

La Reprimarización del Modelo de Desarrollo Chileno

The reprimarization of the chilean development model

ALEXIS CORTÉS | cortes.alexis@gmail.com

Mestre em Sociologia IUPERJ e Doutorando em Sociologia IESP/ UERJ. Bolsista CNPq. Rio de Janeiro – RJ, Brasil.

Recebimento do artigo 20-set-12 | **Aceite** 23-fev-12

Resumen Este artículo cuestiona la idea defendida por Manuel Castells de que, después de la dictadura chilena, existirían dos modelos de desarrollo. Se afirma, por el contrario, la existencia de “un” modelo basado en una estrategia neoliberal de crecimiento “compradora” de tecnología, sustentada en la exportación de productos primarios. Prueba de ello sería el rol central que juega el cobre en la economía, pese a la diversificación de productos de exportación (también primarios), otorgándole un papel subordinado a Chile en la división internacional del trabajo, particularmente en lo que respecta a la generación y aplicación de tecnologías. Así se tematiza la perspectiva que sitúa a Chile como una alternativa de desarrollo económico para la región, pues resulta claro que una estrategia “reprimarizada” de exportaciones, con baja aplicación de tecnología, es insuficiente para dar cuenta de los desafíos que esta fase de la modernidad presenta a las diferentes realidades nacionales en vías de desarrollo.

Palabras Claves Desarrollo, Reprimarización, Cobre, economía chilena.

Abstract The present article criticizes Castells' idea that after Chilean dictatorship existed two development models, stating that there would be only “one” model, based on a neoliberal and “buyer” technological strategy of growth, supported on primary products exportation. The central role of cooper in Chilean economy corroborates that, in spite of the diversification of exportation products (also primary ones), subordinating Chilean position in the international division of labor, especially in the generation and application of new technologies. As a result, the interpretations that consider Chile an alternative of economic development for others countries in the Latin American region are questioned because a “re-primarized” strategy of exportations with low application of technology is inadequate to overcome the challenges presented to the different “developing countries” in the actual stage of modernity. **Keywords** Development, Reprimarization, Cooper, Chilean Economy.

Introducción

En la última década, la dinámica de los países latinoamericanos ha sido marcada por un debilitamiento de la hegemonía neoclásica y por la retomada de nociones de intervención estatal en la economía, configurando, en cierta medida, una agenda neodesarrollista que reconsidera al Estado como regulador de las asimetrías reproducidas por el mercado y como garante de la inclusión social (BOSCHI, 2011). No obstante, Chile parece permanecer ajeno a esta tendencia, más aún después del triunfo del empresario Sebastián Piñera en la última elección presidencial.

Hasta hace poco, Chile era considerado como un paradigma de combinación virtuosa de crecimiento económico con inclusión social, uno de los más célebres difusores de esta idea lo sintetizó así: “[Chile] el modelo perfecto de los ideólogos del libre mercado (orientado en los años 70 por los “Chicago Boys” y apoyado por el FMI en la dictadura de Pinochet) es, de hecho, un caso exitoso de transición a una nueva estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones” (CASTELLS, 1999, p. 141).

Este autor, afirmando la relación entre democracia y desarrollo, de hecho, sustenta como tesis que, en el caso de Chile, existe la coincidencia de dos procesos de transición, pues el paso de este país, a lo que el autor denomina como la era del *informacionalismo* – o sea, el sistema de producción económico tecnológico que se caracteriza por la centralidad de la capacidad tecnológica de procesar información y generar conocimiento –, coincidió con la transición política desde la dictadura a la democracia. Lo que en términos económicos implicaría el pasaje de un modelo de carácter liberal-autoritario excluyente para un modelo liberal-democrático inclusivo (CASTELLS, 2005).

El particular desempeño de la economía chilena, sumado a la especificidad de la doble transición de su modelo, llevó a Manuel Castells a resaltar la relevancia del caso chileno como modelo para iluminar las posibilidades de desarrollo de otros países periféricos. Sin embargo, el argumento que se expondrá aquí es que no existen dos modelos de desarrollo en Chile y sí uno basado en la “reprimarización”, aunque ahora más diversificada, de su estrategia de exportaciones. Para sustentar esta idea contrastaremos la tesis de Castells con la de otros autores, en especial con la de Amsden, que con su distinción entre *the rest* y *the reminder*, por un lado, y entre países “productores” y “compradores” de tecnología entrega un

poderoso y original marco analítico y empírico para comprender las diversas vías empleadas por los países periféricos y las distancias generadas entre este grupo de países en su integración a la economía global (AMSDEN, 2001).

Se mostrará cómo este modelo “reprimarizado” de desarrollo chileno aún se sostiene sobre el papel central del cobre en su economía. Modelo que, pese a la emergencia de nuevos productos de exportación, aún continúa teniendo como origen la explotación de fuentes primarias de riqueza, otorgándole un papel subordinado a Chile en la división internacional de la economía y, en particular, en la generación y aplicación de tecnologías y nuevas formas de producción.

Un supuesto de este artículo es que el cobre no sólo es angular desde un punto de vista económico y político, sino que también es esencial para comprender el itinerario del país en términos de trayectorias de desarrollo. Primero, porque reactualiza el debate de la dependencia monoproduktiva en el marco de un país que a comienzos de siglo XX era el poseedor de una enorme riqueza natural que lo llevó a ser el principal productor de salitre del mundo. Sin embargo, la falta de madurez capitalista de su economía y la fuga de esa riqueza al exterior llevaron a que esa oportunidad se transformara en el ejemplo contrario de lo que se debía hacer para desarrollar el país, siendo la referencia negativa obligada de las políticas desarrollistas durante el siglo XX en el país andino. Segundo, porque la política en relación al “metal rojo” también refleja las contradicciones del modelo, ya que CODELCO, la empresa minera de cobre estatal, sobrevivió a la ola privatizadora de la ortodoxia neoliberal durante la dictadura, aunque la producción de cobre experimentó un proceso de desnacionalización sistemático, especialmente a partir de los gobiernos democráticos (ALCAYAGA, 2005). Todo esto, sumado a otros elementos como la inexistencia de un royalty minero efectivo a las empresas extranjeras que compiten con la estatal, así como la permanencia, incluso en el período gobernado por la Concertación¹, de la “Ley Reservada del Cobre”, que obliga a CODELCO a entregar el 10% de los ingresos (no sólo de sus ganancias) a las fuerzas armadas; configuran una situación de insustentabilidad económica a largo plazo, por la condición de recurso no renovable que posee el cobre. Además, CODELCO está dando muestras de insustentabilidad social al promover un modelo de empleo precarizante apoyado en la tercerización de su mano de obra, lo que viene generando diferentes conflictos sindicales de inusitada radicalidad (AGUILERA e VILLALOBOS, 2008).

1 Coalición de centro-izquierda que gobernó Chile entre 1990-2010.

La conjugación de estos argumentos lleva a cuestionar la idea de Castells que sitúa a Chile como una alternativa de desarrollo económico para otros países de la región, pues, no obstante, las significativas cifras económicas y sociales que viene experimentando el país, parece claro que una estrategia “reprimarizada” de exportaciones con baja aplicación de tecnología es insuficiente para dar cuenta de los desafíos que esta fase de la modernidad presenta a las diferentes realidades nacionales (DOMINGUES, 2009).

