

# PROPIEDAD DEL CAPITAL Y DESARROLLO REGIONAL ENDOGENO EN EL MARCO DE LAS TRANSFORMACIONES DEL CAPITALISMO ACTUAL

## Reflexiones acerca de la Región del Bio-Bio<sup>1</sup>

SERGIO BOISIER Y VERÓNICA SILVA \*

### RESUMEN

*Este trabajo explora el significado, los componentes y las posibilidades del desarrollo regional endógeno a partir de la nueva geografía económica resultante de los procesos de reorganización del capital y de revolución científica y tecnológica a nivel mundial, nacional y subnacional. Desde el punto de vista teórico, focaliza su análisis en la relación entre endogeneidad del desarrollo regional y propiedad del capital y en el papel de un "actor" del desarrollo regional, el empresario regional, y en su escenario propio, la empresa regional. En tal sentido, se avanza hacia una definición funcionalista del concepto de empresa regional, prestando más atención a la funcionalidad de su estrategia con los objetivos de desarrollo regional, que a la propiedad de la empresa. Desde el punto de vista empírico, privilegia el análisis de la propiedad del capital en el sector industrial manufacturero en la Región del Bio-Bío y reflexiona sobre sus posibilidades de desarrollo endógeno. Finalmente, sugiere algunas líneas de trabajo en relación a instrumentos de política, enfatizando la necesidad de interacción y sinergia regional como aspectos claves para un desarrollo regional endógeno.*

¿Cuál será la geografía resultante de las fuerzas que expresan la reorganización del capital y de aquellas desatadas por la revolución científica y tecnológica? ¿Cuál será el escenario internacional resultante y qué sucederá con el paisaje hasta hoy conocido al interior de los países? ¿Será posible que la geografía del siglo XXI describa un "mundo de regiones sin países" como podría ser la imagen de la Europa post 1992? O a la inversa, ¿será que nos encaminamos a un "mundo de países sin regiones" al prevalecer las tendencias transnacionalizadoras y homogeneizantes de los dos procesos matrices? ¿Será posible la coexistencia de ambos "mundos"? Y en ese caso, ¿cuáles serían las nuevas formas de articulación entre ellos? Tales son varias de las preguntas que sugieren la velocidad, intensidad y difusión de los cambios que experimenta la sociedad contemporánea, tanto al Oeste como al Este de la línea de

<sup>1</sup> Este trabajo es una síntesis de aquel presentado por los autores al Seminario Internacional sobre "Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: impactos y desafíos territoriales", Santiago de Chile, 22-25 agosto, 1989. Los autores agradecen a Alejandra Marinovic quien recopiló y sistematizó la información original y a los señores Gustavo Marín y Augusto Aninat por sus sugerencias.

\* Coordinador y Asistente de Investigación del Área de Planificación y Política del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).

división ideológica, sin que nadie parezca tener respuestas claras y seguras, ni los intelectuales ni, menos aún, los políticos. Lo más probable es que el mundo siga siendo un mosaico de situaciones, con segmentos del globo constituyendo espacios supranacionales, en los que la competencia entre países es reemplazada por macroconcertaciones políticas y económicas (CEE, OTAN, Proyecto EUREKA, etc.) *que estimulan simultáneamente la competencia entre regiones al interior de tales espacios*, y con segmentos caracterizados por la supervivencia formal de los Estados nacionales, *barrida su heterogeneidad interna por la hegemonía de la homogeneidad* de productos, servicios, técnicas, información y sistemas decisionales. Definitivamente, lo que hoy llamamos Tercer Mundo mostrará mi paisaje mucho más parecido a la segunda alternativa que a la primera de las anotadas en el párrafo anterior.

Cuán nítidas o cuán tenues serán las líneas demarcatorias al interior de los países en el "mundo de los países sin regiones" es algo que dependerá principalmente de la intensidad de las *fuerzas reactivas locales*, o sea, de los movimientos autónomos o inducidos que buscan reafirmar la singularidad de lo local, lo innovativo de las respuestas locales, y que buscan, sobre todo, aumentar *el grado de endogeneidad del desarrollo regional*.

Como se indica en este trabajo, la endogeneidad regional se refiere al plano de las decisiones de política, pero también al de la *propiedad de los activos*, al plano científico y, como es obvio, al plano de la cultura.

La investigación realizada —que en cualquier caso es sólo preliminar— se refiere a la Región del Bío-Bío, la más industrializada de Chile después de la Región Metropolitana, y privilegia un aspecto del concepto de endogeneidad del desarrollo regional: *la propiedad del capital* en el sector industrial, ya que se considera que la proporción de dicho capital, que es controlado internamente, constituye un indicio importante de la capacidad de la región para generar un proceso de desarrollo regional endógeno.

Esto no sólo constituye un tema de interés teórico. En el contexto político de la transición a la democracia actual en Chile, la investigación constituye una llamada de atención a quienes piensan que la descentralización política regional (un punto importante en el proyecto político nacional de dicha transición) está atada exclusivamente al plano constitucional y legislativo, es decir, al plano de lo político por excelencia. Transferir poder político a un conjunto futuro de gobiernos regionales será un paso importante para avanzar en el terreno de la descentralización, pero tales gobiernos podrían ver considerablemente reducido su espacio de maniobra en materia, de política económica si gran parte de la propiedad del capital instalado en las regiones es controlado por agentes foráneos.

Como en toda investigación, en ésta es posible distinguir dimensiones ideológicas, teóricas y prácticas, de carácter utilitario. Este trabajo apuesta por el *desarrollo regional endógeno* (que, dicho sea de paso, no puede ser confundido con cualquier anticuada idea de autarquía), y ello constituye una opción ideológica, ya que no se podría entender el concepto de endogeneidad si no se le asocia con el concepto más concreto de la descentralización política (como una de las dimensiones de la endogeneidad) y, por lo tanto, si no se le sitúa en el terreno de las relaciones y articulaciones entre el Estado y la sociedad civil. Desde el punto de vista teórico, la investigación centra el análisis precisamente en la relación de la endogeneidad y la propiedad del capital, así co-

mo en el papel de un *actor* básico del desarrollo regional: *el empresario regional* en su escenario propio, *la empresa regional*. En relación a esto, la investigación se ha propuesto superar la simple definición jurídica de empresa regional reemplazándola por una definición *funcionalista*, que presta más atención a *la estrategia de comportamiento* de la empresa (su funcionalidad con los objetivos del desarrollo de una región) que a la residencia de los propietarios.

Ya se indicó que la investigación insiste en la necesidad de estimular un incremento en la proporción del capital regionalmente controlado por la Región del Bio-Bío. Apenas se discuten acá instrumentos de política que podrían contribuir a ello, principalmente a través de sistemas mixtos de propiedad y control<sup>2</sup>.

---

## I. EN TORNO A LA ENDOGENEIDAD DEL DESARROLLO REGIONAL

---

La idea de *región* como un espacio que es simultáneamente *subnacional* y *supralocal* (se emplea el término "local" como equivalente a localidad y no necesariamente a "comunal" o "municipal") está asociada a un campo de fuerzas en el que se entremezclan —con intensidad variable— fuerzas exógenas y endógenas que juegan en la misma dirección (sea empujando, sea frenando el desarrollo regional) o en direcciones opuestas. En cualquier caso, la falta de desarrollo, el subdesarrollo relativo o el desarrollo de una región son considerados como resultado de la operación de tales fuerzas.

Hace veinte años, Hilhorst señalaba que el planificador regional apenas encuentra una pierna de apoyo cuando asesora en materias relativas a la planificación del desarrollo regional. Las discusiones acerca de qué es una región no habían concluido entonces, y existía escaso consenso en relación a las fuerzas que operaban "detrás" del desarrollo regional (Hilhorst; 1971). Los veinte años transcurridos han sido testigos de un avance conceptual considerable en materia de desarrollo regional, aunque no se podría afirmar que la práctica social se haya movido con igual velocidad e intensidad, pues aún en 1980 el propio Hilhorst planteaba la definición del concepto de región como una de las "cuestiones no resueltas en el pensamiento sobre desarrollo regional" (Hilhorst; 1980).

El concepto de región no constituye un tema de discusión importante hoy día, habiéndose cerrado ya un importante círculo histórico, que ha devuelto al concepto su acepción original, esto es, la de un espacio definido más por su contenido sociológico (identidad) y político (poder) que por su entorno, superficie y otros atributos meramente geográficos. Es decir, interesa hoy mucho más el *contenido* que el *contenedor*, lo cual hace posible, además, trabajar con una concepción "más flexible" (y "políticamente más viable") de región, del desarrollo regional y de la planificación regional.

---

<sup>2</sup> Esta investigación es la primera de esta especie que se hace en Chile, hasta donde llega el conocimiento de sus autores, pero no reclama una originalidad más allá de lo justo. Desde luego, se ha utilizado sin reservas la metodología y la información elaborada por Rozas y Marín (1989) en su investigación sobre la conformación de los grupos económicos recientes en Chile.

De esta forma, una *región* —para los efectos de la planificación del desarrollo regional— es cualquier territorio continuo en el que resulta factible una práctica de planificación *multisectorial* que representa un vector horizontal en el que sea posible reconocer —con una ponderación variable en cada caso— componentes de planificación económica, técnica, social, política, espacial, ambiental, etc. (Boisier: 1982) o, como lo expresa Weitz, "en el que resulte factible una planificación concebida como una *función cruzada*" (Weitz; 1973). El "tamaño" de una región, por tanto, no se define *a priori*, sino que es una variable dependiente, siendo la complejidad estructural de un territorio la que señala el tamaño mínimo a partir del cual es lícito emplear el concepto de región.

Asimismo, las interpretaciones acerca del fenómeno del desarrollo regional han evolucionado acentuando el énfasis en el *resultado* del fenómeno, es decir, anteponiendo la noción de *desarrollo* a la más limitada de *crecimiento*, siguiendo así una tendencia bien clara en el pensamiento latinoamericano sobre el desarrollo.

En los últimos años, especialistas de diferente origen cultural han resaltado la creciente complejidad y amplitud del concepto de desarrollo regional. Isard, por ejemplo, señalaba en 1975 el componente de "aumento" o "incrementalismo" de cosas materiales e inmateriales que acompaña a la idea de "desarrollo" (Isard; 1975), mientras Hilhorst, en 1979, definía el desarrollo regional como:

"... el proceso de remover las restricciones económicas, institucionales y físicas para que los grupos regionales realicen su potencial humano, es decir, el proceso mediante el cual los diversos grupos regionales llegan a tener un mayor número de opciones viables a su disposición". (Hilhorst; 1981).

Boisier, en un trabajo conjunto con V. Silva, señala igualmente que:

"El desarrollo regional... se concibe, primero, como parte integrante de una concepción nacional del desarrollo del sistema de regiones y, segundo, como un proceso localizado de cambio social sostenido que tiene como finalidad última el progreso permanente *de la región, de la comunidad regional* como un todo y *de cada persona en ella*. Más concretamente, el desarrollo regional resulta de la interacción de un conjunto de procesos más singulares, cada uno de los cuales constituye una condición *necesaria* del desarrollo de la región. Por eso puede afirmarse que el desarrollo de una región que, por cierto, presupone su propio crecimiento económico en el mareao estratégico nacional, implica *necesariamente*:

- a) *Un creciente proceso de autonomía decisional* por parte de la región, que posibilite... la elección de estilos de desarrollo y la aplicación de los instrumentos correspondientes a ello.
- b) *Una creciente capacidad regional de captación y reinversión del excedente económico regional*, que permita dar sustentabilidad de largo plazo al propio crecimiento regional mediante la paulatina diversificación y ampliación de la base económica regional...
- c) *Un proceso creciente de inclusión social*, entendiendo por ello una mejoría sistemática del patrón regional de distribución interpersonal del ingreso así como la organización de instituciones que viabilicen la participación de la población...

- d) *Una creciente conciencia ecológica* y de responsabilidad colectiva con respecto al medio ambiente, calidad de vida y explotación de recursos, que preserve el medio regional;
- e) *Una creciente sincronía* intersectorial y territorial en el modo de expansión económica de la región de manera de difundir los efectos del crecimiento sobre todo el espacio regional". (Boisier S. y V. Silva; 1989).

Es importante resaltar dentro de esta concepción la idea implícita de *endogeneidad* del desarrollo regional, lo que implica no sólo la descentralización política, sino también una significativa presencia de *propiedad regional* de los medios de producción. Asimismo, la endogeneidad se refiere a la reducción de la posibilidad de establecer relaciones *estables* de dominación entre regiones y resalta como un atributo del concepto de desarrollo regional, casi definitorio: *la endogeneidad del desarrollo regional* (si bien se admite la exogeneidad del crecimiento económico).

En este sentido, también Stöhr señala que:

"El desarrollo 'desde abajo' requiere... la creación de impulsos dinámicos de desarrollo dentro de las áreas menos desarrolladas ...; requiere la creación de factores endógenos de cambio a fin de aumentar la equidad y la dinámica del desarrollo... En consecuencia, el desarrollo 'desde abajo' requeriría que la mayor parte de cualquier excedente (generado a través de la especialización productiva en un área) fuese invertido en la región con el propósito de diversificar la economía regional". (Stöhr; 1981).

