



“Política comercial y gremios empresariales en Chile, 1974-2014”.

Rodrigo Cuevas Ossandón.

Profesor guía: Dr. Octavio Avendaño Pavéz.

Tesis conducente al grado de Doctor en Ciencias Sociales

Resumen ejecutivo

La tesis estudió la profundización de la liberalización del comercio que experimentó Chile a partir de 1974, la que produjo un cambio en las relaciones entre Estado y empresarios en materia comercial, que se analizó mediante el estudio de las dos más importantes asociaciones gremiales del país, que son la Sociedad Nacional de Agricultura y la Sociedad de Fomento Fabril. Esta transformación adquirió características de cambio institucional, por cuanto estructuró a la organización colectiva del empresariado, tanto por el impacto que produjo en la composición de sus sectores productivos como en el desarrollo de las estrategias adaptativas que realizan ambas asociaciones. La presencia y desarrollo de la acción que realizan los propios gremios reforzó el alcance y el propio grado de liberalización que tomó la apertura chilena a los mercados internacionales, que reforzó por la acción realizada por las asociaciones empresariales analizadas. La investigación desarrollada consideró un período de tiempo comprendido entre 1974 y 2014, la que se realizó desde una perspectiva macro casual basada en un enfoque de Nuevo Institucionalismo Histórico en combinación con un diseño de investigación mixto.

Agradecimientos

La realización de esta investigación no habría sido posible sin el apoyo que recibí de instituciones y personas. Entre las primeras, la principal fue la Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (Conicyt), que me otorgó la Beca de Doctorado Nacional entre marzo de 2016 y septiembre de 2018, así como la Fundación Volcán Calbuco que me financió el arancel en 2015.

Respecto al apoyo brindado a nivel personal, resalto por sobre todo mi gratitud enorme a conversaciones, lecturas de distintos fragmentos y borradores de esta tesis, pero por sobre todo una sincera generosidad en compartir conmigo sus conocimientos, cariño y amistad en muchos casos, en distintas etapas y momentos.

En primer lugar, quiero destacar el apoyo de quien me guío en este proceso, el profesor Octavio Avendaño, un respaldo fundamental durante la totalidad de este proceso. En segundo lugar, a quienes evaluaron este proyecto, profesores Carlos Huneeus, Loreto Rebolledo, Carlos Ruiz Encina y Jaime Fierro.

No puedo dejar de mencionar a profesores del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile (IEI): Dorotea López, María José Henríquez, Francisco J. Prieto, Ricardo Gamboa, Miguel Ángel López, Eduardo Carreño y Andrés Dockendorff. Asimismo, una especial mención a profesores e investigadores visitantes del *German Institute of Global and Area Studies* (GIGA) que sintetizo en el profesor Detlef Nolte.

En la discusión de distintas versiones del manuscrito fueron un especial apoyo el profesor Christopher Martínez, de la Universidad Católica de Temuco, Cristóbal Villalobos y especialmente a los profesores Bastián González – Bustamante y Luis Garrido – Vergara, de la Universidad de Santiago, en la finalización de manuscrito. En distintas etapas de la tesis, agradezco infinitamente a Jaquelin Morillo Remesnitzky, un soporte invaluable en el orden de ideas. Contar con ella fue un aprendizaje que excede a un doctorado en sí mismo.

Finalmente, *Last But Not Least*, mi gratitud infinita a mi familia. Por su cariño incondicional, puertas siempre abiertas y especialmente, por la paciencia mostrada en mis etapas, tanto de palabras como silencios excesivos respecto de un trabajo que a veces pareció sin fin, pero que, gracias a ellos, lo tuvo.

Índice

Introducción	10
Estructura y organización de la tesis.....	14
Capítulo 1: Enfoques teórico y metodológico de la investigación	20
Introducción.....	20
Características de la organización colectiva del empresariado chileno.....	23
Características de los gremios seleccionados.....	26
Liberalización del comercio y cambio institucional.....	32
Perspectiva neo-insitucionalista.....	37
Procesos de continuidad y cambios.....	41
Estudio de los Grupos de Interés.....	44
Marco metodológico.....	47
Diseño de investigación	47
Enfoque.....	48
Diseño metodológico y fuentes.....	50
Técnicas de investigación aplicadas.....	53
Capítulo 2: Reforma de mercado, liberalización del comercio y empresariado en América Latina (1970-2016).....	67
Introducción.....	67
Liberalización del comercio y reformas de mercado en América Latina.....	68
Definición de variables	73
Efectos de multicausalidad de las reformas de libre mercado y cambios en el empresariado	76
Transformaciones en el empresariado y liberalización del comercio.....	81
Conclusiones y hallazgos del capítulo.....	98
Capítulo 3. Cambios en el empresariado y liberalización el comercio en Chile.....	100
Introducción.....	100
Cambios en el empresariado y liberalización del comercio.....	105
Liberalización del comercio en los sectores agrícola e industrial.....	115
Impacto de la liberalización del comercio en la agricultura e industria, según el efecto inicial de la transformación económica.....	124
Conclusión y hallazgos del capítulo.....	131
Capítulo 4: Industriales y agricultores ante la liberalización del comercio.....	136
Introducción.....	136
Agregación del interés empresarial ante la liberalización comercial	145
Implementación de las reformas de mercado en la Junta Militar (1973-1974)	145
El Inicio de la liberalización del comercio visto por la SOFOFA y la SNA.....	149
Conclusión y hallazgos del capítulo.....	159

Capítulo 5: Industriales y agricultores en la etapa de acuerdos comerciales.....	162
Introducción.....	162
El inicio de la etapa de acuerdos comerciales.....	164
Tramitación legislativa de acuerdos de libre comercio.....	172
Análisis de posiciones ante los acuerdos de libre comercio.....	178
Presentación de resultados.....	182
Rechazo a un acuerdo de libre comercio a nivel regional y distrital	189
Tramitación legislativa y participación de la SNA y la SOFOFA.	196
El caso del Acuerdo MERCOSUR.	201
Conclusiones y hallazgos del capítulo.....	204
Conclusiones.....	207
Bibliografía.....	215

Gráfico 1: Inflación en América Latina, 1970-2016	54
Gráfico 2: Varianza compartida de sectores productivos	56
Gráfico 3: Autocorrelación de residuos	62
Gráfico 4: Autocorrelación de residuos, según sectores	63
Gráfico 5: Autocorrelación parcial según sectores.....	64
Gráfico 6: Efectos multicausales de las reformas de libre y mercado y los cambios en el empresariado. Coeficientes estandarizados	79
Gráfico 7: Transformación en el empresariado Chile, Colombia, México y Perú.	86
Gráfico 8: Evolución de las exportaciones de alimentos, 1970-2016.....	88
Gráfico 9: Evolución de la agricultura tradicional, 1970-2016.	89
Gráfico 10: Evolución de la industria manufacturera, 1970-2016.	90
Gráfico 11: Evolución exportaciones de energía, 1970-2016.....	91
Gráfico 12: Evolución exportaciones mineras, 1970-2016.....	91
Gráfico 13: Cambios en el empresariado, 1860 - 2010	104
Gráfico 14: Cambios en el empresariado, 1860 - 2010	106
Gráfico 15: Cambios en el empresariado y liberalización del comercio, 1860 – 2010	108
Gráfico 16: Impacto de la apertura del comercio exterior, según período.....	110
Gráfico 17: Variaciones de los efectos de la liberalización comercial sobre el empresariado.....	112
Gráfico 18: Dinámicas de una mayor apertura económica sobre el empresariado chileno (1860-2010)	113
Gráfico 19: Importancia de la agricultura y la industria en Chile (1860-2010)	116
Gráfico 20: Impacto de la apertura del comercio en la agricultura y la industria.....	119
Gráfico 21: Apertura al Comercio (% PIB) y precio internacional del cobre, 1960-2010	119
Gráfico 22: Impacto inmediato de una mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado industrial y agrícola.....	128
Gráfico 23: Impacto de la mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado industrial, según período.....	130

Gráfico 24: Impacto de la mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado agrícola, según período.	130
Gráfico 25: Aprobación de casos seleccionados, según acuerdo	177
Gráfico 26: Efecto del empleo agrícola y rechazo de TLC.....	186
Gráfico 27: Efecto del empleo agrícola y rechazo de TLC, según tipo de región agrícola.	187
Gráfico 28: Importancia del empleo agrícola y rechazo de TLC, según sector político.	188
Gráfico 29: Importancia del empleo agrícola y rechazo de acuerdos de libre comercio, según acuerdo involucrado.....	189
Gráfico 30: Variabilidad en rechazo de acuerdos de libre comercio, según región. ..	193
Gráfico 31: Variabilidad en rechazo de acuerdos de libre comercio, según distrito..	194
Gráfico 32: Impacto del empleo agrícola y efecto distrital en el rechazo de acuerdos de libre.....	196

Cuadro 1: Presidentes de la SOFOFA y la SNA, 1974-2019	28
Cuadro 2: Correlación entre indicadores de Reformas de libre mercado.....	55
Cuadro 3: Resultados para índice de variabilidad sectorial	57
Cuadro 4: Efectos multicausales entre las reformas de libre mercado y los cambios en el empresariado.....	58
Cuadro 5: Resultados de Análisis Factorial de 6 sectores	61
Cuadro 6: Resultados de Análisis Factorial (4 sectores)	62
Cuadro 7: Estimaciones con y sin inclusión de efecto período. Caso Industria.....	65
Cuadro 8: Estimaciones con y sin inclusión de efecto período. Caso Agricultura	66
Cuadro 9: Descripción de variables utilizadas en estimación de efectos multicausales	75
Cuadro 10: Efectos multicausales de las reformas de libre y mercado y los cambios en el empresariado. Coeficientes estandarizados	79
Cuadro 11: Estimación de efectos directos e indirectos	80
Cuadro 12: Cambios en el empresariado y reformas de libre mercado.	82
Cuadro 13: Transformación del empresariado en países más expuestos a las reformas de libre mercado.	84
Cuadro 14: Cambios en el empresariado en Chile, Colombia, México y Perú.....	85
Cuadro 15: Descripción de cambio sectorial e importancia de las exportaciones según sector.	87
Cuadro 16: Descripción resultados casos chileno y mexicano (1970-2016)	95
Cuadro 17: Concentración de productos y diversificación de exportaciones, Chile – México, (años seleccionados)	95
Cuadro 18: Índice de consistencia, Chile v/s México.....	97
Cuadro 19: Solución parsimónica	98
Cuadro 20: Apertura comercial y cambios en el empresariado (1860-2010).....	111
Cuadro 21: Efectos de corto y largo plazo del impacto de la apertura al comercio exterior (1860 – 2010)	114
Cuadro 22: Liberalización comercial en la agricultura e industria, 1860 – 2010.....	118

Cuadro 23: Efectos de corto y largo plazo del impacto de la apertura al comercio exterior (1860 – 2010)	123
Cuadro 24: Impacto inmediato de una mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado industrial y agrícola.....	127
Cuadro 25: Exportaciones chilenas de bienes (%), según sector y años seleccionados (1960-1973).....	140
Cuadro 26: Exportaciones chilenas (%). Sector y años seleccionados (1974-1981)...	142
Cuadro 27: Exportaciones chilenas (%). Sector y años seleccionados (1982-1989). En porcentajes	143
Cuadro 28: Índice de producción industrial (%), 1968 – 1973. Base 100 = 1968	144
Cuadro 29: Reducción arancelaria a las importaciones, 1973-2003.	167
Cuadro 30: Grados de liberalización en Acuerdos de Libre Comercio en Chile.....	169
Cuadro 31: Aprobación de acuerdos de libre comercio en el Congreso Nacional (%). Porcentajes estimados respecto a parlamentarios presentes en la respectiva sesión..	176
Cuadro 32: Alternativas frente a la aprobación de Acuerdos de Libre Comercio.....	183
Cuadro 33: Alternativas frente a la aprobación de Acuerdos de Libre Comercio II.	185
Cuadro 34: Resultados de estimación multinivel. (Variación intercepto).	192
Cuadro 35: Grupos de interés y acuerdos comerciales en el Congreso.	199
Cuadro 36: Votación de acuerdos de libre comercio en Comisión de Relaciones Exteriores.	200

Introducción

La presente tesis estudia las características que presentó la política comercial, expresada en la liberalización de la misma, acaecida en Chile entre los años 1974 y 2014, que son explicadas por los cambios producidos en el empresariado por su implementación en este período. La investigación fue desarrollada bajo un enfoque del nuevo institucionalismo histórico mediante el desarrollo de un estudio de caso en combinación con un diseño de investigación mixto.

La implementación desde este proceso presenta un grado de profundidad bastante elevado, el que se ha ido incrementando a lo largo del tiempo, desde una apertura al comercio de carácter unilateral iniciada en 1974, expresada en la desgravación a los aranceles a las importaciones, hasta comprometer mediante acuerdos internacionales (Tratados de libre comercio o TLC) no sólo la apertura comercial, sino que el funcionamiento de ámbitos regulatorios, que se inicia a mediados de la década de los noventa y que se desarrolla hasta la actualidad.

La liberalización del comercio involucró una transformación mayor en la relación entre Estado y Mercado, que fue más allá de establecer determinadas reglas del juego (North, 1990) y sino que, según se argumenta en el desarrollo de la presente investigación, transformó no sólo a las características del empresariado existente antes del cambio de modelo económico, en términos de su estructura productiva (Campero, 1984; Ahumada, 2019; Ruiz, 2019), sino que a la organización colectiva del mismo. En la tesis se analizaron las dos asociaciones empresariales de mayor trayectoria, que son la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) y la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), que han agrupado en mayor medida los intereses de industriales y agricultores respectivamente.

El estudio de liberalización del comercio es relevante porque, a diferencia de otras políticas vinculadas al cambio de modelo económico que son implementadas durante la dictadura militar y que han permanecido en el tiempo, es un proceso que, en general, ha sido menos abordado en una perspectiva que involucre un período temporal extenso, donde los principales trabajos son enfoques económicos, siendo los más destacados los trabajos desarrollados por Ricardo Ffrench – Davies (Ffrench-Davis R., 2014) o Dominique Hachette

a comienzos de la década de 2000 (Hachette, 2000). Una de las excepciones es un libro publicado recientemente por José Miguel Ahumada, que la aborda desde la economía política internacional, pero que se enfoca en los cambios generados a nivel de sector productivo y no en los empresarios en cuanto actores (Ahumada, 2019).

El papel del empresariado en este proceso se ha abordado para períodos de tiempo específicos y acotados, como fue la implementación misma de las reformas económicas (Campero, 1984) o enfocados en la negociación de acuerdos de libre comercio o TLC (Bull, 2008; Gamboa, 2008: 2013; Whener, 2011). Si bien, en una perspectiva más amplia el estudio de la organización colectiva del empresariado, a través de sus asociaciones o gremios, ha sido desarrollada por Eduardo Silva (Silva E., 1996), quien amplía su estudio hasta mediados de la década de 1990, o en trabajos que lo abordan desde una perspectiva comparativa entre países (Schneider B., 2004; Undurraga, 2014), es más bien escaso una investigación que combine tanto los efectos producidos por la liberalización del comercio en el empresariado, como un análisis respecto a cómo éste actor desempeña un rol fundamental en las características que toma la apertura comercial.

La presente tesis busca contribuir, desde la perspectiva de analizar este proceso bajo una dinámica de cambio institucional, a desarrollar, en un mismo objeto de investigación, tanto el proceso de transformación que fue el abrir el comercio exterior como el papel que ha desempeñado la organización colectiva del empresariado en su profundización, no obstante ser éste actor uno de los principales afectados por dicho cambio.

¿Por qué la liberalización comercial? Una de sus principales singularidades es que, no obstante de los importantes y profundos cambios que produjo su implementación, es una política que en general, ha sido escasamente cuestionada, incluso en contextos de importante crítica a diversos aspectos del modelo económico, donde la liberalización del comercio es vista como un elemento positivo (Atria, Larrain, Benavente, Couso, y Joignant, 2013) o incluso su profundización es vista como una mejora implementada bajo la era de la Concertación (1990-2010) a este proceso (Landerretche, 2014).

Esta característica toma una especial relevancia en 2019 con la discusión del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CTPP-11), que es un acuerdo que vincula a Chile con Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú,

Singapur y Vietnam y que se basa en la negociación original del *Transpacific-Partnership* o TPP, que involucró originalmente a los países señalados más los Estados Unidos, el que presenta una agenda explícita en liberalizar la economía en su conjunto (Cuevas, 2014; Lim, Elms, y Low, 2012). Si bien este caso específico no se analizó en detalle en la presente investigación, pues su propósito era el estudio de un período distinto, sí es bastante ilustrativo para resaltar, por un lado, tanto la continuidad que presenta el desarrollo e implementación de este proceso, en gobiernos de distinto signo, como por la profundidad que ha adquirido desde los inicios de la apertura comercial.

Originalmente, este acuerdo comenzó su proceso de negociación durante el primer gobierno de Michelle Bachelet, continuó bajo la presidencia de Sebastián Piñera y finalizó su negociación en 2016. Tras el retiro de EE.UU., una vez que asumió Donald Trump como primer mandatario de ese país, uno de los países que es un activo impulsor del CTPP-11 fue Chile. Este acuerdo, que es una continuación del TPP original, contiene uno de los mayores niveles de compromisos no sólo de la liberalización del comercio, sino que por esta vía del modelo económico en su conjunto, fue impulsada activamente por la segunda administración de Michelle Bachelet¹, un gobierno al que se le cuestionó paradójicamente por cuestionar los fundamentos del modelo económico.

En el conjunto de los TLC firmados por Chile, CTPP-11 es el tercer acuerdo de mayor profundidad en esta materia suscrito por el país, sólo tras los casos de Corea del Sur, Australia y Estados Unidos. Cada uno de éstos fueron impulsados y firmados por presidentes de signo político de izquierda, que en principio son menos proclives a las ideas de libre comercio que en el caso de otro sector, los que se encuentran entre los 40 tratados de libre comercio de mayor alcance en su liberalización, sobre un total de 647 convenios firmados en todo el mundo en un período transcurrido entre 1948 y 2016 (Dür, Baccini, y Elsig, 2014)².

Esta paradoja llevó a plantear por qué se dio esta particularidad en que al final de este período, la liberalización del comercio fuese tan lejos, más allá incluso de lo que la misma

¹“Canciller Muñoz realizó conferencia sobre los logros de la política exterior de Chile en los últimos cuatro años”, nota publicada por el [Ministerio de Relaciones Exteriores](#) el 9 de marzo de 2018. [Último acceso, 5 de julio de 2019]

² La información señalada corresponde a la última actualización del índice de profundidad de cada acuerdo de libre comercio (*Depth*), datos a los que se accedió en la base de [Design of Trade Agreements](#) o DESTA. [Último acceso, 5 de julio de 2019]

dictadura militar impulsó en sus orígenes, considerados como la edad de oro de las ideas neoliberales (Vergara, 1984; Ffrench-Davis R., 2014). Este elemento, implicó que este proceso se problematizara en términos de una política de transformación institucional, al ser precisamente uno que tiene un origen en las reformas económicas iniciadas en 1974 pero cuyos efectos más profundos se visualizan treinta o cuarenta años más tarde. Como se plantea en el desarrollo de la presente tesis, analizarla en estos términos contribuye a comprender paradojas de este tipo.

¿Por qué el empresariado? Un proceso de transformación institucional que involucre una profundidad mayor y que perdure en el tiempo, tiene un elemento de gran importancia en la capacidad que tiene el Estado de definir y establecer de alianzas con grupos que no están directamente vinculados con el sistema político, como por ejemplo ocurrió en la creación y perdurabilidad de los regímenes de Estado de Bienestar Europeos (Esping-Andersen, 1990; Hicks, 2000) o en la implementación de políticas sociales (Pribble, 2013). Asimismo, si bien otros tipos de grupos también participaron en la liberalización comercial, en cuanto proceso decisorio, son los empresarios quienes más se involucraron en este proceso (Bull, 2008; Avendaño y Cuevas, 2018; Segovia y Gamboa, 2019).

En el caso de la apertura comercial, el empresariado ha cumplido un rol de apoyo al gobierno en la negociación de acuerdos de libre comercio, *pero* específicamente en aquellos sectores que previamente se beneficiaron con la apertura que se inicia antes de 1990 (Bull, 2007; Whener, 2011). La liberalización del comercio ha constituido un espacio de colaboración entre gobierno y empresariado, especialmente en un contexto en que ésta fue particularmente difícil, como ocurrió especialmente a inicios de la década de 1990 (Huneus, 2001; Campero, 2003; Avendaño y Cuevas, 2018). Sin embargo, ello no fue así cuando se implementó esta política, donde pese a existir una mayor afinidad política entre empresariado y gobierno, incluso en el cambio de modelo económico, la apertura del comercio fue un espacio de disputa entre ambos (Campero, 1984; Silva E., 1996)

Por ello, en una comprensión más acabada de cómo se ha desarrollado la liberalización comercial, en términos de transformación institucional, no sólo implica comprender el proceso mismo de ésta, tanto en sus orígenes como en la profundidad que ésta alcanzó cuarenta años de su implementación en 1974, sino que entender el rol que desempeñó

en su desarrollo un actor central en esta dinámica, como fue el empresariado, que es estudiado a través de su organización colectiva, específicamente en los sectores industrial y agrícola, que fueron los sectores en que esta transformación fue mayor.

Por tanto, el objetivo general de la tesis es estudiar el efecto que tuvo la implementación de la liberalización comercial sobre la SOFOFA y la SNA, que tiene como consecuencia el proceso formativo que da origen a una coalición entre éstos sectores del empresariado y el Estado, que acentuó posteriormente la apertura a los mercados internacionales.

A partir de ello, se desprenden dos objetivos específicos, siendo el primero estimar el efecto de la apertura comercial en la composición y funcionamiento de los principales gremios empresariales, específicamente la SOFOFA y SNA. En el caso del segundo, es caracterizar y determinar, a partir de la redefinición que implicó esta transformación en estos gremios, en sus estrategias adaptativas frente a este proceso.

En consecuencia, la hipótesis que guía la presente tesis es que la continuidad y profundización de la orientación liberalizadora de la política comercial chilena responde a un proceso que transforma al empresariado organizado en la SOFOFA y la SNA, y que como resultado de éste se genera una coalición entre éstos y el Estado.

Estructura y organización de la tesis.

La presente investigación se plantea en cinco capítulos. En el primero de ellos, se argumentará la relevancia de considerar a estos dos gremios en específico, a partir tanto de su mayor tradición y trayectoria organizativa, como asimismo a que éstas asociaciones son los más relevantes por las características que implicó, en términos de cambio institucional, la liberalización comercial. Ello hizo descartar un sector que es de gran relevancia en la economía nacional, como lo es minería, en especial la cuprífera, tanto porque la Sociedad Nacional de Minería (SONAMI) hasta entrado el siglo XXI no consideró a la gran minería privada ni a la Corporación Nacional del Cobre (CODELCO), sino porque la minería presenta características específicas que no son mayormente afectadas por liberalización comercial.

En relación a los fundamentos teóricos que sustentan la presente investigación, se argumenta que abordar la liberalización comercial bajo el soporte conceptual que provee el nuevo institucionalismo permite una mejor comprensión de la trayectoria que tomó en el período analizado la apertura del comercio, que posibilitará tanto identificar las *coyunturas críticas* (Mahoney, 2001; Collier y Collier, 2002) como la proyección que tomó los efectos de esta transformación institucional (Pierson 2000; 2004). Para ello, se planteó originalmente examinar tres tipos de coyunturas críticas, que son la fase inicial de la implementación de reformas económicas (1974-1981), la crisis de 1982 y la fase de acuerdos de libre comercio, que se inicia a partir de 1990, para posteriormente, dados los resultados obtenidos en el capítulo 3, centrarlas en dos.

Asimismo, se argumentará que en el estudio de los gremios empresariales el enfoque más apropiado es de los grupos de interés, tomando en cuenta las características que presenta la relación entre Estado y Mercados en América Latina, que lo diferencian de una perspectiva tradicional de una relación de este tipo, como son los enfoques vinculados a otras líneas investigativas, como el neo-corporativismo.

Respecto al diseño de investigación propuesto, éste se definió como de carácter mixto y secuencial, argumentándose al respecto que, dadas las características propuestas en la tesis, que involucra tanto al estudio de un cambio institucional como de las estrategias adaptativas desarrolladas por un actor, requieren una estructura de este tipo. El carácter de la investigación a su vez, hizo necesaria una integración a nivel de técnicas y fuentes, para lo cual a lo largo de la tesis se emplearon una diversidad de las mismas para materias específicas en cada uno de los capítulos. Una subsección de los principales ajustes realizados en términos de su implementación, específicamente aquellas que requirieron un refinamiento y una explicación más detallada, fue incluida como una subsección al final de esta sección, con el propósito de facilitar la lectura de la tesis.

En el segundo capítulo, se analizó el impacto que tienen las reformas de libre mercado, específicamente la liberalización comercial, sobre el empresariado en América Latina, comparación que recogió una de las principales sugerencias realizadas durante el examen de calificación al proyecto que dio forma a la tesis, que fue tomar en cuenta otras experiencias nacionales. El efecto de este proceso, en general, es que produjo importantes

cambios en el empresariado, favoreciendo a sectores que logran insertarse en mercados más abiertos, como son aquellos ligados al sector servicios, a industrias como la agroalimentaria o vinculadas a la explotación de recursos naturales, siendo especialmente los dos primeros sectores distintos a los que se desarrollaron bajo el modelo de sustitución de importaciones. Al mismo tiempo, las transformaciones ocurridas en el empresariado influyeron en el curso que tomó una mayor exposición al comercio internacional, que es de una profundización de este proceso.

Sin embargo, este patrón varía de manera bastante importante de acuerdo a cada experiencia nacional. Estas diferencias se advierten incluso en países que hacia el final del período presentaron un esquema similar en el tipo de apertura comercial desarrollado por Chile, como lo son aquellos integrantes de la Alianza del Pacífico. La liberalización del comercio, en comparación al caso chileno, tendría un mayor impacto en Colombia, siendo más similar a Perú, pero especialmente a México. Al contrastar más detalladamente la experiencia chilena y mexicana, no obstante, las diferencias son bastante importantes, presentando en este último, un mayor desarrollo del sector industrial y una diversificación en sus exportaciones que nuestro país, pero una concentración más elevada en sus mercados de destino.

El análisis desarrollado en este capítulo confirmó la excepcionalidad de la apertura comercial chilena, incluso entre casos que en principio aparecían como similares, lo que justificó que en los capítulos sucesivos se diseñaran y elaborasen tomando en cuenta esta condición, planteándose en consecuencia realizar una comparación *intra* y no entre países.

En el tercer capítulo se analizó, desde una perspectiva histórica entre 1871 y 2010, como una mayor exposición al comercio internacional fue dando forma al empresariado nacional, que cambió de manera sustantiva a partir del inicio de las reformas económicas de la dictadura militar. La decisión de ampliar un período se debió a que el resultado de la compilación de antecedentes mostró que la presencia de las ideas favorables al libre comercio se presentaba ya desde el siglo XIX, mucho antes de la implementación de un esquema de inserción en los mercados internacionales basado en la sustitución de importaciones, que fue el modelo económico reemplazado a partir de 1974.

En el desarrollo del capítulo se muestra cómo el resultado del cambio de reglas en relación a la apertura, que es expresa en la importancia del comercio internacional fue modificando al empresariado, siendo su principal efecto una transformación estructural que va más allá de una reforma del tipo *Consenso de Washington*, sino un proceso más profundo como fue una *Revolución Capitalista* (Vergara, 1984; Martínez y Díaz, 1996; Gárate, 2012), por cuanto este cambio institucional no sólo implicó mayor liberalización en el comercio internacional, sino que un cambio de reglas de un calado mayor, que tendrá efectos en cómo el empresariado se relaciona con el gobierno a partir de entonces.

En los resultados analizados, se mostró la relevancia que tuvo el iniciar el proceso de liberalización comercial en 1974, que tiene una mayor importancia en términos de explicar el proceso de cambios en agricultores e industriales que una magnitud mayor de inserción comercial en los mercados internacionales. Es el tipo de reforma que se inicia desde el Estado, en las condiciones de 1974, lo que determina el curso institucional que tendrá posteriormente proyecciones en una profundización de la liberalización comercial como mecanismo regulador de las relaciones Estado – Empresariado en éste ámbito, constituyéndose en la principal coyuntura crítica que determina una trayectoria del tipo *Path Dependence* o *dependencia del camino* (Pierson, 2000: 2004), que aparece más relevante que la apertura vía acuerdos de libre comercio a partir de los 90' y que la misma crisis de 1982. Los hallazgos obtenidos permitieron constatar considerar finalmente dos *coyunturas críticas*, que dieron forma a los capítulos 3 y 4, que fueron el inicio de la apertura comercial y la etapa de acuerdos comerciales.

Junto con el calado de la transformación institucional que significó la apertura comercial, estos cambios fueron más profundos en industriales que agricultores, lo que se presenta como un elemento en principio bastante contraintuitivo, dada la mayor relevancia que tenía en la economía nacional este sector y por tanto como un actor que habría sido más resistente a este proceso, pero que da cuenta la relevancia que representó la liberalización comercial.

En el capítulo cuarto se examinó en detalle las paradojas que ocurren tanto en el empresariado agrícola como en el industrial en la fase de inicio de la apertura comercial, principalmente porque no resulta del todo plausible que la implementación de un proceso con

consecuencias tanto o más devastadoras que las políticas económicas de la Unidad Popular en el empresariado, implicara que la reacción de este actor fuese completamente distinta. Para ello, se estudiaron los recursos organizativos con los que contaba tanto la SOFOFA como la SNA en poder adaptar a los sectores que organizaban colectivamente a la dinámica que implicó la transformación institucional en las reglas que regulaban su inserción en los mercados internacionales.

Entre los principales hallazgos de este capítulo, se encuentran que la importancia económica previa a nivel sectorial no fue un factor importante, como tampoco la adhesión en términos ideológicos y/o programáticos al nuevo modelo, sino que el despliegue de otro tipo de recursos, como su vinculación con cuadros decisorios de la dictadura, proceso en el cual fue bastante más eficiente la SNA que la SOFOFA, pese a su menor peso en la economía chilena. Este hecho marcará que en la siguiente etapa fuesen precisamente los agricultores los que desplegaron una mayor resistencia ante la profundización de este proceso a partir de 1991.

En el capítulo 5 se desarrolla la agregación de intereses desplegada por el empresariado en la etapa de acuerdos comerciales, que es cuando se acentúa la liberalización del comercio, por medio del estudio de una selección de acuerdos que presentaron un mayor espacio de disputa por parte de las asociaciones estudiadas en su tramitación legislativa. Los resultados mostraron que no fue la profundización de la liberalización el eje que estructuró el despliegue de las estrategias adaptativas desarrolladas por agricultores e industriales, sino que la capacidad de los propios gremios en vincular sus intereses sectoriales con los representados por los propios parlamentarios, que son de tipo distrital, en combinación con la mayor afinidad ideológica.

En esta etapa, resultó de mayor importancia la labor realizada por la SNA, más que la SOFOFA, situación que se explica porque, en términos relativos, el proceso transformador de la liberalización del comercio presentó un menor impacto en la capacidad organizativa de agricultores, respecto de lo ocurrido entre los industriales. Sin embargo, así como la introducción de las reformas de mercado en 1974 marcó de manera decisiva la reestructuración de industriales, los acuerdos de libre comercio completaron el proceso para el caso de los agricultores.

Ello permitió dimensionar los alcances del proceso de cambio institucional en las reglas que regularon la relación Estado – empresarios entre 1974 y 2014, puesto que la liberalización del comercio dejó de ser una temática en disputa para constituirse en un paradigma (Hall P. A., 1992), siendo el resultado de este proceso en que la apertura al comercio exterior pasa a constituirse, dentro de las políticas de liberalización económica, la que presenta un menor cuestionamiento.

Capítulo 1: Enfoques teórico y metodológico de la investigación

Introducción.

El presente capítulo expone antecedentes, fundamentos teóricos y metodológicos que sustentan la presente investigación. En el desarrollo de la tesis, la temática transversal a los distintos capítulos considerados es un análisis de la relación entre Estado y Mercados, que se expresó en el desarrollo del proceso de liberalización comercial, que estructuró la manera en que el empresariado, específicamente industriales y agricultores, adaptaron sus estrategias de agregación de intereses en materia de comercio exterior.