Chile y su(s) Modelo(s) de Desarrollo

Para Manuel Castells, en Chile habrían estado presentes dos modelos de crecimiento: el primero, en la dictadura del General Pinochet (1973-1989), basado en la “absoluta explotación de la población y en la devastación del medio ambiente, para dar soporte a la competencia salvaje en los mercados externos” (CASTELLS, 1999, p. 141). Y, el segundo, un modelo de crecimiento con sustento democrático (a partir de los años 90), el que uniría competitividad externa, bienestar social y expansión del mercado interno basado en la distribución de la riqueza y en una mayor modernización tecnológica/administrativa. Este último modelo, para Castells, puede representar una oportunidad de desarrollo económico sostenible en la nueva economía global.

Los dos modelos, que comparten el énfasis que le dan al mercado y a la apertura económica como elementos centrales del crecimiento económico, tendrían, no obstante, elementos profundamente diferenciadores:

Por un lado, “el modelo autoritario liberal excluyente” es entendido por el autor como el modelo de desarrollo que margina de los beneficios del crecimiento a la gran parte de la población a través del ejercicio autoritario e incontrolado del poder del Estado y que prioriza los mecanismos de mercado por sobre los valores de la solidaridad social, casi con ausencia de políticas correctoras de las desigualdades sociales.

Por otro, “el democrático liberal inclusivo” sería un modelo de desarrollo administrado a partir de un Estado democrático que mantiene los mecanismos de mercado como forma esencial de distribución de recursos, estando abierto a la aplicación de políticas públicas con miras a conseguir la inclusión del conjunto de la población a los beneficios del progreso económico, mediante una política fiscal redistributiva y un gasto social más vigoroso.

Este último modelo se sostiene en la estabilidad institucional dada por un sistema democrático legitimado por la voluntad popular, por la continuación de la orientación abierta de la economía, lo que quedaría en evidencia con los acuerdos bilaterales con la Unión Europea y con los Estados Unidos, entre otros, además de una sólida política de control inflacionario, el aumento del gasto social y la aplicación de políticas reguladoras en lo económico y en lo social.

La conjugación de apertura económica con intervención estratégica del sector público tendría como resultado una transformación del modelo exportador en las últimas décadas. Y así lo sintetiza Castells en su libro dedicado a Chile:

...en 1990 las exportaciones mineras eran el 55,5% del total, en el 2000 el 46,4%. Asimismo las agropecuarias, silvícolas y de pesca disminuyeron del 11,9% al 9,4%. En cambio, las industriales se incrementaron del 28,3 al 44,2%, con un crecimiento especialmente intenso en las no tradicionales, del 12,3% al 32,7%. Las exportaciones agroindustriales, acuícolas e industrial-pesqueras que eran de 2123 millones de dólares en 1990, alcanzaron los 4783 millones en 2000. Se puede apreciar, por tanto, una modernización del aparato productivo y la apertura de nuevas líneas de competitividad industrial, particularmente en el sector agro-industrial e industrial-acuícola (CASTELLS, 2005, p. 74).

Vale la pena notar que, pese al optimismo de la mirada de Castells en relación a Chile, el autor no duda en marcar las deudas del modelo, reconociendo que el punto más débil del país andino es la transición de recursos humanos y organizativos al modelo “informativo” de desarrollo, el que se basaría en la capacidad de generación de conocimiento, recepción de transferencia tecnológica y formación de fuerza de trabajo informativo. Sin embargo, “las nuevas líneas de competitividad industrial” no parecen representar para el autor una reprimarización sofisticada y sí un nuevo modelo productivo. Como se mostrará, esta nueva fase exportadora, que comparten ambos modelos identificados por Castells, será acompañado además por una fuerte desindustrialización realizada durante la dictadura militar y por la creciente dependencia de productos primarios en su estrategia de exportación, que, por más que haya registrado importantes inversiones técnicas, no es suficiente para responder a las altas exigencias de producción tecnológica de la actualidad, manteniendo a Chile en una posición subalterna en el concierto internacional.

Ahora bien, no se puede desconocer que la variable “democracia” le da una enorme fuerza al argumento de Castells, sin embargo, la posición que se defenderá aquí es que, en términos de modelos de desarrollo existe apenas un modelo, que, no obstante el énfasis social dado por los gobiernos democráticos, conserva como base una estrategia neoclásica de crecimiento, sustentada en la exportación de productos primarios – ahora con más valor agregado –, donde el cobre continúa teniendo un papel medular, todo esto, con una baja producción tecnológica.

Por el argumento anterior, resulta significativo hacer el ejercicio de contraste de la visión de Castells con la de otros autores. Por ejemplo, Naomi Klein (2007), en su libro *La Doctrina del Shock*, donde describe el auge de lo que denomina capitalismo de desastre neoliberal, defiende la tesis de que existe una relación profunda entre la instauración del libre mercado y el poder de *shock* que caracteriza situaciones de excepción como los golpes de Estado. Así, la aplicación de políticas neoliberales precisa de una estrategia que se afirma en la espera de la ocurrencia de una crisis o estado de *shock*, suceso que permitiría, entre otras cosas, las ventas de los pedazos de la red estatal a los agentes privados, mientras los ciudadanos aún no se recuperan del trauma social, posibilitando que las “reformas” rápidamente se tornen permanentes. Según Klein, eso sería lo que aconteció con Chile durante la Dictadura de Pinochet. Dirigidos intelectualmente por el Nobel de Economía Milton Friedman y por sus seguidores locales formados en la escuela de Chicago, en este país fueron aplicadas una serie de radicales reformas que implicaron una de las transformaciones capitalistas más extremas vistas en algún lugar.

Bajo este argumento, el modelo económico neoliberal puede imponerse parcialmente en regímenes democráticos, sin embargo, para ser aplicado a cabalidad necesitaría de condiciones políticas autoritarias. En otras palabras, las políticas neoliberales requerirían, para ser aplicadas sin restricción, de algún tipo de trauma colectivo adicional que suspenda temporalmente las reglas del juego democrático. De hecho, la autora no duda en comprender las violaciones a los derechos humanos como una herramienta útil y recurrente para aplicar este tipo de reformas: “Algunas de las violaciones de derechos humanos más despreciables de este siglo, que hasta ahora se consideraban actos de sadismo fruto de regímenes antidemocráticos, fueron de hecho un intento deliberado de aterrorizar al pueblo, y se articularon activamente para preparar el terreno e introducir las “reformas” radicales que habrían de traer el ansiado libre mercado” (KLEIN, 2007, p. 31).

Aplicando esta lógica, hablar de dos modelos en Chile permitiría una suerte de amnistía al neoliberalismo, quitándole las responsabilidades que le tocan en su

traumática imposición durante los años 70. Y, pese a que en la actualidad este modelo tiene un respaldo democrático, muchas de las reformas que hicieron posible una política económica de este tipo sólo serían pensables bajo medidas autoritarias, sin oposición y sin capacidad para que la ciudadanía pudiese reaccionar en contra de los recortes que se realizaron en su implementación.