Las concepciones más recientes sobre el desarrollo regional (que se manifiestan cada vez más como "contracorrientes") otorgan, pues, una importancia particular a la *voluntad comunitaria o voluntad social* como base de la endogeneidad y sustentabilidad del desarrollo regional. En la línea de razonamiento en la cual el desarrollo es producto de esa voluntad, un concepto clave es también el de "*self-reliance*", que tampoco es sinónimo de autarquía o autosuficiencia, sino que, como afirma el Informe Hammarskjöld, es la "definición autónoma de estilos de desarrollo y de vida" que tratan de estimular la creatividad conduciendo a la mejor utilización de los factores de producción, disminuyendo la vulnerabilidad y la dependencia, de tal forma que las sociedades cuenten más con sus propias fuerzas, confíen en sí mismas y tengan medios para tener un desarrollo digno. Esta idea de *self-reliance* se aplica tanto a nivel local (de comunidad) como nacional e internacional, siendo claro el componente valorativo en tal definición.

En suma, la "endogeneidad" del desarrollo regional se da, al menos, en cuatro planos. Primero, en el *plano político*, en el cual se la identifica con una creciente capacidad regional para tomar las decisiones relevantes en cuanto a los diferentes estilos de desarrollo y en relación al uso de los instrumentos correspondientes (capacidad de diseñar y ejecutar políticas de desarrollo). Segundo, en el *plano económico*, refiriéndose aquí a la apropiación y reinversión regional de parte del excedente por parte de empresas y empresarios regionales, a fin de diversificar la economía regional y darle sustentabilidad en el largo plazo. Tercero, en el *plano científico*, como la capacidad interna de un sistema para generar sus propios *impulsos tecnológicos de cambio*, capaces de provocar modificaciones *cualitativas* en el mismo. Y cuarto, en el *plano cultural*, vinculada a la idea general de la autoidentificación o identidad regional.

La tercera acepción citada de la endogeneidad se confunde con la idea de los "núcleos endógenos de innovación tecnológica" (Fajnzylber; 1983), lo que en el lenguaje actual de los regionalistas coincide con la idea de los "complejos territoriales de innovación" (Stöhr; 1986), "nuevos centros de crecimiento" (Scott y Storper; 1987), "tecnopolos" (varios autores), "centros de servicios empresariales" (Bianchi *et alli*: 1987), etc.

De esta manera, el escenario *endógeno* del desarrollo regional es ocupado por tres tipos de actores, instituciones y relaciones: *los dirigentes políticos* junto al aparato de gobierno y la administración regional, así como los procesos que operan en ellos; *los empresarios y las empresas regionales* y sus articulaciones hacia adentro y hacia afuera de la región; y *los científicos y técnicos* así como las instituciones de investigación científica y tecnológica de la región y sus ligazones con los otros dos tipos de instituciones o actores. En definitiva, la endogeneidad del desarrollo regional está estrechamente asociada a la interacción y *sinergia regional*, más que a factores individuales. La cultura, traducida como identidad regional, se presenta como un velo envolvente que articula a los actores.

---

## II. EL EMPRESARIADO REGIONAL: ¿UN ACTOR EN RETIRADA?

---

La conducta empresarial se supone caracterizada por la aceptación de riesgos, por una actividad enérgica e instrumentalmente novedosa, por la responsabilidad individual, por la satisfacción personal como medida del logro, y por una capacidad organizacional y planificadora de largo plazo. En las teorías más actuales (Flores; 1989) se agregan asimismo las habilidades "conversacionales" y de coordinación del empresario moderno.

Lo que interesa en este contexto es el individuo que, dotado de tales características, las utiliza para combinar, organizar y coordinar insumos y factores productivos con miras a obtener un producto o servicio que significa en lo principal, pero no exclusivamente, una ganancia material. O sea, nos interesa básicamente *el empresario como agente de producción económica*.

A la hora de explicar las causas del surgimiento y conducta de los empresarios y su papel en el desarrollo capitalista, son conocidos —al menos— cuatro grandes enfoques teóricos. De un lado, las tempranas interpretaciones de Max Weber (Weber; 1958) relacionadas con la ética protestante y su incidencia positiva en el desarrollo capitalista en la Europa Occidental. En segundo lugar, la no menos conocida importancia dada por J. Schumpeter (Schumpeter; 1961) al "empresario innovador" capaz de asumir riesgos adicionales, rompiendo con la conducta tradicional y enfrentándose con la oposición de su medio social. En tercer término, la aportación de E. Hagen, quien ha intentado ofrecer una teoría comprehensiva acerca del empresariado utilizando la psicología, sociología y antropología para explicar las motivaciones innovativas hacia el desarrollo económico por parte de determinadas elites, al sentir éstas que no son suficientemente valoradas en el conjunto social (Hagen; 1962).

Por último, a efectos de este trabajo, el enfoque más interesante es el de "*la motivación de logro*" formulado por David McClelland, quien sostiene que una sociedad con alta necesidad de logro o "urgencia por mejorar" (*logro-n*) produce un mayor número de empresarios dinámicos con mayores posibilida-

des de asumir responsabilidad personal por las decisiones; preferir decisiones que envuelven un grado moderado de riesgo, y demostrar interés en el resultado concreto de las decisiones (McClelland; 1961). La evidencia empírica sugiere que los individuos con un elevado "logro-n" tienden a ser atraídos a posiciones empresariales cuando la sociedad otorga prestigio a tales ocupaciones, siendo necesario advertir que el "logro-n" es de naturaleza psicológica y no material, no pudiendo ser confundido con la ganancia monetaria.

El empresario "regional" es pues un empresario que posee un "logro-n" caracterizado entre otros elementos por su identidad territorial (regional). En otras palabras, el ethos del empresario regional incluye un componente distinto de la racionalidad económica pura, que *es el de asociar su conducta empresarial al desarrollo o progreso de la región*. Por supuesto, el empresario regional no es ningún filántropo, sino un hombre de negocios cuya característica distintiva es que, *a igualdad de condiciones, prefiere hacer negocios en su región*. Analizada su conducta *ex-post*, se observa que el empresario "regional" sacrifica niveles potenciales de lucro en favor de su pertenencia regional<sup>3</sup>.

Si en América Latina se enumeran e identifican los "casos exitosos" de desarrollo regional, entendiendo por tales los que muestran una consolidación de regiones y ciudades que logran convertirse en verdaderos competidores de los centros tradicionales de acumulación, se comprueba que el "éxito" está en la mayoría de los casos asociado a la presencia de una clase empresarial local o a la presencia del Estado (empresas estatales) en algunos de ellos. Lo primero se verifica en casos como Monterrey y Guadalajara en México; Medellín y Cali en Colombia; Guayaquil en Ecuador; Arequipa en Perú; Mendoza en Argentina y, por supuesto, São Paulo en Brasil. Lo segundo es observable en Concepción en Chile y Córdoba en Argentina<sup>4</sup>.

El estudio de algunos de los casos mencionados pone de relieve otra característica notoria del empresariado "regional": *su transitoriedad temporal*. Es decir, se es empresario regional hasta el momento en que la propia expansión funcional y territorial logra la prevalencia absoluta de la racionalidad económica y la desaparición del "logro-n" asociado a un sentimiento de pertenencia, lealtad y adhesión regional. O sea, el empresario regional se transforma paulatinamente en empresario *nacional* y, eventualmente, en empresario *transnacional*. Este cambio se produce paralelamente con la disociación geográfica de las funciones (producción y administración) dentro de la empresa y/o con la adopción del modelo multiplanta, sea del tipo "cloning" o de otras formas más complejas. Comienza así a configurarse un modelo de fragmentación geográfica de funciones que *opera desde la periferia* y que resultará complementario al opuesto, más vinculado a la expansión de empresas *metropolitanas* y *transnacionales*, bien descrito en la literatura correspondiente (entre otros, Westaway; 1974).

---

<sup>3</sup> Recientemente un importante empresario maderero chileno señalaba: "Las empresas somos entes productores; el objetivo es tratar de ganar dinero, pero también tenemos dos puntos a analizar: uno es una responsabilidad social; en nuestro caso ocupamos 600 personas en una localidad pequeña en la cual somos muy importantes. Nosotros sentimos una responsabilidad local mucho más importante que si estuviéramos en Santiago, por ello sentimos que tenemos un deber para con la comunidad..." (Zilic; 1989).

<sup>4</sup> Naturalmente sólo se han señalado los casos más obvios y es evidente que más que situaciones excluyentes, en la práctica aparecen entremezcladas en mayor o menor grado las acciones públicas y privadas.

Esta pérdida de "identidad" regional del empresario debe ser evaluada positivamente en una perspectiva dinámica y de largo plazo del desarrollo capitalista, ya que debe suponerse que el vacío dejado por la transformación de los empresarios "regionales" en empresarios nacionales o transnacionales es llenado paulatinamente por un empresariado regional emergente. Si ello no sucede así, se abre entonces un importante, complejo y desafiante campo para el diseño de políticas públicas, *que hoy día constituye uno de los principales temas dentro del área definida por la intersección de las políticas científica y tecnológica y de la política de desarrollo regional*. Experimentos que se han popularizado en los últimos años, como los "semilleros de empresas", "centros de servicios empresariales", "concursos" de empresas y empresarios, sociedades de capital-riesgo, organizaciones no gubernamentales (ONG's) asociadas al sector productivo, servicios públicos de fomento a la pequeña y mediana empresa (PYMES), grupos de transferencia tecnológica, etc., son ejemplos de la necesidad de llenar esa área de intersección.

Aunque dirigido al *papel de las elites en el desarrollo local*, el estudio de J. Walton sobre Monterrey, Guadalajara, Medellín y Cali (Walton; 1977) sigue siendo un clásico. En el caso de Guadalajara, Walton encontró que casi la mitad de las mayores inversiones no eran controladas regionalmente, siendo *más notoria, sin embargo, la presencia de empresas de capitales de Monterrey y de Ciudad de México*. Mientras tanto, en Cali, la mayor parte de la industria instalada a partir de la II Guerra Mundial era controlada por intereses externos.

Los empresarios de Antioquia constituyen también un buen ejemplo del "modelo de expansión desde la periferia", al localizar subsidiarias o filiales en otras regiones, correspondiendo un papel importante en esta expansión a los grandes complejos industriales-financieros que extendieron sus operaciones y establecieron filiales como parte simultánea de la integración vertical, diversificación horizontal y diseminación geográfica de la producción<sup>5</sup>.

Como se detalla más adelante, en la Región del Bío-Bío, de 400 *establecimientos* industriales localizados en ella, un 10,8% tiene su sede administrativa en Santiago, lo cual no parece una cifra muy significativa, aunque al desagregar este promedio por estratos de tamaño se verifica que sólo un 2,3% de los establecimientos "pequeños y medianos" (hasta 50 empleados) tiene sede extrarregional, *en tanto que un 25,9% de los mayores establecimientos tiene su sede principal en Santiago*.

En el Perú se han hecho investigaciones que ponen de relieve el papel del empresariado regional y la diferencia —desde el punto de vista del desarrollo de las regiones— que deriva de la presencia de un "logro-n" de tipo regional. Los autores de un estudio comparativo entre Chimbote y Arequipa señalan:

"En los casos analizados hay una gran diferencia en el papel que juega la burguesía regional respecto al desarrollo de la región. Estas diferencias se explican en parte por los factores históricos ya mencionados. En Trujillo falta una vocación por parte del grupo de poder local: las grandes empresas industriales se manejan desde Lima. Los capitales generados a través de los "booms" pesqueros de Ohimbote y transferidos a Trujillo por empresarios trujillanos,

<sup>5</sup> En 1978 se identificaron 24 conglomerados industriales-financieros, 11 de los cuales tenían su sede social en Medellín, representando más del 50% de los activos totales (VELLINGA y KRUIJT; 1983).

fueron invertidos mayormente en el sector de construcción y, en menor proporción, en la industria.

En Arequipa surgió una burguesía dinámica y con vocación empresarial e industrial. El desarrollo de Arequipa se debe en gran parte a esta burguesía. El papel del Estado como empresario y promotor industrial ha sido débil y no determinante en el desarrollo arequipeño. Puede afirmarse que Arequipa ha surgido a pesar del Estado, independientemente de los mecanismos de dominación que esta ciudad ejerce sobre las zonas rurales que la rodean e incluso sobre Puno y Cuzco". (Cabieses, H. et al.; 1980).

Otro caso de interés es el estudio de Balan (Balan; 1978) sobre las burguesías argentinas de Tucumán y Mendoza (en relación a las industrias azucarera y vitivinícola, respectivamente), las cuales mediante alianzas políticas con el Estado lograron influenciar favorablemente a sus intereses la formulación de políticas económicas nacionales.

Por su parte, S. Holland, al referirse a los desequilibrios regionales en el desarrollo capitalista de Escocia, hace mención al alto grado de dependencia existente respecto a las firmas transnacionales foráneas (Holland; 1976), mostrándose en ese trabajo situaciones muy similares a las que serán descritas más adelante en relación a la Región del Bío-Bío en Chile<sup>6</sup>. *Dicho estudio concluye llamando la atención acerca de las limitaciones que situaciones como ésta significan para cualquier gobierno regional que desee poner en práctica una política económica independiente o endógena.*

Por último, otro estudio sobre características relevantes del "empresario regional" es el elaborado por O. Molina, referido al empresariado de Mendoza, donde construye una tipología basada en la ideología y la conducta, señalándose que un 18,2% de los empresarios podía ser identificado como moderno (no tradicional y no individualista) y el 40,4% como *clásico* (tradicional e individualista) (Molina; 1972).