La liberalización del comercio, que se inició en 1974, tuvo importantes consecuencias en la organización del empresariado, tanto por la aparición y relevancia que adquieren aquellos sectores que son capaces de vincularse de una manera eficaz a la apertura del comercio exterior y, al mismo tiempo, en la disminución e incluso una desaparición de actores que fueron de una gran importancia en el modelo de desarrollo económico vigente hasta 1973 (Álvarez, 2015; Campero, 1984; Winn, 2004)

Esta transformación, que se analizó en el caso de la liberalización del comercio, presenta una singularidad bastante importante que la diferencia de otras medidas implementadas en el marco de las reformas económicas iniciadas durante la dictadura, que son sus rasgos de continuidad y profundización, dinámica que se produce de manera indistinta en gobiernos de distinto tipo y signo político. Asimismo, es un ámbito que, en general, no es evaluado como un aspecto del modelo económico que deba ser reformado o incluso fuera de discusión (Hachette, 2000; Büchi, 2008; Atria, Larrain, Benavente, Couso, y Joignant, 2013; Landerretche, 2014; Ffrench-Davis R., 2014).

En ese sentido, una evaluación más crítica de este proceso se advirtió en los grados en que debía aplicarse la apertura comercial, más que en su fondo, se dan especialmente en el contexto de la crisis de 1982 (Tironi, 1985; Ffrench-Davis R., 2014), planteándose más excepcionalmente una crítica en el carácter que pueden tener determinados acuerdos de libre comercio en consolidar el modelo económico, fundamentalmente en sus contenidos ligados al ámbito regulatorio (Riquelme, 2016; Fazio, 2004).

Un caso reciente, y relativamente excepcional en el conjunto de tratados comerciales por sus visibilidad y grado de polémica, es el Acuerdo CTPP-11, siendo en este último caso una temática que se ha planteado en una discusión a nivel de medios de comunicación, en la que destacó principalmente la figura del Profesor de la Universidad de Cambridge José Gabriel Palma³, o en actividad realizada por organizaciones no gubernamentales (ONG's) en redes sociales de Internet, estudiada para la caso del TPP original (Aranda, 2016). Precisamente, el TPP, en sus ambas versiones, es un elemento ilustrativo respecto al consenso que adquirió por la apertura del comercio a lo largo del tiempo, pues este último acuerdo aún siendo el más polémico, es impulsado precisamente por un gobierno al que se le habría calificado por su intención de implementar reformas al modelo económico, y en el que la apertura del comercio constituye precisamente una de sus piedras angulares.

Para analizar el impacto que tiene el proceso de liberalización comercial sobre la organización colectiva del empresariado, éste se abordará como un proceso de cambio institucional, cuyo marco conceptual se basará en el *Nuevo Institucionalismo Histórico*. El impacto que tiene la apertura comercial es un caso que responde a las singularidades del caso chileno, es desarrollada en los capítulos 2 y 3. Respecto del estudio del empresariado, cuya transformación producto de la liberalización del comercio es un elemento que explicaría de manera sustantiva la excepcionalidad que toma en Chile, es abordada en los capítulos 4 y 5.

En consecuencia y tomando en consideración las características de la presente tesis, la estructura del capítulo es la siguiente. Una primera sección presenta antecedentes generales respecto de cómo se entenderá tanto a los actores como al proceso abordado. En un primer apartado, respecto del empresariado, ello se realizó por medio de su organización colectiva, que son sus asociaciones, explicando al respecto por qué se seleccionaron en este estudio la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) y la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA).

³ Algunos ejemplos de esta discusión pueden observarse en entrevistas realizadas a Palma o en columnas de su autoría publicadas por medios de comunicación o en respuestas a los planteamientos formulados por el profesor de la Universidad de Cambridge. Al respecto, ver, “José Gabriel Palma: "La ganancia comercial de Chile en el TPP-11 es irrelevante. Es mucho más lo que perdemos", 3 de junio de 2019, [Entrevista en El Mostrador TV](#) [Último acceso, 20 de junio de 2019], “El TPP-11, el gobierno saliente y la “utopía-invertida”, Columna publicada en [CIPER-Chile](#) el 9 de Marzo de 2018, mientras que una respuesta y “Declaración pública: Negociadores del CPTPP rechazamos dichos del Sr. José Gabriel Palma”, publicada por la [Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales](#) (DIRECON), del Ministerio de Relaciones Exteriores el 13 de mayo de 2019. [Último acceso de estos documentos, 20 de junio de 2019]

Un segundo apartado desarrolla el enfoque principal en que se basa la opción de abordar la liberalización del comercio como un proceso de cambio institucional, fundamentado en el *Nuevo Institucionalismo Histórico* (NIH), el que permitirá dimensionar un proceso de transformación propiamente tal, por medio constatar sus singularidades y *coyunturas críticas* que definen este curso de acción (Capoccia y Kelemen, 2007). Una segunda subsección, explica porqué sería apropiado abordar al empresariado desde la perspectiva de los grupos de interés. Ello porque en el desarrollo que toma la introducción de una determinada política, es esencial no sólo los cambios que ésta produce en los grupos, en este caso el empresariado, sino que también tiene qué ver pasa y cómo reaccionan ante estos eventos los propios gremios.

En el estudio del proceso de implementación de la apertura comercial, que es la expresión u *outcome* en que se expresa este cambio institucional (Hall P., 1986) se identifican dos *coyunturas críticas* que son especialmente relevantes. La primera de ellas es el proceso de liberalización comercial iniciado en la dictadura militar, mientras que el segundo es la suscripción de acuerdos comerciales, tras descartar una tercera que fue la crisis de 1982.

En el marco de la presente tesis, se analizó en específico la primera, básicamente porque en las características que tomó el caso chileno (que se analizan en los capítulos 3 y 4), porque los resultados obtenidos en el capítulo 3 nos muestran que en realidad, la suscripción de acuerdos comerciales es una consecuencia del proceso iniciado en la dictadura militar, en el que la adopción de este tipo de políticas es más bien un mecanismo para consolidar procesos de apertura económicos previamente iniciados. Los tratados de libre comercio sí se analizaron en el capítulo 5 por su utilidad para contrastar cómo organizó colectivamente los sectores empresariales analizados respecto al período dictatorial, que es la consecuencia de la transformación iniciada por la dictadura militar.

La tercera sección del capítulo 1, por su parte, consiste en la exposición de los fundamentos del diseño metodológico bajo el cual se operacionalizaron las preguntas de investigación, que es de carácter mixto definido en términos secuenciales, diseño que, según se explicará en la respectiva subsección, se adecúa de mejor forma a los propósitos que se planteó desarrollar en esta tesis. Finalmente, se presenta una subsección explicará en detalle los principales ajustes implementados en los capítulos 2 y 3.

Características de la organización colectiva del empresariado chileno⁴.

En el desarrollo de la tesis se estudiará al empresariado a través de su organización colectiva, que son sus asociaciones. Es una temática cuya investigación es escasa, la que tiende a enfocarse en el proceso de transición a la democracia o en la década de los 90's, en que su énfasis principal es el rol de este actor como uno político, que se encuentra esencialmente ligado a sectores de derecha y vinculado ideológicamente a la dictadura militar. El empresariado, a su vez, presenta un grado de pragmatismo bastante importante en la defensa de sus intereses sectoriales vinculados al desarrollo de sus actividades económicas (Rehren, 1995 ; Silva, 1996; Huneeus, 2001; Campero, 2003; Arriagada, 2004; Álvarez, 2015).

Más recientemente, el estudio sobre el empresariado se vincula con el proceso de formulación de políticas públicas (Scapini, 2006; Álvarez, 2015), junto a una mayor presencia y participación de sus representantes en las comisiones que analizan materias propias del interés de este actor en el Congreso Nacional, especialmente en aquellas con un mayor grado de especialización en materias económicas, siendo una de sus principales características un mayor número tanto de organizaciones involucradas como de iniciativas en las que se hicieron presentes respecto de otro tipo de grupos de interés (Gamboa, Segovia, y Avendaño, 2016; Segovia y Gamboa, 2019). Junto con el estudio de su acción como actor político, éste presenta una capacidad tanto en su adaptación a los cambios institucionales (Ossandón y Tironi, 2012), como de influir en el carácter del modelo de desarrollo económico (Garretón M. A., 2012; Varas, Castillo, Díaz-Romero, y Jáksic, 2012; Álvarez, 2015).

El empresariado es un sector bastante heterogéneo, tomando en cuenta el tamaño de las empresas o el área en que éstas desarrollan su accionar (Campero, 1984; Montero, 1997; Scapini, 2006; Ramos, 2009). En Chile, de acuerdo al Servicio de Impuestos Internos (SII), existen más de un millón de empresas (1.074.040) al año 2015, que es la última información

⁴ El desarrollo de esta subsección incluye información elaborada anteriormente en (Avendaño y Cuevas, 2018)

disponible, que en su abrumadora mayoría son entidades consideradas pequeñas o micro, pero cuya importancia, medida en función de sus ventas, se encuentra altamente concentrada, pues un 85% de éstas corresponde a empresas consideradas como grandes, que es el 1% del total. En contraste, las consideradas pequeñas o micro, que constituyen un 82% del total de firmas, tienen una participación del 9% en las ventas informadas al SII⁵ (Avendaño y Cuevas, 2018; Servicio de Impuestos Internos, 2019).

Tomando en cuenta este amplio número de empresas, pero especialmente que en realidad sólo un número pequeño de estas son las que presentan un peso económico sustantivo, llevó a que el estudio del empresariado se aborde por medio de su organización gremial, que es por medio de la cual éstos realizan su proceso de agregación colectiva de intereses y que, al mismo tiempo, el foco fuese puesto específicamente en aquellas que agrupan al gran empresariado, las que presentan una mayor tradición organizativa en el período estudiado (Rodríguez Fisse y Thomas, 2014; Schneider B., 2004)

Éstas son la SNA, la Cámara Nacional de Comercio (CNC), la SOFOFA, y la Sociedad de Minería (SONAMI), creadas durante el siglo XIX, siendo las más antiguas la SNA y la SOFOFA (1838 y 1883), mientras que la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) y la Cámara Chilena de la Construcción (CchC) fueron creadas en 1945 y 1951 respectivamente (Drake, 1978; Schneider B., 2004; Rodríguez Fisse y Thomas, 2014). No se consideró como actor a analizar en la tesis a la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), organización de tipo multiramal (*wide peak*) y que coordina la acción de los seis principales gremios empresariales del país, porque la acción de este gremio en general se ha concentrado más bien en períodos específicos y debido a que los cambios en la apertura se dan en los sectores seleccionados (Drake, 1978; Álvarez, 2015).

El criterio para seleccionar, dentro de estos seis gremios, a la SNA y a la SOFOFA se debe principalmente a que, en el período considerado, la apertura comercial tuvo un impacto que afectó mayormente la actividad de la agricultura y la industria. En efecto, la

⁵ Una empresa considerada como micro corresponde a aquellas con una venta entre 0 y 2400 unidades de fomento (UF) anuales, mientras que las ventas de las consideradas como pequeñas oscila entre 2400 y 25000 UF al año. Las medianas, son aquellas con ventas entre 25000 y 100000 UF al año, siendo en el caso de las grandes, las que declaran ventas por un monto igual o superior a esa cifra (Servicio de Impuestos Internos, 2019)

liberalización del comercio exterior afectó esencialmente al comercio de bienes. Ello implicó que no se considerara a la ABIF, puesto que compromisos mayores ocurrieron posteriormente por la vía de TLC en el sector servicios, que es un elemento presente sólo a partir de la década de los 90's, en especial que es cuando ya se llevaron a cabo reformas económicas de mayor profundidad (Prieto Serigós, 2005; WTO, 2011)

Tampoco se consideró a la CchC, porque es un sector cuyo tipo de actividad se relaciona fundamentalmente con el Estado a través de contratos de adjudicación directa o vía concesiones en materia de vivienda e infraestructura pública (Engel, Fischer y Galetovic, 2000; Rubio Vollert, 2006). Si bien las compras públicas son un área que comienza a incorporarse en las negociaciones de acuerdos de libre comercio a partir de la década de 2000 (Anderson, Pelletier, Osei-Lah, y Mülner, 2011), en especial a partir del TLC con los EE.UU., su inclusión no permitiría considerar el período que se busca estudiar en la presente tesis. Ello pese a que es el gremio de mayor poder económico, contando dentro de su patrimonio la propiedad de una administradora de fondos previsionales o AFP (Habitat), una aseguradora de salud (Consalud) o la adquisición en 2018 de medios de comunicación (Avendaño y Cuevas, 2018).

Finalmente, descartar la inclusión de la SONAMI, que agrupa a la minería, fue una decisión problemática tomando en cuenta la histórica importancia del sector, en especial del cobre (Meller, 2013). Ello se debió a siguientes particularidades que presenta el sector. En primer lugar, la producción minera, específicamente la cuprífera, no se vio afectada por la implementación de la apertura comercial, pues la nacionalización del cobre, llevada a cabo en 1971, no fue revertida por la dictadura. Esta situación implicó un caso inédito de la presencia de una gran firma de capitales estatales, la que sigue siendo la principal empresa del sector y una de las principales del país (Meller, 2013).

De acuerdo a información de la Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), en 1974 un 85% de la producción del mineral fue realizada en compañías operadas por la Corporación del Cobre (a partir de 1976, CODELCO), cifras que se mantuvieron sobre el 85% hasta 1984, llegando a un 77% en 1989. La incorporación a gran escala de nuevos proyectos cupríferos a cargo de empresas multinacionales recién se observa en 1992, que es cuando la

participación de la minera estatal comienza a descender desde un 60% en 1992 hasta un 29% en 2018 (COCHILCO, 2019).

Asimismo, la minería presenta características de especial singularidad en el comercio de bienes, pues es un sector que, en general, no es protegido de la competencia externa, situación que lo diferencia de la agricultura o la industria. Esta situación lo hace menos susceptible de ser regulado por instrumentos de política comercial, siendo un caso donde cobran mayor relevancia características propias del comercio de recursos naturales, como la volatilidad dada por el precio de los *commodities* y especialmente debido a su condición de recurso escaso, en que su presencia simplemente se debe a existencias condicionadas por la naturaleza en que no interviene la acción humana, a diferencia de la industria o la agricultura (WTO, 2010)

Estas características diferencian de manera sustantiva a la SONAMI, pues además esta asociación agrupó históricamente sólo a pequeños y medianos productores, excluyendo hasta mediados de la década de 2000 a los actores más relevantes de sector. Esta situación se explicaría por una reticencia de las asociaciones nacionales a incorporar empresas extranjeras, por cuanto su presencia limitaría la capacidad de acción de las firmas locales (Schneider y Grote, 2005, pág. 8). Las grandes empresas del sector, tanto de propiedad estatal como privada, crearon en 1996 su propia asociación, el Consejo Minero, al no tener cabida sus intereses en el gremio histórico (Schneider B., 2004).

Características de los gremios seleccionados

La Sociedad Nacional de Agricultura cuenta con siete federaciones, 11 asociaciones gremiales nacionales, 17 regionales, seis de canalistas, tres juntas de vigilancia y cuatro cooperativas regionales (SNA, 2019). En el caso de la Sociedad de Fomento Fabril, están registradas 159 empresas individuales como socias (siete menos que lo informado en su memoria anual 2018/2019 (SOFOFA, 2018/2019)), 22 gremios regionales, 43 de tipo sectorial y 3 Cámaras de Comercio asociadas (SOFOFA, 2019), vía por la cual serían

participe de esta entidad cerca de 4000 empresas, siendo 1000 de las mismas pequeñas y medianas (SOFOFA, 2018/2019).

Tomando en cuenta el registro de firmas del SII, ello representaría una cifra cercana del 4% de los empresarios existentes en el país. La presencia de este tipo de entidades, si bien sería mayoritaria en cuanto a número de empresas, no implica que, en realidad, SOFOFA da cuenta mayormente de la representación del gran empresariado, pues forman parte de la entidad cerca del 57% de las firmas que componen el IPSA, el índice bursátil de la Bolsa de Santiago (SOFOFA, 2018/2019).

Al considerar su actividad sectorial, se da el caso de dos gremios, Vinos de Chile y la Asociación de Molineros del Centro, que tienen membresía tanto en SNA como en SOFOFA. Una situación particular es la de una importante asociación de productores frutícolas que no pertenece a la SNA, sino al gremio industrial, como es el caso de la Asociación de Exportadores de Chile, ASOEX, decisión que se tomó a comienzos de la década de los 80's por incomodidad de los productores que la integraban debido a un perfil más cercano a los intereses de sectores vinculados a la agricultura tradicional por parte de la Sociedad Nacional de Agricultura. No se presenta el caso de gremios ligados a actividades industriales que sólo estén presentes en la SNA.

En relación a quienes encabezaron ambas entidades entre 1974 y 2018, SOFOFA contó con un mayor número de presidentes (15 versus 12), siendo mayor la duración promedio del mandato en la gremial agrícola, cuatro (3.6) versus tres (2.9), estimada a partir de la proporción entre el total de años considerados (44) y el número de líderes de cada gremial (Cuadro 1). En el período analizado, es en la década de los 80's cuando se dieron presidencias de una mayor extensión, como fue el caso de Ernesto Ayala en SOFOFA y de Jorge Prado en la SNA, presentándose a partir de los 90's mandatos más acotados. El único timonel que ha vuelto a ejercer el cargo tras su primer período es el de Ricardo Ariztía de Castro.

Cuadro 1: Presidentes de la SOFOFA y la SNA, 1974-2019	
Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA)	Sociedad Nacional de Agricultura (SNA)
Orlando Sáenz (1971-1974) Raúl Sahli N (1974-1975) Domingo Arteaga G. (1975-1978) Hernán Daroch L. (1978-1981) Bruno Casanova A. (1981-1982) Ernesto Ayala O. (1982 -1987) Fernando Agüero G. (1987-1991) Hernán Briones G. (1991-1993) Pedro Lizana G. (1993-1997) Felipe Lamarca C. (1997-2001) Juan Claro G. (2001-2005) Bruno Philippi I. (2005-2009) Andrés Concha R. (2009-2013) Hermann von Mühlenbrock S. (2013-2017) Bernardo Larraín M. (2017-2019)	Alfonso Márquez de la Plata (1973-1977) Francisco Bascañán A. (1977-1979) Germán Riesco Z. (1979-1983) Manuel Valdés V. (1983-1987) Jorge Prado A. (1987-1993) Ernesto Correa G. (1993-1997) Ricardo Ariztía de C. (1997-2000) Andrés Santa Cruz L. (2001-2005) Luis Schmidt M. (2005-2009) Luis Mayol B. (2009-2011) Patricio Crespo U. (2012-2017) Ricardo Ariztía de C. (2017-2018)
Fuente: Compilación propia en base información de SOFOFA y SNA	

Al analizar el perfil de sus presidentes, tomando en consideración sus biografías, una primera característica es una mayor vinculación de la SNA con su respectiva contraparte sectorial en el gobierno, que es histórica. Entre 1925 y 1964, todos los ministros de Agricultura (MINGARI) están vinculados a la gremial (Avendaño y Escudero, 2016; Avendaño, 2017). En el período analizado en la tesis, tres de los presidentes del SNA encabezaron el MINAGRI, siendo dos de ellos nominados para tal cargo en el ejercicio del liderazgo de la gremial, siendo Alfonso Márquez de la Plata (1977) y Luis Mayol (2011). Jorge Prado Aránguiz asumió como timonel tras dejar su cargo ministerial en 1983, aún cuando de manera previa a ejercer como secretario de Estado ya contaba con experiencia gremial. Ningún presidente de la SOFOFA ha asumido algún cargo en el Ministerio de Economía, que sería la contraparte sectorial en el gobierno o en alguna agencia como la CORFO.

Asimismo, otros dos timoneles del gremio agrícola ejercieron altos cargos en MINAGRI, como fue el caso de Germán Riesco, quien asumió la presidencia de la SNA tras dejar la dirección de la Oficina de Planificación y Políticas Agrarias (ODEPA), y Ricardo Ariztía, quien encabezó el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) entre 2010 y 2014,

ocho años después de haber sido presidente de SNA. Respecto de SOFOFA, tres timoneles ejercieron previamente como directores de servicio, todos ellos durante la dictadura militar, como fueron los casos de Felipe Lamarca, en el SII, Bruno Philippi en la presidencia de la Comisión Nacional de Energía y de Andrés Concha, quien encabezó la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) y ProChile, del Ministerio de Relaciones Exteriores. (Huneeus, 2001 y 2007).

En el caso de Concha, es el cargo que mayor relación tiene con la apertura comercial, cumpliendo en su condición de dirigente gremial (fue secretario general de SOFOFA por casi trece años), un papel de especial importancia durante la etapa de acuerdos comerciales, como se verá en el capítulo 5.

Una segunda característica es una mayor proyección del liderazgo gremial más allá de encabezar su respectivo sector. Tres presidentes de la SNA encabezaron la multiramal empresarial, CPC, versus uno de la SOFOFA. Tal fue el caso de Manuel Valdés, Ricardo Ariztía y Andrés Santa Cruz, mientras que en el de la SOFOFA, ello ocurrió con Juan Claro, aunque éste último ejerció ambos liderazgos simultáneamente, teniendo una gran influencia en políticas que favorecían al empresariado, como fue la denominada *Agenda Pro Crecimiento* (Huneeus 2014; Avendaño y Cuevas, 2018).

Santa Cruz ha proyectado este liderazgo empresarial gremial en otros sectores, ejerciendo desde enero de 2017 la presidencia de la Asociación de las Administradoras de Fondos de Pensiones. La totalidad de la dirigencia empresarial en el gremio agrícola presenta una trayectoria amplia vinculada a esta organización, situación que es de menor frecuencia en el caso de los industriales. Asimismo, los presidentes de la SNA, en general, tienen una mayor trayectoria gremial previa en su respectivo sector que en el caso de SOFOFA.

Una tercera característica, que es común a ambas asociaciones, es un rasgo que en realidad es más bien propio de la dirigencia empresarial en su conjunto, que son sus altos grados de adhesión política a la derecha y a la propia dictadura militar (Huneeus, 2001; Avendaño y Cuevas, 2018), característica que es común en todo el período, aún cuando hay autores que plantean que ello tendería a disminuir a partir de la década de los 2000 (Campero, 2003; Ossandón y Tironi, 2012). Sólo en dos casos han mostrado posturas políticas no identificadas con las apoyadas por la derecha, Orlando Sáenz y Germán Riesco, quienes se

manifestaron públicamente en el plebiscito sucesorio de 1988 por la opción *No*, y en el caso particular de Riesco, además, ejerció un cargo gubernamental en la presidencia de Patricio Aylwin, como fue el de embajador en el Reino Unido.

Finalmente, un cuarto elemento distintivo, es que en el último tiempo, la SOFOFA ha introducido mayores grados de competencia electoral en la generación de sus liderazgos, a partir de la limitación de períodos en que pueden permanecer los integrantes de su Consejo General en el cargo, con la excepción de quienes han sido Presidentes (Avendaño y Cuevas, 2018). Ello ha permitido que miembros sin una trayectoria gremial previa sean consejeros electivos como los ex ministros de Sebastián Piñera, Rodrigo Álvarez y Rodrigo Hinzpeter, como asimismo permitido salida de dirigentes como Rafael Guilisasti.

En este punto, a diferencia de SNA, ex altos cargos de gobiernos de la Concertación, en 2019, forman parte del Consejo General de la SOFOFA, como el ex subsecretario del Interior Guillermo Pickering y el otrora presidente de Metro y ENAP, Daniel Fernández (SOFOFA, 2019) o anteriormente el vicepresidente ejecutivo de CORFO en el gobierno de Eduardo Frei Ruiz-Tagle, Felipe Sandoval. Claro sí, en el caso de éstos últimos, no fueron electos sino que en representación de gremios, telefonía móvil, navieros y salmoneros respectivamente. Este es un elemento que ha permitido una mayor diversidad en el liderazgo de la SOFOFA, versus una mayor homogeneidad en el caso de la SNA.

Estas características señaladas perfilarían en principio, gremios involucrados mayormente con la liberalización comercial, especialmente en el caso de la agricultura, por su mayor vinculación tanto en términos ideológicos como en el ejercicio de cargos de gobierno. Sin embargo, ello no fue así, pues ambas asociaciones presentaron una mayor afinidad con posturas proteccionistas e incluso tuvieron bastante eficacia en que sus contrapartes sectoriales en el gobierno, como CORFO y el Ministerio de Agricultura asumen como políticas públicas las posturas de SOFOFA y SNA, o incluso que agencias que regulaban sectores específicos, como la Junta de Exportación Agrícola, fuesen creadas conjuntamente por el gobierno y los propias asociaciones agrícolas, encabezadas por la Sociedad Nacional de Agricultura (Rojas, 2000, págs. 103-118).

Asimismo, ambos gremios contaron con presencia en los consejos directivos de importantes agencias, como CORFO, el Banco Central, Consejo de Comercio Exterior (que

podía imponer aranceles a las importaciones), además de otras entidades como la Caja Nacional de Ahorros, en el caso de la SOFOFA o la Junta General de Aduanas en el caso de la SNA (Menges, 1966; Arriagada, 1970; Drake, 1978; Rojas, 2000; Avendaño y Cuevas, 2018). Desde estas posiciones, ambos gremios se opusieron a las primeras iniciativas en introducir mayor liberalización del comercio desde la década de 1930, anterior incluso al Pacto Andino, como fue la prórroga de un convenio comercial con Francia, en 1940, o el rechazo de la SNA a una unión aduanera con Argentina, iniciativa propiciada por el gobierno de Gabriel González Videla y que finalmente, no prosperó (Rojas, 2000, pág. 128).

En la explicación del giro de los gremios hacia favorecer posturas de liberalizar el comercio, en especial para la SOFOFA, estaría la reacción ante un mayor nivel de estatismo por parte del segundo gobierno (y único democrático) del general Ibáñez del Campo (Arriagada, 2004; Ortega, 2017). En esta coyuntura, comienzan a adquirir relevancia liderazgos como el de Eugenio Heiremans y Domingo Arteaga, que serían fundamentales en la defensa del modelo económico que impulsa la dictadura militar a partir de 1974 (Ortega, 2017).

Asimismo, en este período se da el surgimiento de instituciones que cumplirían un papel importante en la difusión de ideas que promueven una mayor liberalización, como el Instituto Chileno de Racionalización de Empresa y la Fundación Adolfo Ibáñez, ambas creadas en 1953, como también de iniciativas como el convenio entre la Pontificia Universidad Católica de Chile y la Escuela de Economía de la Universidad de Chicago, en 1955 (Valdés, 1998; Rosende, 2007; Ortega, 2017), que serían la base para la formación de cuadros decisorios que cumplirían un papel de singular relevancia en la implementación de la transformación económica de la dictadura (Silva P., 1991)

Sin embargo, estas perspectivas no tienen en consideración el peso mismo de la liberalización del comercio sobre los empresarios. De acuerdo a lo sostenido en la tesis, son las características mismas del proceso de apertura comercial las que cambian de manera sustantativa a un empresariado que contaba ya con más de cincuenta años de realizar su acción de agregación de intereses en un contexto en que predominaba un modelo de sustitución de importaciones, en el que había logrado espacios importantes de inserción en

ámbitos de toma de decisiones, incluso de materias que regulaban su propio funcionamiento (Cabezón , 1971; Ffrench - Davis, 1973; Campero 1984).

En ese sentido es que el entendimiento del proceso de liberalización comercial como un proceso de transformación institucional es el que permitiría una comprensión más adecuada de esta problemática.

Liberalización del comercio y cambio institucional.

La evolución que toma la política comercial en el período analizado, se sintetiza en las siguientes etapas, las que presentan un elemento de gran importancia, que es la transformación de las reglas que regulan la relación entre Estados y empresariado en esta materia. En la primera, el período 1974-1990, ello se expresa en la apertura unilateral del comercio, mientras que en la segunda (1990-2014) en una profundización de lo ocurrido desde 1974, que se da fundamentalmente a partir la firma e implementación de TLC. En la presente subsección, se argumenta que el enfoque institucionalista es el apropiado para dar cuenta de este proceso. Para ello, en primer lugar, se presentará una descripción general de la apertura comercial y, en segundo lugar, cómo el marco conceptual propuesto es el más apropiado considerando los objetivos planteados.

En Chile, la política comercial a partir de 1974 representó un importante cambio en la economía nacional, que se orientó hacia el mercado externo. Pero más que liberalizar rápidamente la protección arancelaria, modificó por completo la relación entre el empresariado y el Estado, en específico, cómo ésta se llevó a cabo durante más de 45 años. El cambio de orientación en la política comercial se realizó con una baja gradualidad y persistencia en su implementación, lo que explica en parte sus efectos de largo plazo a partir de la radicalidad en sus fases iniciales (Teichman, 2001). Sus instrumentos de aplicación, fueron principalmente la apertura unilateral y los acuerdos comerciales. Hasta 1990, el principal mecanismo fue la primera (analizada en el capítulo 3 y 4), mientras que a partir de 1991 son los TLC, estudiados en el capítulo 5. Cabría agregar un tercero, que fueron acuerdos multilaterales, particularmente en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y en la Organización Mundial de Comercio (OMC o WTO), que surge en 1995 como

consecuencia del fin de las negociaciones del GATT en 1994, pero el uso de esta vía fue ocasional.

Respecto de la apertura unilateral, en diciembre de 1973 el arancel promedio simple a las importaciones era de un 93%, reduciéndose en menos de un año a 26 puntos, un 67%. A inicios de 1976, la disminución llegó a un 38%, es decir casi a un tercio de la situación en los inicios de la dictadura. En junio de 1979, apenas cinco años después de iniciado el proceso, la protección arancelaria (promedio) era casi la décima parte, un 10% (Ffrench-Davis, 2014; Hachette, 2000; Edwards, 1984). Como consecuencia de la crisis de 1982 se produjo una detención momentánea de la apertura, en la cual los aranceles a la importación aumentaron al máximo posible que Chile podía acceder (35%) tras la consolidación arancelaria⁶ comprometida en las negociaciones del GATT en 1979.

Ello no sólo redujo, sino que limitó el espacio en el que se permitía usar la protección arancelaria como una herramienta para compensar efectos de procesos de ajuste económico ante crisis como la de aquel año. Incluso cuando el equipo económico que asume la gestión de la crisis de 1982 fue completamente distinto, en término de adhesión a las ideas liberalizadoras, respecto al cual inició las reformas económicas, encabezado por Luis Escobar Cerda, quien pese a asumir el gabinete apoyado por los gremios, jurando como ministros junto a él representantes de los gremios, como Modesto Collados, quien provenía de la Cámara Chilena de la Construcción, en Economía o Jorge Prado en Agricultura, no logra finalmente revertir los fundamentos de la orientación impuesta por los *Chicago Boy's*⁷.

La liberalización se reactivó con la llegada de Hernán Büchi al Ministerio de Hacienda en marzo de 1985, pero diferenciándose de la ortodoxia mostrada por el equipo económico que inició la apertura comercial al mantener instrumentos de fomento al sector exportador como subsidios, que habían sido impulsados por el equipo económico de Escobar.

⁶Consolidación arancelaria se refiere al máximo impuesto aduanero que un país podría utilizar para proteger un determinado producto o sector, diferenciándose del arancel aplicado, que se define como aquel cuyo cobro se hace efectivo en frontera en un momento dado (Goode, 2007). A 2015, ante la OMC, en promedio Chile presenta un arancel consolidado de 25% y uno aplicado de 6%, bajo un principio NMF, que es el aplicado a todos los países sin distinción, salvo con aquellos con los que se cuenta con algún tipo de TLC, los que tienen mayores beneficios. (WTO, ITC & UNCTAD, 2013)

⁷ El término *Chicago Boy's* se refiere para denominar a quienes integraban el equipo económico que impulsó las reformas neoliberales de la dictadura, en su mayoría postgraduados en la Escuela de Economía de la Universidad de Chicago (Valdés 1998; Huneus 2007).

La tendencia a liberalizar se profundizó después de la inauguración de la democracia en 1990. Bajo la presidencia de Patricio Aylwin se redujo el arancel promedio simple a las importaciones de un 15% a un 11% en 1991 (Saéz y Valdés , 1999, pág. 83), y que son niveles cercanos a la etapa de mayor más ortodoxa de las reformas económicas (1974-1982). En ese mismo período, en el marco de la Ronda Uruguay⁸, cuya culminación en 1994 representó la creación de la OMC (Gallagher, 2011), Chile consolidó su arancel en 25%, con lo que redujo la posibilidad de establecer algún tipo de protección arancelaria (WTO, 2009, pág. 31), yendo aún más allá que cuando las reformas económicas neoliberales estuvieron en su expresión de mayor pureza ideológica, 35% (Vergara, 1984; French-Davis R., 2014).

En 1998 el gobierno de Eduardo Frei Ruiz-Tagle profundizó la apertura comercial unilateral, en paralelo a la negociación de acuerdos comerciales, cuando reduce gradualmente en un plazo de cinco años el arancel promedio simple a un 6%, cifra que se mantiene hasta hoy. Es en esta presidencia, no en la dictadura, cuando se eliminan los pocos subsidios que aún persistían, por ejemplo, los destinados al sector automotriz. Más aún, como se describió en la introducción, son gobiernos encabezados por presidentes de izquierda (o al menos de una adscripción histórica a ese sector), los que firman los TLC con un mayor grado de liberalización económica.