Aunque la idea de Klein de que no se debe separar la génesis del neoliberalismo de su desarrollo posterior es un argumento seductor para ser contrastado con la tesis de Castells, para los fines de este artículo será más relevante la perspectiva defendida por Alice Amsden (2001) que, en su libro *The Rise of the rest*, establece la distinción entre *the rest*, por un lado, o sea, aquellos países que adquirieron una experiencia manufacturera suficiente en la producción de productos tales como algodón, seda, alimentos y bienes de consumo leves y que se desplazaron a sectores de tecnología media y alta (entre los que estaría Chile) y *the reminder*, por otro, que considera a aquellos países que no consiguieron familiarizarse con formas manufactureras en el periodo pre-guerra y que están lejos de la diversificación productiva de *the rest*.

Para Amsden, el desarrollo económico es un proceso de desplazamiento a partir de un grupo de ventajas basadas en productos primarios, explotados por trabajo no calificado, para un *set* de ventajas basadas en el conocimiento y explotadas por trabajo calificado. En ese proceso, los países con industrialización tardía, *the rest*, dieron un gran paso, pero que suponía la total dependencia de otros países en la comercialización de tecnologías para establecer industrias modernas. Ahora bien, al interior de *the rest*, se estableció una nueva distinción fundamental, esta vez entre “compradores” (*Buying*) y “productores” (*Making*) de tecnología. Así, no obstante todos los países del resto inicialmente compraron más que produjeron tecnología, durante los años 90 se produjo una gran brecha en los gastos en ventajas basadas en conocimiento entre países productores versus países compradores de tecnología. A pesar de que entre 1950 y 1980 todos los países del resto (con excepción de Argentina) compartían un nivel de industrialización, productividad y fortaleza institucional similar, las exigencias para éstos fueron diferentes a partir de los años 80, donde los requerimientos tecnológicos se volverán decisivos para la inserción en la economía mundial.

Precisamente uno de los contrastes que mejor expresan la distancia entre los países compradores versus los productores de tecnología es la comparación entre Chile y Taiwán, dos miembros de *the rest*, que a partir de los años 80 verán superado el estadio de relativa igualdad de sus trayectorias de desarrollo. Así, el

país asiático, superará con creces al país sudamericano. La siguiente cita *in extenso* retrata perfectamente esta distancia:

Chile as well abandoned a growth strategy based on manufacturing, and did so as early as 1973. Instead, it disciplined its work force with martial law, continued to exploit state-owned copper reserves, and pioneered “gourmet farming,” exporting high-value fruits to Northern markets counter seasonally. In historical terms, the refocus of the Argentine and Chilean economies on primary product production was rational. Both countries were rich in natural resources and, like other regions of recent settlement, had enjoyed a Golden Age of prosperity based on primary products before World War I.

Nevertheless, if post-1973 economic performance is compared in Chile and Taiwan, another small country with a prosperous agriculture, then Chile fares rather poorly. As is evident from table 1.4, by 1995 Chile’s per capita income was only a fraction of Taiwan’s (68 percent as much), whereas in 1973 Taiwan’s per capita income had been only a fraction of Chile’s (73 percent)— and population growth in this period was relatively fast in Taiwan. The strategy of Taiwan was to specialize in manufactures while the strategy of Chile was to specialize in mining and agro-industry. The share of manufactures in total exports in 1995 was 93 percent in Taiwan and only 14 percent in Chile.

In the nineteenth century, a focus on primary products generated growth rates of per capita income as high as those generated by a focus on manufactures. In the twenty-first century, when wealth is more likely than ever to derive from knowledge-based assets rather than primary product-based assets, whether or not the preponderance of Chileans can grow rich on the basis of exploiting primary products remains to be seen (AMSDEN, 2001, p. 291).

Estos hechos no son desconocidos por Castells (1999), quien reconoce que entre el 87 y el 90, el desempeño de las exportaciones chilenas quedó estancado en relación a productos caracterizados por su contenido científico. Lo que se explica, según el autor, porque al contrario de los países de la región del Asia Pacífico, Chile sufrió un agudo proceso de desindustrialización, especialmente durante los años 70, que mermó significativamente su capacidad productiva.

El salto de los países asiáticos, tal como lo explican autores como Kiely (2006), no obedeció a la aplicación de políticas neoliberales, pues el milagro de “los tigres” obedeció más a una estrategia proteccionista de sustitución de importaciones, donde la industria fue desarrollada a través de medidas de protección doméstica, lo que fue conjugado con sólidas políticas de reforma agraria que redistribuyeron la tierra entre productores, aboliendo las clases latifundistas. En síntesis, “the path to development may not therefore lie in adopting neoliberal policies –certainly the East Asian miracle was not a neo-liberal model” (KIELY, 2006, p. 57).

El hecho de que el modelo asiático no sea un modelo liderado por las fuerzas desencadenadas del mercado y sí, por el contrario, por una vía de desarrollo estatal (PIETERSE, 2001) permite resituar el debate chileno sobre desarrollo y, en particular, sobre la disputa de dos modelos de desarrollo que se enfrentaron para definir los destinos del país: un modelo centrado en el Estado anterior al golpe militar y un modelo centrado en el mercado luego del quiebre democrático (aquí sí estaríamos frente a dos modelos claramente diferenciados).

Chile fue uno de los epicentros de la intelectualidad “desarrollista”. La fuerza que tuvo en este país “el paradigma latinoamericano”, el que se podría definir como un principio normativo que afirma la necesidad de la contribución del Estado al ordenamiento del desarrollo económico en las condiciones de la periferia latinoamericana (Bielschowsky, 1998), fue enorme. Esto llevó a sus detractores neoliberales a crear en 1956 un programa de formación académica de alta calidad, donde estudiantes chilenos podrían hacer sus doctorados en economía en la Universidad de Chicago. Así, bajo las enseñanzas de Friedman, entre 1957 y 1970, cien estudiantes chilenos realizaron sus estudios de posgrado en dicha universidad.

Sin embargo, los “Chicago boys”, como se les conoció, no consiguieron imponerse a través del debate académico e ideológico. De hecho, la llegada al gobierno del socialista Salvador Allende en 1970 pareció confirmar que las tendencias desarrollistas tenían terreno fecundo para su fortalecimiento en Chile. No obstante, el Golpe de Estado vino a invertir completamente este cuadro, no sólo por la persecución y expulsión de muchos de los principales exponentes de esta escuela en el país, sino que también porque ahora, los otrora marginales “neoliberales”, pasaban a ocupar un rol central en el nuevo gobierno, dirigiendo la aplicación autoritaria de una nueva economía.