En resumen, cuando se intenta responder a la pregunta que sirve de título a este Capítulo, se hace necesario levantar el "velo" de la concentración y del tamaño, que produce visiones deformadas. Las empresas "regionales" —ya se entienda este calificativo jurídica o estratégicamente— son numéricamente más que las empresas "no regionales", son de menor tamaño, y su tasa de crecimiento vegetativo (nacimientos menos defunciones de empresas) es también mayor que la de las "no regionales".

---

### III. CONSIDERACIONES SOBRE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL Y EL CONCEPTO DE EMPRESA REGIONAL

---

#### 1. *Empresas en y empresas para la región*

Nos ocupamos ahora del papel de las empresas regionales en una dinámica *endógena del desarrollo regional* —tal como se ha definido anteriormen-

---

<sup>6</sup> Así, por ejemplo, sólo el 41% del empleo industrial escocés estaba bajo control regional; cuanto mayor era el tamaño de la empresa, mayor la posibilidad de un control externo; más de una cuarta parte del empleo industrial total se encontraba en *plantas filiales* de empresas controladas externamente; cerca de la mitad del empleo correspondía a sólo 110 empresas de gran tamaño; cuanto mayor era la tasa de crecimiento de la rama industrial, menor el control escocés y, por último, los cinco sectores o ramas de más rápido crecimiento tenían menos de un 14% de control regional.

te— y particularmente en relación a las dificultades que ello representa en el contexto de la actual revolución científica y tecnológica, y la internacionalización de las economías en la nueva división espacial (internacional) del trabajo.

En función del objetivo planteado, lo que interesa es la presencia no sólo de empresas *en* la región, asociable a la idea de desconcentración técnica/localacional, sino *para* la región, asociable a la idea de desconcentración económica/de propiedad o coordinación (Ver Sylos Labini, 1966). Se entiende que las empresas *para* la región son un subconjunto de las existentes en la región, y se considera que las primeras contribuyen más al desarrollo regional. Esto no significa la subvalorización de los efectos positivos que tiene la sola localización de empresas en la región y, especialmente, en la generación de empleo e ingresos<sup>7</sup>. Podría hablarse, por tanto, de la presencia de distintos tipos de empresas *en* la región, cuyos comportamientos pueden ser bastante distintos en relación al desarrollo regional, según se trate de plantas filiales de empresas de propiedad extrarregional (nacional o transnacional); grandes empresas industriales (similares a polos); o pequeñas empresas "independientes". (Westaway, 1974).

Adicionalmente, se puede hacer referencia a una tipología de filiales de multinacionales en función del grado de integración al sistema socioeconómico en que se instalan y, por tanto, del grado de dependencia, especialmente en materia tecnológica, de la casa matriz. De acuerdo a tal criterio se distinguen tres tipos de filiales: actores, activas dependientes y pasivas dependientes, radicando especialmente en las primeras el principal factor de industrialización para el país receptor (Ver Castel, 1989).

Por último, otra consideración sobre el tipo de actividad predominante *en* la región, es la que considera la tendencia a una cierta jerarquización de tareas en el territorio como producto de la nueva división internacional del trabajo (Westaway, *op. cit*), ya que la especialización y jerarquía de la región tendrán una incidencia distinta en términos de las decisiones que pueden hacerse dentro de ella.

El primer elemento diferenciador (y quizás el más fácil de analizar) entre empresas *en* y *para* la región es la *propiedad* de las empresas con presencia en la misma<sup>8</sup>, entendiéndose que aquellas con propiedad total o mayoritaria situadas dentro de la región podrían tener una mayor orientación *para* ésta, mientras que las de propiedad extrarregional se situarían dentro de las definidas como empresas *en* la región.

No obstante, tal como hemos señalado, la mayor complejidad de la realidad empresarial nos sugiere ampliar el concepto exclusivamente jurídico de propiedad, orientándose más a definiciones que contemplen el control social sobre los medios y acciones en términos de garantías y regulaciones públicas, y sobre la participación de los distintos actores. Si bien propiedad y administración pueden tener una misma localización, habría que analizarlas por separado, puesto que generan fenómenos distintos en términos de la funcionalidad de la empresa regional a su región. Por otra parte, y en términos más

<sup>7</sup> Tampoco puede olvidarse que algunos de los procesos de deslocalización han redundado en mayor desempleo y dualización del mercado de trabajo (Lipietz, 1979; Stöhr, 1985a).

<sup>8</sup> Esto corresponde a una definición más bien jurídica de empresa regional: "aquellas cuyo capital mayoritario pertenece a personas naturales y/o jurídicas residentes en la región".

generales, se puede decir que la presencia de empresas *en* la región, así como las diferencias entre empresas *en* y *para* la región, se nutre de una cantidad de filtraciones que inhiben la internacionalización de resultados para ésta, según lo indicado por Coraggio cuando se refiere al "funcionamiento" de los polos de desarrollo<sup>9</sup>.

Por otra parte, al ser la región, en medida creciente, y dado el proceso de división espacial del trabajo, un *sujeto de relaciones interregionales*, se generan una serie de dificultades para aumentar la endogeneidad regional, lo que se ve agravado por los efectos espaciales negativos relacionados con el uso que hacen empresas y países de las nuevas tecnologías, esto es, mayores desequilibrios interregionales, vulnerabilidad regional asociada a disminución en la vida económica útil de los productos, saturación de la demanda y facilidades de relocalización, subutilización de recursos producto de los rápidos desplazamientos de plantas y disparidades en el mercado de trabajo intrarregional (Moliní, 1986).

Sin embargo, el cambio en las condiciones generales desde principios de los años 70 no implica sólo nuevos problemas para aumentar la endogeneidad sino también nuevas posibilidades y necesidades en cuanto a políticas regionales (Stöhr, 1983), lo que se vincula básicamente con:

a) Las *condiciones históricas, socioculturales e institucionales* de la *región* que pueden o no inducir la realización de actividades económicas y una cierta especialización regional (caso de las pequeñas y medianas empresas italianas en Cortesese, 1988). Estas condiciones son las más difíciles de cambiar en el corto plazo.

b) La necesidad de *localización cerca de los mercados de capital, de los medios de comunicación y del gobierno* (De Mattos, 1988b), lo que es especialmente válido para las tareas de administración estratégica o planificación de largo plazo de las empresas, donde inciden de un modo crítico determinados tipos de información (Westaway, 1974). Respecto a los *mercados de capital* hay que considerar la localización de las fuentes de financiamiento y las formas asociativas de propiedad del mismo, fenómenos altamente vinculados a la concentración financiera que, a su vez, explican la centralización de actividades económicas y refuerzan la jerarquía funcional territorial y la persistencia de disparidades. En este sentido, Stöhr señala el interés de la promoción de circuitos financieros regionales con vinculación funcional entre producción e investigación y docencia dentro de la región. En cuanto al impacto del avance técnico en las comunicaciones, todo indica que si bien se tiende a procesos de *desconcentración de actividades*, ello podría jugar también a favor de una mayor *centralización de decisiones*, sobre todo en el ámbito privado (De Mattos, 1988b). De todas formas, aunque la facilidad de conexiones también podría aprovecharse para procesos de descentralización, no deben olvidarse las diferencias en la calidad de comunicaciones que entraña el contacto personal.

c) La desigual *rentabilidad del capital* entre regiones y, más específicamente, entre regiones centrales y periféricas (De Mattos, 1988a). Aunque se reconoce la fuerza de tal argumento, deben hacerse al menos tres consideraciones: i) los agentes no manejan toda la información que requerirían para

<sup>9</sup> Filtraciones como importación de insumos, inmigración de mano de obra, transferencias de ahorro e ingresos al exterior, etc. (Coraggio, 1973).

una toma de decisiones óptima en términos del uso de su capital financiero, (concepto de "racionalidad limitada" de Simon); ii) movilizar el capital físico y su entorno más directo tiene un costo que va más allá del traslado propiamente tal, puesto que en muchos casos también supone cambios en la línea de encadenamientos técnicos, y iii) los agentes tienen en cuenta otro tipo de consideraciones no económicas en el proceso de toma de decisiones, lo que en parte se vincula con el "logro-n" ya citado. (Auriolles y Pajuelo, 1988).

d) El *grado de autonomía* que tienen las regiones, respecto a lo cual cabe señalar la existencia de algunos espacios en el ámbito público, en particular los procesos de *descentralización* administrativa con impacto efectivo en las decisiones de los agentes productivos, así como la mayor flexibilidad e integración en el funcionamiento de empresas públicas y privadas a nivel regional<sup>10</sup>.

e) La *orientación de la demanda*, que define también las opciones de localización, ya sea de las tareas de fabricación o de administración. Una distinción importante en este sentido es el carácter nacional o internacional de dicha demanda, ya que en el caso de esta última puede darse una tendencia a la centralización de las actividades administrativas de alto nivel, dados los complejos mecanismos que requiere el comercio internacional.

La mayoría de los factores anteriores son pertinentes en la discusión abierta acerca de las tendencias de concentración o desconcentración territorial de actividades y decisiones económicas y, desde luego, invitan a pensar que la sola aplicación de políticas de descentralización hacia centros alternativos, pese a su importancia, puede no alcanzar los objetivos deseados. Pese a ello, algunas experiencias de asociaciones entre pequeñas empresas productivas, y de éstas con empresas de servicios (marketing, investigación, financieros) en las regiones, han logrado superar algunos requerimientos de economías de escala y de aglomeración que antes sólo eran logrados por empresas grandes y/o ubicadas en los centros tradicionales (idea de articulación sinérgica entre factores de localización, Stöhr, 1988). En términos generales, si bien se asumen las dificultades de endogeneizar el desarrollo regional, la doble acción de un Estado activo (como promotor de un desarrollo más equilibrado) y de una "reacción social regional" a la homogeneización y exclusión pueden, a través de procesos innovativos en términos institucionales y de interrelaciones funcionales, lograr importantes avances en el sentido deseado, siendo ahí donde cabe conceder un importante papel a las empresas regionales. Es interesante constatar, en cualquier caso, la concordancia de este planteamiento, en términos regionales, con lo que Castells propone globalmente como requisito clave para enfrentar adecuadamente las presentes transformaciones de la economía (y sociedad) mundial en relación con las articulaciones entre el Estado y las iniciativas empresariales, la y el apoyo institucional nacional en el contexto del mercado internacional (Castells, 1987; ILPES, 1989).

## 2. *El concepto de "empresa regional"*

Tal como se indicó anteriormente, es necesario precisar una definición de empresa regional para la región. A modo de definición se entiende por *empresa regional aquella cuyo patrón de comportamiento incide positivamente en las variables defnitorias del desarrollo regional*. Como puede apreciarse,

<sup>10</sup> Ver en Martín (1988) el énfasis en los acuerdos en materia de innovación y financiamiento.

se trata de un concepto de mayor capacidad analítica que el basado en criterios meramente jurídicos. El paso de un plano jurídico a un plano definido mediante coordenadas económicas, políticas y sociales constituye un elemento central en este trabajo y, en general, en el discurso desarrollista regional. Siguiendo el orden de objetivos y factores propuestos, la contribución de las empresas regionales a los objetivos deseados estaría asociada a los siguientes elementos, que se agrupan en seis grandes apartados para su mejor comprensión:

a) *Crecimiento económico*

Articulación económica de la empresa regional con la economía nacional e internacional, asociada al grado en que *internaliza* hacia la región una dinámica extrarregional.

Monto de recursos propios y nacionales *captados* por la empresa regional para la región, principalmente por el proceso de *reinversión* (posibilidades de acumulación intrarregional).

Rama de actividad, tamaño, composición de insumos, mercados atendidos y otros elementos que determinan los *efectos de la política macroeconómica* a nivel de cada empresa, su vulnerabilidad, e incidencia en las posibilidades de crecimiento regional.

b) *Sustentabilidad del crecimiento*

Tipo de *uso dado al excedente* regional en la región, que puede tomar básicamente dos formas: expansión o diversificación, con efectos diferentes para la región en uno u otro caso, y en función de la generación de eslabonamientos con recursos o actividades regionales.

Perfeccionamiento de procesos productivos y de gestión con incorporación de I+D, así como adecuada y selectiva adaptación de tecnologías que incidan favorablemente en la *competitividad regional*.

c) *Equilibrio espacial*

Las políticas de expansión y localización de empresas regionales así como sus áreas de *especialización* y *uso de recursos* influyen en el grado de concentración e integración espacial intrarregional, así como el aprovechamiento y potenciación de actividades preexistentes.

d) *Autonomía decisora regional*

En la que influye el componente regional en la *propiedad* de los medios de producción (y en particular del capital), aunque ya se ha advertido sobre las limitaciones de este solo elemento como defensorio de la capacidad de las empresas regionales para contribuir al desarrollo endógeno regional.

El grado de *dependencia* respecto a eslabonamientos técnicos, económicos y sociales de la empresa regional con los *agentes extrarregionales*.

Localización de la *sede administrativa*, que incide tanto en la probabilidad de retener parte del excedente regional como en las articulaciones que pueden darse entre quienes administran las empresas y otros actores regionales.

Vinculación con otros agentes del desarrollo regional y grado de participación de las empresas regionales en las *organizaciones regionales* que fortalezcan la capacidad de negociación e incidencia favorable de la política económica en la región.

e) *Inclusión social*

Grado de *equidad* en salarios y otras formas de remuneración, y políticas de las empresas regionales en la absorción y generación de empleo, así como en la capacitación de mano de obra regional.