En el caso de los acuerdos comerciales⁹, si bien éstos han sido instrumentos que han regulado la apertura comercial de manera anterior a 1990, es a partir de ésta década en que su utilización se implementó de manera acelerada (WTO, 2011), hito a partir del cual este tipo de instrumentos adquieren un mayor grado de complejidad debido a la mayor profundidad de los compromisos involucrados, los que tienden a liberalizar economías y consolidar procesos de reformas de mercado (Gathii, 2001; Goode, 2007; Henrik, Mavroidis y Sapir, 2009) En el caso de latinoamericano, el ejemplo más reciente de ello lo constituyó el Acuerdo de Asociación Transpacífico, proceso del que formaron parte Chile, México y Perú (Herreros, 2011; Lim, Elms, y Low, 2012), que posteriormente derivó en el Tratado

⁸ El concepto *Ronda* refiere a períodos de tiempo en que se realizaron avances en negociaciones comerciales internacionales a un nivel multilateral. En el caso de la *Ronda Uruguay*, ésta se inició en 1986 en ese país (Goode, 2007; Gallagher, 2011)

⁹ La revisión de antecedentes respecto de los acuerdos comerciales se baso el trabajo desarrollado en el artículo (Cuevas, (s/f))

Integral y Progresista de Asociación Transpacífico o CTPP – 11, y en menor medida, la Alianza del Pacífico (López y Muñoz, 2012; Dockendroff y López, 2014)

Anteriormente, durante el período de sustitución de importaciones, la política comercial desempeñó también un papel de gran importancia pero en un sentido inverso, pues reguló esencialmente cuan cerrado era un país a la economía internacional, siendo un instrumento que se utilizó, en algunos casos para mantener mecanismos de protección y/o compensación a determinados sectores (Katzenstein, 1985; Cardoso y Falleto, 1969; French-Davis, 1973). Ello se expresó en acuerdos comerciales como el Pacto Andino, que una vez iniciada la liberalización comercial en Chile, éste acuerdo dejó de ser funcional a la orientación que tomó la apertura a partir de 1974 (French-Davis R. , 1977)

Los tratados de libre comercio son una de las maneras en que los países definen su inserción comercial bilateral, la que también puede ser unilateral o multilateral, siendo éstas modalidades no excluyentes entre sí, como fue el caso de Chile. En términos teóricos, la conceptualización sobre TLC es amplia y compleja, por la diversidad de temas con los cuales se le relaciona, que se sintetizan de la siguiente manera. En primer lugar, su uso es planteado como una herramienta que profundiza procesos de integración y de influencia en relaciones internacionales (WTO, 2011; Ravenhill, 2011).

Segundo, se le ha asignado un rol de gran importancia en el mantenimiento de la paz, donde el argumento central es que a medida que los países comercian más, incrementan sus respectivos niveles de interdependencia y con ello, disminuyen el riesgo de un conflicto militar, condición que adquiere más relevancia cuando las partes involucradas son países democráticos (Baldwin, 1980; Ruggie, 1982; McMillan, 1997; Polacheck, 1997; Bliss y Russett, 1998; Gartzke, 1998; 2007)

Tercero, la liberalización del comercio ha sido señalada como un elemento que permitiría mayores niveles de democracia, donde el argumento central es que las dictaduras serían más reticentes a usar herramientas como un acuerdo comercial debido a la pérdida de sus espacios de discrecionalidad en la aplicación de sus políticas (Mansfield, Milner, y Pevehouse, 2008; Mansfield y Milner, 2012) y que es la condición democrática la que implica que los compromisos obtenidos sean de mayor profundidad (Hühne, Meyer, Nunnenkamp y Roy, 2015). No obstante, este argumento ha sido relativizado, planteándose que los acuerdos

comerciales podrían incluso fortalecer dictaduras, por el potencial efecto distributivo de los beneficios de un tratado de este tipo a nivel interno (Chang y Wu, 2016).

Finalmente, respecto del papel de los acuerdos comerciales en la consolidación de reformas de mercado, éstos constituirían una certificación respecto de cuán creíble es un país respecto a que mantendrá o profundizará su orientación pro mercado (WTO, 2011; Baccini y Urpelainen, 2014) que se expresa en la profundidad de los compromisos adquiridos en un FTA con un impacto directo en ámbitos regulatorios del funcionamiento de la economía en su conjunto, como la política de competencia o la protección de los derechos de propiedad intelectual o inversiones (Anderson, Pelletier, Osei-Lah, y Mülner, 2011; Henrik, Mavroidis, y Sapir, 2009; Lim, Elms, y Low, 2012; Rodrik, 2000). Los acuerdos comerciales contribuirían a apuntalar el liderazgo político durante la implementación de las reformas de mercado (Baccini y Urpelainen, 2014) o en el fortalecimiento de la orientación pro mercado de las mismas en el mediano plazo (Allee y Elsig, 2016: 116; Cuevas, 2016).

En la revisión realizada respecto a América Latina, en el aumento de los acuerdos comerciales puestos en vigor por un país, la variable más relevante es el declive del sector industrial, efecto que se acentúa cuando un país implementa un proceso de reformas de mercado, característica que es especialmente sensible en el caso de Chile (Cuevas, (s/f)).

La descripción realizada llevó a plantear cómo la apertura comercial se profundiza en el tiempo, estableciéndose como mecanismo causal, los cambios que ésta produjo en el empresariado. En este esquema, la aplicación del Nuevo Institucionalismo Histórico (NIH), nos permite entender cómo una institución fija la conducta de los actores (Thelen y Steinmo, 1992, pág. 6; Hall y Taylor, 1996). Además, este enfoque permite concebir como institución no sólo a la organización propiamente tal, sino que también a los resultados de su labor, que son las políticas que ésta desarrolla (*policies*), como asimismo le asigna un mayor rol a los propios actores que se ven directamente afectados por su acción (Hall y Taylor, 1996).

A continuación, se presenta el concepto de NIH, exponiendo sus semejanzas y diferencias respecto a otras tradiciones del nuevo institucionalismo, específicamente la línea de acción racional (NAR). Posteriormente se desarrollan los enfoques dentro de la vertiente histórica que estudian directamente las transformaciones económicas ligadas a los procesos

de inserción en los mercados internacionales, que es el concepto de Variedades de Capitalismo (*VoC*).

Perspectiva neo-insitucionalista.

Dentro del nuevo institucionalismo histórico, se presentan tres variantes que son el NIH, NAR y una tradición sociológica (Hall y Taylor, 1996). En cada una de estas tres tradiciones, la principal diferencia reside en cómo cada una de estas tradiciones conciben las instituciones (Hall y Taylor, 1996; Caballero Míguez, 2007). Desde una perspectiva histórica, éstas se plantean cómo las normas, procedimientos o prácticas que desarrolla una institución *estructuran* la relación entre individuos en distintos niveles o unidades de la política y la economía (Hall y Taylor, 1996, pág. 19).

Ello marca una principal diferencia respecto de una aproximación desde el nuevo institucionalismo de acción racional, que las concibe en términos de las reglas del juego que *guían* el comportamiento de los actores (North, 1990), mientras que en el caso de una tradición sociológica, el foco está puesto en elementos propios de la cultura o valores impuestos por una institución, descartándose esta tercera variante debido a que se enfoca en aspectos esencialmente ligados a la cultura organizacional y cómo éstas re-significan elementos propios del entorno a un nivel interno proyectándolo a un nivel macro (Hall P. A., 2010; Hall y Taylor, 1996; Mahoney y Thelen, 2010).

La categoría *nuevo institucionalismo*, por tanto, se define a partir de una superación de una disputa entre los enfoques histórico y de acción racional originales, en el que el primero se centra en el estudio de sus aspectos formales, tanto en la normativa como en la organización (Rhodes, 2008; Hall y Taylor, 1996; Thelen y Steinmo, 1992). La principal crítica que se le realiza sería su poca capacidad para ir más allá de un examen a este tipo de atributos, desconociendo con ello la importancia del actor dentro de un proceso decisorio.

Por su parte, la perspectiva de acción racional, en su concepción original, sitúa su nivel de análisis en el comportamiento del actor (o grupo), el cual forma sus preferencias a partir de la maximización de su interés particular mediante decisiones tomadas racionalmente en base a información recogida desde el entorno (Shepsle, 2007; Caballero Míguez, 2007). Esta aproximación presenta a su vez limitaciones en dar cuenta del rol de las instituciones en

el proceso de formación de preferencias, pues no toma en cuenta que estas dinámicas también son procesos que están socialmente y políticamente contruidos (Thelen y Steinmo, 1992)

De esta manera, así como en el viejo institucionalismo histórico primaba el papel de la organización formal de las mismas, en el caso de la AR pierde importancia el papel del escenario donde éstos actores forman sus preferencias, el que tiene una importancia secundaria al situarlo como un elemento más bien contextual (Thelen y Steinmo, 1992, pág. 5) Ante estas limitaciones, el “nuevo institucionalismo” surge como respuesta frente a aquellos aspectos en que ambos enfoques mostraron sus limitaciones. En esta tradición, se revaloriza tanto el papel de la tradición misma de la institución como aquellos aspectos en que la teoría de acción racional mostró sus aciertos, en especial a un nivel de actores, siendo la pregunta que guía esta perspectiva respecto a por qué grupos de intereses similares demandan diferentes políticas entre países, y con ello, a cómo los intereses de clase se manifiestan de manera distinta (Thelen y Steinmo, 1992, pág. 5).

En el caso del NIH, éste se enfoca en el estudio de relaciones de poder y cómo esta disputa se da entre grupos rivales, la que es dirimida por las instituciones, que son concebidas en términos de procedimientos, reglas, o rutinas, que éstas pueden hacer de la política y de la economía y cómo éstas se proyectan en el tiempo (Katzenstein, 1985; Hall P., 1986). En ese sentido las instituciones se plantean en estos términos de continuidad a partir de la durabilidad de sus efectos (Hall y Taylor, 1996, págs. 938-954)

En ese sentido, la línea *neo institucionalista* de acción racional si bien mantiene su énfasis en el comportamiento de los actores, le asigna una mayor importancia al papel de las instituciones, que ya no serían un elemento contextual en el proceso de toma de decisiones de un actor como se da en su versión original, sino que es capaz de asignar pautas de comportamiento y/o incentivos que llevan a que grupos de interés/individuos tomen determinadas decisiones en un sentido u otro, siempre en función de maximizar intereses propios. Una palabra clave que ilustra muy bien este concepto, es el de reglas del juego (North, 1990). La creación de instituciones, por tanto, es(son) esencialmente acuerdo(s) de y entre los actores, en las que su supervivencia es producto de los beneficios que éstos pueden obtener de ella (Hall y Taylor, 1996, págs. 944-945; Caballero Míguez, 2007).

El principal elemento diferenciador entre las variantes de acción racional e histórica reside en el proceso de formación de preferencias, donde el NIH plantea que las instituciones son capaces de organizarlas, mientras que en el NAR el foco está puesto en cómo los actores pueden moldear sus conductas a partir de pautas de comportamiento (reglas de juego) provistas desde la institución. Una segunda diferencia es respecto a la lógica de investigación, donde en el caso del nuevo institucionalismo histórico el fundamento de sus hipótesis se basa principalmente a partir del respectivo caso de estudio, mientras que en el de acción racional, al basarse en ciertas premisas comunes que pueden ser aplicables a más de uno, el énfasis puede provenir desde la variable (Thelen y Steinmo, 1992, pág. 12).

Estos elementos diferenciadores cruzan la investigación, pues si bien en la mayor parte del estudio es un enfoque de nuevo institucionalismo es el que marca el desarrollo de la tesis, que es cómo la liberalización del comercio estructura a la organización empresarial, en determinados puntos de tiempo, es el empresariado cobra una mayor importancia al reforzar la orientación aperturista.

Dentro de los enfoques del NIH, el análisis de los cambios institucionales producidos por procesos de transformación económica es desarrollado a partir de los planteamientos de Hall y Soskice en *Varieties de Capitalismo* (Hall y Soskice, 2001), donde el empresariado se constituye como un objeto central al ser uno de los actores dentro de un país que se inserta de una manera más evidente en la dinámica de los mercados internacionales (Hall y Soskice, 2001).

Esta perspectiva combina elementos micro, como el análisis de sus actividades operacionales, que les permite un mayor grado de autonomía respecto del poder político y al mismo tiempo, una gran influencia sobre éste (Crouch, 2011; Crouch, 2004) en combinación con elementos propios de la capacidad asociativa de las firmas, que las sitúa a un nivel de interacción con el sistema político.

El enfoque de *VoC* sitúa estas capacidades en cuatro esferas, las que se enmarcan principalmente en el marco de la relación capital-trabajo, como son los los procesos de negociación salarial o capacitación (*Industrial Relations y Vocational Training and Education*) y en el de su vinculación con otros actores del capital, financiero o productivo

(*Corporate Governance e Inter-Firm Relations*) y cómo a partir de estas interacciones es posible gestionar los intereses de las empresas.

A partir de este análisis, Hall y Soskice establecen la presencia de capitalismo diferenciados, que son aplicados al estudio de países desarrollados, los modelos *Liberal Market Economies (LME's)* y *Coordinated Market Economies (CME's)*, siendo concebido el primero para las experiencias estadounidense y británica, mientras que el segundo para la alemana. El mecanismo causal que media entre los actores y la institución, en el caso de *LME's*, reside en mecanismos provistos por el mercado, mientras en *CME's* son instancias formales establecidas por y desde el Estado en esquemas del tipo *industrial-relations*, es decir en una relación formal entre el capital y el trabajo organizada de manera colectiva (Hall y Soskice, 2001, págs. 6-9; Crouch, 1993). En la comparación entre ambos esquemas, el tipo de orden institucional que se define a partir del resultado de esta interacción involucra el arraigo de prácticas históricas presentes en cada experiencia y configura el curso de acción que toman dinámicas de inserción internacionales (Hall y Soskice, 2001).

Sin embargo, el enfoque de *VoC*, en su concepción original, presenta limitaciones en la aplicación en el marco de la tesis. La primera de ellas, es que se plantea para el estudio de países que poseen la condición de *capitalismo avanzado*, que corresponde específicamente a los casos de Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Suecia, Finlandia, Noruega, Dinamarca, Islandia, Japón, Australia y Nueva Zelanda. Si bien este elemento se ha subsanado gracias a la flexibilidad que permite esta perspectiva, ampliándose hacia otras experiencias nacionales, al tomar en consideración la presencia de legados históricos¹⁰ y la presión de factores externos hacia una mayor liberalización (Jackson y Deeg, 2006; Bohle y Greskovits, 2007; Nölke y Vliegenthart, 2009), al plantear este esquema para el caso de América Latina, ello representa algunas dificultades.

La primera de ellas tiene que ver con las características del empresariado latinoamericano, que es su organización en grupos empresariales, que cuentan entre sus características la presencia gobiernos corporativos fuertemente personalizados, una escasa

¹⁰Algunos de ellos o eran de la Unión Soviética (países bálticos), del Pacto de Varsovia (Polonia, Checoslovaquia, Hungría) o de experiencias que si bien contemplaban la presencia de regímenes de partido único, eran más bien modelos de economía mixta (Eslovenia, perteneciente a la ex - Yugoslavia).

dispersión de su propiedad accionaria y una amplia diversificación de sus actividades productivas.

La segunda de ellas se presenta a partir de estas particularidades, que es la escasa presencia de mecanismos institucionales como los planteados en el enfoque de *VoC*, en los que el proceso de agregación de intereses depende de la competencia y despliegue de recursos entre distintos actores, con un marcado desbalance en favor del empresariado (Schneider B., 2009; 2013).

Considerando su adaptación en el caso de América Latina, se sigue el planteamiento expuesto por Aldo Madariaga, en el que esta perspectiva abre posibilidades significativas en tres ámbitos de investigación, que es en el estudio de políticas públicas comparadas, revitalizar debates sobre el capitalismo latinoamericanos y poner a la región en el centro del estudio de los debates contemporáneos en ésta temática (Madariaga, 2017).

Una tercera limitación sería, en principio, que los enfoques de Variedades de Capitalismo buscan la comparación entre países (Fioretos, 2001), que se dificultaría porque en el análisis comparado *entre* los países latinoamericanos, que se desarrolló en el capítulo 2, se confirma la singularidad de la experiencia chilena.

Sin embargo, el enfoque neo institucionalista abre a su vez el desarrollo de una comparación del tipo *intra*, es decir el análisis de un caso en una perspectiva temporal (Hall P. A., 1992). Es este punto, que toma relevancia un elemento central en el NIH, que es el análisis de dinámicas del tipo continuidad/cambio en el estudio de procesos de cambio institucional.

Procesos de continuidad y cambios.

Tomando en cuenta que el foco del *nuevo institucionalismo histórico* es dar cuenta precisamente de un proceso histórico, el análisis de *cómo* y *cuánto* las instituciones cambian o permanecen en el tiempo adquiere especial relevancia en una comparación al interior del caso de estudio, porque junto con abordar cómo las instituciones, entendidas como un conjunto de normas o prácticas que definen y estructuran el comportamiento de los actores,

es necesario comprender esta dinámica (Hall P. A., 2010). En ese sentido, ello sólo puede entenderse en su plena dimensión al situar el objeto de estudio, que es la liberalización comercial, dentro de un espectro temporal amplio, que es cuando pueden advertirse de mejor manera el comportamiento institucional, qué dadas sus características, en principio, precisamente se plantean en términos de su estabilidad (Streeck, 2012; Streeck, 2014)

Una aproximación en esa dirección lo constituye un enfoque de *dependencia del camino* o *Path Dependence*, el cual asume que determinadas políticas se fortalecen a medida que transcurre su implementación, sea por el costo de revertirlas, porque precisamente las instituciones se plantean en su propia concepción como estables o debido a la presencia de otro tipo de actores que favorecen el *statu quo* (Pierson, 2000, pág. 262). En este análisis, desarrollado por Paul Pierson, aparecen cuatro aspectos relevantes: *Multiple Equilibria*, que refiere al set de condiciones especiales que favorece una dinámica de retornos crecientes; *Contingency*, que alude a momentos específicos que pueden tener efectos posteriores y perdurables; *Critical role for Timing and Sequencing*, que alude al momento específico que da origen a las contingencias e *Inertia*, que es el resultado expresado en la generación de un equilibrio resistente a las dinámicas de cambio (Pierson, 2000, pág. 263)

A partir de esos aspectos, un elemento fundamental en la definición de una *dependencia del camino*, está puesto en la *coyuntura crítica* (*Critical Juncture*), un espacio que permite una fuente de dinamismo institucional, a partir de la idea en que los efectos de una decisión una opción tomada en este tipo de instancias permite la creación de un determinado orden perdurable en el tiempo (Thelen y Steinmo, 1992; Mahoney, 2001, pág 6; Capoccia y Kelemen, 2007). Éste no necesariamente es un episodio específico, sino que puede ser incluso un período temporal de mayor amplitud, pero que presenta esencialmente una característica en el cual se define un determinado curso de acción cuya proyección adquiere la forma de legados (Collier y Collier, 2002, págs. 27-31).

Por este motivo es que el papel de las coyunturas críticas se entiende más bien como un espacio que permite un dinamismo institucional (Hall P. A., 1992; Hall P., 1993) En el desarrollo de la tesis, se re-definieron en dos coyunturas críticas, que fueron el inicio de la apertura comercial en 1974, y la etapa de acuerdos comerciales, que dieron forma a un

proceso de liberalización comercial que se profundizó y fortaleció en un período estudiado de cuarenta años.

Ello implicó no sólo estudiar las coyunturas críticas, aún cuando a contribuyan a organizar la estructura de la tesis, sino que a relativizar una propia *dinámica de dependencia del camino*, porque más bien, al considerar los objetivos de este estudio, aparecería más conveniente estudiar el proceso en las particularidades de estas etapas, en los que aparece una concepción más bien en términos incrementales o rupturistas (Streeck y Thelen, 2005, pág. 8) o incluso como transformaciones graduales a partir de espacios específicos, en los cuales se reinterpretan normas pre-existentes, que pueden derivar en la redefinición de las instituciones (el papel del Estado en la regulación del comercio) o creación de nuevas, como fue la preponderancia que adquirieron los acuerdos comerciales (Mahoney y Thelen, 2010)

En ese sentido, se ajusta de mejor manera a la presente tesis una perspectiva enfocada en cambios incrementales, en una lógica de *cambio gradual* pero que tienen efectos transformadores (Mahoney y Thelen, 2010). Es decir, una política comercial que se analiza en cuanto a proceso de cambio institucional, porque sus efectos se proyectan no sólo al funcionamiento interno de la institución, sino que permiten estructurar las relaciones hacia y entre actores (Streeck y Thelen, 2005, págs. 9-13).

La liberalización comercial en cuanto proceso transformador del actor empresarial, aparecería en combinación de una perspectiva que combina cambios graduales (Mahoney y Thelen, 2010) y elementos de ruptura.

Es decir, la evolución no se da en términos de un *equilibrio puntuado*, que plantea que los momentos de cambio corresponden a episodios de crisis o eventos de desorden institucional, tras los cuales las instituciones vuelven a una situación de *statu-quo* (Krasner, 1984, pág. 240), sino que más bien es un proceso de cambio continuo, los que pasarían inadvertidos si no se analizan en una perspectiva temporal amplia, porque precisamente tanto el orden institucional como el actor empresarial varían en su protagonismo, sea adquiriendo o perdiendo protagonismo a partir de sus cambios adaptativos (Thelen y Steinmo, 1992).

Estudio de los Grupos de Interés.

Las características que plantea el caso chileno, que si bien es un proceso de liberalización del comercio enmarcado dentro una transformación global en el capitalismo (Crouch, 2009; Streeck, 2014), llevan a considerar que el alcance y dimensiones adquiridas varían dependiendo de sus propios ordenamientos institucionales, porque el proceso de adaptación, tanto del Estado como del empresariado son distintos en una comparación entre países (Fioretos, 2001), pero también al interior de los mismos (Thelen, 2014). Una mayor o menor liberalización, en que una estructura más institucionalizada permite un mayor espacio de una apertura regulada en sus efectos que una basada exclusivamente en mecanismos de mercado (Thelen, 2014), lo que lleva a plantear el estudio de cómo se organizan los grupos de interés en un sistema político.

En general, el término *Grupo de Interés*, ha sido empleado de manera indistinta con el de *grupos de presión* o *asociaciones*, y ha buscado indagar el rol que tienen este tipo de entidades en específico dentro del proceso político, puesto que, si bien cumplen una función de agregar y representar intereses, sus mecanismos y lógicas de funcionamiento son distintas a la de las instancias comúnmente abordadas como lo son los partidos políticos (Erne, 2017, pág. 246). Una crítica importante que se le realiza a sus primeras definiciones, como la planteada por Arthur Bentley a comienzos del siglo XX, es que no presentan una diferenciación muy clara entre un partido político y un grupo de interés, salvo en que éstos últimos realizan su acción fuera del Poder Legislativo (o de otra instancia de representación electoral) y que no buscan el acceso a cargos de representación popular (Bentley, 1908, págs. 408-410).

Una segunda limitación, es que, en general, estos enfoques se han centrado especialmente en el estudio de los empresarios, y en menor medida los trabajadores, más que de otros tipos de grupos (Wilson, 1985), aun cuando estas perspectivas se fueron ampliando con el tiempo hacia el papel que adquieren otro tipo de organizaciones de la sociedad civil (Dür & De Bièvre, 2007a; Dür & De Bièvre, 2007b). Una tercera dificultad es la distinción del tipo de interés, porque precisamente todo interés privado busca presentarse como público (Erne, 2017, pág. 247).

El foco principal desde esta perspectiva se encuentra en los recursos que disponen los grupos de interés en su proceso de agregación de intereses ante el Estado, en los que se abordan el uso tanto de sus recursos disponibles para influir en el proceso decisorio, como a la competencia que se da entre éstos (Mitra, 1999; Dür y De Bièvre, 2007; Dür y De Bièvre, 2007a; Baumgartner, Berry, Hojnacki, Kimball, y Leech, 2009; Gamboa, Segovia, y Avendaño, 2016). Estos recursos varían según el grupo de interés que en el caso de los empresarios es su capacidad de lobby, asociatividad y poder económico (Glatz, 2013; López, 2015; Gamboa, Segovia, y Avendaño, 2016; Nicolai, 2018; Segovia y Gamboa, 2019), de asociación y movilización en el caso de los trabajadores (Diez Medrano, 2017; Avendaño y Cuevas, 2018) y visibilización y protesta en el caso otro tipo de colectivos (von Bülow, 2010; Medel y Somma, 2016).

En el análisis específico del empresariado, para analizar su organización colectiva, que se proyecta en un grupo de interés, es necesario considerar las siguientes premisas. Primero plantear por qué el empresariado tendría necesidad de agregar sus intereses de esta manera, si ya dispone a su favor del factor capital. La segunda es atendiendo al carácter de la naturaleza de este actor, que es esencialmente individual y en competencia con sus pares, mientras que una tercera pregunta es si los principios que guían la acción de la organización empresarial corresponden a ideas propias de la acción colectiva o responden más bien a disputas dialécticas o de lucha de clases (Schmitter y Streeck, 1999).

El interés de organizar colectivamente al empresariado presenta espacios compartidos entre este mismo actor y el Estado. Para este último, su principal motivación es obtener respaldo político para implementar políticas y/o delegarlas, mientras que para los empresarios es la obtención de espacios para el acceso privilegiado a determinada información, mecanismos de consultas y/o, concertación (Schneider B. , 2004, pág. 27)

En el estudio de los grupos de interés y de cómo éstos se organizan, se presentan tres enfoques principales, que son las tradiciones *unitarista*, *pluralista* y *neo-corporativista* (Erne, 2017). La primera concibe la presencia de los grupos de interés de manera negativa, como un tipo de actores que siempre velan por su interés particular más que el general o público, presentando más bien una visión normativa en términos negativos. En ese sentido, es más útil considerar en la tesis la segunda y tercera tradición, que dan una mayor

importancia al papel de los grupos de interés y en la forma de abordarlos como objeto de estudio.

En el caso de una tradición *neo-corporativista*, ello remite a la pertenencia a determinados canales de participación promovidos desde el Estado en los que éste se encuentra con diversos económicos, planteándose con ello una institucionalización de los espacios en que se da la intermediación de intereses (Schmitter, 1974; Lehmbruch y Schmitter, 1982), esquema que es actualizado por Wagemann al concentrarse en los mecanismos de acceso, por parte de los grupos de interés, al sistema político (Wagemann, 2012). En esquemas de este tipo, las asociaciones o gremios son involucradas directamente en distintas fases en la formulación de políticas, donde puede ser una relación asimétrica e instrumental en favor del Estado (*State Corporatism*) o una más simétrica entre el Estado y el empresariado (*Liberal Corporatism*) (Schneider y Grote, 2005)

En general, para el caso chileno, las referencias revisadas no muestran una abundancia en enfoques basados en la tradición *neo-corporativista*, con excepciones que remiten a una etapa anterior a la liberalización del comercio, donde el proceso estuvo radicado en espacios organizados desde el Estado (Menges, 1966; Arriagada, 1970; Campero, 1984; Garretón M., 1984; Montero, 1997; Oszlak, 2016)

En ese sentido, una tradición *pluralista* tiende a asemejarse más a la experiencia chilena, aún cuando en sus etapas iniciales aún se presentan ciertos aspectos propios del *neo-corporativismo*. Ello porque presenta características en que la acción de estos grupos no parece darse en espacios institucionalizados sino que en competencia entre éstos por obtener una mayor influencia (Baumgartner, Berry, Hojnacki, Kimball, & Leech, 2009), donde tanto SOFOFA como la SNA buscan defender sus intereses frente al Estado, el que oscila entre una posición reactiva frente a sus demandas (Avendaño y Cuevas, 2018), en posiciones a la defensiva ante la capacidad estatal para imponerse (Schneider B., 2004; Avendaño y Cuevas, 2018) o de manera colaborativa (Bull, 2008, Gamboa, 2013).

En el período de estudio considerado en la tesis, respecto a la relación del empresariado chileno con el Estado, se advirtió anteriormente el desgaste de un actor en los inicios de la liberalización comercial en 1974, marcada especialmente por la experiencia del sector durante la presidencia de Salvador Allende, del cual fue un activo opositor (Campero,

1984; Montero, 1990; Montero, 1997; Agosín, 1999; Avendaño, 2001; Campero, 2003), cuya implementación no implicó un retorno a los esquemas existentes antes de 1973 (Menges, 1966; Drake, 1978) versus lo acaecido a partir de mediados de la década de los 80's, que es cuando el empresariado toma conciencia y actividad respecto de su papel como actor político en la promoción y consolidación del modelo económico (Rehren, 1995; Huneus, 2001; Campero, 2003; Undurraga, 2012; Álvarez, 2015)

Marco metodológico

Diseño de investigación

A partir de los objetivos planteados en la tesis y el marco teórico propuesto, se plantea la siguiente estructura para los capítulos 2, 3, 4 y 5. En primer lugar, se analizó el caso chileno en perspectiva comparada en relación con los países de América Latina, buscando con ello dar cuenta de su singularidad. En el capítulo 3 se enfocó en la liberalización de la política comercial y sus efectos iniciales en el empresariado, considerando períodos anteriores por la oscilación entre una mayor o menor importancia que tiene el principio de libre comercio, aún cuando los alcances que éste adquiere a partir de 1974 hacen que el espacio de tiempo que se presenta entre los inicios de las reformas de libre y mercado y la crisis de 1982, constituya la primera coyuntura crítica. Por tanto, los capítulos 2 y 3 analizan los efectos que tiene el tipo apertura al comercio exterior sobre el empresariado, dando cuenta del primer objetivo planteado en la tesis.

El capítulo 4 tiene que ver cómo SNA y SOFOFA comienzan a desarrollar sus estrategias de adaptación ante este cambio institucional inicial, el que determinará la forma en que éstos desarrollarán su labor de agregación de intereses una vez que se introduce una profundización de la liberalización comercial, por medio de la política de acuerdos libre, que se analizará en el capítulo 5. Ambos capítulos dan cuenta del segundo objetivo de la tesis.

En función de esta estructura de capítulos, la presentación del diseño de investigación se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se presenta el enfoque metodológico que guiará la presente investigación, que es un Análisis Histórico Comparado en combinación

con un diseño de investigación basado en un método mixto, el que es de tipo secuencial e integrado a nivel de fuentes y uso de técnicas de investigación.

Enfoque.

El objeto de estudio, que es la relación entre la liberalización comercial y las asociaciones de empresarios estudiadas, se sitúa a nivel de una comparación intra-caso, que es el chileno, e indaga en la relación entre Estado y el empresariado, que es mediada por la política pública analizada. Esta distinción es importante porque nos lleva a tomar la definición si el estudio se plantea desde el caso (*case-oriented*) o la variable (*variable-oriented*), lo que a su vez implica opciones distintas que pueden llevar investigación hacia un enfoque cualitativo o cuantitativo (Mahoney y Goertz, 2006; Goertz y Mahoney, 2012). El planteamiento de la propuesta es no concebirlas como alternativas excluyentes, sino la posibilidad que ambas tradiciones converjan en una misma investigación a un nivel de diseño de investigación y uso de fuentes.

Un enfoque *variable-oriented* se centra en número de casos elevados y con pocas variables explicativas, donde el énfasis está puesto en la dimensión que ésta última adquiere (Ragin, 2008, pág. 80), siendo su objetivo identificar y discernir entre aquellas que presenten una mayor capacidad explicativa respecto de un determinado fenómeno (Goertz y Mahoney, 2012, págs. 56-57; Mahoney y Goertz, 2006, pág. 229). Una aproximación de este tipo es más útil para abordar los efectos de la política comercial sobre el empresariado. Por su parte, la investigación del tipo *case-oriented* se centra en el análisis de la unidad, siguiendo con ello una aproximación de *causes of effects*, (Goertz y Mahoney, 2012, pág. 41), buscando identificar condiciones necesarias o suficientes que configuran un determinado resultado (Mahoney, Kimball, y Koivu, 2009, pág. 116)¹¹. Esta aproximación a su vez es más útil para estudiar al empresariado y sus estrategias de adaptación.