Aunque Chile tuvo condiciones muy especiales en su aplicación de políticas neoliberales, la instauración de éstas formaban parte de una tendencia mundial. Para J.N. Pieterse (2001), fenómenos como la globalización y la regionalización su-

peraron la anterior idea de desarrollo, así, por ejemplo, el agente convencional del desarrollo, el Estado, fue sustituido por el papel de las instituciones internacionales (FMI, BM) y por las fuerzas de mercado, generalizándose las políticas de ajuste estructural y las exigencias universales de la economía neoclásica. Esto ya que el neoliberalismo, en tanto representa un retorno a una visión económica neoclásica, se opone a los fundamentos del desarrollo. El desarrollo para el neoliberalismo, en el sentido de intervención gubernamental, pasaría a ser un anatema que significa distorsión en el mercado. Ahora el objetivo central del neoliberalismo, el crecimiento económico, se alcanzaría mediante: reformas estructurales, desregulación, liberalización y privatización; elementos que en su conjunto contribuirían a la reducción de las distorsiones en el mercado.

Para Pieterse, el desarrollo es visto como una intervención organizada en asuntos colectivos de acuerdo con parámetros de mejoramiento, lo que supone la disputa sobre lo que se considera como mejoras y desarrollo y, por ende, implica una lucha constante por imponer definiciones. Resulta absolutamente relevante comprender que bajo esta lógica el neoliberalismo también representa un proyecto de desarrollo.

La importancia del argumento anterior estriba en que tanto la globalización como las políticas neoliberales se han intentado presentar o han sido presentadas como inevitables y, en última instancia, como deseables (KIELY, 2006). En otras palabras, las recetas neoliberales en muchos lugares, incluyendo Chile, se aplicaron bajo el supuesto de que esas políticas eran el resultado natural del desencadenamiento de las fuerzas económicas y sociales y no el producto de una decisión política o, específicamente, de un proyecto particular de desarrollo que, como cualquier otro, puede ser tematizado.

En Chile esto tuvo un trazo particular, pues el pasaje de la dictadura a la transición democrática tuvo como rasgo paradójico que los antiguos opositores al régimen militar (en lo político y en lo económico), ahora en posiciones de toma de decisiones económicas, optaron por mantener elementos esenciales de la ortodoxia neoliberal del periodo anterior. Entre los elementos conservados se encuentran: el reconocimiento del mercado como principal mecanismo distribuidor de recursos, el papel subsidiario del Estado frente a la iniciativa privada, la importancia de los equilibrios macroeconómicos. Aunque, se debe consignar un cambio relevante en relación al período anterior, ya que estos principios se aplicarán con una mayor sensibilidad social frente a las fuertes desigualdades heredadas de la dictadura.

Sin embargo, tal como afirma el citado Julio Pinto: “en materia de estrategias de desarrollo, los gobiernos de la Concertación han optado por mantener el curso adoptado por la dictadura”, yendo incluso más allá al aseverar que “dependencia, vulnerabilidad, inequidad y pobreza a final de cuentas, y pese a la vistosidad de los signos de nuestra modernización, el cuadro que presenta este fin de siglo no se ve tan diferente, al menos en sus aspectos estructurales, del que exhibía hace un siglo atrás la vilipendiada ‘república salitrera’” (PINTO, 2002, p. 61-62). El desarrollo económico aún dependería de la explotación de recursos naturales básicos, de la existencia de mercados extranjeros para esos productos y del interés externo para hacer inversiones en capitales y en la transferencia de tecnologías a Chile. Situación que se combinaría con la fuerte desigualdad social del país y con las deudas sociales que no fueron satisfechas por los gobiernos de la Concertación.

La economía chilena vino a cerrar un círculo con las reformas neoliberales mantenidas durante los gobiernos democráticos dirigidos por la “Concertación de Partidos por la Democracia”. Siguiendo el argumento expuesto más arriba, se produjo un retorno, en cierta medida, a las estrategias de desarrollo de principios del siglo pasado. Eso es lo que lleva a autores como Hugo Latorre a afirmar lo siguiente: “Chile ha tenido dos episodios históricos incomprensibles respecto a su política minera: La entrega del salitre, a finales del siglo XIX; y la entrega del cobre desde fines del siglo XX y comienzos del XXI” (LATORRE, 2006, p. 29). Este cuestionamiento es el que se profundizará en las próximas secciones de este artículo, donde se revisará brevemente la trayectoria de la economía chilena durante el siglo XX, así como la importancia del Cobre para su economía.

Chile y su trayectoria económica en el siglo XX

Para Julio Pinto (2002), el final del siglo XIX y el comienzo del XX se pueden caracterizar como un periodo de “crecimiento hacia fuera”, siendo el pilar de este modelo la explotación de ventajas comparativas: exportar materias primas o metales preciosos, mantener abierto el comercio, importar capitales, tecnologías y manufacturas. La explotación de recursos mineros fue la base del crecimiento durante ese periodo, siendo, en específico, el salitre, el principal ítem de exportación en la época, encumbrando a Chile como el principal exportador mundial de este producto. Sin embargo, con la aparición de abonos de origen

sintético, que substituyeron el salitre en el mercado mundial, fue posible percibir en su magnitud el riesgo de apostar todo el progreso nacional a los destinos de solamente un artículo de exportación.

La “intrascendencia” del salitre en la transición al capitalismo en Chile fue resumida por Gabriel Salazar de la siguiente manera:

En el balance neto, el salitre incrementó el poder comercial del conglomerado capitalista extranjero, pero no el poder productivo de ningún sector de la economía nacional. Al mismo tiempo, hundió al empresariado criollo en el juego de las transacciones bursátiles y de papel. No aumentó el poder empresarial del Estado: más bien, constituyó dentro de éste un capital dinero libre, que lo transformó en un mercado fiscal acosado y dependiente de la voracidad especulativa de la oligarquía en decadencia, haciéndolo fracasar como maquinaria administrativa. Si incentivó la formación de una red industrial de apoyo a la producción salitrera, no incentivó su desarrollo, puesto que la importación de maquinarias y herramientas que realizaba – con grandes ganancias – el mismo conglomerado extranjero que controlaba la marcha global del salitre, constituyó un techo insalvable para el despegue final de esas industrias. La “prosperidad” que creó el salitre fue, sin duda, de fachada (...) Bajo el paraguas del salitre, todos querían enriquecerse, pero nadie quería desarrollar el capitalismo (SALAZAR, 2003, p. 97).

Fue así como, con el fin de la era dorada del salitre en Chile – la que vino acompañada de la crisis del '29 y que convirtió a Chile en uno de los países más golpeados por ella – y con la ocurrencia de dos guerras mundiales fue posible la emergencia de un nuevo padrón de acumulación capitalista basado en el Estado. Este periodo se denominó “desarrollo hacia adentro” y encontró en los gobiernos radicales del Frente Popular su mejor retrato (1938-1952). Bajo este sistema, el Estado dejaba de ser un mero colaborador de las fuerzas del mercado para convertirse en un conductor activo de la economía, planeando los cursos de la misma y siendo el tomador de decisiones fundamental en materia de definición de prioridades y designación de recursos. El corazón institucional de este nuevo esfuerzo desarrollista sería la formación de la Corporación de Fomento (CORFO) en 1938 durante el gobierno radical de Pedro Aguirre Cerda. De la misma manera, la llegada al gobierno del socialista Salvador Allende en 1970 pareció reafirmar

esta tendencia, aun más después de la nacionalización del cobre durante su gobierno. El metal rojo era denominado “la viga maestra de la economía chilena” o “el sueldo de Chile” y su nacionalización el año ’71, aprobada por la unanimidad del Congreso Nacional, obedeció al consenso que ligaba el nuevo impulso a la industrialización con el uso de los excedentes de la principal riqueza básica del país.