Facilidades para el desenvolvimiento de *actividades sindicales* y de *participación* en el área decisoria de la empresa. Sobre este segundo aspecto cabe mencionar que la flexibilización de jerarquías dentro y entre las empresas incide favorablemente en el desarrollo.

Consideración de *factores culturales* regionales en términos de organización y definición de productos y procesos, así como la existencia de especializaciones preexistentes.

Nuevamente, el grado de organización que impulsen las empresas regionales posibilita acrecentar la *participación* local en la toma de decisiones que afectan a la región.

f) *Protección del medio ambiente y los recursos*

Preocupación de las empresas regionales por la preservación, explotación racional de carácter social, e investigación de los *recursos naturales y medio ambiente* de la región.

Acciones concretas anticontaminantes de tipo autónomo o voluntario y alianza con otros actores regionales para influir en un mejor aprovechamiento de los recursos naturales y cuidado del entorno ecológico.

Tras la confección de este listado preliminar de factores, a los cuales se asociaría el comportamiento de las empresas regionales, se requeriría alguna definición de indicadores (cuantitativos o cualitativos) que permitieran construir el vector síntesis de funcionalidad regional de cada empresa regional. Un primer intento en tal sentido se muestra en el cuadro del trabajo mencionado en la nota 1. Por razones de tiempo y de disponibilidad de información, el componente empírico de este trabajo se limitó a un objetivo más modesto, relacionado con la verificación de la propiedad de las empresas como uno de los componentes del vector señalado. A tales efectos se trabajó con información de empresas industriales de la Región del Bío-Bío (Chile). El criterio básico para la elección de la región en estudio ha sido el de ser una de las de mayor dinamismo y autonomía, considerada en muchas propuestas como una de las zonas alternativas para facilitar la desconcentración de Santiago. El sector industrial tiene una presencia importante en la actividad económica de la región, pero es obvio que para una comprensión global de los fenómenos que aquí se estudian deberían examinarse, en etapas posteriores, otros sectores de la actividad económica regional.

---

#### IV. LA REGION DEL BIO-BIO: CONTENEDOR Y CONTENIDO

---

##### 1. *Contenedor y contenido*

La Región del Bío-Bío tiene una superficie de 37.000 km<sup>2</sup>, limitando al norte con la Región del Maule y al sur con la Región de la Araucanía, y alberga una población, estimada en 1987, de 1.625.800 personas, lo que representa un 13% de la población de Chile. La densidad de población es de 44 personas/km<sup>2</sup>, un 165% superior a la media nacional, pero apenas un 13,8% de la densidad de la Región Metropolitana (RM). La organización económica se encuentra polarizada en la ciudad de Concepción, que encabeza un área metropolitana en torno a la que se organiza el espacio geoeconómico regional.

La región generó en 1989 un PGB valorado en 32,7 miles de millones de pesos de 1977, lo que equivalía en dicho año al 9,9% del PGB del país. Entre 1970 y 1984 la participación regional en el PGB alcanzó un valor mínimo de 9,34% en 1981 y un máximo de 10,37% en 1976. El sector industrial manufacturero genera un 29% del PGB regional (PGBR), siguiéndole los sectores agropecuario y silvícola con 14,4%, comercio con 12,6%, construcción con 6,3%, y transportes y comunicaciones con 5,9%. Asimismo, *el sector industrial manufacturero regional representa un 13,2% del valor del producto del sector a nivel nacional en 1984.*

La estructura económica de la región es una de las más diversificadas del país, mostrando un "coeficiente de especialización" de 0,193 en 1983, siendo sólo superada en este sentido por las regiones V, IV y RM, en ese mismo orden. Si se estima la dinámica regional entre 1970 y 1983 mediante el uso de un método de estática comparativa denominado "método diferencial-estructural", se observa una dinámica económica superior a la del conjunto de Chile. Este comportamiento relativamente favorable se explica por el juego simultáneo de la depresión relativa de algunas actividades de lento crecimiento localizadas en la región (con "efecto estructural" negativo), y una expansión relativa mayor en la región que en el conjunto del país de ciertos sectores económicos, particularmente el industrial manufacturero, resultando de todo ello un "efecto diferencial" positivo. No obstante, hay que tener en cuenta que durante el periodo de 1970 a 1983 se dieron dinámicas diversas asociadas tanto a las cambiantes condiciones externas como a los efectos de las políticas ejecutadas por el gobierno a nivel nacional.

En particular, aplicando el método señalado a las cifras del PGBR, la dinámica regional en el período 1974-82 muestra una situación desfavorable para la región tanto por efecto de su estructura productiva interna como por la dinámica de desarrollo de sus sectores con relación al país<sup>11</sup>. En el sector industrial se aprecia en este período una reversión del proceso de industrialización asociado a la "desustitución" de importaciones, producto de la política comercial de apertura externa, y a una caída de la demanda interna (Silva, 1985). Este mismo autor, cuyo análisis abarca el período 1974-1980, llama la atención sobre el incremento en el grado de concentración territorial de los sectores, así como una mayor especialización (o menor di-

---

<sup>11</sup> Mayores antecedentes al respecto pueden encontrarse en Raczynski (1986).

versificación) de la estructura industrial en la mayoría de las regiones. Asimismo, en relación con la Región del Bío-Bío (Región VIII) señala que ha sido una de las más perjudicadas industrialmente con la política de extrema apertura externa seguida en los últimos años <sup>12</sup>.

## 2. *El desarrollo histórico de la industria de la región* <sup>13</sup>

La industrialización de Concepción se encuentra vinculada a la temprana explotación del carbón en Lota, Coronel y Lirquén. Lota agregó a ello la fundición y transformación de metales, especialmente el cobre, así como la industria del carbón y la de cerámica, con la producción de porcelana y ladrillos refractarios. La industria de la loza es igualmente antigua en Penco, aunque no arraigó fuertemente hasta la primera mitad de este siglo, mientras la primera fábrica textil de la provincia es del siglo pasado. Los productos industriales han tenido una lógica salida por el puerto de Talcahuano y a través del ferrocarril, que se conectó con Santiago también desde el siglo pasado. La banca privada instalada en la zona (gracias a la Ley de Bancos de mediados del siglo XIX) facilitó asimismo la movilización de los capitales necesarios en la región.

Los antecedentes industriales no fueron, por tanto, escasos y el sector privado fue forjando industrias como las de pesca, curtidos, seda, madera, fundición, repuestos, vehículos de tracción animal, etc. Igualmente hacia 1920 los cerros costeros empiezan también a forestarse con pino insigne, iniciándose una plantación y explotación rotatoria de gran escala, que facilitaría luego la industria de la celulosa y la creación de la industria papelera.

Pese a todos estos precedentes, el verdadero momento de despegue industrial, social y económico de Concepción tiene lugar con la creación de la Siderúrgica de Huachipato en 1950, junto a la extensión del abastecimiento de energía eléctrica (a cargo de ENDESA) a las industrias de la zona. Ambos proyectos obedecen a iniciativas estatales y responden a una política que podría calificarse como de creación de polos de desarrollo regional, dando un extraordinario impulso fabril a la vasta zona destruida por el terremoto de 1939. A partir de entonces se desarrollan industrias complementarias (eléctricas, metalúrgicas, y las industrias de madera, papel y celulosa). A las industrias tradicionales se han agregado en estos últimos decenios otras como las de cemento, metalurgia y abonos fosfatados, así como la refinería estatal de petróleo ENAP y el complejo petroquímico de Petrodow y Petroquímica Chilena, todo lo cual impulsó igualmente el establecimiento de industrias menores como las de bebidas. En suma, la región tenía en 1967 algo menos de la cuarta parte del stock nacional de activos fijos, y considerando el capital en maquinaria y equipos, la región contaba con el doble de Valparaíso y Aconcagua, y casi las tres cuartas partes del de Santiago. Sin embargo, la incidencia en el aporte al producto industrial nacional era muy inferior a la disponibilidad en capital, lo que indicaba una productividad más baja. En todo

<sup>12</sup> Otro trabajo realizado para el período 1974-1981 confirma el diagnóstico anterior, destacando la eliminación de etapas productivas y el consiguiente menor valor agregado, así como una cierta reasignación de recursos desde la demanda de importaciones de sectores competitivos y no competitivos hacia el sector exportador (CROVO, MENDOZA y MUÑOZ; 1985). Una evaluación de más largo plazo del proceso de *desarrollo* de la región puede encontrarse en Boisier, 1985.

<sup>13</sup> Esta sección se basa en Crovo, Mendoza y Muñoz, 1985.

caso, la industria regional aportaba en esa fecha más del 10% del valor agregado industrial nacional, y absorbía el 12% del empleo.

Como se desprende de este breve bosquejo, en la región se ha desarrollado un complejo fabril en el que existen grandes establecimientos elaboradores de productos intermedios que satisfacen demandas nacionales y/o de exportación (industria química y del hierro y acero, entre los principales), y pequeñas y medianas empresas (PYMES) elaboradoras de bienes de consumo y de bienes intermedios para la construcción. Esta industria se encuentra altamente concentrada en el área metropolitana de Concepción, con excepción de la industria maderera, de algunas industrias derivadas de la agricultura y de otras industrias artesanales.

En la historia de la industrialización de la región pueden distinguirse tres grandes fases: la transformación del capitalismo comercial en capitalismo industrial entre 1930 y 1950; la industrialización dirigida por el Estado entre 1950 y 1970, y la reducción y reestructuración industrial provocada por el cambio en la política económica entre 1975 y 1982. Naturalmente existe una gran interrogación sobre cómo la región está enfrentando la reestructuración y modernización industrial en la etapa de expansión económica tras la crisis de 1982-83, y de ello se ocupa el capítulo siguiente.<sup>8</sup>

---

## V. LA ESTRUCTURA TECNOLÓGICA Y LA PROPIEDAD DEL CAPITAL INDUSTRIAL EN LA REGIÓN. ALGUNOS ANTECEDENTES

---

Al presentar los resultados concretos de la investigación, es pertinente recordar su carácter preliminar. Debido a la limitación de recursos se ha trabajado sobre información secundaria proveniente del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y de la Superintendencia de Valores. La información más reciente a que se ha tenido acceso (1987) está desagregada por establecimientos, pero sólo por categorías ocupacionales, sin contar con datos de empleo u otras variables que habrían permitido dimensionar mejor la actividad económica. Además, la información sobre empleo y valor agregado está disponible sólo al nivel de CIU de tres dígitos hasta 1985. La legislación chilena da gran importancia al "secreto estadístico", lo que dificulta el acceso a mayores datos individuales de empresas y/o establecimientos, en poder del INE. Por otro lado, sólo las sociedades anónimas abiertas están supervisadas por la Superintendencia de Valores, aunque la gran mayoría de las sociedades anónimas que operan en el sector industrial manufacturero son sociedades anónimas cerradas o limitadas, cuya información jurídica y contable se registra solamente en el Servicio de Impuestos Internos, también con carácter confidencial.

### 1. *Dinámica, tecnología y segmentación de funciones*

La *reestructuración industrial* en Chile tiene lugar sobre bases muy débiles al no haber creado la industria un "núcleo endógeno de dinamización tecnológica". En dicho proceso se da asimismo un mayor grado de protección efectiva asociada al tipo de cambio, y una racionalización de empresas ocasionada por el ajuste a la crisis de 1982/83, que han mejorado las condiciones de competitividad. La reestructuración afecta tanto la estructura y articu-

lación intraindustrial como la propiedad del capital del sector. Por su parte la modernización se vincula con una racionalización ya efectuada, y con una modernización tecnológica de difusión desigual, que ha redundado principalmente en innovación organizacional y en informatización, con impactos contrapuestos derivados de la flexibilidad laboral.

En 1983 la región continuaba teniendo un sector industrial con mayor participación en el PGBR que lo que esta actividad representaba a nivel nacional. Además, en algunos subsectores la región representa más del 50% de la ocupación nacional, como es el caso de refinerías de petróleo, hierro y acero, barro y loza, constatándose asimismo que aunque en la región disminuyó en un 6% la ocupación industrial entre 1980 y 1985, ello representó un porcentaje menor que lo ocurrido en el país en su conjunto, donde tal disminución alcanzó un 10%<sup>14</sup>.

Por otra parte, para observar la dinámica del sector industrial de la región comparativamente con la de la industria nacional, podemos aplicar el "método diferencial-estructural" a las cifras de la ocupación industrial de 1980-85, para los establecimientos de mayor tamaño (EMT) por subsectores industriales. De ello se obtiene un "efecto total" positivo, resultado de considerar una fuerte caída en subsectores como hierro y acero, papel y sustancias químicas, que es más que compensada por el mayor crecimiento relativo de otros subsectores como alimentos y maquinaria no eléctrica. La mayor ocupación relativa verificada en la región se explica, pues, por su especialización en sectores de rápido crecimiento a nivel nacional como son los de madera, hierro y acero, y alimentos, sectores que por sí solos representan el 57,1% de la ocupación regional en 1980.

Por lo que se refiere a la dinámica industrial al interior de la región, es preciso considerar al menos tres elementos interrelacionados: los mercados en que se especializa, el tipo de productos y la potencialidad del sector. Estos elementos son considerados en dos metodologías clasificatorias de actividades dinámicas y productos industriales<sup>15</sup> que se han tenido en cuenta para procesar las cifras más recientes de 1987.