La primacía de un enfoque desde el caso plantea el uso del método comparado, que en su planteamiento original es una estrategia analítica con fines descriptivos y explicativos

¹¹ Este tipo de análisis se basa en lógicas de teoría de conjuntos, como por ejemplo del tipo “X es una condición necesaria para Y” (Y es un subconjunto de X), mientras que la afirmación “X es una condición necesaria para Y” (X es un subconjunto de Y) (Goertz & Mahoney, 2012, pág. 19).

mediante la identificación de aquellos componentes que permitan determinar mecanismo(s) causal(es) a partir del estudio intensivo de una unidad considerando la presencia de múltiples variables y un bajo número de casos u observaciones. (Lijphart, 1971; Goertz y Mahoney, 2012, págs. 10-11; Pérez-Liñán, 2015) Los mecanismos causales se definen como aquellos vínculos o conexiones entre una causa y un resultado (en una tradición cualitativa), o el papel de una variable interviniente, en el caso cuantitativo (Brady y Collier, 2010, pág. 317).

El método comparado, de acuerdo a los planteamientos de Arend Lijphart (Lijphart, 1971; 1975) es una de las tres aproximaciones posibles (las otras dos son el método estadístico y el experimental) que permiten relacionar dos más variables, manteniendo las otras constantes (condición *ceteris paribus*), y a partir de ello plantear generalizaciones e inferencias (Lijphart, 1971, pág. 683).

Para el desarrollo de la tesis, dentro de las variaciones del método comparado, se plantea el uso del Análisis Histórico Comparado (AHC), que se concibe para el estudio de unidades macro a lo largo del tiempo, en el cual a partir de la interacción entre dos o más variables se busca la identificación de procesos y mecanismos de tipo causal, la exploración del mismo en una perspectiva temporal y el uso de elementos contextuales (Reuschmeyer y Mahoney, 2003; Thelen y Mahoney, 2015, págs 5-7)

El AHC se plantea la búsqueda de variaciones en perspectiva de su evolución en el tiempo, a partir de las dinámicas de cambio institucional, siendo una aproximación del tipo *case based research* (Thelen y Mahoney, 2015, pág. 12), que busca un tipo de inferencia a partir de la obtención de conclusiones por medio de una evaluación obtenida por medio de la recopilación y análisis de la información (Brady y Collier, 2010, pág. 333). Estas variaciones se buscan fundamentalmente por medio de la comparación, que en su definición más simple es la yuxtaposición de valores (unidades de variación) de atributos (propiedades) compartidas por dos o más objetos o casos (unidades de observación), y a partir de ello, analizar relaciones entre un fenómeno y sus relaciones causales, por medio de similitudes, diferencias y cambios producidos a través del tiempo (Caramani, 2009, págs. 1-2,82)

El método comparado trabaja con un número bajo de casos u observaciones (*Small – N*), debido a que el foco de interés es el estudio en profundidad de cada uno de ellos en función de una combinación de variables/causas (Rihoux y Ragin, 2009, pág. 6), en los que

se busca la complejidad causal, que es la ocurrencia de un determinado suceso histórico por múltiples vías. Ello implica el desarrollo de un marco teórico robusto y sensible a los efectos contextuales, donde el centro del análisis está puesto en mayor medida en las unidades de observación más que en las variables, porque la riqueza analítica se da a partir de la interrelación entre las mismas.

Esta situación no es posible si la base del estudio es *variable-oriented*, debido a que en esta tradición se plantea determinar cuál variable se presenta como la más importante (manteniendo las demás constantes). En esta lógica, una relación estrecha entre variables es un problema, tomando por ejemplo un análisis basado en regresiones donde la multicolinealidad impide determinar el parámetro más importante. Al mismo tiempo, una complicación de tomar como punto de partida un análisis de este tipo sería suponer un mundo que se explica por los efectos que toma la variación de la variable independiente sobre la dependiente, suponiendo además que ésta no se encuentre correlacionada con otras posibles (Hall P. A., 2003, págs. 379-383). Pero al mismo tiempo, no considera una determinación más precisa de efectos, haría de mayor dificultad la posibilidad de inferencia y generalización a partir de los resultados obtenidos. En ese sentido, es que el desarrollo de un estudio de caso en combinación con un diseño mixto de investigación, es el de mayor pertinencia a los propósitos que se desarrollan en la tesis.

Diseño metodológico y fuentes

Si bien la propuesta se plantea a partir de basar el enfoque a partir del estudio de una macro-unidad (Chile) en una perspectiva de análisis histórico comparado, al considerar los objetivos se plantea no sólo las transformaciones producidas por la liberalización del comercio en el empresariado sino que también como éste se adaptó a este proceso, indican que deben tomarse en consideración tanto una tradición cuantitativa, que se enfoca en los efectos producidos por el cambio institucional, pero que al mismo tiempo presenta características de complejidad causal, pues el tipo de transformación acaecida se plantea como inseparable de la acción que desarrolló el propio empresariado en este proceso. En principio, esta situación es esencialmente problemática por la cohabitación en un mismo

estudio de ambas tradiciones, lo que cuestiona el estudio en un análisis histórico comparado, pero que es posible de soslayar de mejor manera en un nivel de diseño metodológico (Hall P. A., 2003)

Una aproximación desde un enfoque mixto ha sido planteada en torno a tres niveles, que es la integración a nivel de paradigmas, métodos y técnicas en un mismo estudio, aunque con un mayor énfasis en las últimas dos, por las dificultades que presenta una convergencia a nivel de formación de conceptos (Sandelowski, 2000; Johnson y Onwuegbuzie, 2004; Johnson, Onwuegbuzie, y Turner, 2007) Es un enfoque ambicioso, que plantea una opción que combina aproximaciones tanto cuantitativas como cualitativas en el análisis, buscando con ello las fortalezas de ambas tradiciones y proporcionar elementos que permiten expandir el alcance respecto al objeto de estudio que se pretende abordar (Creswell, 2003, pág. 203) Una crítica importante a una perspectiva de método mixto sería el riesgo de constituirse en un enfoque excesivamente holístico, capaz de cobijar en él incluso aquello que no tiene sentido incorporar en un misma investigación (Flick, 2017)

Una primera limitación se produce a un nivel de nivel de paradigma, por la dificultad de combinar aproximaciones positivistas o constructivistas respecto a un mismo objeto de estudio (Sandelowski, 2000, pág. 247), que en la tesis no se presenta porque el diseño de investigación se encuentra bajo un mismo marco conceptual, que es el nuevo institucionalismo histórico. Un segundo problema a este nivel tiene que ver con la formación de conceptos y las diferencias que se producen tanto en una tradición cualitativa como cuantitativa, donde en la primera de ellas, las definiciones tienden a ser complejas y por tanto con un mayor número de variables involucradas, dado que se busca el análisis específico de la unidad. En cambio, en una lógica cuantitativa, la formación de conceptos tiende simplificarse, pues la inferencia se plantea a partir de la generalización para un número amplio de casos (Coppedge, 1999; Ahram, 2013)

Si bien ambas lógicas convergerían en que ambas buscan la capacidad de hacer inferencias y en la inclusión de estándares rigurosos respecto a cómo lograr ese objetivo, en su operacionalización en principio ese argumento no queda claro, fundamentalmente a partir de la vía propuesta por King, Keohane y Verba en el sentido de buscar una mayor eficiencia de la tradición cualitativa por medio del incremento en el número de observaciones, lo que

ha sido leído por un intento de volverla cuantitativa de manera forzosa, que es una discusión no resuelta y que excede a los objetivos de este apartado (King, Keohane, y Verba, 1994; Brady y Collier, 2010) Una segunda dificultad que se produce a este nivel en un diseño mixto tiene que con los desajustes en la problematización de un concepto respecto de su capacidad de dar cuenta de un estudio cuando se amplía en demasía su comparación tanto entre como al interior de los casos, que es el problema de su *estiramiento* (Sartori, 1970; Collier y Mahon, 1993; Sandelowski, 2000; Ahram, 2013)

Las limitaciones que presenta este enfoque a un nivel de formación de conceptos constituyen a su vez una fortaleza al plantear una perspectiva flexible a los objetivos planteados en la tesis, que combina simultáneamente dos lógicas de aproximación distintas. Por ello, en su desarrollo, la inclusión de un enfoque mixto se planteó en la etapa de recolección de datos (con el uso de información tanto cualitativa como cuantitativa) y tratamiento de la información obtenida, en la cual se siguió una estrategia de triangulación (Creswell, 2003, págs. 205-213; Johnson, Onwuegbuzie, y Turner, 2007; Tarrow, Sidney, 2010, págs 108-109)

Esta se define como un tipo de investigación que emplea evidencia obtenida desde más de un tipo de método y/o más de un tipo específico de datos (Creswell, 2003; Johnson, Onwuegbuzie, y Turner, 2007; Brady y Collier, 2010), la que a su vez puede plantearse como simultánea o secuencial. En la primera, destaca el uso en paralelo tanto de técnicas cuantitativas como cualitativas, donde la convergencia se produce da en la etapa de los resultados finales, mientras que un diseño secuencial, el uso de una técnica está supeditado a los resultados de otra (Morse, 1991). En el desarrollo de la tesis, en el que se plantea que los efectos de la liberalización comercial estructuran (pero no determinan) la acción que desarrolla tanto SNA como SOFOFA, es que el diseño de investigación se definió como secuencial con integración a nivel de fuentes y técnicas de investigación.

En caso de las primeras, se utilizó información de tipo documental, como fue la revisión de bibliografía y trabajo de archivo con actas de la Junta de Gobierno, información de la Biblioteca del Congreso y documentación de los propios gremios analizados. Asimismo, se trabajó con información de estadísticas económicas del Banco Central y con el conjunto de datos proporcionado por Díaz, Lüders y Wagner en su proyecto de elaboración

de una historia económica de Chile (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016). De la misma forma, en el desarrollo de la tesis se elaboraron bases de datos *ad-hoc* a partir de información compilada de fuentes diversas, como el Banco Mundial, Biblioteca del Congreso Nacional, Encuesta de Caracterización Socioeconómica, entre otras, que se utilizan en los capítulos 2 y 5.

En el caso de una integración a nivel de técnicas, en el ámbito cualitativo se utilizó la sistematización en categorías, análisis descriptivo de información y uso de herramientas de configuración causal por medio de conjuntos difusos. En el ámbito cuantitativo, se implementaron técnicas inferenciales basadas en distintas variaciones de análisis de regresión, considerando variables de diversos tipos de unidades de medida y estructura de datos.

Técnicas de investigación aplicadas.

En la siguiente subsección se expone el detalle de diversos ajustes que se realizaron en la aplicación de técnicas de análisis implementadas en los capítulos 2 y 3. La inclusión del presente apartado expone con mayor detalle la explicación y ajustes realizados, donde la descripción de los pasos realizados y los ajustes que se debieron realizar en la presente subsección y no en el mismo capítulo, facilita la lectura de los capítulos.

Ajuste 1: Construcción de índice de un índice agregado para reformas de mercado y para cambios en el sector productivo.

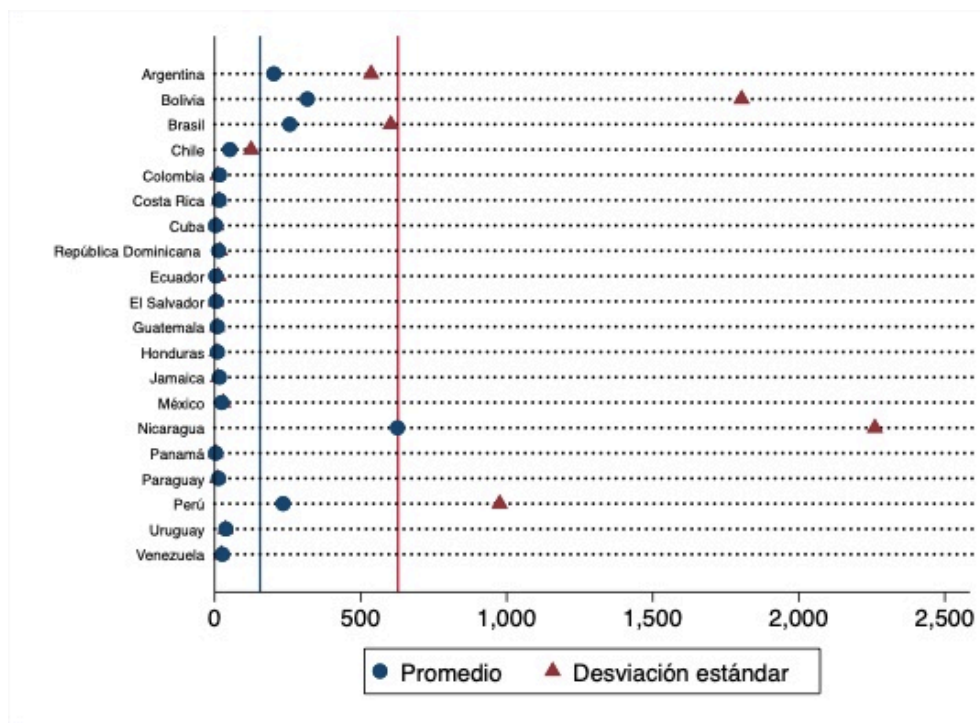
Por simplicidad y acorde a lo buscado en el presente capítulo, se generó un indicador agregado tanto para dar cuenta del proceso de reformas de libre mercado, como del proceso de cambio sectorial. Para ello, se aplicó y evaluó la factibilidad del uso de un análisis factorial, implementado bajo el método de componentes principales, con el propósito de reducir la dimensionalidad de un conjunto de variables a una dimensión o factor (Acock, 2013).

En el caso de las variables consideradas para analizar las reformas de libre mercado, el empleo de esta técnica no produjo los resultados esperados. Ello se debió a que, tanto la inflación, el gasto público como la inserción en los mercados internacionales, representativas

del tipo de transformación estudiada, presentaron una variabilidad conjunta lo insuficientemente baja como para justificar su realización. Al observar la información compilada, ello se explicaría por las características que presentó en el período la inflación, en especial hasta mediados de la década de 1990, que fue su elevada variabilidad respecto de su media, expresada en la desviación estándar de 6.28 (628%), respecto de su promedio regional.

Este nivel de anomalía se debería particularmente a los períodos de hiperinflación experimentados por Brasil, Argentina, Bolivia, Perú y Nicaragua. Ello se visualiza en el Gráfico 1, en el que la línea azul indica el promedio de los países latinoamericanos mientras que la de color rojo señala su desviación estándar.

Gráfico 1: Inflación en América Latina, 1970-2016



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial

Además de la singularidad que presenta la inflación en comparación con los otros dos indicadores, tanto en sus medias como desvíos estándar, se presentó una muy baja correlación

entre estas variables (Cuadro 2), siendo la más importante la que se observa entre una mayor inflación y el aumento del gasto del gobierno, que al ser cercana a una ausencia de relación (resultado = 0.101), no tendría mayor sentido tomar en cuenta la aplicación de este instrumento. Si bien estas correlaciones, en general, van en el mismo sentido indicado por la revisión bibliográfica, no son útiles para realizar un indicador agregado mediante un análisis factorial.

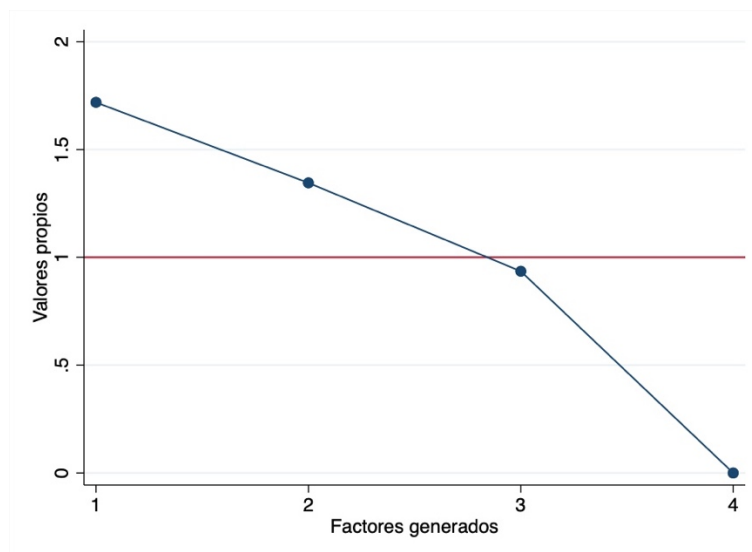
Cuadro 2: Correlación entre indicadores de Reformas de libre mercado			
	Comercio % PIB	Inflación %	Gasto general gobierno % PIB
Comercio % PIB	--	--	--
Inflación %	-0.0462 (N= 911)	--	--
Gasto general gobierno % PIB	0.0307 (N=904)	0.1013* (N=907)	--
P-valor *0.05			
Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial			

Para el caso de estudiar los cambios en el empresariado, la aplicación de un análisis factorial exploratorio permitió reducir dimensionar la variabilidad conjunta de los cuatro sectores productivos analizado, y con ello, generar un indicador. La implementación determinó dos factores, sobre cuatro posibles a partir un respectivo *valor propio* superior a 1, que es el criterio para tomar en cuenta los resultados. Éste es un indicador respecto a cuánto de la variabilidad total de todos los ítems (o variables) analizados pueden ser explicados por el respectivo factor. Cada *valor propio* corresponde a la suma de los factores elevados al cuadrado de cada una de las variables analizadas que forman parte de un factor, donde se genera un número de éstos equivalente a las variables consideradas (Acock, 2013, págs. 4-5) Cuando esta suma es inferior a 1, el respectivo factor se descarta.

Los resultados del primer factor, que es el más importante, muestran que éste agrupa un 43% de la varianza compartida de la agricultura, la industria manufacturera, de otras industrias y del sector servicios en el período 1970-2015 para los 20 países analizados. Si bien tanto el factor 1 como el 2 son eficientes, pues presentan un *valor propio* > 1, se

seleccionó el primero, debido a que explicaría un 28% más que el segundo la varianza compartida de los cuatro indicadores estudiados (Gráfico 2 y Cuadro 3)

Gráfico 2: Varianza compartida de sectores productivos



Fuente: Análisis realizado con información del Banco Mundial.

Un segundo elemento para escoger el factor 1, fue su menor *unicidad*, que se genera una vez que se rotan los factores generados en el gráfico anterior, utilizándose una rotación de varianza máxima (*varimax*). Este es un indicador de su error, que es menor en el caso de la importancia del sector servicios y de otras industrias, que son aquellos que se van desarrollando a medida que a medida que se implementan las reformas de libre mercado. Pese a que sus medidas de adecuación no fueron satisfactorias, se utilizó con propósitos teóricos a evaluar en el capítulo 2¹².

Los resultados del primer factor, cuya predicción se utilizó para generar el promedio ponderado, indican una mayor correlación positiva del sector manufacturero y agrícola con el factor y, por lo tanto, sería un indicador de aquellos sectores que resisten las reformas de mercado. Con el propósito de una mejor comprensión de los resultados obtenidos, los resultados se multiplicaron por -1.

¹² Prueba de Kaiser Meyer – Olkin (KMO), = 0.112, siendo un estándar igual o superior a 0.7

Cuadro 3: Resultados para índice de variabilidad sectorial				
	Factor 1	Factor 2	Unicidad	Predicción factor 1
Manufactura	0,60	0,37	0,51	0,34
Agricultura	0,65	0,39	0,43	0,37
Servicios	-0,96	0,29	0,00	-0,57
Otras industrias	0,13	-0,99	0,00	0,11
Valor propio	1,70	1,36	--	--
Varianza compartida	0,43	0,34	--	--
Fuente: Análisis realizado con información del Banco Mundial				

A partir de los resultados obtenidos (Cuadro 3), donde PM_{f_1} corresponde al resultado por cada sector ponderado por el factor 1, para elaborar la variable “Cambio Sectorial”, se procedió de la siguiente manera:

$$Cambio\ sectorial = \left(\frac{(M*0.60+A*0.65+O*0.13+S*-0.96)}{4} \right) * -1$$

Ajuste 2: Estimación modelo de ecuaciones estructurales.

El ajuste general del modelo, que se expresa en un índice de ajuste comparativo CIF por sus siglas en inglés presentó un valor de 0.08, que es lejano de un valor de referencia \geq a 0.9. Asimismo, su error general del modelo o RMSEA es de 0.628, siendo que su valor de referencia es \leq 0.05. Al intentar una mejora permitiendo la covarianza de los términos de errores, la alternativa menos negativa fue realizar este procedimiento entre la exposición al comercio internacional y el gasto del gobierno del año siguiente. Otras alternativas de covarianzas de errores no estimaron un modelo de ecuaciones estructurales simultáneas o produjeron un sobreajuste inexistente, porque no estimó un error del modelo.

Al permitir esta alternativa de covarianza del error, el CIF mejoró un 25%, llegando a un 0.10, pero que de todas maneras está alejado de manera sideral del estándar. Al mismo tiempo, su RMSEA, empeora un 3%, alcanzando un valor de 0.646 (Cuadro 4).

Cuadro 4: Efectos multicausales entre las reformas de libre mercado y los cambios en el empresariado					
Ecuación	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
VARIABLES dependientes	Comercio	Cambio sectorial	Inflación (t+1)	Gasto gobierno (t+1)	Comercio (t+1)
Inflación (t-1)	-0.00460* (0.00191)	--	--	--	--
Gasto gobierno (t-1)	2.133*** (0.315)	--	--	--	--
Comercio	--	0.0179*** (0.00213)	--	--	--
Cambio sectorial	--	--	-31.86** (10.44)	1.724*** (0.0956)	4.779*** (0.593)
Constante	30.08*** (4.355)	4.162*** (0.140)	225.6*** (57.49)	4.463*** (0.530)	33.46*** (3.265)
Covarianza e. trade pib * e. fgasto	-75.06*** (9.549)	--	--	--	--
CFI	0,099	--	--	--	--
RMSEA	0,646	--	--	--	--
¹³ Mc²	0,134	0,115	0,085	0,013	0,198
Log-Likelihood	-23791				
* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 Error estándar entre paréntesis Observaciones: 719					
Fuente: Estimación realizada con información del Banco Mundial					

Ajuste 3: estimación de panel.

La pertinencia de un ajuste de efectos aleatorios, donde la estimación se realiza asumiendo que la varianza se da entre las unidades del panel (que son países) a lo largo del período de tiempo contemplado (unidades de tiempo que son años) se evaluó contrastándolos respecto de una primera estimación de efectos fijos (cada país tiene su propio término de error). La pertinencia de un ajuste de efectos aleatorios se confirmó por medio de la aplicación de un test de *Hausman*, donde el resultado obtenido ($p=0.6335$) indicó que se aprueba la hipótesis nula o H_0 , la que postula que las diferencias entre los parámetros no eran sistemáticas, por lo que no era necesario controlar por cada uno de los países. Este diagnóstico fue positivo, pues permitió considerar que los resultados varían entre países, y

¹³ La sigla Mc^2 o Bentler-Raykov² es un coeficiente de correlación múltiple, cuya interpretación es similar al R^2 , pero que es más apropiado para este tipo de estimaciones.

no es simplemente una manera de controlar la heterogeneidad entre observaciones, como sería un ajuste de efectos fijos (Allison, 2009).

Al mismo tiempo se constató un efecto de panel, que descartó una estimación estándar basada en regresiones de mínimos cuadrados ordinarios, pues la diferencia entre las unidades (países) sí existe, que se comprobó mediante la aplicación del test *Breusch – Pagan Langrange Multiplier*, al rechazar su H_0 que señala las inexistencias de esas diferencias ($p = 0.000$). Un resultado contrario, es decir la no existencia de un efecto de panel, hubiese sido de un $p > 0.05$. También se constató una autocorrelación de primer orden ($t-1$), al rechazarse (a un $p = 0.0011$) un test de *Wooldridge* cuya H_0 señalaría la inexistencia de una dificultad de esa índole. Una referencia más detallada de los comandos y test implementados en la estimación panel se encuentran en (Stata, 2019)

Ajuste 4: Estimación de diferencias en diferencias (DID)

Se denomina de esta manera, porque consiste en la diferencia $\{A-B\}$ en un determinado resultado (Y) condicionado tanto a un período previo $D_{it=0}$, como en uno *ex post* $D_{it=1}$. Un período previo es definido si ≤ 1990 , mientras que el período de exposición es desde 1990 en adelante. En éste último, se estudia qué ocurre en un grupo de tratamiento o $Z_i = 1$, que se definió como aquellos países que tienen una trayectoria más liberalizadora al final del periodo, respecto a un grupo de control $Z_i = 0$, es decir no expuesto a esta dinámica. Lo que acontece en el grupo de tratamiento formalmente corresponde a $DID = \{A-B\}$, que es la diferencia en los interceptos entre el grupo de tratamiento y de control. Un signo positivo expresaría la mayor importancia de lo que ocurre en el grupo de tratamiento.

La explicación más detallada respecto a qué es DID se expone a continuación.

- $A = E(Y_{it=1} | D_{it=1} = 1, Z_i = 1, X_i) - E(Y_{it=1} | D_{it=1} = 0, Z_i = 0, X_i)$, que representa la diferencia en la probabilidad condicionada de lo que ocurre en el grupo de tratamiento y la probabilidad condicionada de lo que ocurre en el grupo de control durante el período de exposición.
- $B = E(Y_{it=0} | D_{it=0} = 0, Z_i = 1, X_i) - E(Y_{it=0} | D_{it=0} = 0, Z_i = 0, X_i)$, que representa la diferencia entre la probabilidad condicionada de lo que ocurre en el

grupo de tratamiento respecto del de control, pero en el período previo a la exposición.

- Por tanto $DID = \{E(Y_{it=1}|D_{it=1} = 1, Z_i = 1, X_i) - E(Y_{it=1}|D_{it=1} = 0, Z_i = 0, X_i)\} - \{E(Y_{it=0}|D_{it=0} = 0, Z_i = 1, X_i) - E(Y_{it=0}|D_{it=0} = 0, Z_i = 0, X_i)\}$, lo que de una manera más simplificada significa $DID = \{A-B\}$. (Villa J., 2016)

Debido a que una estimación de diferencias en diferencias tiende a subestimar la desviación estándar del efecto de tratamiento, lo que llevaría a sobrestimar los p-valores (*) que se generan a partir de los estadísticos t (parámetro / desviación estándar). A fin de controlar este sesgo, una corrección por medio del método *bootstrap* apareció como la más apropiada (Bertrand, Duflo, y Mullainathan, 2004) Este procedimiento consiste en la reestimación de t sobre una simulación de n muestras, que en este caso 50, que es el estándar (Harrell, 2001, págs. 87-90)

Ajuste 5: Análisis factorial período 1940 - 2010.

En este análisis en particular fue en principio problemático pues el número de observaciones que presentó información completa en cada uno de estos seis sectores sólo se da a partir de 1940, lo que reducía el número de observaciones consideradas en su aplicación a 70 casos. Ello implica que, en principio, un análisis factorial no sea recomendable de implementar pues la mínima de casos sobre el cual estimarlos es sobre 100 observaciones (Thompson, 2004, pág. 24; Yong y Pearce, 2013; MacCallum, Widaman, Zhang, y Hong, 1999)

Sin embargo, considerando reglas como un cociente entre los números de observaciones y variables de 10:1, ello sería factible pues en este caso es de 11,6, que corresponde a la división entre 70 observaciones (datos entre 1940-2010) y seis variables (Yong & Pearce, 2013, pág. 80).

Un segundo argumento que sustentaría la aplicación de esta técnica son sus niveles de *comunalidades*, que son altas al ser superiores o iguales a 0.6. (MacCallum, Widaman, Zhang, & Hong, 1999). En *Stata*, esta información se obtiene mediante la diferencia entre 1 menos el nivel de unicidad, que se presenta en el resultado del análisis factorial después de

su rotación (Cuadro 5). Finalmente, finalmente la decisión fue la generación de un indicador considerando cuatro sectores y no seis, porque el número de observaciones era mayor (Cuadro 6)

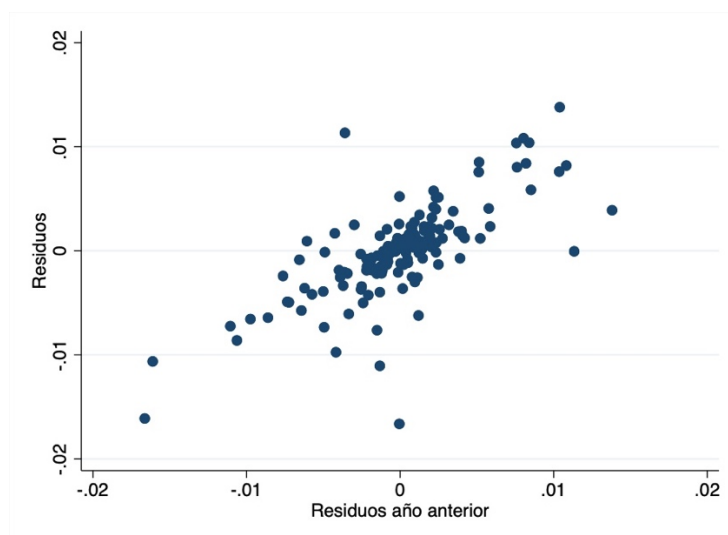
Cuadro 5: Resultados de Análisis Factorial de 6 sectores					
VARIABLES (% PIB)	Factor1	Factor2	Unicidad	Comunalidad	Predicción Factor1
Industria	-0,419	0,875	0,059	0,941	-0,283
Agricultura	0,938	0,142	0,101	0,899	0,356
Construcción	0,498	0,593	0,400	0,600	0,121
Comercio	-0,564	-0,554	0,375	0,625	-0,153
Minería	0,942	-0,065	0,108	0,892	0,386
Financiero	-0,471	-0,825	0,097	0,903	-0,080
Valor propio	3,19	1,67			
Varianza compartida	0.53	0.28			
N	70				
Fuente: Análisis realizado con información del Banco Mundial					

Cuadro 6: Resultados de Análisis Factorial (4 sectores)				
Variables (% Pib)	Factor1	Unicidad	Comunalidad	Predicción Factor1
Industria	-0,878	0,228	0,772	-0,513
Agricultura	0,495	0,756	0,245	0,111
Construcción	0,470	0,780	0,221	0,112
Minería	0,824	0,321	0,679	0,377
Valor propio	1,916			
Varianza compartida	0,805			
N	151			
Fuente: Análisis realizado con información del Banco Mundial				

Ajuste 6: Problemas de autocorrelación serial y parcial.

Se presentó un problema de autocorrelación serial, donde el valor del año anterior de su término de error está correlacionado con el presente. Ello se observa gráficamente en el gráfico 3, y se comprueba mediante un test *Durbinalt* alternativo, donde su valor (175.457) rechaza a un $P < 0.000$ el supuesto (H_0) de la inexistencia de este problema.

Gráfico 3: Autocorrelación de residuos

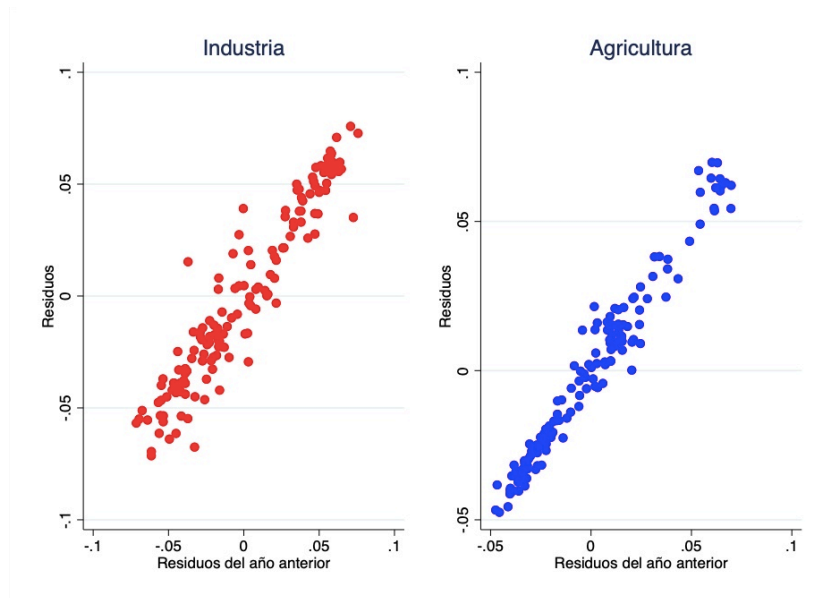


Fuente: Estimación realizada con información de (Diaz, Lüders y Wagner, 2016)

En el caso del modelo que evaluó al sector industrial, el principal problema fue un nivel de correlación serial elevado, según muestra el resultado de la aplicación del test Durbinalt, (1321.479 a un $p < 0.000$). En la agricultura, ello es mayor (2048.534, a un $p < 0.000$). Este diagnóstico se complementó mediante una inspección gráfica de la correlación de los residuos con su pasado inmediato (el año anterior) y de correlación parcial (Gráfico 4).