En contraste, el modelo neoliberal que llegó con la dictadura y que aproximadamente desde 1975 se aplicó en Chile, se basaba esencialmente en la desestatización de la economía, confiando su funcionamiento a los mecanismos espontáneos o “naturales” del mercado. Para los “Chicago boys” la incapacidad del país para desarrollarse fue causada por las numerosas y sistemáticas trabas y distorsiones aplicadas por el Estado a la economía. Las propuestas aplicadas por los “Chicago boys” se orientaron por tres principios básicos: privatizaciones, desregulación y recorte fiscal. Formulaciones que encontraron en el quiebre democrático las condiciones favorables para su aplicación, ante la persecución y el exilio de cualquier tipo de oposición intelectual o social a las nuevas reformas.

La ola neoliberal en Chile comenzó como una fórmula de reestructuración económica, pero que rápidamente se convirtió en una receta global para la organización de la sociedad, por ejemplo, en las relaciones laborales, en la previsión social, en la educación y en la salud. En términos económicos, algunos de los resultados de esta “contra-revolución” neoliberal fueron: la reducción de la inflación (pasó de 600% anual en 1973 a menos de 10% en 1981), reducción del déficit fiscal (pasó de 21% del PGB en 1973 a un superávit de 5,5% en 1980). Destacable es también el incremento y diversificación de las exportaciones, el nuevo modelo esperaba que éstas ocuparan el lugar de la industrialización substitutiva como motor de desarrollo, así las llamadas exportaciones “no tradicionales”, o sea, diferentes del cobre, pasarían a participar en la estructura total de un 9,5% en 1971 a más de 35% en 1985; sin embargo estas nuevas exportaciones vendrían a reproducir el patrón primario-exportador ya conocido: maderas, frutas y pesca (PINTO, 2002).

Por otro lado, la apertura de la economía implicó reducción tarifaria y aumento de la competencia para los productores nacionales que tuvieron que enfrentar un escenario sin protección fiscal. Lo anterior, junto con las generalizadas privatizaciones de empresas estatales, terminó beneficiando a un reducido número de grupos económicos. Entre ellos, para el año 1987, cuatro grupos extranjeros estaban entre los 6 mayores del país, mientras que para 1978 no existía ninguno en esa condición, lo que significó, para autores como Manuel Riesco (1989), un proceso de “desnacionalización del aparato productivo”.

Diversos analistas han coincidido en cuestionar lo que para otros fue un “espectacular” crecimiento económico durante la dictadura. El mismo Castells es enfático al afirmar que “el desempeño económico chileno durante la década de los 80 fue sobrevalorado por los discursos de autopromoción del FMI y de otros adeptos al libre mercado” (CASTELLS, 2005, p. 141), pues muchas de las cifras de crecimiento fueron bastante modestas, sin considerar el alto costo social con el que fueron conseguidas. Así, la tasa anual de crecimiento del PNB chileno per cápita en 1980-9 fue sólo de 1%, mientras que entre el 74 y el 89 el PIB de Chile creció a una tasa anual media de sólo 3%. Klein (2007) también cuestiona y relativiza lo que ella denomina como “el mito del milagro chileno”, pues el periodo de crecimiento continuado de la nación, que se da como prueba del milagro, sólo comenzó una década después de la aplicación de las reformas neoliberales. De hecho, la crisis de 1982 sería la cristalización de este cuestionamiento: aumento de la deuda, hiperinflación y tasas de desempleo llegando al 30% –esta última situación propiciada por la privatización de parte del sector público. Para esta autora, la única cosa que protegió a Chile del colapso económico total durante los años ‘80 fue que Pinochet nunca privatizó CODELCO, la minera estatal, pues esta empresa continuó generando el 85% de los ingresos por exportaciones. De esta manera, cuando la burbuja financiera explotó, por causa de la deuda provocada por aquellas empresas que compraron los activos del país con dinero prestado, acumulando una deuda de 14.000 millones de dólares (deuda que posteriormente fue pagada con dineros públicos), CODELCO continuaba generando enormes recursos en dinero vivo.

Para Fazio y Parada (2006) los gobiernos democráticos en Chile tienen como trazo fundamental la continuidad de la política económica impuesta por los “Chicago boys”, basada en los equilibrios macroeconómicos de la inflación y del déficit fiscal. El “consenso de Washington”, pese a estar en retirada en el mundo, especialmente después de la última crisis, en Chile parecía tener campo abierto para su aplicación. Hugo Fazio es enfático al aseverar que: “Entre los tres gobiernos concertacionistas [el de Ricardo Lagos] fue el más ortodoxo en buscar materializar las ideas del Consenso de Washington. Suscribió, sin poner mayores condiciones el TLC con EE.UU., introduciendo amarres en la aplicación del modelo” (FAZIO, 2006, p. 10). Una demostración de la continuidad de la política neoliberal serían las declaraciones de importantes autoridades del régimen militar que apuntan en esa misma dirección: “Siempre he dicho y seguiré diciendo –manifestó uno de los principales ministros de Hacienda de la dictadura, Sergio de Castro – que el gran mérito del gobierno de Aylwin fue precisamente validar el modelo” (Apud. FAZIO, 2006, 9).

La persistente importancia del Cobre y sus contradicciones

Con la estrategia de apertura comercial iniciada durante la Dictadura Militar, Chile apostó a la diversificación de su matriz de exportación, pero, al mismo tiempo, continuó reproduciendo un patrón primario en sus productos, entre los cuales el cobre mantuvo su centralidad. Precisamente por tener el cobre esta posición se puede tomar como un buen descriptor de la economía chilena, ya que en cierta medida, es un termómetro de ella. Por esto, en esta sección, se revisará el papel de metal rojo en la economía de este país andino, analizando su peso en la estructura productiva interna y sobre todo en la pauta de exportaciones nacionales, así como la posición de este país en el mercado internacional del cobre, con especial énfasis en el rol jugado por la estatal chilena CODELCO y en las contradictorias políticas estatales orientadas a normar la producción de este metal.