La primera de ellas, relativa al dinamismo de la demanda, muestra que *el 77,3% de los establecimientos de la región se encuentra en sectores industriales tradicionales y sólo un 8,5 en sectores más dinámicos*. En cuanto a la segunda tipología, basada en el contenido tecnológico de los productos, *se puede indicar que sólo un 5,1% de los establecimientos corresponde a industrias de contenido tecnológico medio o alto*.

Con la información analizada hasta el momento, a título de hipótesis es posible señalar que *la industria regional no parece haberse incorporado a la reestructuración que se vislumbra en el país*. De cualquier modo, este análisis de dinámica industrial debería contemplar adicionalmente alguna medida

---

<sup>14</sup> Cifras referidas a los establecimientos de mayor tamaño, esto es, aquellos con más de 50 empleados. En la región esos establecimientos representan el 83,2% de la ocupación generada por los de más de 10 empleados, mientras que en el país constituyen algo más del 70%.

<sup>15</sup> Una de ellas se basa en la elasticidad ingreso de la demanda de los bienes vinculados a actividades y grupos industriales, según categorías CIU (Instituto de Economía de la Universidad de Chile, 1963); y la otra, en el contenido tecnológico de los productos, por categorías CUCI (CEPAL, 1989).

de la evolución tendencial en los establecimientos con menos de 50 empleados, así como otras variables de actividad económica (tales como el valor agregado), y una revisión del proceso de incorporación tecnológica.

Un antecedente adicional que podría indicar fenómenos interesantes en investigaciones posteriores, es la *sede administrativa de las industrias* establecidas en la región y, concretamente, la constatación de su localización en Santiago, ya que ello puede reflejar tanto la presencia del modelo multiplanta con filiales en la región como la existencia de procesos de expansión transregional de industrias regionales (proceso de relocalización).

Con la información disponible para 1987 se comprueba que *a mayor tamaño ocupacional, mayor es el porcentaje de establecimientos industriales de la región con sede administrativa en Santiago*. Concretamente, mientras que en la región algo más del 10% de los establecimientos tiene sede en Santiago, ello ocurre en el 25% de los establecimientos de mayor tamaño (EMT), y en el caso de aquellos con más de 200 empleados al menos el 50% presenta esta situación, es decir, se verifica en éstos una mayor segmentación de funciones y mayor probabilidad de que más decisiones pasen a ser tomadas fuera de la región<sup>16</sup>.

Por lo que respecta al grado de dinamismo y la estructura tecnológica, se puede afirmar que *las industrias clasificadas en el grupo intermedio presentan la mayor proporción con sede administrativa en Santiago (25,6%)*, lo que puede asociarse a la mayor presencia de EMT en esta categoría, lo que, a su vez, se explica por la necesidad de grandes inversiones en este tipo de industrias. La participación más baja se da en las clasificadas como dinámicas, lo cual mostraría un factor a potenciar en el desarrollo endógeno de la región. Usando la clasificación tecnológica, destaca *la mayor presencia de establecimientos con sede administrativa en Santiago de manufacturas basadas en recursos mineros e intensivos en capital (60%)*, específicamente fabricación de sustancias químicas, y otros dos tipos de bienes intensivos en capital (basados en recursos agrícolas e industrias maduras no basadas en explotación de recursos, con 30 y 15% respectivamente).

## 2. *Transnacionalización de la propiedad industrial*

En la Región del Bío-Bío operan catorce sociedades anónimas en el sector industrial<sup>17</sup>, 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 6.489, totalizando en conjunto un volu-

<sup>16</sup> Al respecto hay que recordar que la región presenta una mayor proporción relativa de EMT que el conjunto del país y que el resto de las regiones. De cualquier modo, en 1987, el 44% de los EMT en la región pertenece al estrato de 50-99 empleados. En términos de organización jurídica el fenómeno de segmentación de funciones se da básicamente en compañías limitadas y sociedades anónimas. En este último caso, 25 de los 74 establecimientos tienen sede administrativa en Santiago y 13 de los 61 EMT que son compañías limitadas presentan la misma situación.

<sup>17</sup> Celulosa Arauco y Constitución; Cementos Bío-Bío; Cía. Cervecerías Unidas; Fábrica de Paños Bío-Bío; Cía. Manufacturera de Papeles y Cartones; Cía. Siderúrgica Huachipato; Empresa Nacional del Carbón (minera e industrial); Forestal Carampangue; Forestal Colcura; Industria Azucarera Nacional. Industrias Forestales; Maderas Prensadas Cholguán; Maderas y Sintéticos; Petrox.

men de mano de obra ocupada de 21.826 personas, equivalente al 68% del total regional del empleo del sector manufacturero, y al 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 S.A. son estatales y, de las doce privadas, en cinco el capital es *regional o nacional*. De hecho, de acuerdo a la definición *jurídica* de empresa regional, sólo una de estas S.A. se ajusta a tal definición (Paños Bío-Bío), no pudiéndose emitir, por el momento, un juicio acerca del número de S.A. que se ajustarían a una definición *funcional* de empresa regional, tal como se plantea en este trabajo, puesto que ello requeriría una investigación individualizada. Por el momento, sólo una S.A. se incluiría en tal definición (Cementos Bío-Bío).

Por otra parte, la presencia del capital extranjero se da en el 50% de las S.A. abiertas del sector industrial manufacturero de la región<sup>18</sup>. Entre estas siete sociedades ocupan a casi la mitad de la mano de obra de las catorce S.A., lo que equivale al 31% del empleo total industrial de las empresas regionales<sup>19</sup>.

El examen de la transnacionalización de la economía regional revela, en primer lugar, que se está frente a un proceso *cuantitativa y estructuralmente* significativo, ya que las siete S.A. 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 (Ver Cuadro 1).

En segundo término, es clara la preferencia del capital extranjero por controlar empresas con gran capacidad de exportación u orientadas al mercado interno sin riesgos mayores de una competencia de productos importados. De hecho, cinco de las siete S.A. son importantes exportadoras y dos producen bienes de consumo masivo. La estrategia implícita de desarrollo regional adoptada por el gobierno, por lo menos a partir de 1978, presupone que el desarrollo de cada región depende de su capacidad para insertarse en el comercio internacional a través del aprovechamiento de sus ventajas comparativas estáticas ligadas a los recursos naturales, hecho éste en el que, aparentemente, la Región del Bío-Bío ha tenido éxito, aunque parece oportuno llamar la atención acerca de las dificultades potenciales y la contradicción esencial entre tal estrategia y el *control extranjero de los principales compo-*

<sup>18</sup> Las siete S. A. con capital extranjero (en proporción variable) son: Celulosa Arauco y Constitución; Cía. Cervecerías Unidas; Cía. Siderúrgica Huachipato; Forestal Carampangue; Forestal Colcura; Soc. Azucarera Nacional; y Maderas y Sintéticos.

<sup>19</sup> Según Rozas y Marín (1989), los grupos capitalistas extranjeros que operan en el sector industrial manufacturero de la región del Bío-Bío, y las sociedades en las cuales su participación accionaria es mayor que cualquier otro accionista (individual o corporativo), son:

Grupo Carter Holt Harvey .....	Celulosa Arauco y Const.	(27.0%)
Grupo Paulaner .....	Cervecerías Unidas	(35.6%)
Grupo Schmidheiny .....	Siderúrgica Huachipato	(18.7%)
Grupo Wolfran Invest. ....	Forestal Carampangue	(99.3%)
Grupo Shell .....	Forestal Colcura	(54.0%)
Grupo Chicago Continental .....	Azucarera Nacional	(33.8%)
Grupo Bin Mahfouz .....	Maderas y Sintéticos	(51.2%)

Asimismo, otros tres grupos capitalistas extranjeros aparecen con participación minoritaria en varias sociedades (Grupo Citicorp, Grupo Aetna y Grupo Bank Trust).

Cuadro I

PAFICIPACION EN LA PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES  
(SOCIEDADES ANONIMAS ABIERTAS) DE LA VIII REGION - CHILE

Empresas y personas con participación mayor a 5% en la propiedad		Sociedades anónimas abiertas industriales en la VIII Región	
Grupos multinacionales	Propietarios nacionales (empresas y personas)		
Grupo Carter Holt Harvey (50.0)	Inversiones y Desarrollo Los Andes S.A. (56.8)	Compañía de Petróleos de Chile S.A. (COPEC)* (59.87)	Calafosa Azúcar y Cervecería (12.8)
Grupo Paulaner (50.0)	Forestal Inmobiliaria y Comercial Buroo Ltda. y Cia. (13.1)	Inversiones y Rentas S.A. (76.3)	Compañía Cervecerías Unidas S.A.
	Forestal Inmobiliaria y Comercial Naque S.A. (7.3)	Inversiones y Desarrollo S.A. (41.8)	Camamón Bio-Bío S.A. (8.8)
	Forestal Inmobiliaria y Comercial Papel Ltda. y Cia. (5.3)	Soc. de Inversiones La Trépan Ltda. (8.8)	
		Normax S.A. (7.0)	
		M.T. Maudlar B. (38.8)	Cia. Fábrica de Paños Bio-Bío S.A. (10.0)
		M. Matías C. Poch M. (21.8)	
		M. Mónica Poch M. (10.0)	
		M. Soledad Poch M. (10.0)	
		M. Loreto Poch M. (10.0)	
		Luis Fosolba (6.8)	
		Forestal, Constructora y Comercial del Pacífico Sur S.A. (PASUR)* (19.1)	Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones S.A. (DAPC) (78.9)
		Forestal O'Higgins S.A. (22.4)	
		Forestal Cominco S.A. (8.4)	
			Ind. Forestales S.A. (INFORSA) (16.4)
Grupo Schmidheiny (100.0)	Cia. de Inversiones Suzandina S.A. (18.8)	Compañía de Acero del Pacífico S.A. de Inversiones (CAP)* (8.9)	Compañía Siderúrgica Huachipato S.A. (98.99)
	Kilami Chile S.A. (8.9)		
	Cia. Exploradora de Minas SCM (5.7)		
Waltran Investment Co. (98.3)			Forestal Carempango S.A. (99.8)
			Empresa Nacional del Carbón S.A. (ENACAR S.A.) (19.5)
Grupo Chicago Continental (100.0)	Soc. Inversiones Oro Blanco (8.5)	CORFO (99.8)	
	Soc. Inversiones y Servicios La Construcción (52.5)	Soc. de Inversiones Campos Chilenos S.A. (19.5)	
	Inversiones Mardofal (10.3)	Continental Internacional Financial Corp. II Ltda. (18.4)	
	Sodimac (7.2)		
Grupo Aetna (100.0)	Artisa Pensiones (25.8)	Soc. de Inversiones Navarino Ltda. (50.0)	
	Aetna Internacional (25.5)	Sec. Inversiones Pampa Calicheira* (17.8)	
	BT (Pacífico) Ltda. (40.0)	AFF Habitat S.A.* (5.1)	
		Inversiones ICC Chile Ltda. (8.0)	
		AFF Sta. María S.A.* (5.0)	
		AFF Provida* (5.0)	
		Capricorn Holding (8.0)	
Grupo Bank Trust (100.0)		Tanor Continental Illico S.A.* (16.7)	
		Soc. Química y Minera de Chile S.A.* (7.8)	
Grupo Shell (100.0)			
		Cia. Shell Forestal Ltda. (54.9)	
		Inversiones El Rosario Ltda. (18.3)	
		Scott Chile Ltda. (18.3)	Forestal Colcura (18.3)
Grupo Citicorp (100.0)			
Grupo Bio Mahout (72.0)			
		Inversiones Coigüe Ltda. (25.0)	
		Inversiones Madereras Ltda. (48.7)	
			Maderas y Surtidos S.A. (30.8)
	Angelini Fabbrì, Anacleto (22.3)	Inversiones Tepecolima S.A. (23.3)	
	Prod. Químicos Algina Soc. Ltda. (6.7)	Forestal Cholguán S.A.* (12.8)	
	Angelini Fabbrì, Gine (5.9)	Forestal Cholguán S.A.* (20.8)	
		Yolab Investment Corp.* (15.7)	
			Maderas Prensadas Cholguán S.A. (13.6)
		Empresa Nacional de Petróleo (89.05)	Petróleo S.A. Refinería de Petróleo (89.05)

Fuente: Estructura de propiedad de las sociedades anónimas abiertas en la Región del Bio-Bio y de las empresas accionistas indicadas con asterisco (\*), Superintendencia de Valores y Seguros (Archivos); Fichas Estadísticas Codificadas Uniformes (FECU).  
Participación de grupos transnacionales, Patricio Rojas y Gustavo Mañón (1988): *El "Mapa de la extrema riqueza" 10 años después*.  
\*Esta empresa está consignada como "persona jurídica extranjera" en la FECU.

*mentes de la base de exportación regional*, en la medida que las empresas controladas por el capital extranjero desarrollan una estrategia puramente funcional y poco regional.

En tercer término, en la región se reproduce la misma modalidad observada a nivel nacional en relación a la penetración del capital extranjero, en el sentido de constituir *no una inversión* sino un mero traspaso de activos pre-existentes a través de los mecanismos de conversión de deuda externa. Desde luego, esta modalidad de introducción de capital extranjero dificulta la incorporación *inmediata* de nuevas tecnologías (incorporadas parcialmente en los equipos y maquinarias de la inversión directa), si bien no puede descartarse *a priori* una posterior introducción de innovaciones tecnológicas.