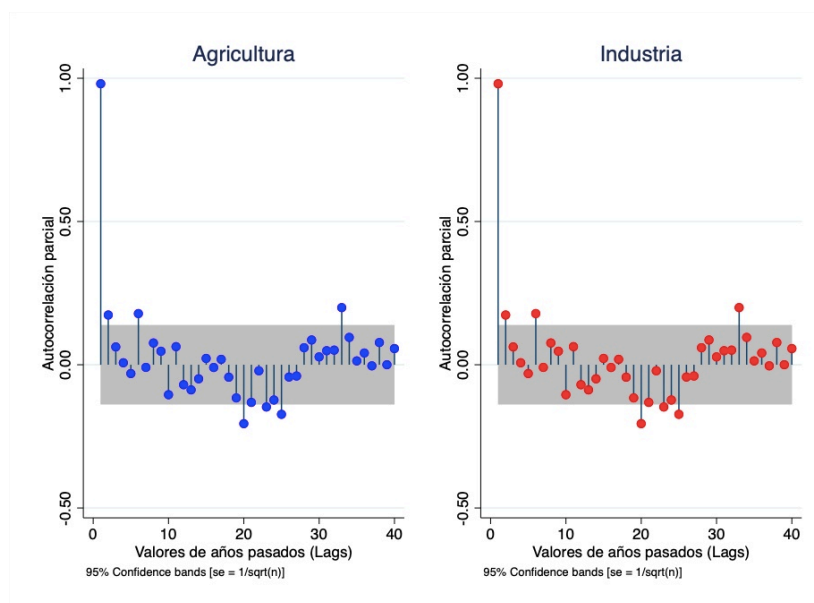
En el primer caso, ello es mayor en la agricultura, donde la correlación entre sus valores presente y pasado tendió a ser aún mayor. Respecto de la autocorrelación parcial, tanto en para el caso de la industria como la agricultura, el principal problema se encuentra en sus respectivos valores del año anterior (Gráfico 5), lo que se corrigió mediante la inclusión como parámetro de la variable dependiente retardada en un orden 1.

Gráfico 4: Autocorrelación de residuos, según sectores



Fuente: Estimación realizada con información de (Diaz, Lüders y Wagner, 2016)

Gráfico 5: Autocorrelación parcial según sectores



Fuente: Estimación realizada con información de (Diaz, Lüders y Wagner, 2016)

En cuanto a valores extremos, tienden a influir los valores de los años 2010, 2008, 1861, 1933 y 1932 y 1972. Ello se estima mediante cuánto cambiaría el coeficiente si se eliminara esa observación (DFbeta), a un valor de referencia de 0,163, que es estimado mediante $= \frac{2}{\sqrt{n}}$ o $2/\sqrt{151}$. Este valor es el mismo, pues tienen la misma variable independiente, que es la exposición al comercio internacional.

Ajuste 7: Análisis de regresión discontinua.

En este tipo de diseños, incrementar el ancho de banda tiene un efecto de aumentar la cantidad de observaciones alrededor del umbral, lo que implica obtener una estimación de mayor fiabilidad. Esta elección, y en menor medida de la línea que ilustra la estimación (mayor efecto no lineal, por medio de incrementar su carácter polinómico), fueron de alta sensibilidad en los resultados obtenidos.

El modelo denominado “Industria” indicó el efecto de la primera estimación, que incluyó un ancho de banda alrededor del umbral flexible o (MSETWO), es decir, sin estimar

un ancho de banda idéntico alrededor del *cutoff*, una estimación lineal (o polinomio de orden 1), y un ajuste con incremento en el error estándar en clúster de las unidades. Al utilizar ese mismo diseño, con la inclusión del período (M1 a M3), el efecto de la apertura del comercio sobre la importancia de la industria, de aquellos años en que hubo una mayor exposición respecto a cuando no se dio, si bien siguió siendo mayor, disminuyó ostensiblemente (Cuadro 7).

Sin embargo, ello reduce su fiabilidad ostensiblemente ($P=0.77$), condición que se acentúa con incrementar el orden de polinomio a un término cuadrático. En vista de ello, se optó por hacer más rígido el ancho de banda, imponiendo una misma distancia a ambos lados del *cutoff*, lo que incrementó el número de observaciones efectivas dentro del mismo. No obstante, la mejora en la fiabilidad de la investigación presenta sesgos, pues fue necesario relajar el control de la heterogeneidad de las unidades y excluir el término de penalización (Cattaneo, Idrobo, y Titiunik, 2018).

Cuadro 7: Estimaciones con y sin inclusión de efecto período. Caso Industria					
		Sin Período	Con período		
		Industria	M1	M2	M3
Efecto de Tratamiento (Estimador convencional)		0.033 (0.022)	0.004 (0.014)	0.002 (0.020)	0.019 (0.009)
Bando de ancha	Izquierda	4.3	6.9	5.9	8.8
	Derecha	10.9	15.3	21.2	8.8
Observaciones	Izquierda	68	68	68	68
	Derecha	83	83	83	83
Observaciones efectivas	Izquierda	25	18	25	57
	Derecha	42	40	51	39
Definición de ancho de banda		MSETWO	MSETWO	MSETWO	MSERD
Orden de polinomio		1	1	2	1
Control de heterogeneidad (Error en Clúster)		Sí	Sí	Sí	No
P – valor		0.013	0.773	0.935	0.026
Fuente: Estimación realizada con información de (Díaz, Lüders y Wagner, 2016)					

En el caso de la Agricultura, no se consideró incrementar el término de orden polinómico a fin de no sobre-ajustar en exceso los resultados, opción que va de acuerdo a las sugerencias plantadas por Cattaneo, Idrobo y Titiunik (Cattaneo, Idrobo, y Titiunik, 2018). El ajuste más problemático fue la definición del ancho de banda (*bandwidth*), pues una evaluación con distintas opciones mostró resultados poco satisfactorios. Finalmente, la opción menos negativa fue la definición manual del mismo a partir de los resultados obtenidos por una evaluación del programa (aplicación de opción *rdbwselect*, en Stata), que planteó sólo una opción un ancho de banda de 3.38 en ambos lados, control y tratamiento, en torno al *cutoff*. (Cuadro 8)

A diferencia del caso de la Industria, se debió forzar el control de la correlación de los términos de error, pues la importancia de la Agricultura en el período observado (1860-2010), presenta escasa variabilidad en los años analizados. Ello se realizó mediante control del error estándar en clúster y se reflejó en que el estimador robusto, a diferencia del convencional, haya resultado el más apropiado pues corrige por sesgos. En el caso del segundo, que se utilizó en los anteriores modelos, fue de -0.10659 (p valor = 0.242), mientras que el robusto fue de -0.240 (p valor = 0.118)

Cuadro 8: Estimaciones con y sin inclusión de efecto período. Caso Agricultura						
		Sin período	Con período			
		Agricultura	M1a	M2a	M3a	M4a
Efecto de Tratamiento (Estimador convencional)		-0.081 (0.051)	-0.023 (0.045)	-0.043 (0.067)	-.02252 (.06101)	-0.240 (0.154)
Bando de ancha	Izquierda	4.3	4.8	4.6	4.8	3.83
	Derecha	19.4	18.2	4.6	19.4	3.83
Observaciones	Izquierda	68	68	68	68	68
	Derecha	83	83	83	83	83
Observaciones efectivas	Izquierda	25	26	25	27	17
	Derecha	59	58	20	60	16
Definición de ancho de banda		MSETWO	MSETWO	MSERD	MSETWO	Manual
Orden de polinomio		3	3	3	3	3
Control de heterogeneidad (Error en Clúster)		Sí	Sí	Sí	No	Sí
P – valor		0.112	0.611	0.521	0.457	0.118
Fuente: Estimación realizada con información de (Díaz, Lüders y Wagner, 2016)						

Capítulo 2: Reforma de mercado, liberalización del comercio y empresariado en América Latina (1970-2016).

Introducción.

En el capítulo que se desarrolla a continuación, se examinó el efecto que toma el proceso de reformas de mercado en general y la liberalización del comercio en particular sobre el empresariado latinoamericano. A partir de ello, se exponen cómo los cambios producidos en los empresarios posteriormente profundizan una dinámica de liberalización, la que a su vez se refleja posteriormente en el proceso de adopción de acuerdos de libre comercio. A partir de ello, se sitúa la singularidad del caso chileno.

En el presente capítulo se definen las siguientes secciones. En el primer apartado, se expone el proceso de cambio en las economías latinoamericanas, que tiene el carácter de ser reformas orientadas al libre mercado. A partir de plantear la complejidad conceptual que tiene este tipo de cambios, lo que se da fundamentalmente por el concepto de neoliberalismo, se precisa su aplicación de acuerdo a las características del presente estudio, que es una transformación institucional que modifica las condiciones en las que se insertan las relaciones entre Estado y mercados, que se expresa en el paso desde el modelo de sustitución de importaciones hacia las reformas de libre mercado.

En un segundo apartado, se presenta como se operacionalizó la transformación en el empresariado, que para estos efectos es la variable dependiente que se estudia en este capítulo, siendo las reformas de mercado las independientes en las secciones dos y tres. En esta implementación se buscó analizar lo siguiente.

Primero, cómo el proceso de transformación económica modificó al empresariado latinoamericano y la manera en que los cambios acaecidos en sus sectores producen en el propio curso de esta transformación institucional. Ello se implementa mediante un modelo de senderos o *Path Models*, por medio de los cuales se presentan estos efectos recíprocos, permitiendo modelar un problema de causalidad compleja (Morgan y Winship, 2017).

Segundo, como impactan las distintas medidas de reforma de libre mercado en la orientación del empresariado, buscando dimensionar el efecto *ex ante* y *post* de la

introducción de estos cambios y la diferenciación entre distintas experiencias latinoamericanas. En esta sección, se estima mediante regresiones con diseño de panel, estimación de diferencias en diferencias (DID) y modelos lineales con inclusión de interacciones.

Una cuarta sección presenta una comparación entre los casos chileno y mexicano, que es el más comparable según los resultados obtenidos en el apartado anterior, los que se sistematizan por medio de la implementación de un análisis causal configurativo (QCA) de conjuntos difusos. En una quinta sección, se resumen los principales hallazgos obtenidos.

Liberalización del comercio y reformas de mercado en América Latina.

El proceso de liberalización del comercio es analizado en términos de una transformación institucional, bajo el marco conceptual del Nuevo Institucionalismo. Ello porque, desde este enfoque, la política estudiada (re)define, a partir de los cambios en normas, procedimientos o prácticas, cómo se estructura la relación, en distintos niveles o unidades de la política y la economía, en este caso, entre Estado y el empresariado (Hall, 2010; Hall y Taylor, 1996; Mahoney y Thelen, 2010)

La liberalización del comercio se dio en un contexto en que los países latinoamericanos cambian la orientación de sus modelos económicos a partir de la década de los 70's, que estaban basados en el modelo de sustitución de importaciones, paradigma que había imperado en los 40 años previos, hacia énfasis cercanos a las ideas de libre mercado. En ambos casos, si bien la intensidad varía según la experiencia nacional, es de gran importancia el uso de la política comercial en ambos esquemas, siendo en este proceso de cambios, orientados hacia la liberalización del comercio. (Goode, 2007; WTO, 2011).

Este contraste se visualiza en un énfasis de *comercial policy*, presente durante el modelo de sustitución de importaciones, que busca la regulación de los distintos instrumentos que tenían como fin el uso de políticas destinadas a proteger el comercio, hacia una orientación del tipo *trade policy*, donde el foco está puesto más bien en el sentido inverso, de liberalizar los mercados (Goode, 2007; WTO, 2011).

En ese sentido, el eje en cual se posiciona la liberalización del comercio como un elemento estructurante de la relación Estado-Mercado es en el tránsito entre un esquema en

que predomina la protección arancelaria hacia otros en que prevalece el libre mercado. En efecto, durante el modelo sustitutivo de importaciones (ISI) se buscaba resguardar a determinados sectores productivos de la competencia externa. En ese sentido, no era un modelo que se plantea *per se* como cerrado al comercio, sino más bien en la línea de abrirlo gradualmente a medida que sus respectivos sectores fuesen siendo capaces de insertarse internacionalmente en los mercados de una manera distinta a la exportación de bienes primarios (Prebisch, 1986, págs. 480-481).

En ese sentido, era un modelo que para nada tenía que ver con esquemas de planificación central, sino más bien con esquemas que planteaban una apertura gradual a los mercados internacionales, desde una perspectiva crítica, que consistió en que el camino realizado por los países considerados avanzados cuando éstos se desarrollaron económicamente seguía precisamente esta orientación, contraria a la que éstos promueven hasta la actualidad para el mundo en desarrollo (Chang, 2002). El modelo ISI contemplaba la presencia de un sector privado, pero cuyo funcionamiento se encontraba fuertemente regulado por el Estado, siendo su papel definido en función del apoyo de un proceso de desarrollo económico con énfasis en la industrialización y en cómo la región podía mejorar sus términos de intercambio como efecto de este cambio en su modelo productivo.

Por ello, resultaba de una manera natural que hasta entrada la década de 1980, en un conjunto importante de países de la región la política comercial fue concebida en este esquema como una pieza fundamental, aunque al menos desde fines de los años 60's ya se presentaban críticas respecto de su funcionamiento, sea por su incapacidad de modificar una relación del tipo centro-periferia y/o su agotamiento (Cardoso y Falleto, 1969; Hirschmann, 1968; Baer, 1972; French - Davis, 1973; Palma, 1978; Love, 1990; Dornbusch y Edwards, 1991; Urquidi, 2005; Ruiz, 2018).

El modelo que paulatinamente comienza a reemplazar al desarrollismo es uno de libre mercado, también es conocido como neoliberal. No obstante, en el transcurso de la presente tesis, en lo posible, no se utiliza ese término, sino que el de *libre – mercado* o *reformas de mercado*, que se entienden como sinónimos. Ello implica, antes de describir el paso de los países latinoamericanos hacia una economía de libre mercado, detallar porque se utilizará ese término, dado que, en la bibliografía revisada, *neoliberalismo* aparece de manera reiterada.

Esta opción se debe en primer lugar porque su uso se emplea a menudo como una categoría de referencia para definir una posición negativa o de resistencia ante distintos fenómenos, como la globalización, la liberalización económica, reivindicaciones étnicas o de otra índole. En otras palabras, más que una definición de *neoliberalismo*, lo que se plantea es la condición de *anti-neoliberalismo* (Crouch, 2011; Schmidt y Thatcher, 2013; Hall y Lamont, 2013; Evans y Sewell, 2014)

Esta característica, implica que su complejidad conceptual para posteriormente plantearlo como una variable sea alta. Ello, porque alude a una doctrina filosófica, que buscaba garantizar una *sociedad libre* por medio de la reducción de la importancia del Estado, objetivo en los que la libertad de los mercados tomaba un carácter instrumental a ese propósito (von Hayek, 1976, pág. 22). Por tanto, es una construcción política que busca la preeminencia de la denominada sociedad libre (von Hayek, 1976, págs. viii - xix), en donde la importancia asignada al mercado es tal que ausencia, debido a un papel mayor del Estado, haría imposible que una sociedad en estos términos puede darse (Valdés, 1998, pág. 69). Ello porque una mayor intervención estatal en el mercado es vista fundamentalmente como una reducción de espacios de libertad individual y por tanto de valores occidentales como la democracia y el liberalismo (von Hayek, 1976, pág. 22).

La aplicación de las ideas de von Hayek en el ámbito económico es a partir de la desregulación de los mercados mediante la introducción de los enfoques monetaristas planteados por Milton Friedman (Hall, 1992; Valdés, 1998), que se transforma en un modelo o paradigma cuando pasa a ir más allá de lo estrictamente económico, que ocurre con la introducción de estos mecanismos y criterios más allá de éste ámbito en materias como política social o educativa (Pribble, 2013; Bellei, 2015), a partir de la influencia de las ideas de Gary S. Becker (Becker, 1993).

A partir de ello, la complejidad conceptual se incrementa porque el *neoliberalismo* alude a transformaciones el orden social que van más allá de lo estrictamente económico y con ello, se transforma en un modelo (Harvey, 2007; Schmidt y Thatcher, 2013; Evans y Sewell, 2014, Ruiz, 2018), donde la siguiente definición planteada por Colin Crouch es quizá la que ilustra más claramente esta idea: “Neoliberalism is a Political Strategy that Seeks to

Make as Much of Our lives as Possible to the Economist's Ideal of a Free Market" (Crouch, 2017, pág. 8)

Considerando la profundidad que adquirió el *neoliberalismo*, en cuanto su condición de modelo, es que en el marco de la tesis que se desarrolla en estas páginas ello no es posible de dar cuenta (Crouch, 2011; Schmidt y Thatcher, 2013), problemática que por lo demás, para el caso chileno, ha sido abordada ampliamente en distintas fases de su historia (Vergara, 1984; Silva E. , 2009; Garretón, 2012; Solimano, 2012; Atria, Larraín, Benavente, Couso, y Joignant, 2013; Ruiz y Boccardo, 2015; Ruiz, 2018)

Por ello, las políticas de libre mercado, en la cual se inserta la dinámica de liberalización del comercio, se aborda como un conjunto de medidas que buscan reducir el papel del Estado en la asignación de recursos en el ámbito económico, las que son implementadas por los gobiernos de distintos países, generalmente en coyunturas de crisis económica, ocurriendo la gran mayoría de éstas entre mediados de la década de 1980's y comienzos de los 90's (Przeworski, 1991; Williamson, 2009; Streeck, 2014; Baccaro y Howell, 2017)

En América Latina la introducción de las reformas de libre mercado no ocurrió de manera uniforme en los distintos países de América Latina, aunque en su mayoría ello acaeció en un contexto en los que coinciden tanto la inauguración de las democracias como la implementación de las reformas de mercado (Remmer, 1986; Armijo, Biersteker, y Lowenthal, 1994).

Si bien el caso chileno suele citarse como pionero, pues fue el primero de la región y el mundo, siendo incluso señalado como un experimento de laboratorio de la introducción de reformas de libre mercado de esta índole (Valdés, 1998; Crouch, 2011; French-Davis R, 2005; Harvey, 2007), no fue en absoluto el primer intento de introducir este tipo de reformas. Sí fue un caso pionero porque su instalación fue "*exitosa*", en términos de la permanencia de sus fundamentos en el tiempo, porque previamente los intentos de introducirlas fueron extremadamente complicados por las tensiones que ello ocasionaba (Remmer, 1986). Éstos se debían especialmente a la presencia de una coalición de intereses que había sido beneficiada durante la era desarrollista y que era bastante resistente a cambios de este tipo,

la que involucraba a parte importante del empresariado local, una clase media urbana y a trabajadores sindicalizados (Murillo, 2001; Armijo y Faucher, 2002).

Siguiendo el concepto de coyuntura crítica (Capoccia y Kelemen, 2007), las circunstancias en que se da este proceso serían factores externos como la crisis de la deuda externa, a comienzos de los 80's, en la que se condicionó la concesión de financiamiento por parte de organizaciones económicas internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), cuyo desembolso estaban supeditados a la adopción de reformas (Urquidi, 2005; Ffrench-Davis R., 2005).

Sin embargo, el papel de instituciones como el FMI lo explicaría de manera parcial, pues la existencia de préstamos condicionados a la adopción de reformas ya existía antes de la década de los 80's, con un total de 114 de acuerdos entre el FMI y un grupo de 9 países latinoamericanos entre 1954 y 1984¹⁴ (Remmer, 1986, pág. 6) Otros autores, como Kurt Weyland, apuntan a un efecto de emulación de los países latinoamericanos respecto a casos considerados como exitosos, entre los que se incluiría a países del Este Asiático o incluso el chileno a partir de 1985 (Weyland, 2008, págs. 299-300).

En ese sentido, una explicación más plausible para el éxito (entendido como una permanencia de la mismas) de las reformas de libre mercado sería una combinación entre factores externos como los descritos, pero también un elevado grado de autonomía proporcionada a cuadros técnicos para su implementación (Stokes S. C., 2001; Murillo, 2001; Teichman, 2001) y la presencia de virajes, tanto en las élites y opinión pública, hacia un mayor apoyo de las mismas (Stokes, Przeworski, y Buendía, 1997; Armijo y Faucher, 2002, pág. 4), bajo la premisa que si bien era un proceso que involucraba elevados costos, contenía en si misma una promesa de beneficios profundos y perdurables en el largo plazo (Weyland, 2008, pág. 299) .

El efecto de las reformas económicas en América Latina en general, y la liberalización en particular, habría constituido un punto de inflexión desde una tradición ISI, pues eliminó décadas de políticas que involucraban mecanismos de protección a determinadas actividades productivas. Este proceso ha sido descrito despectivamente también como *populismo*

¹⁴Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Honduras, Perú y Uruguay.

económico, que significaría privilegiar crecimiento económico y redistribución por sobre el control de la inflación y déficit fiscal (Dornbusch y Edwards, 1991, pág. 9). La magnitud de un cambio habría sido de tal magnitud, que algunos autores lo denominan incluso como el muro de Berlín para el desarrollismo (Armijo y Faucher, 2002, pág. 1).

Sin embargo, a juzgar por la revisión de la bibliografía, la implementación de las reformas de libre mercado cambió de una manera importante al empresariado, pero se desconoce cómo la propia dinámica de estas transformaciones, por medio de los cambios ocurridos en los sectores productivos, tienen en el curso del propio desarrollo de las reformas económicas, que es hacia su consolidación. Por ello, en la siguiente sección, se estima el efecto que tendría este cambio de modelo en los empresarios y cómo, asimismo, ello posteriormente influye sobre esta transformación institucional.

Definición de variables

En el presente apartado se ilustra el proceso descrito a partir de lo que ocurre con 20 países latinoamericanos, en un período entre 1970 y 2016¹⁵. En el presente diseño se trabajó con dos grupos de indicadores, donde el primero de ellos consiste en aquellos que dan cuenta del proceso de reformas de libre mercado, mientras que el segundo corresponde a aquella información que es factible de dar cuenta de cambios en el empresariado, específicamente en sus sectores productivos.

Para el caso de las reformas de mercado fueron considerados tres indicadores: la inflación (como deflactor del PIB), el gasto general del gobierno y la importancia del comercio, estas dos últimas expresadas como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB). El criterio para seleccionarlos fue porque estas dan cuenta de objetivos buscados con las reformas que liberalizaron la economía. En el caso de la reducción de la inflación, este indicador resulta ilustrativo para analizar la efectividad del ajuste económico en sus inicios, que correspondería a una fase de *estabilización* (Bresser Pereira, 1995).

¹⁵Los países que se analizaron en este capítulo fueron los siguientes: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Respecto del gasto general del gobierno, a través de su disminución, indicó la efectividad de esta medida en la reducción de la importancia adquirida por el Estado en la Economía, un objetivo buscado en este tipo de reformas (Przeworski, 1991; Urquidi, 2005). La importancia que tiene el comercio internacional, que es un reflejo de la inserción en los mercados internacionales mostraría la efectividad en la consolidación (o liberalización) de las mismas (Bresser Pereira, 1995).

Los indicadores considerados para definir un proceso de cambio en el empresariado se plantean en aquellos en los que es posible dar cuenta de la importancia que fueron adquiriendo sectores productivos respecto del PIB, los que fueron los siguientes: la agricultura, la industria manufacturera, por un lado, otras industrias y los servicios, por otro.

Se realiza esta diferenciación porque la agricultura y la industria manufacturera son bastante representativos selección en dar cuenta de la efectividad (o no) que alcanzó la introducción un modelo ISI, en especial en el desarrollo industrial. La inclusión de un sector definido como “otras industrias” es para distinguir a sectores distintos de las de tipo *pesado* y manufacturas (World Bank Group, 2017)

Los datos de la variable “otras industrias”, por lo tanto, corresponden a la diferencia entre los porcentajes agregados del sector industrial y los del sector manufacturero. Respecto de los servicios, ello responde a la relevancia que adquirió en las últimas décadas (Ffrench-Davis, 2005; CEPAL, 1990-2017).

Ante la inconveniencia de la utilización de un indicador agregado para dar cuenta de la implementación de reformas de mercado y tomando en cuenta la revisión de la literatura en esta materia, se tomó incorporar las medidas de ajuste y de reducción del papel del Estado implementadas en un período previo (el año anterior) como variables explicativas.

A diferencia de lo que ocurre con los indicadores de reforma de mercado, los cambios sectoriales producidos en el empresariado fueron posible de ser sintetizados en un índice, que consiste en un promedio ponderado a partir de la predicción obtenida por los resultados de un análisis factorial exploratorio, pese a que sus medidas de adecuación no fueron satisfactorias. Este indicador agregado se define a partir de la siguiente fórmula:

$$\text{Cambio sectorial} = \left(\frac{(M * PM_{f1} + A * PA_{f1} + O * PO_{f1} + S * PS_{f1})}{N_v} \right) * -1$$

Este índice mide cuan importante siguieron siendo los sectores ligados a la agricultura (A) y a la manufacturera (M) o si en esta relevancia fue adquirida por el sector servicios (S) y de otras industrias (O). Cada uno de estos indicadores es ponderado por el resultado del análisis factorial para cada uno de éstos (PA_{f1}), multiplicado por -1 a fin de facilitar su interpretación. El mayor puntaje obtenido por cada país en un determinado año se interpreta como la mayor relevancia de los sectores servicios y otras industrias, lo que indicaría como fue cambiando el tipo de empresariado que emergió durante el proceso de reformas en este proceso. Los principales estadísticos descriptivos se exponen en el cuadro 9.

Cuadro 9: Descripción de variables utilizadas en estimación de efectos multicausales					
	Tipo	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Cambio sectorial	Dependiente	5.21	1.82	1.09	9.49
Inflación (%)	Independiente	94.81	718.12	-26.30	13611.63
Gasto del gobierno (% Pib)	Independiente	13.37	5.92	2.98	43.48
Comercio (%)	Independiente	57.81	29.40	10.34	165.34
Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial					

Efectos de multicausalidad de las reformas de libre mercado y cambios en el empresariado

A partir de ello, la estimación de efectos multicausales o recíprocos, se planteó de la siguiente manera. En el primer caso, para evaluar el efecto que tiene la implementación de las medidas de ajuste, se utilizó el año anterior (t-1) sobre la apertura del comercio, que a su vez es el que impactaría de manera transversal (es decir en la misma unidad de tiempo) al empresariado. Los efectos producidos en este actor, a su vez, se visualizarían a partir de año siguiente (t+1).

Ello se plantea a partir de las siguientes ecuaciones de regresión, las que se estimaron de manera simultánea, con el propósito de estimar una relación de tipo multicausal. En primer lugar, el primer proceso, que se define en (1), es que las medidas de ajuste implementadas por un país de la región en el año anterior, es decir la búsqueda de la reducción de la inflación (Inf_{t-1}) y del gasto general del gobierno ($Gast_{t-1}$), tienen un impacto en la mayor apertura del comercio o Com_t :

- (1): $Com_t = \beta_0 + Inf_{t-1} + Gast_{t-1} + \varepsilon_1$ ¹⁶

A su vez el impacto del comercio internacional, que es una medida orientada hacia la estabilización del proceso de reformas, y que contiene el efecto previo de las medidas de ajuste el año anterior, tiene un impacto sobre la variabilidad sectorial, que es el cambio en el empresariado o CS_t , se representa en (2):

- (2) $CS_t = \beta_0 + Com_t + \varepsilon_2$.

Finalmente, la transformación que ocurre en los sectores productivos, a su vez, vuelve a impactar en la dirección que adquiere el proceso de reformas de libre mercado, es decir, la

¹⁶En cada una de las ecuaciones de regresión, el término β_0 respectiva la constante (o modelo sin inclusión de parámetros) y ε_n indica el respectivo error termino de error asociado a cada una de estas.

reducción de inflación, del gasto del gobierno y un aumento de la exposición la apertura del comercio en el año siguiente ($t+1$). Para cada una de estas medidas, ello se presenta en las ecuaciones de regresión 3, 4 y 5:

- (3): $Inf_{t+1} = \beta_0 + CS_t + \varepsilon_3$
- (4): $Gast_{t+1} = \beta_0 + CS_t + \varepsilon_4$
- (5): $Com_{t+1} = \beta_0 + CS_t + \varepsilon_5$

De esta manera, la estimación de multicausalidad desarrolla la siguiente secuencia. El proceso en (1) impacta en (2), donde a su vez éste influencia lo que ocurre en (3), (4) y (5). Con el fin de estimar el proceso en su completa dimensión, ello se realiza mediante un modelamiento de ecuaciones estructurales, específicamente de *Path Models* o de *senderos* (Acock, 2013). Este diseño se adaptaría mejor tomando en cuenta, en primer lugar, debido a las características del proceso del cual se busca dar cuenta, el que ocurre de una el proceso del que se busca dar cuenta, el que ocurre de una manera simultánea y es multicausal.

Al mismo tiempo, especificarlo mediante un modelamiento con regresiones tradicionales, plantea el problema que se trabajan no sólo variables que están estrechamente relacionadas entre sí (nada menos que los valores de tiempos distintos de una variable), sino que tiene un problema de causalidad recíproca (Acock, 2013, págs. 59-65).

Una primera estimación presentó problemas de ajuste general del modelo, que no se solucionaron al permitir la covarianza en los términos de error. Este fracaso parcial se explicó con mayor detalle al final del capítulo 1, y su resultado es un primer hallazgo de este capítulo la necesidad de complementar el análisis con otro tipo de estimaciones.

Si bien las deficiencias que se muestran en sus ajustes generales son evidentes e insalvables, los resultados que ocurren a nivel de parámetros (β), son de gran interés teórico (Cuadro 10). En primer lugar, una baja en la inflación, pero a la vez, un aumento en el gasto del gobierno, tienen un impacto en una mayor exposición al comercio internacional al año siguiente (1).

A su vez, lo que ocurre con una mayor exposición a los mercados externos, tiene un efecto incrementar los cambios en el empresariado latinoamericano hacia los sectores que

adquieren mayor importancia con las reformas económicas (servicios y otras industrias), lo que se muestra en (2). A su vez, las transformaciones que acontecen a nivel de sectores productivos, aceleran la dinámica del propio proceso de reformas, como se observa en los parámetros de (3), (4) y (5). Con el fin de contrastar la importancia las distintas variables, en el cuadro 10 se presentan resultados estandarizados, al permitir la comparabilidad entre las variables. En ellos, sobre el proceso de inserción de en los mercados internacionales (1), que es la importancia del comercio, lo que acontece el año anterior con el aumento del gasto del gobierno tiene un impacto bastante mayor que la disminución de la inflación.

Este resultado no tendría sentido si se considera que lo esperado, de acuerdo a la lógica de las reformas de libre mercado, era disminuir el gasto público. Si puede entenderse como una suerte de medida de compensación frente a las consecuencias que tienen medidas como reducir drásticamente la inflación, que es una desaceleración de la actividad económica.

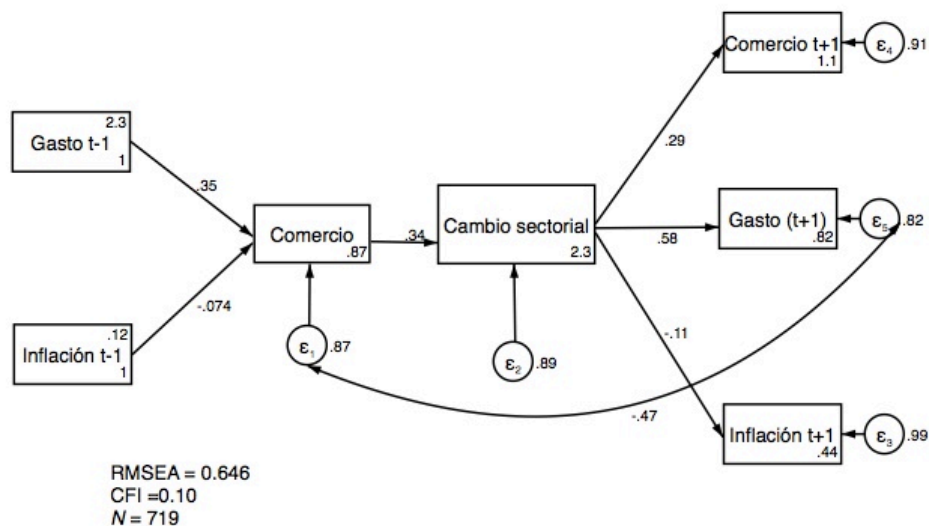
A su vez, lo que ocurre con la importancia del comercio, tiene un impacto bastante importante en los cambios que experimenta el empresariado (2). A su vez, como era posible inferir de los resultados en (3), (4) y (5), la transformación que este actor va adquiriendo en sus distintos sectores, que a su vez contiene el impacto previo de las medidas de reformas de libre mercado, va impactando lo que ocurre en este proceso al año siguiente.