El economista José Miguel Albala-Bertrand (2006) al analizar la estructura productiva chilena entre 1986-1996 (y en general hasta el año 2000) – uno de los períodos de mayor crecimiento de la economía chilena con tasas medias anuales de 7% – y comparándola a grandes rasgos con el período 1976-1986 (Ver cuadro 1), observará que las tasas de crecimiento en los tres sectores de la economía fueron excepcionalmente altas, sobre todo en el sector terciario. Sin embargo, en términos agregados, la participación en la producción bruta del sector primario y secundario disminuyó en 3,1 y 2,8 puntos porcentuales respectivamente en relación a 1986. Observándose un aumento significativo de la participación del sector terciario, que creció 5,9 puntos porcentuales, algo esperable en una economía que experimenta niveles de crecimiento sostenido de su PIB. Ahora bien, aunque la tasa de participación del sector primario para el período 1986-1996 disminuyó en 3,1 puntos porcentuales, representando el 16,3% de la participación total de la economía, lo que contradiría la tesis de la reprimarización, se debe notar que las industrias primarias, si bien crecieron, lo hicieron a tasas inferiores al promedio de la economía. También se debe considerar que, a pesar de que todas las industrias del sector, en especial las no mineras, redujeron su participación, la aportación de la industria del cobre se mantuvo prácticamente igual (6% de la participación total), pero con tasas de crecimiento significativamente elevadas gracias a la demanda externa. En el caso del sector secundario, su baja en 2,8 puntos en la

participación se debería a la disminución del aporte tanto de la industria liviana como de la pesada, la primera cayó 3,2 y la segunda 1,5 puntos porcentuales. Estos elementos llevarán a Albara-Bertrand a destacar que la economía chilena, pese a su crecimiento, no ha privilegiado los sectores tecnológicamente más complejos para orientar su desarrollo.

Cuadro 1 | Composición Estructura Productiva Interna

	Participación en la Producción Bruta en 1986 (%)	Participación en la Producción Bruta 1986-1996	Variación Tasa de Participación
Primario	19,4	16,3	-3,1
Secundario	38,7	35,9	-2,8
Terciario	41,9	47,8	5,9
	100	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de Albala-Beltrán 2006

Por otra parte, al analizar la evolución de la presencia de las exportaciones en el PIB desde 1960 hasta el año 2000, el economista Ricardo French-Davis (2003) marcará el aumento sostenido de la participación de las exportaciones en la composición del PIB nacional (ver cuadro 2), coincidiendo este crecimiento con el inicio de una estrategia de exportaciones no tradicionales estimuladas por el régimen militar, evolución que irá acompañada, como ya vimos, de una disminución de la presencia de la industria en el PIB. Ambas tendencias se habrían mantenido durante los gobiernos democráticos. A pesar de que el impulso económico durante el período autoritario dependió de los vaivenes del precio del cobre, desde el período 1974-1981 se observa una pérdida de peso de este metal en la composición de las exportaciones. Tal como se puede apreciar en el cuadro 2, en el período inmediatamente anterior a la dictadura 1971-1973, durante el gobierno de Salvador Allende, el cobre representaba el 74,4% de las exportaciones, disminuyendo a 53,8% en el período 1974-1981 y a un 45,8% en el periodo 1981-1988. En la etapa que coincide con el retorno a la democracia 1989-2000, la tendencia a la baja se mantuvo llegando a un 39,2%.

Cuadro 2 | Composición y evolución de las exportaciones, 1960-2000

	% PIB	Crecimiento Por- centual	Composición	
			Cobre	No Cobre
1960-1970	12,0	3,6	69,5	30,5
1971-1973	10,0	-4,2	74,4	25,6
1974-1981	20,7	13,6	53,8	46,2
1982-1989	28,3	7,8	45,8	54,2
1990-2000	37,2	9,3	39,2	60,8
1960-2000	23,5	7,3	54,1	45,9

Fuente: French-Davis (2003)

No obstante la disminución de la participación del cobre en las exportaciones, su presencia continuó siendo significativa. Si observamos el cuadro 3, en el que se presentan los 10 principales productos exportados por Chile para el año 2009, comparados con los años 2005, 2006 y 2008, se puede apreciar que el Cobre es por lejos el principal producto de exportación chileno. Si bien la presencia del Cobre varía en los cuatro años presentados, 40,41% en 2005 a 50,94% en 2009, siempre fue el principal producto. Ahora bien, si se analiza la composición de los 10 principales productos exportados, se puede apreciar que la mayor parte de ellos corresponden a productos de carácter primario o, al menos, relacionados con actividades extractivas o agropecuarias (concentrados de molibdeno, vino, frutas, oro y pescados). Además, ninguno de estos productos llegó a superar el 7% de participación en las exportaciones. Por ejemplo, para el mismo año, el segundo producto con mayor presencia en las exportaciones fue el salmón con un 4,17% del total de exportaciones, seguido de cerca por la Celulosa con un 3,5%.

Cuadro 3 | Principales Productos Exportados por Chile

Principales Productos Exportados (millones US\$)	2005		2006		2008		2009	
	(ene-nov)	%	(ene-nov)	%	(ene-dic)	%	(ene-dic)	%
Cobre	14141	40,41	26920	52,42	37576	54,00	25436	50,94
Concentrados de Molibdeno	2364	6,76	1868	3,64	2530	3,64	1127	2,26
Salmón	1261	3,60	1648	3,21	2373	3,41	2083	4,17
Celulosa	1036	2,96	1082	2,11	2626	3,77	1975	3,95
Vino	747	2,13	790	1,54	1382	1,99	1387	2,78

Uvas	613	1,75	701	1,37	988	1,42	897	1,80
Oro en bruto, excepto en polvo	261	0,75	439	0,85	734	1,05	880	1,76
Harina de pescado	384	1,10	422	0,82	492	0,71	607	1,22
Manzanas frescas	294	0,84	373	0,73	564	0,81	444	0,89
Exportaciones de servicios	213	0,61	299	0,58	882	1,27	858	1,72
Sub-total	21314	60,91	34542	67,27	50147	72,07	35694	71,48
Otros	13681	39,09	16808	32,73	19433	27,93	14244	28,52
Total	34995*	100	51350*	100	69580	100	49938	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ProChile

* No incluyen el mes de diciembre

Chile continúa siendo el poseedor de las principales reservas de cobre en el mundo, las que se calculan entre un 40% y un 50% de los recursos económicamente explotables del metal rojo existentes en el planeta. Lo que podría llevar a Chile a ser el controlador mundial del precio del cobre, a través del control de la oferta (ALCAYAGA, 2005). Chile también es el principal productor y exportador de cobre con 36% y 50% respectivamente de presencia en el mercado mundial. Su importancia es similar a la de todos los países de la OPEP juntos y más de tres veces la de su principal productor (Arabia Saudita). Sin embargo, “Chile vende el kilo de cobre – que requiere de múltiples procesos y es no renovable – en un valor similar al de una coca-cola familiar y bastante menor al de un vino de exportación” (CAPUTO, RADRIGÁN *et al.*, 2003, p. 16).

En particular, CODELCO aún continúa teniendo un peso fundamental para el país, la empresa estatal es la principal productora de cobre en el mundo, con cerca de 1/3 de la producción nacional, lo que, según la Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), corresponde a 35,8% de la producción mundial de Cobre para el año 2007. Específicamente CODELCO, ese año, entregó 7,9 mil millones de dólares al erario nacional, lo que equivale al 17,7% del ingreso fiscal total. También la importancia de CODELCO para el Estado se puede ejemplificar en que desde 1971 hasta el año 2003, esta empresa estatal aportó más de 30 mil millones de dólares al fisco, cifra que supera la totalidad de impuestos de renta (de primera categoría) pagados por todas las empresas privadas de cualquier tipo que existen o existieron en Chile durante el mismo período. De hecho, durante el año 2004, CODELCO aportó una cifra próxima a 3.400 millones de dólares, lo que representa 6 veces más que el conjunto de empresas de minería privadas, las que, no obstante, producen dos veces más que CODELCO (ALCAYAGA, 2005).