En cuarto lugar, el capital extranjero ha comprado *no sólo activos pre-existentes sino también estructuras de organización*. Así, de las siete S.A. en estudio, seis tienen su administración fuera de la Región del Bío-Bío (cinco en Santiago y una en la Región X). La segmentación geográfica de las funciones de gestión y de producción es muy clara e impide la posible consideración de ellas como *empresas regionales*, de acuerdo a los criterios expuestos en este trabajo.

Desde el punto de vista tecnológico, cuatro de las S.A. manufactureras explotan *recursos agrícolas y son intensivas en mano de obra* (Coleara, Carampangue, MASISA y Cervecerías Unidas); dos se basan en *recursos agrícolas y son intensivas en capital* (Celulosa Arauco y Constitución e IANSA) y sólo una es *no basada en recursos agrícolas e intensiva en capital* (Huachipato).

En la Región del Bío-Bío, por tanto, parecen combinarse tácticas empresariales de penetración de capital extranjero meramente financieras con otras estrategias empresariales de más largo plazo. En efecto, las excepcionales condiciones y beneficios que significan las disposiciones actuales de conversión de deuda, con valores de transacción en torno al 60%, ofrecen una posibilidad de ganancia a corto y medio plazo extremadamente atractiva para el capital internacional. Ello no obstante, esta lógica o táctica de corto plazo explica sólo la entrada al país, pero no es suficiente para explicar a qué tipo de actividades se canalizan los recursos foráneos.

Aplicando el modelo de estrategias empresariales sugerido por Stöhr (1985a), es posible atribuir a las compañías matrices, que controlan las siete sociedades anónimas estudiadas, al menos una combinación de dos estrategias de despliegue espacial

a) Por un lado, una estrategia consistente en *desplazarse localizaciones con costos de factores más bajos y con menores regulaciones*, lo que según Stöhr requiere dos condiciones: salarios sustancialmente menores (y mercados laborales desregulados) y un modo de producción estandarizado para productos homogéneos. Desde luego, las condiciones laborales de la región se ajustan estrechamente a la primera condición de la estrategia, mientras la segunda es también clara en el sector de manufacturas basadas en recursos agrícolas. La combinación de ambas condiciones podría explicar la presencia de capital transnacional en Colcura, Carampangue, MASISA y Cervecería Unidas <sup>20</sup>.

<sup>20</sup> Asimismo, tal como señala este autor, "en tanto que esta estrategia usualmente aumenta la cantidad de oportunidades de empleo y producción en las regiones receptoras, tiende a producir una baja intensidad de calificación laboral y pocos efectos de innovación y tiende a erosionar las actividades regionales existentes y a crear un mercado laboral regional segmentado". (Stöhr; op. cit., 1985).

b) Por otro lado, una estrategia consistente en introducirse en el mercado mediante la adquisición de empresas en sectores capital-intensivos<sup>21</sup>, lo que podría explicar la presencia de capital extranjero en sectores de manufacturas basadas en recursos agrícolas (o no agrícolas) e intensivas en capital, como Celulosa Arauco y Constitución, IANSA y Huachipato<sup>22</sup>.

Pero ¿en qué medida podrían los criterios anotados por Rozas y Marín ser transformados en políticas concretas que a nivel regional pudiesen inducir a las empresas controladas por el capital extranjero a diseñar estrategias empresariales concordantes con los principios anteriores, expresados en una *estrategia de desarrollo regional*?

---

## VI. EL POTENCIAL DE ENDOGENEIDAD PARA EL DESARROLLO DE LA REGION

---

Sería imposible comentar las posibilidades de desarrollo regional sin hacer una breve referencia a *dos cuestiones previas*: lo que se espera sea el contexto nacional y la reorientación que está sufriendo el análisis y la política regional.

Respecto al *contexto nacional* próximo y previsible parece oportuno suponer, en primer término, que los factores que dinamizan actualmente la economía chilena pueden dejar de estar paulatinamente presentes y, por ello, es razonable pensar en limitadas posibilidades de asignación de recursos públicos hacia las regiones. Por otra parte también parece obligada una mayor coordinación estatal sobre la economía, si bien con modalidades distintas a las históricas, al producirse en el contexto de una internacionalización de la economía que exige un mayor cuidado en el establecimiento de condiciones y más complejas tareas de negociación para aprovechar lo que este proceso ofrece. Finalmente, considerando que el proceso de transición a la democracia contemplará nuevos mecanismos de articulación entre el Estado y la sociedad civil, se entiende que la descentralización política regional debe constituir un pilar básico de tal proceso, lo que implica nuevos desafíos en cuanto al diseño de estrategias para las regiones, todo lo cual, sumado a la escasez de recursos, obliga a un mayor aprovechamiento y potenciación de las características y fuerzas propias regionales.

Y en relación al *análisis regional* se observa una tendencia a privilegiar una óptica intrarregional sobre una interregional, así como la necesidad de

---

<sup>21</sup> "A menudo esta estrategia asume la forma de adquisición de empresas nacionales (regionales) existentes a fin de colocar un pie en ese mercado" (Stöhr; *op. cit.*).

<sup>22</sup> En definitiva, y en relación a este punto, se puede reproducir textualmente un argumento de Rozas y Marín, haciendo de él una lectura —*mutatis mutandi*— de ámbito regional: "No rechazamos la inversión extranjera; incluso nos parecen inadecuadas y carentes de realismo políticas maximalistas al respecto, por cuanto un país como el nuestro requiere de capitales y tecnología para asegurar el desarrollo económico y social del país. Por lo demás, dados los intensos procesos de internacionalización de los circuitos financieros, industriales, tecnológicos y comerciales que caracterizan la economía mundial, sería errado pretender prescindir de la influencia que ejercen sobre economías como las nuestras los grupos transnacionales. No obstante, pensamos también que el rol del capital extranjero debe responder a ciertos criterios básicos que le permitan asumir efectivamente un papel positivo en el desarrollo económico nacional" (ROZAS y MARIN, *op. cit.*).

identificar las potencialidades más que los problemas, siendo ello especialmente válido en la formulación de políticas. Sin embargo, se asume que el enfoque interregional ha de continuar presente dada la *necesidad de articular el desarrollo de las regiones con la estrategia de desarrollo nacional y la de responder igualmente a dinámicas más globales*.

El privilegio de la óptica intrarregional se asocia asimismo a la idea de desarrollo regional a través de la potenciación de características locales, es decir, a la idea de desarrollo endógeno, tal como ha sido definido anteriormente en este trabajo y por Stöhr (1983) o Lewis y Williams (1987) entre otros, otorgándose un importante papel a la presencia de las PYMES y a la capacidad de la clase empresarial local. En esta perspectiva, y ante la inminente necesidad de incorporarse a un proceso continuo de innovación, tanto por la restricción de recursos como por las demandas y dinámica que genera la integración de la región (y el país) a la economía mundial, se sugiere provocar la interacción *sinérgica* entre agentes regionales y factores de innovación. Dado que la innovación se da en los tres planos, tecnológico (productivo), institucional y social, hay que tener en cuenta la relativización de los factores de localización tradicionales, que deben dar paso a otros de carácter más estratégico y, especialmente, a la interacción entre ellos (Auriolos y Pajuelos, 1988; Stöhr, 1986).

En lo relativo a las *potencialidades de la región* y su capacidad innovadora, ya hemos señalado la importante presencia de fuerzas foráneas a la región en sus ciclos de crecimiento (Estado, grandes empresas públicas y transnacionales, etc.). Sin embargo, algunos indicadores y otros antecedentes de la situación actual permiten señalar que, efectivamente, la Región del Bío-Bío presenta condiciones potenciales para producir un proceso de sinergia orientada a la innovación, aunque también alertan sobre aquellos factores que deberían ser objeto de acciones de política para un desarrollo regional más autosostenido. Con tal objetivo se observaron las condiciones diferenciales de la región con relación a la situación del país y al resto de las regiones, en cuanto a algunos de los factores considerados estratégicos por distintos autores<sup>24</sup>.

Con la finalidad de ordenar estos factores, se ha utilizado el esquema adaptado del "Sistema de Desarrollo Científico y Tecnológico" (ver Cuadro 2) que muestra las relaciones entre agentes y recursos, centrándose —para los fines de este trabajo— en aquellos al interior de la región.

a) *Potencialidad de investigación y desarrollo*, es decir, capacidad de relacionar conocimientos con actividades productivas así como capacidad de aprender, crear y difundir conocimientos. La región presenta ventajas relativas especialmente en lo educativo<sup>24</sup>.

b) *Potencialidad de mecanismos financieros internos* asociada a la existencia de una red de instituciones financieras, así como a la densidad de movimientos en depósitos y colocaciones. En la región están representadas el

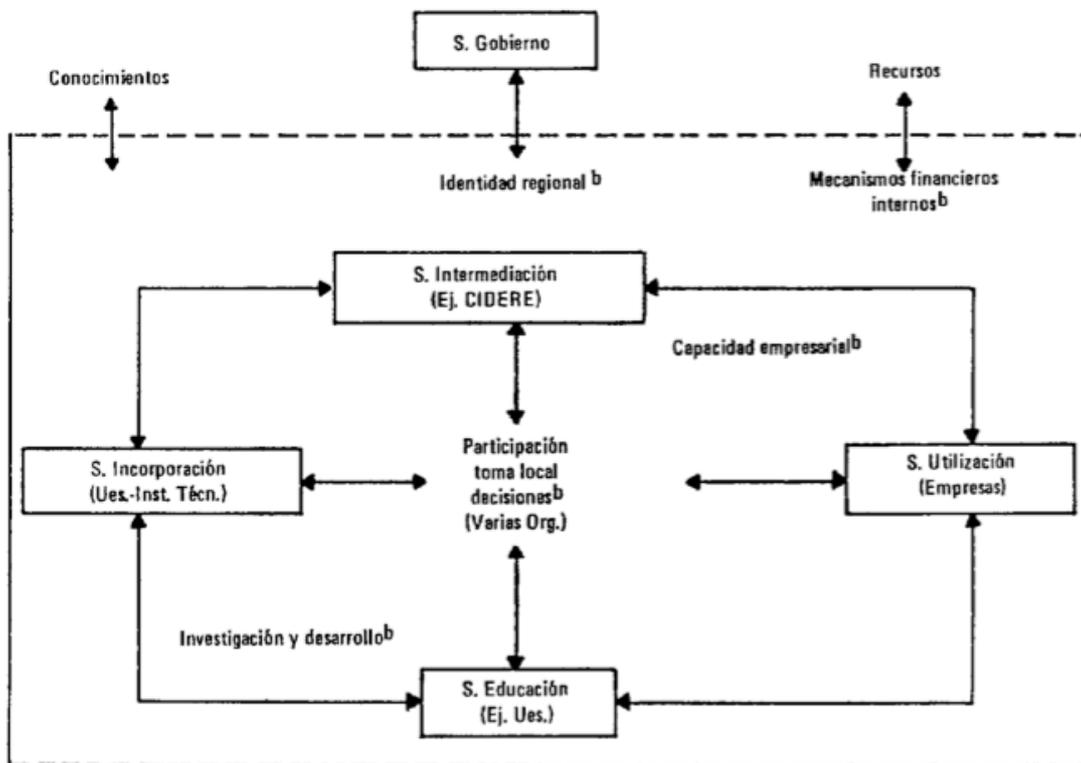
<sup>23</sup> En la mayoría de los casos se ha comparado la participación de la región en distintas variables con su participación en población, a fin de ver sus ventajas o desventajas relativas en los distintos aspectos.

<sup>24</sup> Medido por el número de matriculas --especialmente de enseñanza superior--, en lo que la región representa el 26% del total de regiones (sin RM), mientras que su población constituye sólo el 21%.

50% de las instituciones financieras existentes. No obstante, sólo significa el 3% de las colocaciones y el 5% de las captaciones de toda el país.

e) *Potencialidad de participación y toma local de decisiones*, lo que puede asociarse con la existencia de un tejido de organizaciones sociales (gremiales, comunitarias y otras). Aunque la proporción de organizaciones comunitarias y el grado de sindicación no son muy favorables a la región, cabe destacar la existencia de algunos organismos<sup>25</sup> que pueden ser importantes para enfrentar problemas complejos comunes (exploración de mercados y comercialización extrarregional, o la instalación de servicios técnicos especializados).

**Cuadro 2**  
**POTENCIALIDADES ENDOGENAS DE LA REGION: EL SISTEMA CIENTIFICO-TECNOLOGICO Y LA CAPACIDAD DE INNOVACION**



**Fuente:** Academia de Ciencias del Instituto de Chile y Corporación de Promoción Universitaria: "El desarrollo científico y tecnológico en Chile, un análisis cualitativo 1965-1985", CPU, Santiago 1987. En él se indica que este modelo funcional ha sido elaborado por CINDA en el trabajo: "El sistema de desarrollo científico y tecnológico en la subregión Andina", CPU, 1977.

**Nota:** + Conexiones de conocimientos y/o recursos, requiere infraestructura física y de información.<sup>b</sup>

<sup>a</sup>Adaptación del esquema "Sistema de Desarrollo Científico y Tecnológico" (SDCT).

<sup>b</sup>Factor analizado en el texto.