La dinámica de ruta se refleja de mejor manera en el gráfico 6, en el cual en las flechas indican su direccionalidad. El impacto de un mayor gasto del gobierno tiene un impacto bastante importante en el aumento de la exposición al comercio internacional. Por su parte, el efecto del año previo contenido en el proceso de cambios en el empresariado sobre la dinámica de reformas se acentúa en su futuro inmediato ($t+1$), como se observa en el Cuadro 10.

Cuadro 10: Efectos multicausales de las reformas de libre y mercado y los cambios en el empresariado. Coeficientes estandarizados					
Ecuación	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Comercio	Cambio sectorial	Inflación (t+1)	Gasto gobierno (t+1)	Comercio (t+1)
Inflación (t-1)	-0.085* (0.00191)	--	--	--	--
Gasto gobierno (t-1)	0.408*** (0.315)	--	--	--	--
Comercio	--	0.298*** (0.00213)	--	--	--
Cambio sectorial	--	--	-0.113** (10.44)	0.543*** (0.0956)	0.288*** (0.593)
CFI	0,099	--	--	--	--
RMSEA	0,646	--	--	--	--
¹⁷ Mc ²	0,134	0,115	0,085	0,013	0,198
Log-Likelihood	-23791				

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001
 Error estándar entre paréntesis
 Observaciones: 719
Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 6: Efectos multicausales de las reformas de libre y mercado y los cambios en el empresariado. Coeficientes estandarizados



Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial.

¹⁷ La sigla Mc² o Bentler-Raykov² es un coeficiente de correlación múltiple, cuya interpretación es similar al R², pero que es más apropiado para este tipo de estimaciones.

A continuación, a partir de los resultados obtenidos en esta estimación, presentados en el cuadro 10 y gráfico 6, sólo es posible advertir los impactos que son de tipo *directo*. Sin embargo, dentro de las ventajas que sí tiene la aplicación de un modelo de senderos, es que permite estimar el efecto tuvo la implementación inicial de estas reformas, Inf_{t-1} y $Gast_{t-1}$ y como estos proyectaron en Inf_{t+1} , $Gast_{t+1}$ y Com_{t+1} por medio de CS_t y Com_t , que son los *indirectos*.

La suma de ambos, constituyen el efecto *total*. Lo que muestran los resultados es que las primeras etapas de la implementación de las reformas económicas, a través de los resultados que tienen sobre la transformación del empresariado, tienen un efecto amplificador sobre el curso de las mismas (Cuadro 11). Ello, porque lo que ocurre con el cambio sectorial, en realidad contiene a su vez lo que ocurrió previamente con la exposición al comercio internacional.

Cuadro 11: Estimación de efectos directos e indirectos						
	Variables	Comercio	Cambio Sectorial	Inflación t+1	Gasto gobierno t+1	Comercio t+1
Directos	Inflación t-1	-0,005	--	--	--	--
	Gasto gobierno t-1	2,133	--	--	--	--
	Comercio	--	0,018	--	--	--
	Cambio sectorial	--	--	-31,864	1,724	4,779
Indirectos	Inflación t-1	--	0,000	0,003	0,000	0,000
	Gasto gobierno t-1	--	0,038	-1,216	0,066	0,182
	Comercio	--	--	-0,570	0,031	0,086
	Cambio sectorial	0,000	0,018	-0,570	0,031	0,086
Total	Inflación t-1	-0,005	0,000	0,003	0,000	0,000
	Gasto gobierno t-1	2,133	0,038	-1,216	0,066	0,182
	Comercio	0,000	0,018	-0,570	0,031	0,086
	Cambio sectorial	0,000	0,000	-31,864	1,724	4,779

Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial

Transformaciones en el empresariado y liberalización del comercio.

En la sección anterior fue posible establecer que una transformación institucional, de las características de las reformas de libre mercado, se reforzó en su lógica por medio de sus efectos previos en el empresariado. No obstante, es una estimación que presentó no sólo problemas técnicos, sino que también porque presenta la imposibilidad de indagar específicamente qué ocurrió con las reformas en el propio sector empresarial, pues sólo fue posible constatar las características que tuvo el proceso de cambio institucional a través de los cambios que ésta produjo en si mismo por medio de sus transformaciones en los sectores productivo.

Un elemento adicional que tampoco se aclara a partir de la estimación anterior fue si resultó más importante en el empresariado el impacto de las reformas de libre mercado en el año anterior o si más bien este impacto fue de corte transversal (acaecido en el mismo año), que es lo que se busca realizar en la siguiente estimación. En ese sentido, en esta sección se examina en específico que ocurrió con el empresariado.

Por ello a continuación, se analiza qué pasó a nivel de sectores productivos, estimando los efectos de las reformas de libre mercado, tanto pasados como presentes, sobre la transformación en los sectores productivos. Para ello, se estimó un modelo lineal considerando una estructura de datos de panel, debido a que se analizan países observados de manera reiterada en distintas unidades de tiempo, que en este caso corresponden a años (Pickup, 2015; Allison, 2009).

La estimación, que se presenta a continuación, consideró un ajuste de efectos aleatorios, lo que permitió controlar que la variabilidad se da entre los países considerados a lo largo del período de tiempo estudiado. Debido a que el principal problema detectado fue de auto-correlación serial, lo que es entendible dado que analiza que ocurre con países en 46 años, el modelo consideró un control para este problema en específico con un retardo temporal de un año (orden 1).

Los resultados expuestos muestran que, dentro de las medidas que considera un proceso de reformas de mercado, las de mayor relevancia en reconfigurar al empresariado en América Latina fueron el incremento del gasto público y la liberalización del comercio. No obstante, en términos analíticos, resulta interesante lo que ocurre en este último debido al cambio de su direccionalidad entre el efecto del año anterior, donde una mayor exposición al comercio internacional incide hacia una evolución del empresariado más orientado a los servicios y otras industrias, lo que se revierte parcialmente al observarlo de manera transversal (el mismo año).

Ello nos indica que probablemente lo que más afectó la transformación en los sectores productivos fue la liberalización del comercio. Al mismo tiempo, estos resultados están relacionados a lo que ocurre entre países en 66%, como lo indica de correlación inter-clase o *Rho* (Cuadro 12).

Cuadro 12: Cambios en el empresariado y reformas de libre mercado.		
	β	Error estándar
Inflación	-0.0000923**	(0.0000289)
Inflación t-1	-0.00000901	(0.0000266)
Gasto gobierno	0.0884***	(0.0134)
Gasto gobierno t-1	0.0439***	(0.0127)
Comercio	-0.0127***	(0.00265)
Comercio t-1	0.00676**	(0.00256)
Constante	3.821***	(0.391)
Rho	0.662	
* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001		
Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial		

No obstante, el gran problema es qué todavía el análisis no permite realizar de manera eficiente comparar entre experiencias nacionales, porque los países son unidades de observación y no variables. Ello implica que no es posible precisar la diversidad latinoamericana, porque a lo largo del período en algunos casos se profundizaron sus reformas (Chile o México), en otros se revirtieron parcialmente (Argentina) o de una manera más profunda (Venezuela). Tampoco es posible distinguir el efecto de un período.

Revisando alternativas mediante las cuales analizar este aspecto, como modelos de regresión discontinua (Cattaneo, Idrobo, & Titiunik, 2018), debido a mayor sencillez en la interpretación y presentación de los resultados, se realizó una estimación de diferencias en diferencias o DID. Este enfoque, a partir de la definición de dos períodos de tiempo, uno de referencia y otro a partir del cual se define un proceso de cambio, el que compara las diferencias entre un grupo expuesto mayormente a este fenómeno, **tratamiento**, y otro que no lo está, que es definido como **control** (Villa J. M., 2016).

Siguiendo este diseño, aquellos países de la región que adquieren una orientación más liberalizadora respecto al resto de la región hacia el final período, aquellos que optan por un esquema de integración que busca esa lógica la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú), se definen como el grupo de tratamiento, mientras que el resto de los países de América Latina forman parte de un grupo de control.

En la definición de un período de inicio en esta mayor exposición a las reformas de libre mercado se establece a partir de 1990, mientras que el período anterior constituye la referencia, porque sería a partir de ese año cuando distintas transformaciones de este tipo comenzarían a implementarse de manera generalizada en la región (Dornbusch y Edwards, 1991; Murillo, 2001; Stokes S. C., 2001; Teichman, 2001; French-Davis R., 2005). En el procedimiento que se realizó, con el fin de controlar sesgos en los parámetros, se implementó una corrección incrementando el error mediante un resamplio de la estimación o *bootstrap*¹⁸.

Una primera estimación muestra un efecto de DID de 0.328 mayor en aquellos países que al final del período que forman parte del grupo de la Alianza del Pacífico, respecto de aquellos en que su dinámica de liberalización es menor, en comparación a este grupo (Cuadro 13). Ello muestra que la transformación de un empresariado hacia una economía mayor orientada a los servicios y otras industrias es mayor en estos países a partir de 1990. Si bien éste no se encuentra a un 95% de confianza sí lo está al menos a un 88% (P=0.114)

Al incluir un efecto de corte transversal de las variables de transformación económica, el efecto DID es negativo (-0.047) y disminuye ostensiblemente su nivel de confianza, a un

¹⁸ El método de diferencias en diferencias tendería a subestimar el error estándar del efecto de tratamiento, lo que llevaría a sobrestimar los p-valores (*), asociados a los estadísticos *t* (parámetro / error estándar). En la estimación, se utilizó una corrección de error estándar en clúster de países (Villa J. , 2016)

18% (P=0.820). El efecto del pasado de estas variables tampoco explicaría este efecto diferenciador, pues DID sigue siendo negativo (-0.030), un resultado menor en su confiabilidad que el anterior, 15% (P=0.854).

Al realizar la estimación diferenciando según los indicadores de transformación económica, el principal efecto distintivo aparece en una mayor exposición al comercio internacional (6). Ello tanto por su impacto (0.033), sino que también porque el efecto de cuando comienza la era de reformas económicas en este grupo de países más expuestos a las mismas, es mayor y presenta una mayor consistencia (0.312, P=0.132)

Estos resultados, muestran que en aquellos países que profundizarían mayormente su agenda liberalizadora, es el comercio el que aparece con un mayor efecto diferenciador en la transformación de sus sectores productivos respecto del resto de América Latina. Pero aún desconocemos que ocurrió dentro de este grupo de países, específicamente en Chile, Colombia, México y Perú.

Cuadro 13: Transformación del empresariado en países más expuestos a las reformas de libre mercado.						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Inflación	--	-0.000	--	-0.000**	--	--
Gasto gobierno	--	0.167***	--	--	0.120**	--
Comercio	--	0.014***	--	--	0.046	-0.020
Inflación t-1	--	--	0.000	-0.000***		--
Gasto gobierno t-1	--	--	0.164***	--	--	--
Comercio t-1	--	--	0.015***	--	--	0.033**
DID	0.328	-0.047	-0.030	0.333	-0.035	0.312
p valor DID	0.255	0.776	0.874	0.164	0.867	0.132
R²	0.2	0.5	0.5	0.21	0.46	0.25
*** p<0.01; ** p<0.05; * p<0.1						
Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial						

Para indagar más en este grupo específico, se estimó un modelo de regresión lineal, en el cual se evaluó el efecto de una mayor exposición al comercio el año sobre este cambio en los sectores productivos, y cómo este impacto dependió de lo ocurrido en cada uno de

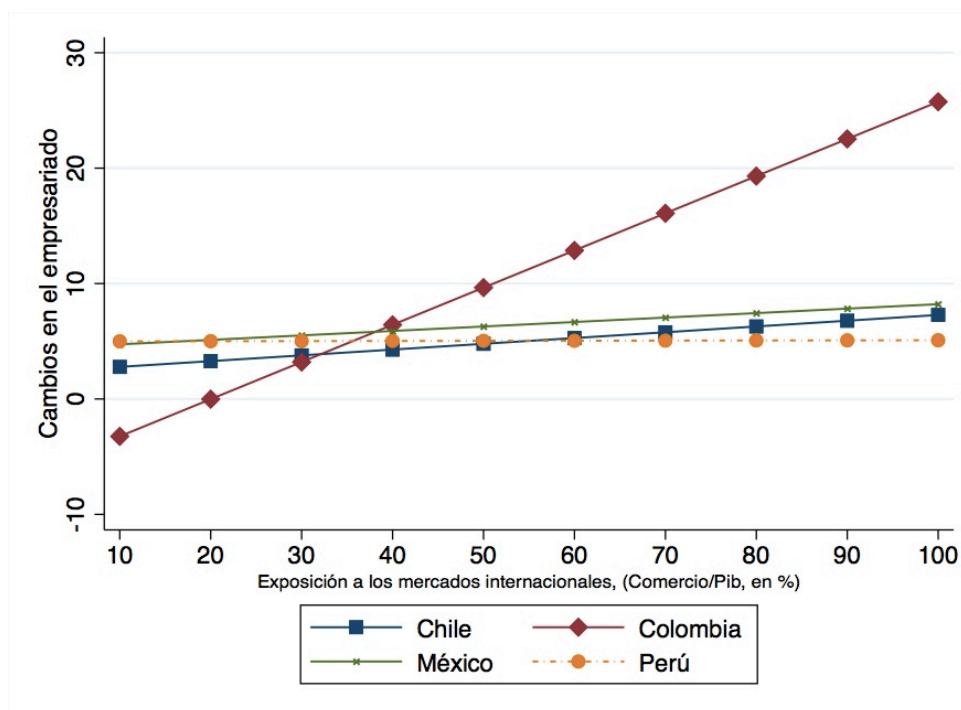
estos cuatro países en específico, lo que se implementó añadiendo por medio de una interacción y ajustando el error estándar en clúster de unidades. Al incluir una interacción se asume que el modelo tendrá problemas de *colinealidad*, pero que la riqueza en la interpretación, es más beneficiosa, en este caso, que el costo de esta problemática (Jaccard y Turrisi, 2003; Harrell, 2001).

Los resultados muestran que cuando el impacto de la liberalización comercial sobre la transformación acaecida en el empresariado dependió respecto de lo que ocurre en cada país comparado con Chile, que está contenido en el cuadro 14 con el signo #, fue más alta en el caso colombiano y bastante más baja en los casos de México, donde este efecto es más atenuado, y menor aún en el de Perú. Sólo cuando en los cuatro países la importancia del comercio, en relación al PIB, alcanza el 40%, la transformación de su empresariado es similar.

En el gráfico 7 se ilustra este resultado, donde se predice el valor de la transformación en el empresariado a medida que aumentó su exposición al comercio internacional en el año anterior. Ello fue obtenido por medio del comando *margins*, de *Stata* (Mitchell, 2012).

Cuadro 14: Cambios en el empresariado en Chile, Colombia, México y Perú		
	β	SE
Comercio t-1	0.0500286***	(3.81724e-16)
(Respecto de Chile)		
Colombia	-8.738669***	(2.31878e-13)
México	2.068025***	(2.33552e-14)
Perú	2.706895***	(2.40306e-14)
(Respecto de Chile)		
Colombia # Comercio t-1	0.272091***	(7.05167e-15)
México # Comercio t-1	-0.0113510***	(3.82317e-16)
Perú # Comercio t-1	-0.0490011***	(4.13435e-16)
Constante	2.279566***	(2.32567e-14)
Observaciones	173	
R²	0.569	
Errores estándar entre paréntesis * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial		

Gráfico 7: Transformación en el empresariado Chile, Colombia, México y Perú.



Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial

Las similitudes entre los casos chileno, mexicano y peruano constituyen un hallazgo bastante interesante respecto a cómo afectó la apertura a los mercados internacionales a su empresariado. Particularmente relevante es lo que ocurre en Chile y México, pues son bastante similares además en relación a cómo se organizan colectivamente sus respectivos empresarios, siendo junto con el caso colombiano, son los que presentan un mayor grado de institucionalización. Para efectos de comparación, se sitúa en ambos países pues inician sus reformas de mercado antes de 1990, 1974 en el caso de Chile y 1986 en el de México, los que se realizan en contextos de regímenes no democráticos, aunque de naturaleza distinta, militar y civil, respectivamente (Teichman, 2001; Schneider B. , 2004; Urquidi, 2005).

Para ello, se analizan los cambios en sus empresarios según la participación de estos sectores respecto del total exportado. Se considera que ocurre con los envíos de alimentos, energía, manufacturas, minería y de la agricultura tradicional, donde los datos presentados corresponden a la participación de cada uno de éstos respecto en la exportación total de bienes (World Bank Group, 2017)

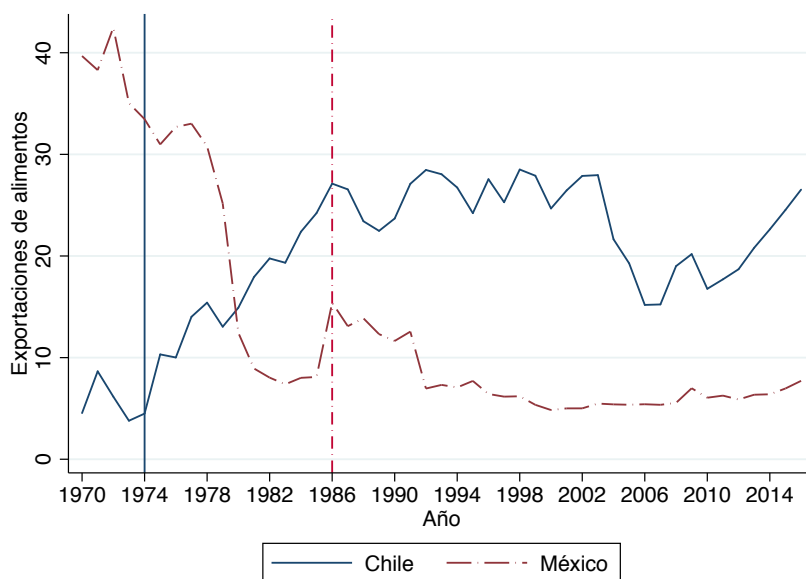
En promedio, ambos países presentan una variabilidad de su empresariado (índice de cambio sectorial) bastante similar, de 5 puntos para el caso chileno y de 5.9 para en el mexicano (Cuadro 15). Una principal diferencia es en qué sectores son los que constituyen la principal fuente de su dinamismo exportador, donde en Chile estaría dado por sector minero, con un 64%, mientras que en México ello estaría dado por el desarrollo sector manufacturero 56%.

Cuadro 15: Descripción de cambio sectorial e importancia de las exportaciones según sector.					
		Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Chile	Cambio Sectorial	5,0	1,2	2,6	7,3
	Alimentos (%)	20,0	7,1	3,8	28,5
	Energía (%)	1,0	0,8	0,0	2,9
	Manufacturas (%)	11,9	4,1	3,7	19,1
	Minería (%)	63,7	16,7	41,2	89,3
	Agricultura tradicional (%)	7,7	2,4	2,9	12,4
México	Cambio Sectorial	5,9	0,9	4,0	7,0
	Alimentos (%)	13,3	11,4	4,8	42,5
	Energía (%)	22,2	20,3	0,9	77,2
	Manufacturas (%)	56,6	25,2	9,4	85,2
	Minería (%)	5,3	4,4	1,2	17,1
	Agricultura tradicional (%)	2,3	2,8	0,3	9,8
Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial					

Al describir la evolución según diversos sectores productivos, en el caso chileno se desarrolla fuertemente una industria ligada a la producción de alimentos, lo que se observa de manera sistemática a partir de 1974, mientras que, en el caso mexicano, este declive se produce de manera bastante definitiva a partir de 1986 (Gráfico 8).

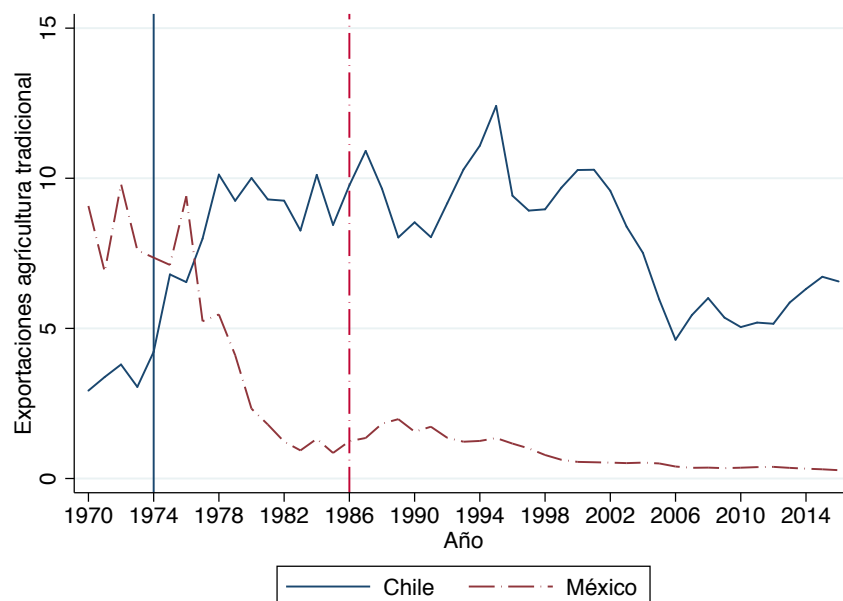
Al mismo tiempo, se constata un proceso de declive de la agricultura tradicional en México, lo que no ocurre en Chile hasta entrada la década de los 2000's, a casi 30 años de iniciado el proceso (Gráfico 9). En los gráficos que se presentan, las líneas de referencia verticales corresponden al año en que se iniciaron las respectivas reformas de libre mercado.

Gráfico 8: Evolución de las exportaciones de alimentos, 1970-2016.



Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial

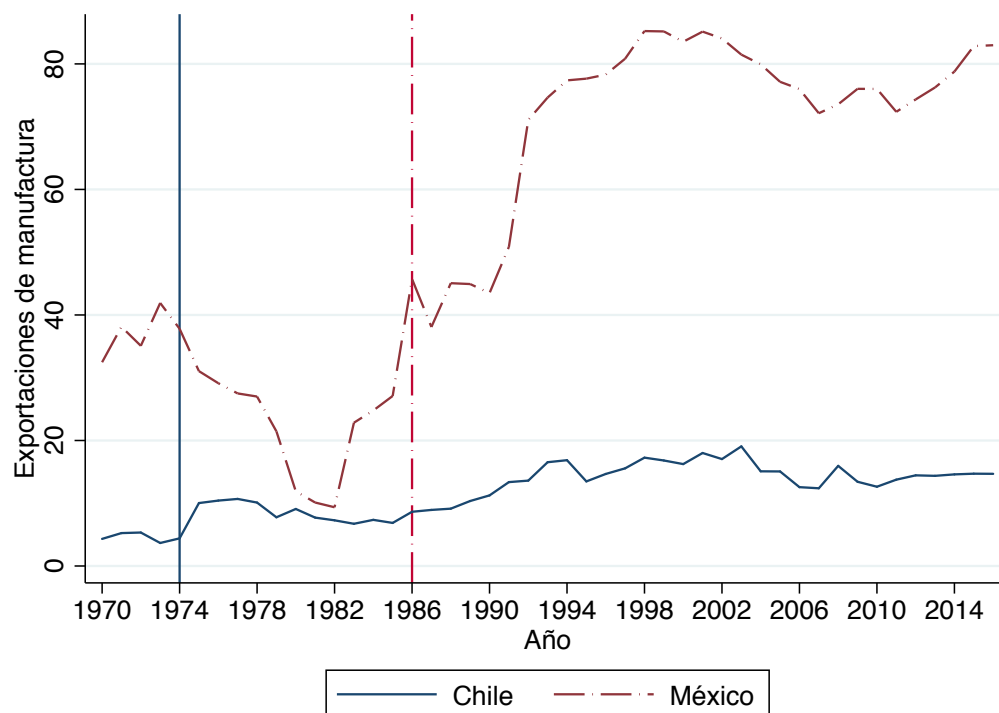
Gráfico 9: Evolución de la agricultura tradicional, 1970-2016.



Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial

Una de las principales diferencias es lo que ocurre con el desarrollo de la industria manufacturera, donde la introducción de las reformas de libre mercado parece haber sido de gran importancia en el caso mexicano, lo que se explica por su vinculación con el mercado estadounidense, especialmente a partir de la entrada del Tratado de Libre Comercio del América del Norte, que agrupó a ambos países y Canadá, en 1994 (Teichman, 2001; Murillo, 2001). Si bien en Chile se produce un crecimiento de ese sector, no es para nada comparable a lo que ocurre en México (Gráfico 10).

Gráfico 10: Evolución de la industria manufacturera, 1970-2016.

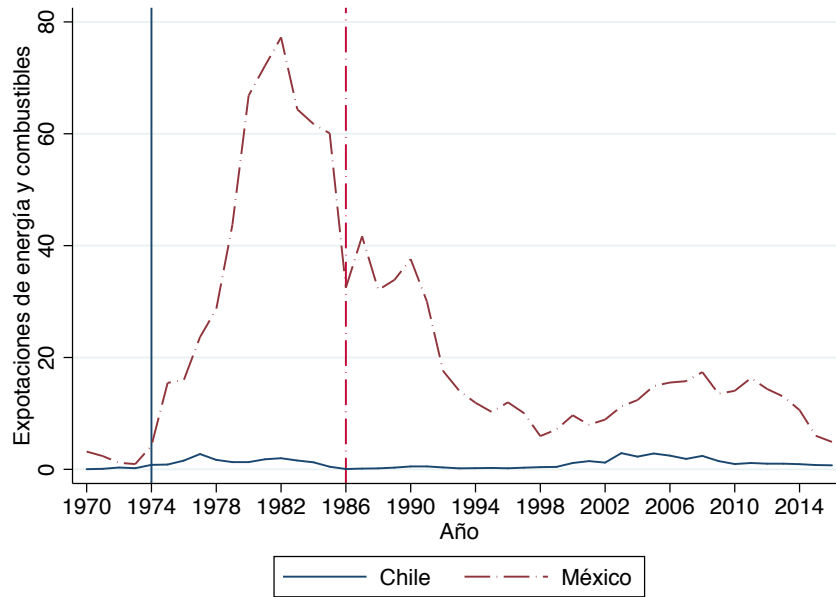


Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial

En el caso específico de las exportaciones de energía, en el caso chileno su desarrollo es casi nulo, que se debe a su condición de importador neto, situación que no ocurre en el caso de México, que es un importante productor de petróleo (Gráfico 11). Una dinámica parecida, pero a la inversa es lo que se presenta en de las exportaciones mineras. La introducción de reformas, permite que el desarrollo de otros sectores exportadores en el caso chileno, al observar la caída en la importancia del sector minero, mayoritariamente cobre (Gráfico 12).

No obstante, este sector recobra su importancia a fines de la década de los 2000's, lo que se debería al importante aumento del precio del cobre en los mercados internacionales. Un segundo punto, es que a diferencia de México y de la relevancia del petróleo, el cobre siguió teniendo una gran importancia en Chile, pues como mínimo representó más de un 40% del total de las exportaciones.

Gráfico 11: Evolución exportaciones de energía, 1970-2016.



Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial

Gráfico 12: Evolución exportaciones mineras, 1970-2016.



Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial

Finalmente, se complementa el análisis de los casos chileno y mexicano comparando cuanto de la transformación que ocurre en el empresariado en ambos países es explicada por la inserción internacional de sus distintos sectores productivos, que es la importancia en las exportaciones de cada uno de estos sectores. Considerando, por un lado, que el análisis se centra en la comparación entre estos dos países, lo que reduce el número de observaciones, y por otro, la evolución de estas dinámicas de inserción, aparece más conveniente estudiar esta comparación considerándolas como una combinación de las mismas que expliquen un determinado resultado.

Estas características, en este punto, hacen sin sentido aplicar un análisis de regresión, porque el foco de análisis no es determinar, por ejemplo, si es más importante la evolución de las exportaciones de manufacturas o las mineras (donde las primeras son más relevantes para México y las segundas para Chile), sino que en el posible efecto combinado de estas dinámicas de inserción (Goertz, 2005; Goertz y Mahoney, 2012).

Para ello, se utilizó un análisis causal configurativo o QCA (Ragin, 2008; Schneider y Wagemann, 2012), específicamente en su modalidad de conjuntos difusos, implementados por medio de la herramienta *fuzzy* de *Stata*. Esta modalidad permite evaluar grados de membresía, lo que permite observar matices, de cada uno de estas condiciones respecto a un resultado o *set* (Longest y Vaisey, 2008).

Este tipo de técnicas se ha utilizado especialmente para evaluar los argumentos planteados por Esping-Andersen para explicar el surgimiento de los Estados de Bienestar, como por ejemplo las coaliciones entre grupos de interés y partidos políticos (Esping-Andersen, 1990, Hicks, 2000).

En Chile, su uso es reciente, para explicar la importancia del capital político y social en la carrera ministerial o de permanencia de las élites (González-Bustamante, Bastián y Garrido-Vergara, 2018; González-Bustamante, 2013), siendo su aplicación en el estudio de la liberalización comercial más escaso y reciente, en el que una de las excepciones es el trabajo de Morillo Remesnitzky, quien realizó un comparativo entre países utilizando una variante distinta de QCA, basada en categorías dicotómicas *Crisp-Set* (Morillo Remesnitzky, 2016). En la tesis se optó por un análisis de conjuntos difusos o *Fuzzy-Set*, a fin de capturar

una mayor variabilidad y por desarrollar una comparación no entre varios países y diez años, como el realizado en el trabajo recién citado, sino que sólo a Chile y México observado en un período de tiempo mayor.

La implementación de este procedimiento busca en primer lugar explicar que condiciones¹⁹, relacionadas con la importancia adquirida por los sectores productivos en el comercio exterior, explica de mejor manera la transformación en el empresariado (C).

La importancia de cada uno de las exportaciones de estos fue definida de la siguiente manera: Una mayor relevancia de los envíos agrícolas tradicionales se expresa como condición (A), en el caso del sector energético y combustibles (E), la industria manufacturera (I), la minería (M) y finalmente las exportaciones de alimentos procesados, como (F).

Un primer paso fue estandarizar tanto las condiciones (A, E, I, M y F) como el resultado a explicar (C), mediante una función de membresía o *fuzzy*. Cada una de estas condiciones reflejó un posible resultado en un rango entre 0, que indica una ausencia de correspondencia respecto a C, mientras que un hipotético valor = 1 señalaría una coincidencia completa respecto al *set* (Longest y Vaisey, 2008; Ragin, 2008).

Cada combinación de condiciones se refleja con letras mayúsculas y minúsculas, donde en el primer caso el valor de la respectiva condición está sobre su respectiva media mientras que, en el segundo, bajo el promedio. Por ejemplo, una hipotética combinación **AeImF**, indica que la mayor importancia de las exportaciones de la agricultura tradicional, de la industria manufacturera y de los alimentos procesados, y una menor relevancia de los envíos del sector energético y minero explican la transformación del empresariado.

Un primer análisis descriptivo indica que la combinación que mejor se ajusta al caso chileno (Cuadro 16), sería que la transformación de su sector empresarial es explicada principalmente por las condiciones **AeiMF**, es decir una mayor importancia de las exportaciones de la agricultura, la minería y los alimentos procesados, presente en 29 de los 47 años estudiados. Ello hace sentido por la importancia histórica del cobre y la importancia

¹⁹ De acuerdo a Goertz y Mahoney (Goertz & Mahoney, 2012), en este tipo de análisis, que está más centrado en los casos, corresponde más bien utilizar el término condiciones en vez de variables, pues se hace referencia a una posible combinación de indicadores que explicaría mejor un resultado, debido a que no está centrado en determinar cuál variable es la más importante, que es el análisis que se realiza por medio de regresiones.

que tiene la agricultura orientada al sector exportador, especialmente a partir de 1974 (Ffrench-Davis R. , 2014).

Ello se refleja en la concentración en sus exportaciones. Si bien entre 1990 y 2015 Chile aumentó en 1196 el número de productos (47%), su nivel de diversificación sigue siendo similar, como lo muestra su índice Herfindahl-Hirschman (HH) para sus productos. En 1990, éste era de 0,12, mientras que en 2015 era de 0,10²⁰.

En cambio, México presentaba en 1990 un nivel de concentración en sus productos exportados mayor al caso chileno, 0,13 y 0,12 respectivamente, pero en 2015, Chile tenía un nivel de concentración 6,94²¹ veces (o 694% más alta) al de México (Cuadro 17).

Respecto al caso mexicano, ello sería por **aEIImf**, es decir una mayor importancia de las exportaciones de energía y combustibles, por un lado, y los envíos de la industria manufacturera. Ello se explicaría por la relevancia del petróleo y, respecto de la industria, por la importancia del mercado estadounidense, que es el destino principal de sus exportaciones (Urquidi, 2005). En efecto la concentración en sus mercados de exportaciones, a diferencia de Chile tiende a ser mucho mayor en el caso mexicano.

En 1990, este país presentaba un índice de concentración en sus mercados de exportación (Herfindahl-Hirschman o HH) de 6,4 veces (o 640%) más que Chile y que llegó en 2000 a 12,3 veces. En 2015, ello era casi idéntico a 1990, 6,5 veces. Ello aún cuando el número de países de destino tendió con los años a equilibrarse (Cuadro 17).