Sin embargo, y pese a que CODELCO no fue privatizada durante la dictadura, con ella comenzó un proceso de “desnacionalización”. Fenómeno que encontró expresión legal en la Ley Orgánica Constitucional de Concesiones Mineras de 1982 que entregaba la concesión plena de la propiedad de los yacimientos a privados, con la particularidad de ser sin plazo de término, irrevocable y exenta de todo control financiero por parte del Estado y de toda obligación de impuestos por parte del gobierno, teniendo además, en caso de expropiación, el derecho de exigir, por parte del privado, el pago previo del valor comercial de los yacimientos y el valor presente de los flujos futuros.

Lo más paradójico, para algunos autores (CAPUTO, RADRIGÁN *et al.*, 2003), es que la ley de concesiones, aprobada por la dictadura, sólo comenzó a tener fuerza práctica bajo los gobiernos democráticos de la Concertación. Solamente en los años '90 se habrían iniciado las grandes inversiones extranjeras en materia minera:

En el gobierno de Eduardo Frei Ruiz-Tagle (1994-2000), y como resultado de la presencia dominante de las transnacionales mundiales mineras que se apropiaron de grandes y ricos yacimientos de cobre, se crea desde Chile una sobreproducción mundial que, al provocar una fuerte baja de precios, desemboca en una prolongada crisis en la industria mundial del cobre con impactos severos tanto en la industria del cobre chilena como en la economía y en la sociedad.

Durante el gobierno citado, las empresas estatales, que luego de la nacionalización representaban cerca de 100% de la producción de cobre, se transforman en productores minoritarios participando con poco más de 30%. Las empresas privadas, particularmente extranjeras, tienen un control mayoritario en la producción chilena. En la práctica, el cobre y la mayoría de sus excedentes han dejado de ser chilenos. La actual situación en la industria del cobre es parecida al control extranjero que existía previo a la nacionalización (CAPUTO, RADRIGÁN *et al.*, 2003, p. 13).

Una de las consecuencias del proceso de privatización y de sobreproducción cuprífera fue que Chile habría perdido cerca de 16 mil millones de dólares. En el sector minero, la pérdida de renta sería superior al total de inversión extranjera acumulada entre los años 74 y 99 (que es un poco menor a 15 mil millones de dólares). Como media actual, la pérdida de renta por las exportaciones son de 3.200 millones de dólares, lo que es superior en 50% al presupuesto total del Estado en

materia de salud (que en el año 2000 alcanzó 2.037 millones de dólares), y superior al presupuesto estatal en educación (que en ese mismo año era de 3.200 millones de dólares) y siendo, incluso, casi cinco veces el presupuesto habitacional del Estado.

En otra materia, la explotación minera extranjera tuvo como resultado el incremento de la deuda privada externa en unos 15 mil millones de dólares (sólo del sector minero), deuda que se cancela mediante la no tributación de las empresas mineras, pues muchos de los créditos que generan esta deuda son otorgados por las casas matrices de las mismas empresas (con tasas superiores a las óptimas de mercado), y los pagos se restan a las cuentas de ganancia y, como los impuestos son sobre los lucros, las empresas consiguen escapar al pago impositivo (LATORRE, 2006).

Al mismo tiempo, existen otros mecanismos para evitar el pago de impuestos por parte de las mineras privadas en Chile: subvaloración de los precios de los concentrados que se exportan para empresas relacionadas, no contabilización o subvaloración de los minerales incorporados al granel exportado (oro, molibdeno, litio, etc.), sobrevaloración de las tareas de explotación, de inversión en infraestructura y del uso de servicios e insumos. La conjugación de estas triquiñuelas permitió que, de entre todas las empresas mineras privadas, sólo la Compañía Minera Escondida aportase el 96% de la tributación recibida por el fisco en esta materia, lo que deja en evidencia el aporte de las otras empresas privadas del rubro.

Otra consecuencia negativa de este proceso, para los autores citados anteriormente, es que el empleo total en la minería cayó más de un 30% en una década. Por otro lado, las bajas en el precio del cobre por la sobreproducción provocaron la quiebra de la minería artesanal (pequeña minería y de algunas empresas medianas). De hecho, el desempleo en las regiones y localidades mineras es bastante superior a la media de desempleo a nivel nacional.

Estos fenómenos también explicarían la disminución de la presencia de CODELCO en el presupuesto público. Así, el gasto total del presupuesto en salud, vivienda y educación, que en 1989 fue de 1.571 millones de dólares, contó con un aporte de CODELCO al fisco del 1.961 millones de dólares; mientras que en los años 1999 y 2000 el aporte de CODELCO descendió a un nivel que permitiría pagar 5% y 12,5% – para cada año respectivo – del gasto de salud, habitación y educación.

También representaría una “involución histórica” el hecho de que hoy la mayor parte del incremento de la producción de las empresas extranjeras sea bajo la forma de concentrado de cobre, lo que supone un retroceso en relación a los

niveles relativos que habían sido alcanzados en la producción y exportación de refinados de cobre: “En 1990 la producción de refinado de cobre llegó a 86% de la producción total, en 1999 bajó a cerca de 64%” (CAPUTO, RADRIGÁN *et al.*, 2003, p. 21). Esto contribuyó a reproducir la posición subordinada de la economía chilena en el mercado global.

La situación descrita anteriormente llevó a una fuerte presión para conseguir que se aplicase el cobro de un *royalty* a las empresas privadas que explotaban el recurso del cobre, propuesta que se sustentaba en el concepto constitucional de que el Estado es el propietario efectivo, imprescriptible e inalienable de la riqueza del sub-suelo chileno.

Sin embargo, sólo se aprobó una ley, denominada *Royalty II*, tramitada durante el gobierno del Presidente Ricardo Lagos, la que, para autores como Fazio y Parada (2006), no sería suficiente para asegurar el pago de las empresas mineras privadas, pues la renta se debería cobrar por el uso de un recurso, en este caso estatal, independiente del resultado final de su explotación. En cambio, esta ley establece un impuesto reducido sobre el resultado operacional y las empresas que tenían una concesión antes de la promulgación no están obligadas a incorporarse a la misma.

Para la mayor parte de los autores citados en esta sección, lo que está detrás de esta política minera es una tentativa de privatización de CODELCO, lo que estaría en concordancia con la lógica de mercado que prima en otros ámbitos económicos del país.

Cabe destacar que otro elemento que muestra el carácter contradictorio de la política chilena del cobre es que, durante los gobiernos de la Concertación, la Ley Reservada del Cobre se mantuvo vigente. Esta ley obligaba a CODELCO a destinar directamente el 10% de sus ventas – no sólo de sus ganancias – a las fuerzas armadas (lo que podría ser uno de los factores que explican la no privatización de CODELCO durante la Dictadura). Esta situación, por un lado, dificultaba la operatividad de la empresa, pues muchas firmas y bancos extranjeros presentaban reservas éticas ante la posibilidad de hacer negocios con una empresa que financia la compra de armas, y, por otro lado, impedía inversiones de CODELCO en países fronterizos como Perú y Argentina, junto con desequilibrar los presupuestos militares de la región.