<sup>25</sup> Tales como la Corporación Industrial para el Desarrollo Regional del Bío-Bío (CIDERE), integrado por universidades, industrias y bancos ( LAPOSTOL, 1985), la Unión de Cooperativas de la VIII Región y la Organización de Pequeños Industriales de la región.

d) *Capacidad empresarial* fuertemente ligada a la presencia de PYMES en la región, así como de trabajadores independientes en diversas actividades. Tal como se indicó en un Capítulo anterior, la región presenta un mayor porcentaje de EMT que ocupan una mayor proporción relativa de mano de obra que en el conjunto del país. Asimismo se da una presencia importante de pequeños y medianos agricultores dentro de la PEA regional.

e) *Posibilidad de conexiones intra e interregionales*, lo que se refiere tanto a la infraestructura física como a la de información y comunicaciones. En la infraestructura física se dan en la región indicadores relativamente favorables (14% dentro del país), pero no así en las comunicaciones, donde, por ejemplo, el número de teléfonos muestra una concentración muy baja en la región.

f) *Identidad regional*, que puede tener raíces retrospectivas o una visión prospectiva, según que los elementos determinantes de una conciencia regional se vinculen al pasado histórico o a la visión de futuro de la región. En ésta como en todas las demás regiones han jugado en contra de la visión prospectiva tanto la inercia centralista como el establecimiento formal de ellas en un contexto de escasa participación. En relación con la identidad retrospectiva, trabajos elaborados en la región llegan a conclusiones algo contrapuestas sobre la identidad y dificultades para generarla (CER, 1988; Muñoz y Lagos, 1987). Otro enfoque basado en una orientación más prospectiva tiene, sin embargo, una mayor confianza en las fuerzas propias (ADECOOP, 1989),

Por último, hay que aclarar que la función (sistema) de gobierno en el esquema utilizado, no debe confundirse con la institucionalidad del Estado ya que consiste en la fijación de objetivos al sistema y, por consiguiente, incluye el control, evaluación y coordinación del mismo" (CPU, 1987). En otras palabras, es una función que estaría dada parcialmente por el marco nacional de desarrollo, realizándose de un modo complementario o interactuante, dentro de la región, y funcional a su estrategia de desarrollo.

En síntesis, aunque muchas de las tareas pendientes pueden estar vinculadas con acciones o políticas a nivel nacional, son muchas más las posibles de realizar dentro de la región, con reorganización y mejor aprovechamiento de los recursos existentes y, principalmente, mediante la coordinación de los agentes y el intercambio de información sobre sus actividades, en una óptica de "construcción social de las regiones" como se ha planteado en trabajos anteriores (Boisier, 1987, 1988, 1989 y VV.AA., 1989).

---

## VII. CONCLUSIONES: CONSTATAACIONES Y DESAFIOS

---

La industria manufacturera de la Región del Bío-Bío está fuertemente penetrada por el capital extranjero, y siete grupos financieros o industriales transnacionales detentan el control de siete sociedades anónimas (abiertas), que representan un tercio del empleo industrial total de la región (ver cuadro 1).

El capital transnacional se ha localizado preferentemente en sectores exportadores y, secundariamente, en sectores orientados al mercado interno; e igualmente, se ha radicado en sectores cuya producción se basa en la explotación de recursos agrícolas tanto intensivos en mano de obra como intensivos en capital, dándose sólo un caso de radicación en sectores no basados en recursos agrícolas, tecnológicamente maduros e intensivos en capital.

Hasta ahora este proceso de transnacionalización de la propiedad industrial ha sido más un proceso de transferencia de activos que un proceso de inversión propiamente tal, si bien no puede descartarse que, una vez completado el control accionario, se dé un proceso de inversión real con transferencia tecnológica.

De este modo, al tratarse de adquisiciones de industrias preexistentes, el capital extranjero ha obtenido simultáneamente estructuras de organización que presentan una clara segmentación geográfica de las funciones empresariales, teniendo todo el grupo de empresas analizadas sus sedes administrativas fuera de la Región del Bío-Bío.

El proceso de penetración del capital extranjero examinado se ajusta estrechamente a algunos de los modelos de redespliegue espacial sugeridos por W. Stöhr, buscándose tanto la localización en regiones con bajo costo de mano de obra (en términos internacionales) como la entrada oligopólica al mercado nacional. Estas estrategias han estado acompañadas, además, por las ventajas ofrecidas por el sistema de conversión de la deuda externa adoptado por el gobierno militar en Chile.

Aunque numéricamente reducido, el análisis del importante conjunto de sociedades anónimas industriales controlado hoy por el capital extranjero y la necesaria extensión de tal análisis a algunas cifras agregadas de la región, evidencian, por lo menos, dos grandes desafíos que la misma debe enfrentar, y que son *la modernización de su tejido industrial y la necesidad de aumentar el grado de endogeneidad de su propio desarrollo*.

La región como tal no ha acompañado el proceso de modernización industrial que el país ha estado experimentado, al menos en la forma e intensidad requeridas. Esto no significa que no se den situaciones *puntuales* de modernización productiva o de gestión al interior de las empresas, aunque se observa la falta de un proceso estructural, global e interactivo de modernización industrial en términos de productos. Si la modernización productiva del país debe estar acompañada de propuestas que giren en torno a un bien entendido desarrollo regional, no es suficiente un proceso de modernización productiva que asuma características de aleatoriedad sobre el territorio, por mucho éxito que obtengan los casos individualmente considerados. Un país moderno es un país con sectores modernos, sin duda, pero es también un país de *regiones modernas*. La competitividad internacional de los productos *se* eleva cuando ellos pueden obtener incrementos adicionales de productividad derivados de su inserción en un medio territorial que *en conjunto se está modernizando*. Así, por lo demás, es entendido el problema en los países industrializados que tienen regiones tecnológicamente rezagadas.

El desafío de la modernización industrial de la Región del Bío-Bío ha sido percibido desde hace años y, concretamente, la Oficina Nacional de Planificación de Chile (ODEPLAN) planteaba a inicios de la década pasada para esta región una política global de "reconversión y polarización", donde se indicaba como propósito principal el "asociar la economía regional a las actividades más dinámicas en términos de crecimiento", lo cual suponía además fortalecer los subsistemas urbanos para consolidar en torno a sus centros metropolitanos un espacio polarizado (ODEPLAN; 1970).

Ha habido, ciertamente, grandes transformaciones desde la época de redacción de dicho documento, y particularmente en lo que a industria se re-

fiere, de tal modo que el significado de una propuesta en ese sentido tendría hoy nuevos énfasis y componentes. El término "reconversión" describe actualmente procesos de *reorientación de la producción de empresas ya instaladas* hacia nuevos productos y mercados, especialmente mercados externos, diferenciándose del concepto de "reestructuración", que está más vinculado a *cambios en la posición relativa de los sectores*, con aparición y desaparición de empresas, que ha caracterizado a la industria nacional. De esta forma, tanto la *reconversión* como la *reestructuración* industrial en la región, orientadas a un desarrollo regional integral, implican una modernización que se propone construir a partir de una creciente endogeneidad y sinergia regional. Además, ello supone tanto el aprovechamiento de las posibilidades de desconcentración que permiten las nuevas tecnologías (menores escalas, funcionalidad mayor de las PYMES) como la identificación y superación de limitaciones en diversos aspectos:

— En primer lugar, la creciente transnacionalización del capital requiere una clara identificación del tipo de industrias donde este fenómeno se ha producido, así como de la dependencia que presentan en materia de decisiones de reinversión.

— En segundo término, los efectos de especialización y concentración derivados de la política económica neoliberal, con la consecuente mayor vulnerabilidad de las economías regionales. Ello supone una reorientación de la inversión hacia distintos sectores, y particularmente hacia aquellos complementarios o potenciadores de los más dinámicos. Cabe destacar en este sentido los desafíos en materia de creación de servicios que tal transformación representa.

— En tercer lugar, las limitaciones por insuficiente acceso y difusión de innovaciones, lo que lleva aparejado mayores gastos en I+D, y una especial preocupación por el desarrollo científico y tecnológico. Cabe mencionar aquí la existencia de beneficios, pero también costos explícitos e implícitos, en la transferencia tecnológica, para lo cual se deben establecer condiciones por parte del gobierno en función de la estrategia de desarrollo. Adicionalmente, hay que recordar que las condiciones del mercado laboral a nivel nacional (bajo nivel de salarios) no han incentivado la preocupación por la innovación. Del mismo modo, tampoco el mercado financiero ha facilitado este proceso.

— Finalmente, y muy ligado al punto anterior, están las limitaciones propias de una estructura industrial básicamente tradicional, con escasa incorporación tecnológica y manifiesta segmentación de funciones.

En síntesis, cabe concluir que la reconversión y reestructuración industrial en la región debe apoyarse en un conjunto de instrumentos orientados a superar los problemas señalados, entre los cuales deben indicarse: incentivos más selectivos y con mayor coordinación que los que se implementaban en las antiguas prácticas de política regional; infraestructura orientada a nuevas áreas tales como la información y las telecomunicaciones, y, sobre todo, mayor integración y complementariedad del sistema económico y social al interior de la región, lo que, a su vez, requiere, entre otros:

- Complementariedad entre políticas sociales y económicas<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Uno de los mejores ejemplos en este sentido es el rol de la educación (tanto general como técnica) para abordar sobre bases sólidas un proceso de reconversión con auténtica competitividad.

— Articulación entre investigación y aplicación, a través de lo que se denomina "sistema de intermediación" en el SDCT analizado (ver Cuadro 2).

— Complementariedad entre los sectores público y privado, lo cual requiere una redefinición y flexibilización por parte del gobierno, así como una nueva actitud en los diferentes actores.

— Integración económica entre industria y servicios, y entre pequeña y gran empresa, aprovechando las potencialidades de escala en cada caso, y permitiendo un mejor funcionamiento de cada una de ellas a través del desarrollo de la otra.

— Cooperación entre empresas en materia de producción y comercialización, que pueden redundar en mayores posibilidades de acceso conjunto a la tecnología.

— Relaciones de cooperación al interior de las empresas, flexibilizando jerarquías y ganando por tanto en compromiso y mayor información para la toma de decisiones en un medio de creciente complejidad e incertidumbre.

Aunque podría continuarse con la enumeración de elementos necesarios de articulación, los anteriores son ciertamente relevantes en cuanto a las posibilidades de reconversión y reestructuración. A ello se agrega la necesidad emergente de otro tipo de Estado y planificación que, además de asumir tareas ya conocidas como la formación de capital intelectual y el control de los equilibrios macroeconómicos básicos, construya escenarios estratégicos de largo plazo, haga seguimiento de las tendencias tecnológicas y apoye la negociación en materia de relaciones económicas internacionales (ILPES, 1989). Asimismo, en términos de desarrollo regional, otro requisito clave es la *descen-tralización* que permita a los gobiernos locales asumir roles más activos y comprometidos con su ámbito de acción (la región) y, como contraparte, un modelo de "empresa regional" —tal como se ha definido en este trabajo— como elemento fundamental en la construcción de un desarrollo regional endógeno.

Como se expuso anteriormente, la endogeneidad es considerada hoy como un atributo inseparable de un concepto actualizado de desarrollo regional. Es claro que el crecimiento económico regional se encuentra exógenamente condicionado, pero la diferente y más compleja idea del desarrollo regional requiere la condición necesaria del control de su potencial endógeno, lo que comprende los recursos físicos y ecológicos de la región, las aptitudes naturales y la energía de su población, la estructura urbana, el capital acumulado, etc., esto es, los elementos que integran *el potencial de innovación y adaptación regional*, que puede definirse como la red de actividades y funciones económicas de las empresas individuales y de su medio determinantes del ritmo y la amplitud de la modernización técnica y organizacional, así como la aptitud de las empresas de la región para construir un potencial de nuevos mercados.

Las dificultades de ciertas regiones para participar del movimiento actual de innovación y transformación estructural provienen principalmente de carencias en sus estructuras económicas, como la recolección y el tratamiento de la información; los procesos de planificación y toma de decisiones; el desarrollo tecnológico (generación de productos y procedimientos nuevos, I+D, etc.); la investigación de mercados y marketing, y la administración empresarial y su gestión financiera.

Las deficiencias estructurales de las regiones pueden ser el resultado de *una serie de características funcionales de las empresas individuales localizadas en la región*, tales como la ausencia en la región de las sedes administrativas de las grandes sociedades multirregionales; un número escaso de empresas operando en los sectores o subsectores con elevado grado de progreso técnico; un gran número de subcontratistas aprovisionando un sólo cliente en productos de escasa tecnología; y un número demasiado grande de pequeñas empresas que abastecen sólo mercados locales.

Estas deficiencias estructurales de las regiones también pueden deberse a *la ausencia de ciertas condiciones indispensables del entorno* para un ejercicio efectivo de las funciones de sede administrativa y de concepción, adopción y puesta en práctica de innovaciones, como por ejemplo: i) un grado conveniente de diversificación del mercado laboral y de disponibilidad de profesionales de alta cualificación; ii) la existencia de instituciones financieras dispuestas a financiar los proyectos innovadores de las PYMES; iii) la existencia de instituciones comerciales, incluidos los servicios técnicos, de dirección y de comercialización; iv) la existencia de articulaciones de información entre el medio industrial y el medio científico, y v) la existencia de sistemas sociales con permeabilidad a la absorción de la evolución tecnológica y estructural.

En la región del Bío-Bío aparecen con mucha claridad algunas de las deficiencias estructurales que provienen de las características funcionales de las empresas, lo que es notorio en relación a la ausencia en la región de las sedes administrativas de las grandes empresas vinculadas a actividades de elevada tasa de incorporación de progreso técnico. También son claras ciertas deficiencias del entorno, entre las que cabe citar la precariedad de una estructura financiera orientada a facilitar la incorporación de tecnología en el sector de PYMES (cabe recordar que en todo el país operan desde fecha muy reciente apenas tres sociedades de capital-riesgo); la también precaria existencia de articulaciones entre el medio industrial y científico, y el reducido soporte de servicios técnicos y de comercialización.