²⁰ El Índice Herfindahl – Hirschmann consiste en la suma de los cuadrados de cada producto (o destino) sobre el total de productos (o mercados de destino). La información que se presenta, que fue obtenida de la base *World Trade Integrated Solutions* (WITS), del Banco Mundial, se encuentra estandarizada entre 0, que muestra un elevado grado de diversificación y 1, que indica un alto grado de concentración. Mayores detalles del índice se encuentran en el sitio web de WITS, (World Bank Group, 2018)

²¹ Ese cálculo es el resultado del cociente entre el nivel de Chile y el de México en 2015, o 0,1007/0,0145, a partir de la información presentada en el Cuadro 17.

Cuadro 16: Descripción resultados casos chileno y mexicano (1970-2016)

Condición	Chile	México	Total
AEIMF	1	0	1
AEImF	0	6	6
AeiMF	1	0	1
AeiMf	1	0	1
AeIMF	2	0	2
AeImF	0	3	3
AeiMF	29	0	29
AeiMf	4	0	4
aEImF	0	2	2
aEImf	0	33	33
aEimf	0	3	3
aeiMF	3	0	3
aeiMf	6	0	6
Total	47	47	94

Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial

Cuadro 17: Concentración de productos y diversificación de exportaciones, Chile – México, (años seleccionados)

	Chile		México	
	HH Mercado	Número de mercados	HH Mercado	Número de mercados
1990	0,0773	119	0,4970	157
1995	0,0672	139	0,6951	160
2000	0,0634	162	0,7768	184
2005	0,0660	171	0,7362	186
2010	0,0908	184	0,6418	194
2015	0,1009	178	0,6598	197
	Chile		México	
	HH Productos	Número de productos	HH Productos	Número de Productos
1990	0,1198	2557	0,1306	4141
1995	0,0801	3244	0,0183	4391
2000	0,0859	3274	0,0186	4377
2005	0,0977	3539	0,0257	4469
2010	0,1476	3268	0,0280	4241
2015	0,1007	3753	0,0145	4234

Fuente: Compilación propia en base a WITS (World Bank Group, 2018)

A continuación, a partir de la información presentada en el cuadro 16, ésta sistematiza analizando el nivel de consistencia de las combinaciones obtenidas que expliquen el proceso de cambio en los empresariados de ambos países. En este paso sólo se analizan los resultados que están que están presentes en los datos, excluyendo combinaciones *contrafactuales*, pues un análisis de este tipo se refiere a posibles escenarios que no están presentes en los datos analizados. En efecto, una primera estimación dio un total de 19 resultados que no corresponden a ningún caso, sobre un total de 32 posibles²².

Por ello, el análisis de pertenencia se vuelve a estimar sobre los casos que están presentes tanto en Chile como en México, es decir, un total de 13. En primer lugar, todas estas combinaciones presentan un mayor grado de coincidencia con una transformación del empresariado orientada hacia los sectores que presentan un mayor desarrollo con las reformas de libre mercado, debido a que su condición de necesidad presenta un nivel consistencia superior a 0.5 (Cuadro 18). En segundo lugar, este análisis muestra que, estas condiciones son más apropiadas para México que para Chile. En efecto, la condición que mejor se aplicaría para el caso chileno, que es **AeiMF** (mayor importancia de las exportaciones agrícolas, mineras y de alimentos procesados), presenta un índice nivel de consistencia de 0,663, siendo el estándar superior a 0,8 y sería también más importante para México.

²² El número de combinaciones posible se define a partir de 2^k , donde k es el número de combinaciones posibles, que en este caso al ser 5, los resultados posibles son 32

Cuadro 18: Índice de consistencia, Chile v/s México		
Condiciones	Índice de Consistencia para Chile	Índice de Consistencia para México
aeiMf	0,688	1,000
aeiMF	0,835	0,983
aEimf	0,916	0,893
aEImf	0,923	0,931
aEImF	0,920	0,897
AeiMf	0,645	1,000
AeiMF	0,606	0,951
AeImF	0,861	0,855
AeIMF	0,832	0,875
AeiMf	0,788	0,964
AeiMF	0,821	0,927
AEImF	0,934	0,851
AEIMF	0,914	0,877
Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial		

La mayor pertinencia de este análisis se confirma cuando se realiza una solución parsimónica (Cuadro 19), que busca seleccionar cuales de estas condiciones se ajustaría mejor a los casos observados, que es un procedimiento de reducción que se implementó mediante el algoritmo Quine–McCluskey (Longest y Vaisey, 2008). Sus resultados son insatisfactorios respecto de un análisis descriptivo, porque propone cuatro condiciones que, si bien, abarcan a un 79% de los casos (Índice de cobertura = 0,786) y que presentan un nivel de consistencia de 0,839 (el estándar sugerido es > 0.8), ello no se condice con lo que ocurre en la descripción de información, que pareciera ajustarse más a lo que ocurre en los casos mexicano y chileno. En efecto la condición que presenta una mejor consistencia con las transformaciones en el empresariado (**aEImf**), se aplica de mejor manera para el caso mexicano y no el chileno.

Cuadro 19: Solución parsimónica			
	Cobertura casos	Cobertura	Índice de Consistencia
aeiMF	0,307	0,048	0,881
AEMF	0,383	0,024	0,848
aEmf	0,606	0,291	0,904
EimF	0,380	0,002	0,866
Total	0,786		0,839
Fuente: Estimación propia con datos del Banco Mundial			

Conclusiones y hallazgos del capítulo.

Estos resultados muestran que, en el marco de la tesis, el impacto de las reformas de libre mercado en América Latina afectó de una manera decisiva en el cambio del empresariado, en el que adquieren relevancia sectores que emergen a partir de este proceso, como lo son ligados a los servicios y a industrias distintas a las favorecidas por el modelo sustitutivo de importaciones.

Asimismo, fue posible constatar que el empresariado, que es afectado de una manera importante por el proceso de reformas, influye en el curso que adquiere el propio proceso de reformas posteriormente, especialmente en una dinámica de mayor exposición al comercio internacional. Ello permite constatar, de una manera parcial, el propósito tras la implementación de las reformas de libre mercado, que es de una transformación del modelo económico. Sin embargo, la diversidad en el grado de avance o profundidad que éstas adquirieron en distintos países latinoamericanos hace difícil establecer un patrón común a la región, que se refleja en la fragilidad de los resultados en la implementación de un modelo de senderos, aún cuando van en línea con la literatura revisada sobre reformas de libre mercado.

En la evaluación de distintas reformas de libre mercado, la que tiene un efecto mayor sobre la transformación del empresariado es la liberalización del comercio. Ello confirma el

carácter que tiene esta medida en relación a otros indicadores, como la reducción de la inflación y la disminución del gasto público, las que van en una línea más bien de política de *shock* que de consolidación de un modelo de libre mercado (Bresser Pereira, 1995; Przeworski, 1991).

Al considerar las distintas experiencias de América Latina, el impacto que tiene la apertura del comercio exterior sobre el empresariado, tiende a ser superior en aquellos países que hacia el final del período profundizan su liberalización por medio de sus acuerdos de libre comercio, como lo muestran aquellos agrupados en la Alianza del Pacífico.

No obstante, al enfocar el análisis en este grupo específico de países, donde la liberalización del comercio impactó más en la transformación de su empresariado no sería Chile, sino que Colombia. En ese sentido, el caso chileno tendería a parecerse más a México. En la comparación entre ambos países, las variaciones en su empresariado son bastantes importantes. Ello, pues el caso mexicano presenta un mayor desarrollo industrial y de diversificación en sus exportaciones que Chile, aunque con mercados de destino más concentrados, lo que se debe fundamentalmente a su mayor vinculación con Estados Unidos a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte en 1994.

Este análisis muestra que la transformación del sector empresarial más orientado hacia el sector servicios y de otras industrias, se aplica más al caso chileno que al mexicano, aún cuando éstas serían las experiencias más similares en términos del alcance de sus reformas de libre mercado. En ese sentido, los resultados que se presentaron en este capítulo confirmarían parcialmente la singularidad del caso chileno y que ello se refleje en los siguientes capítulos por enfocar el estudio en una comparación *intra* y no entre países.

Capítulo 3. Cambios en el empresariado y liberalización el comercio en Chile.

Introducción.

En el presente capítulo se estudia en específico las transformaciones que experimentó el empresariado por medio de la liberalización del comercio en Chile, a partir de los hallazgos del capítulo anterior. En este se muestra el impacto que tiene la apertura comercial en el empresariado nacional y las dinámicas que adquiere producto de la transformación institucional que producida en la relación entre el Estado y el empresariado. Estas dinámicas se definen a partir de los efectos de la mayor exposición al comercio internacional en la relevancia que tienen los sectores analizados, que son la agricultura y la industria, en la economía nacional. Estas transformaciones marcan las estrategias adaptativas en cómo ambos desarrollarán su proceso de agregación colectiva de intereses, en materia de comercio exterior, tanto en el período autoritario como posteriormente en democracia.

El capítulo se estructura en las siguientes secciones. En primer lugar, se presenta el papel que tienen las ideas de libre comercio en Chile, que se constituyen en un paradigma que guía la definición que toma el Estado en materia de política comercial, en especial a partir de 1974, siguiendo el concepto de Peter Hall (Hall, 1986). Si bien éstas no son un elemento novedoso, pues ya habían sido predominantes antes de la crisis de 1929, sí adquieren una dinámica distinta a partir de las ideas que predominan en el proceso iniciado en 1974, que son reformas de mercado en el estilo Consenso de Washington (Williamson, 2009).

En una segunda sección, se analizaron en primer lugar los cambios que produce una mayor exposición al comercio internacional en el empresariado en su conjunto. Ello permitió dimensionar cuanto de estos cambios institucionales dependieron según varió la importancia de las ideas de libre comercio en la aplicación de la política económica, considerándose para ello el espacio temporal en que éstas tuvieron mayor relevancia o declive, definiéndose operacionalmente tres períodos: dos de ellos en que éstas tienen una mayor relevancia (1860-1929) y (1974-2010), y un tercer en que primó una visión más cercana a un modelo sustitutivo de importaciones (1930-1973). Éstas son analizadas por medio de la implementación de

regresiones lineales, con inclusión de efectos mediadores del período en el impacto que tienen los cambios en la exposición al comercio internacional sobre el empresariado.

En segundo lugar, se analiza la dinámica que tiene la implementación de una política de liberalización del comercio sobre el empresariado, específicamente la trayectoria de este proceso de transformación, evaluando el impacto que tiene en un comienzo y cómo éste se proyecta en el tiempo. Ello permitiría dimensionar si se observa un proceso en la línea de una dependencia del camino, dando cuenta si estos cambios se transformarían o no en legados en el largo plazo y en qué momento ello presentó una importancia mayor (Pierson, 2000: 2004).

Este análisis se implementó por medio de la aplicación de regresiones lineales, cuyos resultados son comparadas con estimaciones no lineales y de ajuste por temporalidad, que evaluó tanto la importancia del pasado inmediato como sus efectos de corto y largo plazo, que se implementó por medio de regresiones auto-regresivas de rezagos distribuidos (ADL). La combinación de ambos elementos permitiría observar la trayectoria del efecto que va tomando la apertura del comercio sobre el empresariado en su conjunto.

En una tercera sección se evaluó el efecto diferenciador que marcaría realizar la liberalización del comercio en los términos del contexto dado por las reformas de libre mercado implementadas durante la dictadura. Finalmente, la cuarta sección sintetiza los hallazgos obtenidos en el presente capítulo, y como éstos se proyectan en el análisis del empresariado bajo los períodos autoritario y democrático, que se desarrollan en los capítulos cuatro y cinco.

La orientación de la política comercial que se impone en Chile a partir de 1974 representó un importante cambio en la economía nacional, la que pasó a orientar su enfoque hacia la liberalización del comercio, dejando de lado la protección a determinados sectores productivos, específicamente industriales, de la competencia externa, como ocurría bajo la orientación de una política con una orientación desarrollista. Hasta el inicio de las reformas de libre mercado, la política comercial cumplía más bien un papel en el fortalecimiento de sectores susceptibles de serlo bajo un enfoque desarrollista, siguiendo las orientaciones de este tipo, que buscaba hacer menos dependiente el desarrollo económico de los recursos naturales pero que requería de altos niveles de protección a sectores que no contaban con una ventaja natural de este tipo (Cabezón, 1971; Ffrench - Davis, 1973)

Sin embargo, las ideas libremercadistas, lejos de ser un experimento completamente novedoso traído por el aprendizaje por los tecnócratas chilenos que implementaron estas políticas aprendidas en la Universidad de Chicago (Valdés, 1998; Huneus, 2007), tenían bastante arraigo en Chile antes de 1974, especialmente durante el siglo XIX y los primeros tres decenios del siglo XX. En 1865, por ejemplo, la memoria del Ministerio de Hacienda señalaba que “la industria que no puede existir sin la protección es perjudicial e inútil; perjudicial porque distrae al capital y las fuerzas sociales que la fomentan, capital que debiera usarse en otras industrias que ofrecen, sin la protección, ganancias positivas”²³. En ello, el desarrollo económico se basaba fundamentalmente en las exportaciones primarias de la agricultura y de la minería, paradigma que fue predominante hasta la crisis de 1929 (Pinto, 1959, pág. 24). Hasta 1928, el arancel aplicado a las importaciones se situaba en torno al 25%, y su objetivo era básicamente con propósitos de recaudación fiscal (Cabezón, 1971, pág. 3)

Estas ideas ya se habían presentado antes de la Crisis de 1929, que marcaría el inicio de una era en que prima el desarrollismo, pero que matizaban una idea de *laissez faire*, en términos de su pureza doctrinaria, incluso en gobiernos señalados como promotores del libre mercado, como fue el caso de la política de desarrollo ferroviario impulsado por el presidente Manuel Montt (Pinto, 1959, pág. 22). Por tanto, en 1974, que es cuando se inicia la aplicación de las reformas de libre mercado, pese a la existencia de antecedentes que dan cuenta de una historia previa de las ideas libremercadistas, es el modelo sustitutivo de importaciones el que presentaba un mayor arraigo en el empresariado (Cabezón, 1971; Campero, 1984), situación que es comprensible porque la regla institucional que orientaba su funcionamiento y su relación con el Estado tenía ya una implementación de casi cincuenta años, desde 1930 (Cabezón, 1971, pág. 3; French - Davis, 1973, pág. 67)

En este contexto, el vínculo entre el empresariado y el Estado era bastante estrecho, el que se da en el marco de una amplia incorporación de las asociaciones en espacios institucionalizados, relación que adquiere rasgos de este tipo a partir de 1935 por medio de un conjunto de medidas que involucraban protección arancelaria y restricciones cuantitativas

²³ Ministerio de Hacienda, “Memoria de Hacienda, año 1865”, página 47. Citado en (Cabezón, 1971, pág. 2)

de las importaciones, las que se concibieron a partir del objetivo, definido desde los gobiernos del Frente Popular, de privilegiar el desarrollo industrial (Cabezón, 1971, págs. 7-10)

La institución a cargo de su aplicación, el Consejo de Comercio Exterior, poseía amplias facultades, como la posibilidad de prohibir importaciones o exportaciones en cualquier momento. En ella participaba activamente la Confederación de la Producción y del Comercio, que tenía dos de tres integrantes en esa instancia (Menges, 1966; Ffrench - Davis, 1973, pág 68). Esta mayor vinculación se extendía a otros ámbitos de la economía nacional, siendo ejemplos de ello la presencia de representantes de los gremios empresariales en los consejos directivos de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y del Banco Central. Ello cambia de manera sustantiva a partir de 1974 (Menges, 1966; Arriagada, 1970; Drake, 1978; Avendaño y Cuevas, 2018)

En esta evolución, las características del empresariado son fundamentalmente un sector industrial que se había desarrollado de manera importante y una agricultura que seguía un lento pero continuo descenso en su relevancia dentro de la economía nacional. A continuación, se presenta una descripción de estas características, siendo considerados en este análisis la industria, la agricultura, la minería y la construcción, debido a la mayor disponibilidad de información para estos sectores en un período considerado entre 1860 y 2010, utilizándose para ello las estadísticas proporcionadas por Díaz, Lüders y Wagner (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016). En la descripción de los siguientes sectores se considera el promedio, sus valores mínimo y máximo, como asimismo su variabilidad anual, expresada en la diferencia entre el año en curso y el anterior.

En el caso de la industria, su importancia es en promedio de un 16% del PIB, con un mínimo de un 8%, en 1928, y a un máximo de 26%, que corresponde al año 1972. En promedio, la variación anual es de 0,001 puntos, alcanzando su máximo aumento anual en 1941, cuando aumenta en cinco puntos su importancia porcentual respecto del PIB, mientras que la mayor caída ocurre 1975, con una disminución de 4 puntos en su importancia respecto del producto interno bruto.

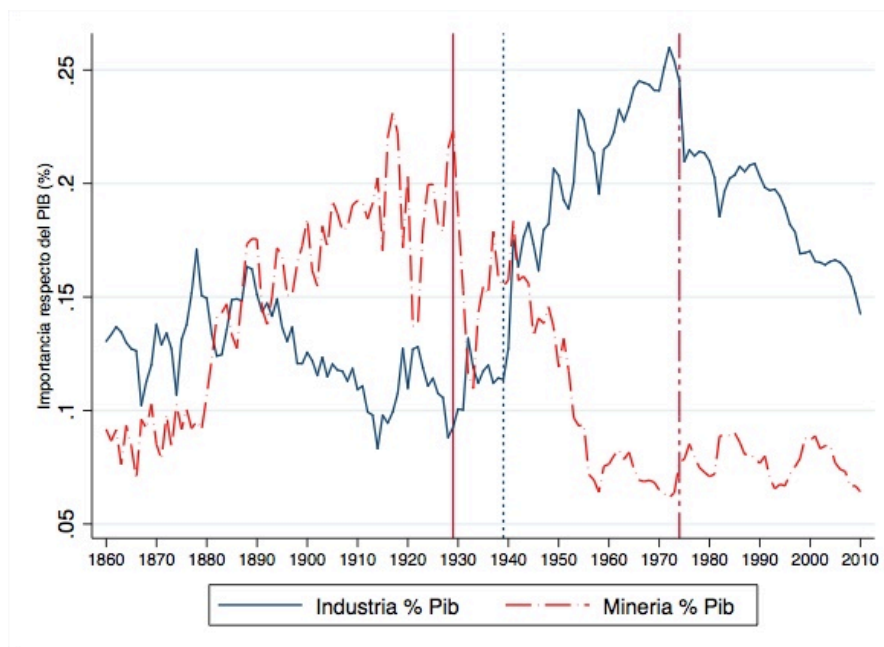
Respecto de la agricultura, en promedio su importancia fue de un 7%, siendo su valor mínimo un 2,8% en 1973 y el máximo un 15%, que corresponde al año 1863. Sin embargo, a diferencia de la industria, la agricultura tradicional presenta sólo una importancia superior

al 10% del PIB hasta 1882 y desde 1945 a 2010, no superó el 5% del PIB. Su variabilidad anual oscila en un rango entre -2 y 2 puntos, siendo en promedio de una caída de -0,7.

En el caso de la construcción, en promedio este sector representó un 9%, siendo su valor mínimo en torno al 5% en 1978, mientras que el máximo cercano al 15% en 1932. Su variabilidad anual oscila entre una caída de - 4 y un aumento de 3 puntos respectivamente, siendo en promedio de 0,003. Respecto de la minería, es un sector que en promedio representó un 12% del PIB, siendo su menor importancia un 6% en 1972 y la máxima de 23% en 1917.

Estos primeros resultados muestran que, a lo largo del período y tomando en cuenta la importancia en el PIB, en la dinámica de cambios del empresariado chileno tienden a ser más importantes los sectores industrial y minero (Gráfico 13). Sin embargo, el declive de la minería comienza en 1929, manteniéndose en ese nivel a partir de la década de los 60's. En el caso de la industria, su mejor período ocurre durante las políticas de sustitución de importaciones, con énfasis a partir de los primeros años de la CORFO, con un declive sostenido a partir de la introducción de las reformas económicas de libre mercado en 1974.

Gráfico 13: Cambios en el empresariado, 1860 - 2010



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

Cambios en el empresariado y liberalización del comercio.

En línea de estos primeros resultados y con la argumentación seguida en el capítulo anterior, los cambios en el empresariado se miden en función de la importancia de estos cuatro sectores en el PIB (Diaz, Lüders, y Wagner, 2016). El cambio en el empresariado se operacionalizó mediante la elaboración de un índice a partir de los resultados de un análisis factorial exploratorio.

El índice propuesto analizó la evolución del empresariado nacional desde 1860 a 2010, tomando en cuenta cuatro sectores, que es la agricultura tradicional, la minería, la construcción y la industria, que presentan información disponible desde 1860. No se consideró un análisis que involucrara más sectores, pues disminuía la eficacia del análisis factorial al reducir el número de observaciones.

En los cuatro sectores que se consideran desde 1860 a 2010, el primer factor concentra casi un 80% de la varianza del período. Ello muestra, en principio, que es bastante efectivo para dar cuenta de los cambios ocurridos en el empresariado (CS) en un año determinado (t), aún cuando éste presenta problemas²⁴. En este índice, la variación en la importancia que adquieren distintos sectores del empresariado está dada especialmente por los cambios que ocurren en la Industria y la Minería.

El indicador propuesto se define a partir del promedio simple de cada uno de estos sectores ponderado por la predicción del primer factor obtenido en el análisis factorial exploratorio. Para efectos de resaltar tanto la importancia como el declive del sector industrial, este indicador se estandariza multiplicándolo por -1. Ello se expresa formalmente mediante la siguiente ecuación.

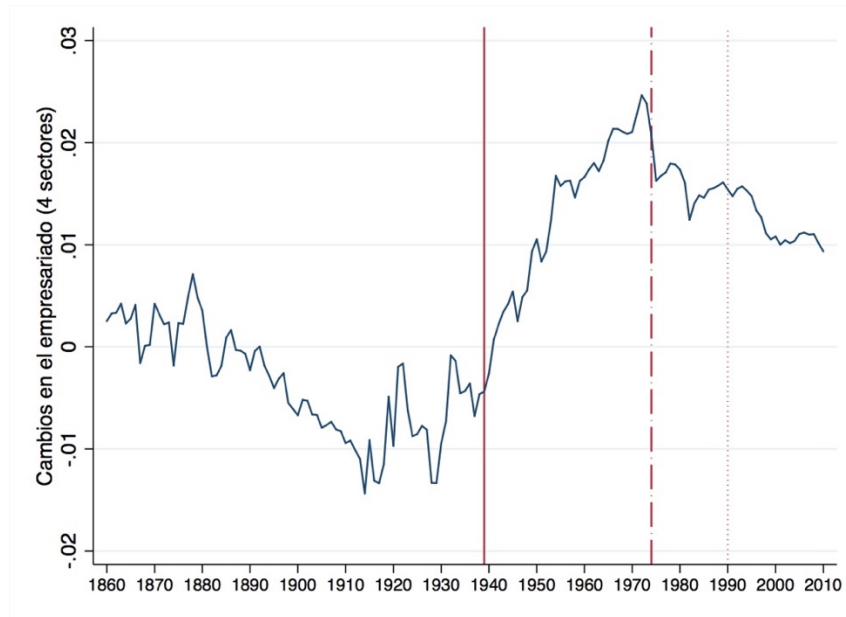
- $CS_t = ((Ind_t * -0,51306 + Agr_t * 0,11144 + Cons_t * 0,11152 + Min_t * 0,37693) / N) * -1)$

La evolución del índice propuesto muestra la importancia que tiene el sector industrial de una manera clara en el período entre la fundación de la Corporación de Fomento de la

²⁴ El principal es su índice de consistencia, que no pudo comprobarse mediante una prueba de Alpha de Cronbach. La prueba de adecuación muestral, (Kayser – Meyer – Olkin o KMO), fue de 0.45, que es insatisfactorio tomando en cuenta una referencia mayor a 0.7 para considerarla como óptima.

Producción en 1939, cuyo crecimiento es especialmente importante hasta la década del 50', aunque mantiene su crecimiento hasta que comienza su declive a partir de la introducción de las reformas de libre mercado en 1974, acelerándose esta tendencia en los años 90's (Gráfico 14).

Gráfico 14: Cambios en el empresariado, 1860 - 2010



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

El promedio de este índice es 0.05, siendo sus valores mínimo y máximo de -0.014 y 0.025 respectivamente. Un mayor valor significa que un aumento de la relevancia de la industria a la par de la disminución de la minería. En el caso de la agricultura y la construcción, de acuerdo a los resultados del análisis factorial tienden a presentar una menor variabilidad.

Entre los posibles elementos que explicarían este proceso de cambios, se define como variable independiente la liberalización del comercio, debido a que ésta presenta una mayor vinculación con este proceso de cambio en los empresarios, en línea de lo desarrollado en el capítulo anterior. Una mayor exposición a los mercados internacionales se definió como la importancia de la suma de las exportaciones e importaciones realizadas por un país en un

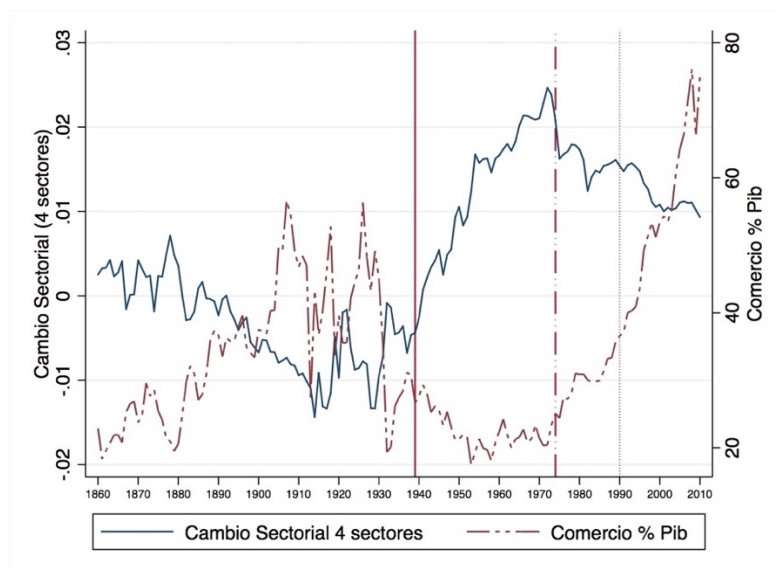
determinado año en relación al PIB²⁵, proceso que pareciera tener un impacto importante en los cambios ocurridos en el empresariado, como se observa en el gráfico 15.

Para facilitar su visualización, una mayor exposición al comercio internacional se observa tomando en cuenta los resultados contenidos en el eje vertical secundario, ubicado en el eje derecho. En primer lugar, la caída en la exposición al comercio fue casi la mitad en los años inmediatamente posteriores a la crisis de 1929. Ello modificó de manera sustantiva un patrón ascendente en la exposición al comercio internacional, que fue de una elevada variabilidad, el que se debe al auge en la exportación salitrera a partir de la década de 1880.

En paralelo a esta caída, es interesante constatar la creciente importancia que tiene el empresariado industrial entre 1939 y 1973 se dé precisamente cuando la economía chilena presentó una menor exposición al comercio internacional. A partir de 1974, con la introducción de las reformas de libre mercado, el incremento en la exposición a los mercados externos se acelera en una dinámica no observada a lo largo del período, volviendo a alcanzar a comienzos de la década de 2000 la importancia que tuvo antes de la crisis de 1929. Ello nos llevaría a plantear que en la transformación del empresariado tendría una gran relevancia la liberalización del comercio.

²⁵El comercio, en esos términos, consiste en el cociente entre la suma de las exportaciones e importaciones realizadas por un país en un determinado año, en relación a su respectivo PIB. Mayores referencias del indicador utilizado en (World Bank Group, 2017)

Gráfico 15: Cambios en el empresariado y liberalización del comercio, 1860 – 2010



Fuente: Estimación propia en base a (Diaz, Lüders, & Wagner, 2016)

Al mismo tiempo, el efecto que toma una mayor apertura del comercio pareciera variar según distintos períodos, específicamente antes de la crisis de 1929, el período entre 1930 y 1973, y finalmente la introducción de las reformas de libre mercado. Con el fin de poder incorporar esta dinámica en el análisis, ello se operacionalizó mediante un efecto de interacción (Jaccard y Turrisi, 2003; Harrell, 2001), definido a partir de la situación en que el impacto de una mayor exposición al comercio internacional depende del período o $P_t * Com_t$. La inclusión de un posible efecto de dependencia del efecto de la apertura del comercio en función del período, expresada en la interacción, si bien tiene un problema de colinealidad, ésta se asume en función de una mayor riqueza interpretativa (Harrell, 2001; Jaccard y Turrisi, 2003). Esta dinámica se expresa en la siguiente regresión:

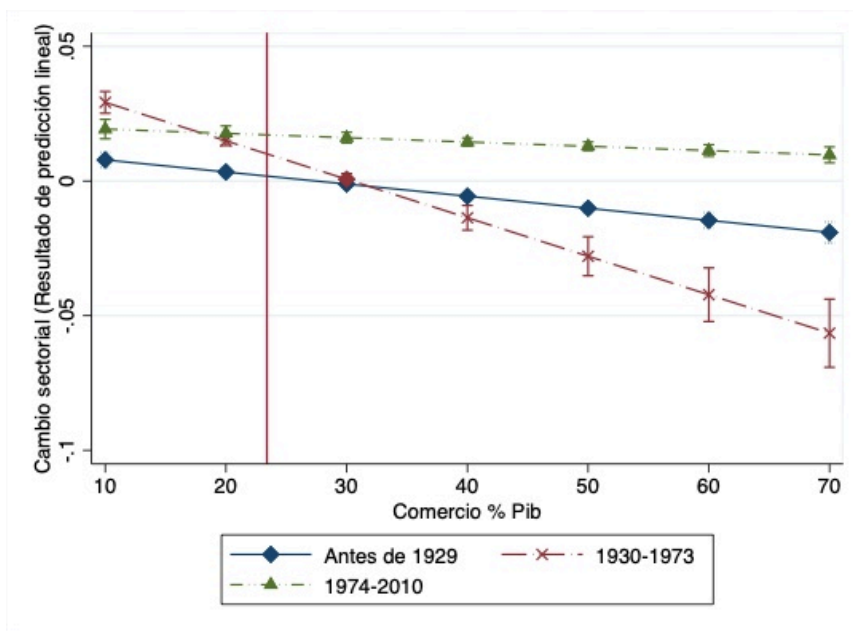
- $CS_t = \beta_{ot} + Com_t + P_t + P_t * Com_t + \epsilon_t$

Los resultados que se presentan en el modelo 1 (Cuadro 20), muestran que una mayor exposición al comercio internacional disminuyó la importancia de un empresariado en el cual el sector industrial tenía mayor relevancia.

Respecto del período, los resultados son una comparación respecto al período 1930-1973. Tanto antes de 1930 como a partir de 1974 indican una menor importancia del comercio internacional en el tipo de empresariado que emerge desde la crisis de 1929 hasta el inicio de las reformas de libre mercado. Ello da cuenta que la implementación de políticas de mayor cierre a los mercados internacionales fomentó el desarrollo de un empresariado en el que tiende a tener importancia el sector industrial. Si bien el impacto de una apertura del comercio es mayor en el primer período, es más interesante en términos de interpretación el transcurrido a partir de 1974, pues representa de mejor manera el declive de este tipo de empresariado que se había desarrollado a partir de la década del 30, y en especial después de 1940 con la creación de la CORFO.

En relación a cómo el efecto del libre comercio dependió del período, la interpretación es algo más compleja. El impacto entre 1930 y 1973 está contenido en parámetro “Comercio % Pib”, es decir -0.001, donde el signo cambia de orientación en los otros dos, que representan el contraste con la época desarrollista. Ello sugiere que abrir los mercados al comercio internacional, en un período de estas características tiene un impacto muchos más profundo en el empresariado que hacerlo en un contexto en el que la economía ya está abierta. Esta situación se ilustra más claramente en el gráfico 16, donde la línea de referencia de color rojo indica el nivel de exposición al comercio internacional que presentaba Chile en 1973 (23,4% del PIB)

Gráfico 16: Impacto de la apertura del comercio exterior, según período



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

Esta dinámica sugiere que el efecto de la liberalización no es lineal, en el que la introducción de las reformas de libre mercado podría ser mayor en determinados puntos de tiempo, y que el impacto de una apertura comercial va disminuyendo o aumentando sus efectos a medida que el empresariado va siendo transformado por estas reformas. Esta característica se evalúa en los modelos 2 y 3 del Cuadro 20, mediante la inclusión de términos cuadráticos y cúbicos de la exposición al comercio internacional. En el caso del primero evalúa la presencia de una curva, o cambio en la direccionalidad en el efecto estimado, mientras que una cúbica da cuenta de más de una variación en la tendencia. A fin de facilitar la estimación de estos modelos, no se consideró el efecto de mediación que tienen los distintos períodos sobre el comercio internacional.