Finalmente, otro elemento problemático, en este caso de la estrategia de desarrollo de CODELCO, es que viene reproduciendo un modelo laboral “precarizador” desde el propio Estado, por el proceso de subcontratación de sus empleados.

Así, para el año 2006, los trabajadores subcontratados de operación alcanzaban los 24.028, mientras que los trabajadores de planta (contratados por CODELCO) eran 17.936, lo que implica una razón de 1,34 trabajadores subcontratados de operación por cada trabajador de CODELCO. Lo que caracterizaría al régimen de subcontratación como la forma de relación laboral dominante en la estatal. Esta situación trae aparejada enormes diferencias de salarios, de los tipos de contrato, de los beneficios sociales (los trabajadores de CODELCO tienen: sistema de salud propio, bonos de vivienda, educación para los hijos, entre otras, mientras que los subcontratados no cuentan con nada de eso), diferencias en las jornadas de trabajo, en las condiciones de seguridad e incluso en las tasas de accidentes (mayores entre los subcontratados) (AGUILERA e VILLALOBOS, 2008).

Consideraciones finales

A lo largo de este artículo se intentó mostrar que Chile posee un proyecto de desarrollo “reprimarizado” y comprador de tecnología, en contraposición a lo que propone Manuel Castells. Sin embargo, no se pueden ignorar los avances experimentados durante los gobiernos democráticos de la Concertación en materia de crecimiento económico y social, por más que el patrón de acumulación capitalista y de regulación continúe siendo el mismo en lo medular que el que existía durante la dictadura.

Lo anterior queda en evidencia en el papel central que todavía juega el cobre en la economía chilena, a pesar de las contradicciones presentes en la política cuprífera, en particular, en lo concerniente al proceso de desnacionalización de esta riqueza natural, lo que distancia a Chile de la ola “renacionalizadora” de los recursos estratégicos presentes en otros países del continente (en particular Venezuela, Ecuador y Bolivia). Vale decir que una política soberana en relación a las riquezas nacionales de cada país no garantiza el tránsito de una economía adaptada pasivamente al capitalismo globalizado a una menos subordinada, pues siempre los recursos pueden ser mal invertidos, pero es claro que, en el caso de Chile, el cobre podría ser el soporte que financie el trayecto de una economía reprimarizada y compradora de tecnología a una economía menos subordinada en el contexto internacional.

Sin duda, cualquier economía basada en sus riquezas naturales no renovables está condenada a la insustentabilidad a largo plazo de su modelo. Es este

argumento el que permite cuestionar el carácter paradigmático del modelo chileno subrayado por Castells como una alternativa para otros países periféricos. El sociólogo brasileño José Maurício Domingues, precisamente criticando a Castells, realiza el mismo reparo: “es necesario preguntar en qué medida el modelo chileno sirve para América Latina. Chile es un país pequeño, de población reducida, que encontró un nicho particular – y altamente subordinado – en la división internacional del trabajo, y cuyo resultado es, con todo, incierto” (DOMINGUES, 2007, p. 75). Este autor considera que la descripción que hace Castells de Chile es la de una sociedad bastante atrasada y conservadora, cuya economía experimentó una reprimarización más sofisticada, pero reprimarización al fin y al cabo.

El caso chileno continúa siendo una fuente rica de experiencias para reflexionar sobre los proyectos de desarrollo en el continente, más aún cuando parece consolidarse la idea de que los países no están condenados necesariamente a mantener posiciones estructurales de desventaja en el escenario internacional. La trayectoria del país andino ineludiblemente debe ser tomada en cuenta, todavía más cuando cobra mayor vigencia la necesidad de resituar la tensa relación entre política y desarrollo económico en América Latina.

Referencias

- AGUILERA, Luis e VILLALOBOS, Cristóbal. El proceso de subcontratación en el siglo XXI. Relaciones Sociales y de Trabajo en los Subcontratistas de CODELCO. *Cuadernos de Estudios del Trabajo*, n.8, junio 24, 2008.
- ALBALA-BERTRAND, José Miguel. Cambio de la estructura productiva en Chile, 1986-1996: producción e interdependencia industrial. *Revista de la CEPAL*, n.88, Abril, 2006.
- ALCAYAGA, Julián. *Manual del defensor del Cobre*. Santiago: Tierra Mía, 2005
- AMSDEN, Alice. *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford: Oxford University Press, 2001
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Cinqüenta anos de Pensamento na CEPAL – Uma Resenha*. Rio de Janeiro: Record/CEPAL/Confecon. 1998.
- BOSCHI, Renato, Ed. *Variedades de Capitalismo, Política e Desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: UFMG. 2011.
- CAPUTO, Orlando, RADRIGÁN, Juan, et al. Manifiesto del cobre: el cobre es chileno y debe ser explotado en beneficio de los chilenos. *Chiapas*, n.15, 2003.
- CASTELLS, Manuel. *A Sociedade em Rede*. São Paulo/Rio de Janeiro: Paz e Terra, v.I, 1999

- _____. *Globalización, desarrollo y democracia: Chile en el contexto mundial*. Santiago: Fondo de Cultura Económica, 2005
- DOMINGUES, José Maurício. *A América Latina e A Modernidade Contemporânea*. Belo Horizonte: UFMG, 2009
- FAZIO, Hugo. *Lagos: El Presidente "progresista" de la Concertación*. Santiago: LOM, 2006
- FAZIO, Hugo e PARADA, Magaly. Las políticas macroeconómicas en el sexenio Lagos. In: Hugo Fazio (Ed.). *Gobierno de Lagos: balance crítico*. Santiago: LOM, 2006
- FRENCH-DAVIS, Ricardo. Chile, entre el neoliberalismo y el crecimiento con igualdad. *Nueva Sociedad*, n.183, Enero/Febrero, 2003.
- HOPENHAYN, Martín. *Ni Apocalípticos ni Integrados: Aventuras de la Modernidad en América Latina*. México: FCE, 1994
- KIELY, Ray. *The New Political Economy of Development: Globalization, Imperialism, Hegemony*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2006
- KLEIN, Naomi. *La Doctrina del Shock: el auge del capitalismo del desastre*. Barcelona: Paidós, 2007
- LATORRE, Hugo. La entrega incondicional del Cobre. In: Hugo Fazio (Ed.). *Gobierno de Lagos: balance crítico*. Santiago: LOM, 2006
- PIETERSE, Jan Nederveen. *Development Theory: Deconstructions/Reconstructions*. London: Sage Publications, 2001
- PINTO, Julio. Volumen III. La Economía: Mercados, empresarios y trabajadores. In: Gabriel Salazar y Julio Pinto (Eds.). *Historia Contemporánea de Chile*. Santiago: LOM, 2002
- RIESCO, Manuel. *Desarrollo del capitalismo en Chile bajo Pinochet*. Santiago: Ediciones ICAL, 1989
- SALAZAR, Gabriel. *Historia de la Acumulación Capitalista en Chile (Apuntes de Clases)*. Santiago: LOM, 2003