Sin embargo, la Región del Bío-Bío tiene un potencial de desarrollo endógeno nada despreciable, que podría impulsarse mediante una acción del gobierno regional enmarcada en una política nacional *explícita* de desarrollo regional, que vuelva a reconocer el lugar prioritario que la región ha ocupado tradicionalmente en dichas políticas. Si bien ésta no es precisamente una investigación orientada a la búsqueda de políticas, no pueden dejar de mencionarse algunas que podrían ser apropiadas en el objetivo mencionado.

En primer lugar, el establecimiento en la región de varios *circuitos tecnológicos regionales* (CTR) vinculados a los sectores de la región con mayores ventajas comparativas estáticas (silvicultura, pesca, etc.), pero sobre todo vinculados a la creación de ventajas comparativas dinámicas mediante una industrialización selectiva de punta. Los CTR son agrupaciones de empresarios, universidades y centros tecnológicos organizadas en torno a programas de perfeccionamiento técnico y empresarial tendientes a mejorar el diseño y calidad de los productos y a elevar los niveles de producción y productividad. Estas agrupaciones operan por ramas de actividad y su finalidad consiste en la creación de complejos productivos de alta eficiencia y con capacidad para operar en mercados de elevada competitividad. La creación de los CTR supone la concertación de intereses y voluntades entre diversos actores sociales y una activa participación del gobierno regional.

En segundo lugar, debería establecerse en esta región una sociedad mixta de desarrollo regional (SMDR) con tareas de fomento y actuación regional y local, que permitan concertar efectivamente a los sectores público y privado en pos de acciones concretas de desarrollo regional. Estas sociedades se constituyen con participación accionaria tanto de agentes públicos como privados en una región, siendo su objetivo la promoción de inversiones productivas en sectores y localidades específicas de la misma. De este modo, participan en forma activa en la creación de las *sinergias* necesarias, a través de la creación de nexos de cooperación entre los agentes locales (autoridades regionales y municipales, empresas, universidades, centros de formación, etc.), apoyando la creación de medios para dotar a la región de servicios adecuados y promoviendo su uso. Asimismo, dichas sociedades pueden estimular la creación de centros (o circuitos) tecnológicos regionales, promoviendo iniciativas para fomentar el acercamiento entre las empresas, implementando acciones específicas de apoyo a las PYMES y sustentando las articulaciones científico/productivas. Por supuesto, pueden tener también capacidad para promover y participar en diversos mecanismos de ingeniería financiera, tratándose, en todo caso, de sociedades que operan comercialmente, esto es, que se involucran en actividades viables y con un razonable grado de seguridad en la recuperación del capital.

En tercer término, hay que utilizar también los mecanismos tributarios para lograr una menor segmentación geográfica de las funciones empresariales en el estrato de la gran industria, con el fin de lograr que una proporción cada vez más significativa de las *decisiones* iniciadas o terminadas en la región realicen dentro de ella su ciclo completo.

Finalmente, y con ello vuelve a cerrarse el círculo del análisis, la endogeneidad del desarrollo regional, sustentada por medidas como las sugeridas, exige un mayor grado de descentralización política territorial, y la conformación de un creciente segmento de pequeñas y medianas empresas de elevada modernidad tecnológica y administrativa con un alto grado de interacción recíproca.

---

#### BIBLIOGRAFÍA

---

- ACADEMIA DE CIENCIAS. Instituto de Chile y Corporación de Promoción Universitaria, *El desarrollo científico y tecnológico en Chile. Un análisis cualitativo 1965-1985*. CPU, Santiago, 1987.
- ADECOOF. *Economía social en la región. ¿Utopía o alternativa?* Concepción, junio 1989.
- AURIOLES, J. y PAJUELO, A. "Factores determinantes de la localización industrial en España" en *Papeles de Economía Española* N° 35, Madrid, 1.988.
- BALA.N, J. "Una cuestión regional en la Argentina: burguesías regionales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador" en *Desarrollo Económico* .N° 69, Vol. 18, Buenos Aires, 1978.
- BIANCHI, P.M., GIORDANI, G. y PASQUINI, F. "Políticas industriales y territorio" en *Boletín de Estudios Económicos*, Vol. XLII, N° 132, U. Comercial de Deusto, Bilbao, España, 1987.
- BOISIER, S. *et. al.* (comps). *Experiencias de planificación regional en América Latina. Una teoría en busca de una práctica*. ILPES/SIAP, Santiago, 1981.

- , *Política económica, organización social y desarrollo regional*, ILPES, Cuaderno N° 29, Santiago de Chile, 1982.
- , *Región del Bio-Bío: Veinte años de política de desarrollo regional*. Documento de trabajo N° 108 del Centro de Estudios del Desarrollo (CED), Santiago, 1985.
- , "La articulación Estado-Región: clave del desarrollo regional" en Boisier S. *Ensayos sobre descentralización y desarrollo regional*, ILPES, Cuaderno N° 32, Santiago, 1987.
- , *Palimpsesto de las regiones como espacios socialmente construidos*. ILPES/APPR, Documento 88/02, Serie Ensayos, 1989.
- BOISIER, S. y SILVA, V. *Descentralización de políticas sociales y descentralización territorial: puntos de intersección para investigación y acción*. ILPES/APPR, Documento 89/3, Serie Ensayos, Santiago, 1989.
- CASTEL, Odile. "La structure de l'industrie électronique mexicaine et stratégie des firmes" en *Document de Recherche du CREDAL* N° 192, París, 1989.
- CASTELLS, Manuel. "Ocho modelos de desarrollo tecnológico (y una propuesta para un mundo en crisis)" en *Nuevo Siglo*, diciembre 1987.
- CER Comisión de Estudios Regionales, Comisión 2. *Identidad regional, aspectos culturales y concertación social*, Concepción, 1988.
- CORAGGIO, José Luis. "Dos ensayos sobre la teoría de los polos de desarrollo" en *Planificación regional y urbana en América Latina*, ILPES, Siglo XXI, México, 1974.
- CORTELESSE, Claudio. *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial. El caso de Italia*. Cuaderno de la CEPAL N° 57, Santiago, 1988.
- CROVO, G., MENDOZA, V. y MUÑOZ, C. *Efectos de la apertura al comercio internacional en la industria de la región del Bio-Bío: 1974-1985*, Universidad de Concepción, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Concepción, 1985.
- DE MATTOS, Carlos. *Problemas y políticas regionales en el ámbito de una dinámica concentradora*, Documento ILPES, CPRD-D/107, Santiago de Chile, 1988.
- , *Los procesos de concentración territorial del capital en la formación de los sistemas nacionales latinoamericanos*. Documento ILPES, CPRD-B/37, Santiago de Chile, 1988.
- DIAZ, Alvaro. *La reestructuración industrial autoritaria en Chile*, Primer congreso nacional de Planificación, Santiago 12-14 de junio 1989. Sociedad Chilena de Planificación.
- FAJNZYLBER, F. *La industrialización trunca de América Latina*. Editorial Nueva Imagen, México, 1953.
- FLORES, F. *Inventando la empresa del siglo XXI*. Colección Hachette, Comunicación, Santiago de Chile, 1989.
- HAGEN, E. E. *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*, Dorsey Press, Homewood, Illinois, 1962.
- HILHORST, J.G.M. "Spatial Structure and Decision Making" in D.M. Dunham y J.G.M. Hilhorst (eds.) *Issues in Regional Planning*, ISS, La Haya, 1971.
- , "Estilos de desarrollo y estrategias nacionales de desarrollo regional" en S. Boisier *et alli.* (comps.) *Experiencias de planificación regional en América Latina*, ILPES/SIAP, Santiago, 1981.
- , *On Unresolved Issues in Regional Development Thinking*. Occasional Papers N° 81, ISS, La Haya, 1980.

- HOLLAND, S. *The Regional Problem*, The Mac Millan Press Ltd., Londres, 1976.
- ILPES. *Inserción externa, desarrollo y planificación*. VII Conferencia de Ministros y Jefes de Planificación de América Latina y el Caribe, Uruguay, 8-10 mayo 1989. Documento NTI G. VII 3, abril, 1989.
- INSTITUTO DE ECONOMIA. Universidad de Chile. *La economía de Chile en el período 1950-1963*, Santiago, 1963.
- ISARD, W. *Introduction to Regional Science*. Prentice-Hall Inc. Englewood Cliffs, N. J., 1975.
- LAPOSTOL, Claudio. "Organizaciones no gubernamentales y desarrollo regional. El caso de CIDERE Bio-Bío (vm Región; Chile)" en *EURE*, vol. XII, Dic. 1985, N° 34-35, Santiago.
- LEWIS, J.R. y A.M. WILLIAMS. "¿Descentralización de la producción o desarrollo endógeno? Pequeñas empresas industriales y desarrollo regional en el centro de Portugal" en *Estudios Territoriales*, N° 23, Madrid, enero-abril de 1987.
- LIPIETZ, Alain. *El capital y su espacio*, Siglo XXI, México 1979 (1ª edición 1977, en francés).
- MARTIN, Juan. *Reestructuración industrial, intervención estatal y nuevas políticas de empresas públicas*. Documento ILPES/NTI/APSP/H. I, Santiago de Chile, 1988.
- Mc CLELLAND D. C. *The Achieving Society*, D. Van Nostrand, Princeton, N. Jersey, 1961.
- MOLINA, O. *Tipología de empresarios industriales del Gran Mendoza*, Serie Cuadernos N° 26, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, 1972.
- MOLINI, Fernando. "Comentarios críticos y bibliográficos sobre el impacto de las nuevas tecnologías en el desarrollo regional" en *Ciudad y territorio*, IEAL, N° 69, julio-septiembre 1986, Madrid.
- MUÑOZ, C. y LAGOS, J.P. *Explorando las causas del centralismo en Chile: el conflicto regional del siglo XIX*. Versión preliminar 1987.
- ODEPLAN. *El desarrollo regional de Chile en la década 1970/80* (Mimeografiado), Santiago de Chile 1970.
- RACZYNSKI, Dagmar. *La regionalización y la política económica social del régimen militar: el impacto regional*. Notas Técnicas CIEPLAN N° 84, julio 1986.
- ROZAS P. y MARIN, G. 1988: *El "Mapa de la Extrema Riqueza" 10 años después*, CESOC/PRIES-CONO SUR, Santiago de Chile, 1989.
- SCHUMPETER, J. A. *The Theory of Economic Development*, Harvard U. Press, Cambridge, 1961.
- SCOTT, A.J. y STORPER, M. "High technology industry and regional development: a theoretical critique and reconstruction" en *International Social Science journal*. Vol. XXXIX, N° 2, 1987, Basil Blackwell, Londres.
- SILVA, Iván. *Política comercial y desarrollo regional: el impacto de la apertura externa de Chile en la estructura industrial regional*. Documento ILPES-CPR, E/38, Santiago, 1985.
- STÖHR, Walter. "Development from Below; The Bottom-Up and Periphery-Inward Development Paradigm" en Stöhr, W. y D. R. Fraser Taylor (eds.) *Development from Above or Below?*, John Wiley and Sons Ltd. 1981.
- , *Changing External Conditions and a Paradigm Shift in Regional Development Strategies*. Versión revisada, IIR, Viena, 1983.

- , "The Spatial División of Labour and Entrepreneurial Strategies" en UNIDO *op. cit.*, 1985(a).
- , "Regional Development Strategies and the Spatial Division of Labour" en UNIDO, *op. cit.*, 1985(b)
- , *Territorial Innovation Complexes*. IIR. Discussion Paper 28 Viena, 1986 (mimeografiado).
- SWEENEY, Gerald. "Innovación, tecnología y reorientación del desarrollo regional", *Papeles de la Economía Española, op. cit.*
- SYLOS LABINI, Pedro. "El proceso de concentración industrial y las formas de mercado", Introducción de *Oligopolio y Progreso Técnico*, Edición OIKOS, TAU, Barcelona 1986.
- UNIDO. *International Economic Restructuring and the Territorial Community*. "Introduction" por P. Hesp, W. Stöhr, B. Stuckey y Secretariat. Documento UNIDO/IS 571, 21 octubre 1985.
- VV. AA. *Desarrollo regional: tarea nacional*. Resumen de conferencias y recomendaciones de la V Jornadas Nacionales de Regionalización, Pucón 8-10 de diciembre de 1987. Edit. U. de La Frontera, Temuco 1989.
- VELLINGA, M. y D. KRUIJT. *Industrialization and Regional Development in Colombia*. CEDLA. Incidentele Publicaties N° 26, Amsterdam, 1983.
- WALTON, J. *Elites and Economic Development, Comparative Studies on the Political Economy of Latin American Cities*, University of Texas Press, Austin, Texas, 1977.
- WEBER, M. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* C. Scribner's Sons, New York, 1958.
- WEITZ, R. *De campesino a agricultor*. F. C. E., México, 1973.
- WESTAWAY, J. "The Spatial Hierarchy of Business Organizations and its Implications of the British Urban System", *Regional Studies*, 8, 145-155, 1974.
- ZILIC, M. "La empresa FOCURA y la Universidad de La Frontera", *Boletín*, Primer Trimestre 1989, U. de La Frontera, Temuco.