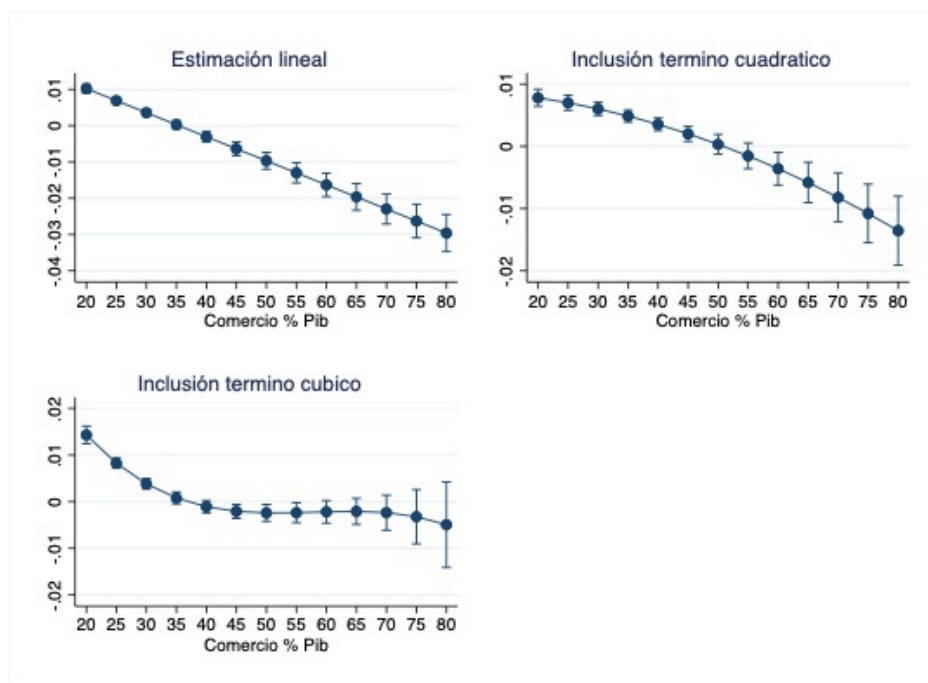
Un modelamiento con un ajuste cuadrático muestra que el efecto del período, en el caso de 1974 - 2010 cambia respecto a un modelo lineal. Ello mostraría que la importancia del sector industrial tendería a aumentar. Su limitación es que no es posible dimensionar en las estimaciones presentadas en el cuadro 20, es cómo va evolucionando la composición de este sector. El efecto lineal de una mayor exposición al comercio internacional no varía en

los diferentes modelos, lo que indica que su efecto sobre un empresariado con un sector industrial robusto es la disminución de su relevancia en la economía nacional.

El efecto cuadrático o Comercio % Pib², indicaría que en este impacto se revierte parcialmente cuando la importancia del comercio internacional alcanza un determinado nivel. Dado su elevado nivel de significancia, señalada en la tabla con el signo*, indica que es más apropiado el efecto cuadrático por sobre el lineal. Sin embargo, al considerar el efecto cúbico, al presentar éste presenta una significancia elevada, muestra una dinámica distinta a la cuadrática. Ello significa que en una mayor exposición al comercio internacional disminuye fuertemente la importancia de un empresariado orientada a la industria, efecto que si bien se revierte parcialmente, posteriormente vuelve a disminuir. Una comparación de estas dinámicas se observa en el gráfico 17.

Cuadro 20: Apertura comercial y cambios en el empresariado (1860-2010).			
	Lineal	Cuadrático	Cúbico
Antes de 1929	-0.0311*** (0.00390)	-0.00598*** (0.00113)	-0.00561*** (0.00112)
1974-2010	-0.0226*** (0.00408)	0.0134*** (0.00137)	0.0141*** (0.00137)
Comercio % Pib	-0.00143*** (0.000138)	-0.00150*** (0.000183)	-0.00330*** (0.000707)
Antes de 1929 * Comercio % Pib	0.000979*** (0.000148)	--	--
1974-2010 * Comercio % Pib	0.00127*** (0.000147)	--	--
Comercio % Pib²	--	0.0000135*** (0.00000213)	0.0000577*** (0.0000169)
Comercio % Pib³	--	--	-0.000000332** (0.000000126)
Constante	0.0435*** (0.00338)	0.0371*** (0.00323)	0.0591*** (0.00891)
N	151	151	151
R² ajustado	0.80	0.76	0.77
Errores estándar entre paréntesis * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 Fuente: Estimación propia en base a (Diaz, Lüders, y Wagner, 2016)			

Gráfico 17: Variaciones de los efectos de la liberalización comercial sobre el empresariado.

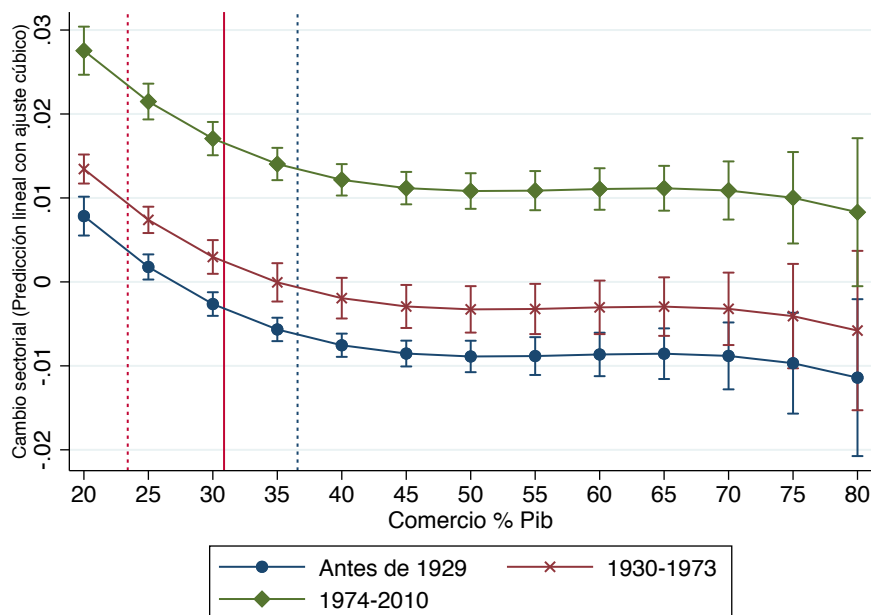


Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

A continuación, se presenta como varía el impacto de una mayor apertura al comercio internacional en el empresariado considerando una dinámica cúbica según el período. En el gráfico 18 se muestra que el impacto de la liberalización del comercio es mayor durante el período en que se inician las reformas económicas, en el que el principal efecto de caída se da en los primeros años de su implementación. Las líneas de referencia con guiones muestran la exposición al comercio internacional en 1973 (color rojo) y en 1990, color azul, que es 23,4 y 36,57% del PIB respectivamente, mientras que la roja sin guiones muestra el nivel de apertura comercial en 1980, que era de un 30,87%. A partir de 1990, cuando aumenta en relación al producto interno bruto, el impacto de la liberalización es estable sin mayores variaciones sobre una transformación del empresariado permanece estable, al contrario de lo que sugiere una estimación lineal.

Ello muestra una transformación bastante radical del empresariado nacional, que se concentra especialmente en los primeros años de la dictadura, y que tiende a consolidarse en durante los gobiernos democráticos.

Gráfico 18: Dinámicas de una mayor apertura económica sobre el empresariado chileno (1860-2010)



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

Estos resultados, sin embargo, presentan sesgos en su estimación. El primero de ellos, es que estos datos son analizados tomando en cuenta una estructura de datos de corte transversal. En ese sentido, no considera una dinámica temporal, lo que se constata al analizar el cumplimiento de los supuestos que implica un modelo lineal en este aspecto, particularmente en el pasado de la variable dependiente, lo que implica reconocer la idea que el pasado va modelando el futuro (Wooldridge, 2009; Pickup, 2015, pág. 81), en que los cambios en el empresariado, tanto en su conjunto como en el análisis por sector, están condicionados por el año anterior.

En un modelo cúbico es posible demostrar que la apertura en sus comienzos es cuando tiene sus efectos más importantes sobre el empresariado chileno. Pero en paralelo, no captura

sus efectos de largo plazo ni la idea que éstos se deben a la dinámica que le imprime el pasado anterior de este proceso de mayor exposición al comercio internacional. Al mismo tiempo, y quizá más importante, no considera el propio proceso de cambio que tiene el empresariado en su pasado inmediato. A continuación, tomando en cuenta los resultados de esta estimación, se analiza el impacto que tiene la mayor exposición al comercio internacional (X) sobre el empresariado (Y) estimando un modelo autoregresivo de retardos distribuidos (*Autorregresive Distributive Lag o ADL*), el que considera el pasado (t-1) tanto de Y como de X, estimación que se define formalmente en la siguiente ecuación:

$$\bullet \quad CS_t = \beta_0 + CS_{t-1} + Com_t + Com_{t-1} + \epsilon_t.$$

Cuadro 21: Efectos de corto y largo plazo del impacto de la apertura al comercio exterior (1860 – 2010)	
	Modelo Autoregresivo de Retardos Distribuidos (ADL)
Cambio en el empresariado (t-1)	0.985*** (0.0166)
Comercio % Pib	-0.000198*** (0.0000370)
Comercio % Pib (t-1)	0.000188*** (0.0000388)
Constante	0.000518 (0.000506)
R²	0.964
N	150
Fuente: Estimación propia en base a (Diaz, Lüders, y Wagner, 2016)	

Los resultados muestran en primer lugar la importancia que tiene lo ocurrido en el propio empresariado el año anterior (Cuadro 21), aunque no debiera considerarse éste parámetro pues la incorporación de la variable dependiente como predictor (0.985), lo que se refleja en una bondad de ajuste (R²) artificialmente alta. En ese sentido, el valor numérico del parámetro que contiene la variable dependiente es más relevante considerarlo para el cálculo posterior del efecto de largo plazo que tiene una mayor exposición al comercio internacional y como una corrección de autocorrección serial.

El efecto del incremento de 1 punto en la importancia del comercio exterior respecto del PIB representa una disminución de -0.000198 puntos o una disminución de -0.198%, mientras que el efecto de largo plazo es de -0.00066667 o -0.067%. Esta última estimación se calcula a partir de $\frac{\beta_1 + \beta_2}{1 - \alpha_1}$, donde α_1 corresponde al valor pasado de la variable dependiente, β_1 al efecto transversal (o en el mismo año) de una independiente y β_2 al efecto pasado de la misma, de acuerdo a los resultados presentados en el cuadro 3.2 (Pickup, 2015, pág. 85).

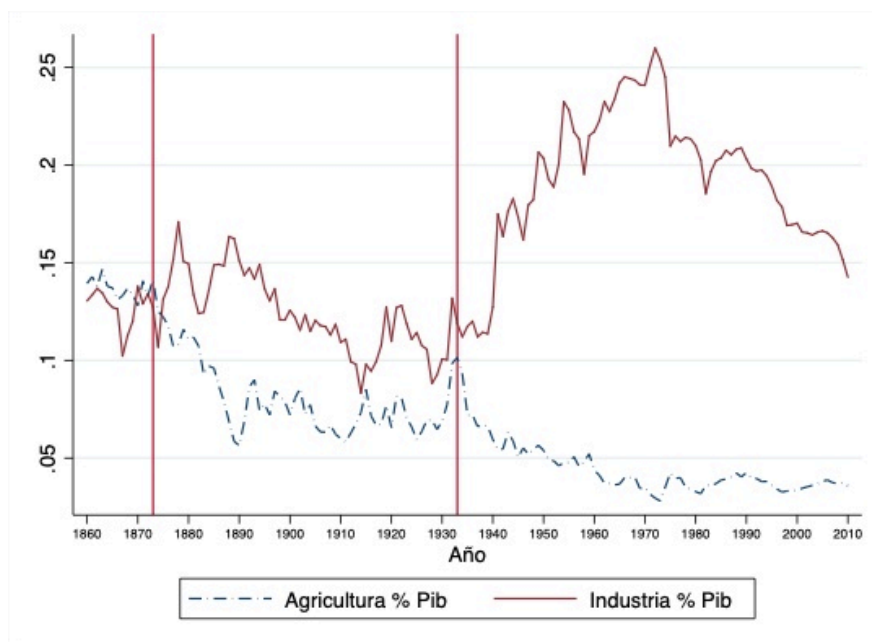
Ello indica que el impacto de la apertura económica es especialmente sensible en su efecto inmediato, que es de contracción en sus inicios, pero que tiende a disminuir en su baja en el largo plazo. Ello va en línea de lo que muestra la estimación con ajuste cúbico y que representa el impacto sensible que tiene su implementación en los años de la dictadura.

Liberalización del comercio en los sectores agrícola e industrial.

Estos resultados muestran los cambios en un empresariado orientado a un modelo económico previo a las reformas económicas de la dictadura, en el que fue adquiriendo cierta importancia el sector industrial. Sin embargo, no dicen demasiado respecto a qué ocurre con el otro sector que se considera en esta tesis, que es el sector agrario y tampoco un análisis específico respecto de la industria. En el análisis factorial que se utilizó para definir un indicador de cambio sectorial en su conjunto, los resultados indicaban que lo que ocurre en el sector agrícola está relacionado con el vector estimado, pero que no es sensible a los cambios, como sí ocurría con la industria o la minería.

Por el contrario, la agricultura se presenta como un sector que presenta una baja variabilidad, si se mide respecto a su importancia en el PIB. Entre 1860 y 2010, en promedio representó un 7%, frente a un 16% de la industria, oscilando entre un rango de 12 puntos (3% y 15%), frente a un 18 del sector fabril (8% y 26% respectivamente). En este período, su máxima importancia respecto del PIB, expresado como %, corresponde al año 1873 (15%), mientras que en el siglo XX y la primera década del XXI, el máximo llegó al 10%, en 1933, período que estaba en pleno desarrollo la crisis de 1929, que se indican en el gráfico 19.

Gráfico 19: Importancia de la agricultura y la industria en Chile (1860-2010)



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

Respecto a la importancia que estos sectores tienen en la economía chilena existe una relación negativa entre ambos sectores, en el período 1860 -1910, que es de mediana intensidad, de -0.61 (Coeficiente de Pearson) a un 95% de confianza. Ello expresa que la importancia de un sector es en desmedro del otro. En el análisis respecto a cómo esta situación explicaría la apertura del comercio la importancia de cada uno de estos sectores económicos, se replica el enfoque aplicado para analizar la variabilidad conjunta del empresariado, analizando el impacto de una mayor exposición a los mercados internacionales sobre la agricultura y la industria. Estas dinámicas, se expresan formalmente en

$$Agr_t = \beta_0 + Com_t + \varepsilon_t \quad y \quad Ind_t = \beta_0 + Com_t + \varepsilon_t$$

Estas regresiones son analizadas en primer lugar considerando un posible efecto de no linealidad del efecto de una mayor apertura económica, en función de lo ocurrido con el cambio del empresariado en su conjunto. Los resultados de este análisis, al considerar a la industria y a la agricultura de manera separada, muestran que el impacto de un aumento en un punto porcentual en la apertura hacia el comercio exterior impacta en la misma dirección

tanto a la agricultura como a la industria, es decir una mayor apertura del comercio implica una disminución en la importancia respecto del PIB en ambos sectores. Sin embargo, en la industria, el efecto es un 60% mayor en comparación con la agricultura (-0.00121/-0.000754), como se muestra en el cuadro 22. Este resultado confirma los hallazgos obtenidos en la sección cuando se analiza la evolución del empresariado en su conjunto.

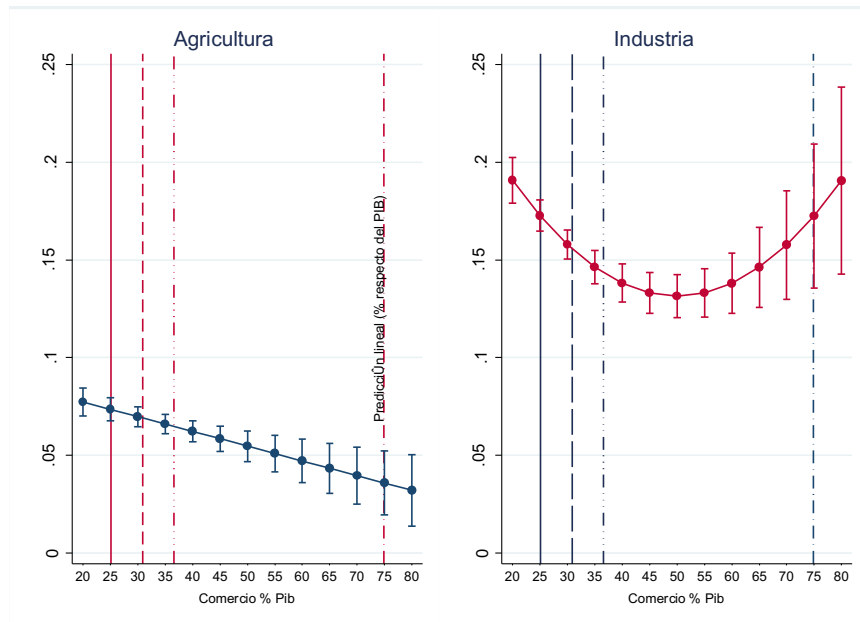
Las principales diferencias al analizar separadamente a los sectores agrícola e industrial se observan en la dinámica que presenta el impacto de la liberalización del comercio. En el caso de la agricultura, el impacto es menor y tiende a ser similar en el período. Ello revelaría en primer lugar la estabilidad del mismo, pues la inclusión de un término cuadrático no es significativa en términos de p valor estadístico al ser menor a 0.005. Sin embargo, ello no se da en el caso de la industria, en el que el declive no sólo es mayor, sino que en algún punto de mayor apertura del comercio, ello tiende a revertirse parcialmente, a partir de la relevancia que toma la inclusión de un término cuadrático.

Dado que los coeficientes sólo expresan el impacto de la exposición al comercio exterior por el aumento en un punto porcentual, en el gráfico 20 se compara el impacto de la liberalización en la agricultura, que es lineal, y en la industria, que es cuadrático. Las líneas de referencia indican el nivel de la importancia del comercio internacional en la economía chilena en los años 1974, 1982, 1990 y 2010, que es 25,1%, 30,9%, 36,6% y 74,9% respectivamente. Los resultados expresados en el eje vertical indican el porcentaje estimado por las respectivas regresiones para la relevancia de los sectores agrícola e industrial en la economía chilena. Éstos muestran el bajo impacto en la agricultura tradicional y un mayor impacto que tiene en la industria, que aumenta precisamente en los años de la implementación de las reformas. El incremento que tiene adquiere la relevancia del rubro fabril cuando el comercio internacional (donde aumentaría la importancia industrial) alcanza magnitudes mayores al 60% debe interpretarse con especial cuidado por dos motivos.

Cuadro 22: Liberalización comercial en la agricultura e industria, 1860 – 2010.				
	Agricultura		Industria	
	Lineal	Cuadrático	Lineal	Cuadrático
Comercio % Pib	-0.000754*** (0.000192)	-0.000197 (0.000996)	-0.00121*** (0.000268)	-0.00658*** (0.00131)
Comercio % Pib2	--	-0.00000682 (0.0000120)	--	0.0000657*** (0.0000158)
Constante	0.0924*** (0.00696)	0.0825*** (0.0187)	0.201*** (0.00970)	0.296*** (0.0247)
N	151	151	151	151
R² Ajustado	0.087	0.083	0.115	0.202
Errores estándar entre paréntesis * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 Fuente: Estimación propia en base a (Diaz, Lüders, y Wagner, 2016)				

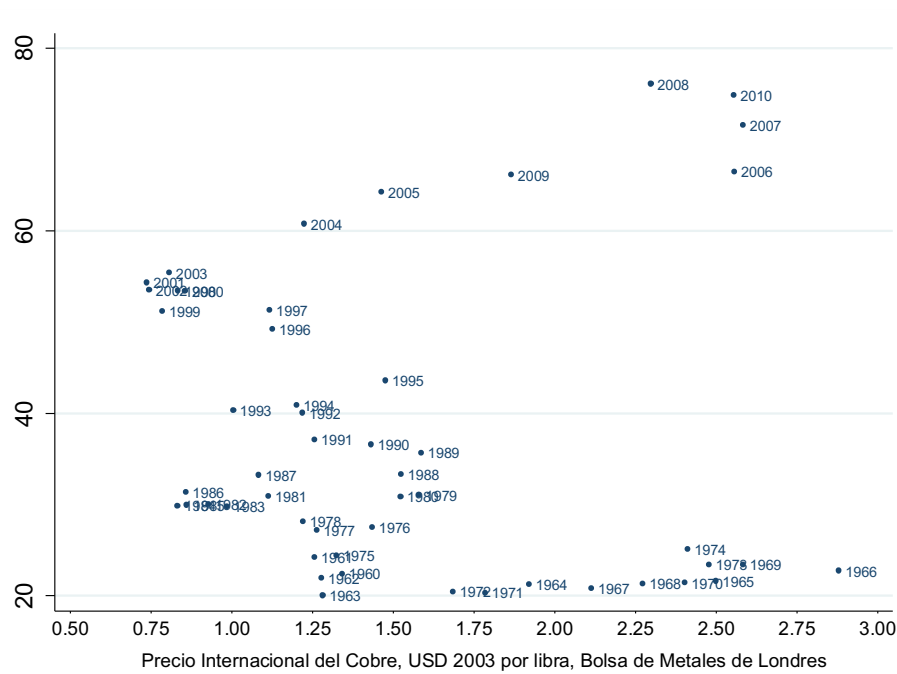
El primero de ellos es el incremento sustantivo del intervalo de confianza, que en el gráfico 8 se representan en las líneas verticales que acompañan a cada punto de estimación, las que indican el rango de confiabilidad 95% en la cual esa estimación puede oscilar. El segundo, es que, en el período observado, valores sobre 60% se dan entre 2004 y 2010 (con la excepción de 2009, que es donde se expresa la crisis financiera en los países desarrollados de 2008), cuando se produce un incremento en la importancia de las exportaciones de cobre, que fundamentalmente se debieron al aumento de su valor en los mercados internacionales. Ello se observa en el gráfico 21. Antes de proseguir con la descripción de los resultados, es interesante, mencionar brevemente que el cobre en realidad no fue tan importante en la composición del empresariado en términos de su importancia en el PIB. Sí lo es, sin duda, en su relevancia en la economía nacional por las exportaciones, cuestión que ha sido ampliamente documentada (Ffrench-Davis R., 2014; Diaz, Lüders, y Wagner, 2016).

Gráfico 20: Impacto de la apertura del comercio en la agricultura y la industria.



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

Gráfico 21: Apertura al Comercio (% PIB) y precio internacional del cobre, 1960-2010



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

A partir de los resultados obtenidos, se considera en el análisis la inclusión de un ajuste considerando una estructura de datos de tipo temporal, se realiza debido a consideraciones teóricas, que es estudiar los efectos de corto y largo plazo, y al mismo tiempo, debido a los ajustes en términos de implementación técnica, pues los datos anteriores se realizan considerando una estructura de los datos que es de corte transversal y no considera la presencia de datos observados en distintos puntos de tiempo, como se presenta en este caso, cuya respectiva unidad son años (Pickup, 2015). A partir de los resultados obtenidos, el impacto de la apertura al exterior en la agricultura ajusta de mejor manera a una naturaleza lineal, mientras que en el caso de lo que ocurre en la industria, el efecto de una mayor exposición al comercio internacional es más bien cuadrático.

En este último caso ello da cuenta de una mejor manera la dinámica de cambios sobre este sector, que expresa una fuerte disminución de la relevancia de la apertura al comercio exterior, pero que en algún punto de tiempo parece alcanzar una mayor relevancia, la que en ningún caso parece retomar la importancia que tuvo antes de la introducción de las reformas económicas. Las respectivas ecuaciones de regresión de corte transversal más apropiadas para la agricultura y la industria son las siguientes:

- $Agr_t = \beta_0 + Com_t + \varepsilon_t$
- $Ind_t = \beta_0 + Com_t + Com_t^2 + \varepsilon_t$

Para considerar el carácter de serie temporal de la estructura de datos, se implementan las dos regresiones que ajustan de mejor manera la dinámica de los cambios en la apertura del comercio, abordándolas mediante modelos auto-regresivos con retardos distribuidos, enfoque similar al empleado en la sección anterior, y que consideró la inclusión del valor pasado tanto de las variables dependientes como independientes en la estimación. Para el caso de la agricultura y la industria los modelos que se analizan se re-definen a partir de los resultados obtenidos, incluyendo los valores pasados (t-1), que se formalizan en las siguientes ecuaciones de regresión, las que incluyen corrección de *heterocedasticidad*, que es un sesgo en la estimación, por medio de incremento de error estándar.

- $Agr_t = \beta_0 + Agr_{t-1} + Com_t + Com_{t-1} + \varepsilon_t$
- $Ind_t = \beta_0 + Ind_{t-1} + Com_t + Com_{t-1} + Com_t^2 + Com_{t-1}^2 + \varepsilon_t$

Se plantean estos modelos, porque al igual que cuando se evaluó el cambio del empresariado en su conjunto, los principales problemas se presentan con la autocorrelación serial, que es la dificultad de la independencia de los términos de error de las observaciones respecto a su pasado inmediato (t-1). En otras palabras, es la subestimación del pasado de la variable dependiente, es decir, de cada uno de los sectores. La justificación de un modelo ADL diferenciado para evaluar el caso de los sectores industrial y agrícola.

En el caso de la Industria, el principal problema tiene que ver con la autocorrelación serial, que es elevada, de acuerdo a los resultados de la aplicación de un test *Durbinalt* ($\text{Chi}^2:1321.479$ a un $p < 0.000$). Ello se acentuó para el caso del sector agrícola, para el que los resultados de esta prueba fueron de 2048.534, a un $p < 0.000$, siendo en ambos casos esencialmente problemáticos en el pasado inmediatamente anterior o *lag* de orden 1. En esta interpretación, cabe recordar que la hipótesis nula (H_0) de esta prueba es precisamente la ausencia de correlación serial. Por ello, que la principal corrección fue estimar un modelo autoregresivo con retardos distribuidos.

Un ajuste distinto se presentaría en el análisis respecto de los valores extremos, que parecieran adquirir una mayor relevancia en un análisis diferenciado, por lo que se examinan con mayor detenimiento que lo realizado en la sección anterior. En el caso del sector industrial, la presencia de valores extremos (u *outliers*, como es más conocido en términos técnicos) son especialmente problemáticos para los años 1861, 1933, 1932, 1972, 2008 y 2010. Sin embargo, se opta por no excluirlos de la estimación, pues no la afecta en demasía y en caso de efectivamente no tomarlos en cuenta implicaría dejar fuera del análisis años de especial importancia, que remiten al período de las grandes crisis económicas internacionales, como las de 1929, 2008, además de un año de gran importancia en el desarrollo del gobierno de la Unidad Popular, como lo fue 1972. Respecto de la agricultura, este problema es aún menor, pues sólo presentarían problemas los primeros años de la década de 1860, no alejándose demasiado de un rango tolerable.

En esta estimación, los problemas de especificación de los modelos, que evalúa la correcta inclusión o equivocada omisión de variables, o de ajustes de no linealidad, que son los principales problemas en estimaciones de este tipo (Gelman y Hill, 2017), éstos no se presentaron. En el caso del análisis respecto de la industria, la correcta inclusión de variables se evaluó previamente mediante la inclusión de un término cuadrático que corrigió ese problema, mientras que, en el caso de la agricultura, ello también se descarta por la no relevancia de la inclusión de un término distinto al lineal (Cuadro 22). En el caso de la presencia de variables omitidas, este problema no se presenta, situación que se confirma mediante la aceptación Test Ramsey, cuya H_0 es el supuesto de la ausencia de una problemática de omisión de variables ($p < 0.338$). En el caso de la agricultura, el problema es aún menor ($p < 0.8493$).

Si bien se presentan problemas de *heterocedasticidad*, que es un indicio de sesgos en la confianza de los parámetros obtenidos, estos problemas parecieran no ser demasiado severos para el caso de la industria (Test Breusch-Pagan, $p = 0.0263$). Ello porque este resultado está más cerca del umbral mínimo para confirmar este problema, que es $p < 0.005$, que descartar de plano que sus términos de error presentan una varianza constante, o la condición de *homocedasticidad*, que es la hipótesis nula o H_0 de la prueba de Breusch-Pagan), como sería un $p < 0.000$. En el caso de la agricultura, el problema de la *heterocedasticidad* es mayor, pues presenta un $p < 0.000$. En ese sentido, para ambos casos en su estimación es que se optó por una corrección de este problema mediante el incremento del error estándar.

En el caso de la industria, por cada punto que aumentó la apertura al comercio exterior, su efecto inmediato o de corto plazo, representó una disminución de -0.00185 o de -0.185%. Al considerar sus efectos de largo plazo, calculados mediante $\frac{\beta_1 + \beta_2}{1 - \alpha_1}$, tal como se implementó en la sección anterior, para el caso del sector fabril, el impacto fue de -0.082 o -0.82% en el largo plazo. Al comparar estos resultados respecto a la evolución conjunta del empresariado, el impacto inmediato de una mayor apertura del comercio sobre la industria es prácticamente igual al que presentó la evolución conjunta del empresariado (-0,198, cuadro 21). No obstante, en el largo plazo, fueron más devastadores para el sector industrial,

una disminución de -0.82% (o -0.00822) que fue 12.3 veces más que para el conjunto del empresariado (-0.00066), como se observa en el cuadro 23.

En el caso de la agricultura, si bien la apertura también presentó un impacto negativo importante, este es bastante menor en comparación a lo que ocurrió en la industria, siendo su impacto inmediato en el sector rural de -0.000551 o de -0.05%, que fue de 3.36 menor al experimentado por los industriales. Esta situación se replica también en el efecto de largo plazo, que fue de 0.00075 o 0.8%, lo que indica que, a la larga, la agricultura se vio beneficiada con la liberalización del comercio.

Cuadro 23: Efectos de corto y largo plazo del impacto de la apertura al comercio exterior (1860 – 2010)		
	Industria	Agricultura
Cambio en la Industria (t-1)	0.955*** (0.0208)	--
Cambio en la agricultura (t-1)	--	0.967*** (0.0162)
Comercio % Pib	-0.00185** (0.000664)	-0.000551*** (0.000146)
Comercio % Pib (t-1)	0.00148* (0.000736)	0.000576*** (0.000150)
Comercio % Pib ^2	0.0000159* (0.00000677)	--
Comercio % Pib ^2(t-1)	-0.0000136 (0.00000745)	--
Constante	0.0166 (0.00928)	0.000903 (0.00141)
R²	0.945	0.965
N	150	150
Errores estándar (robusto) entre paréntesis * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 Fuente: Estimación propia en base a (Diaz, Lüders, y Wagner, 2016)		

Impacto de la liberalización del comercio en la agricultura e industria, según el efecto inicial de la transformación económica.

Los resultados expuestos en la sección anterior indican un efecto potencialmente devastador que tuvo la liberalización del comercio sobre la industria (al menos como tal cual fue conocida hasta entonces) y que, en el largo plazo, tendió a ser positivo en el caso de la agricultura. Pero lo que aún no es posible inferir de esta estimación cuanto de ello se debió a qué las transformaciones económicas se iniciaron en una coyuntura específica. Para ello, se evaluaron los resultados considerando un efecto de causalidad de una mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado agrícola e industrial chileno. Por los resultados expuestos en las secciones anteriores, podemos inferir que la apertura, en determinados niveles, tendría mayores efectos y que éstos no están dados por una mayor importancia del cociente de la suma de las exportaciones e importaciones nacionales respecto del producto interno bruto, sino que los niveles que tuvo ésta a comienzos de la dictadura.

También, a partir de los resultados anteriores, fue posible determinar que los efectos varían según el período, en el sentido si ello fue por el período anterior o posterior a 1974. Sin embargo, no es posible saber que ocurre cuando se está en esas magnitudes específicas, sólo que aumentar cinco puntos en una magnitud entre un 25% y 30% del comercio respecto del PIB tendría efectos mucho mayores que cuando esta misma magnitud de cambio ocurre en rangos que van entre el 45% y 50%.

En ese sentido, en algún punto, los niveles de exposición al comercio internacional podrían estar marcando cambios significativos en el empresariado industrial y aparentemente, de acuerdo a los resultados expuestos previamente, en el agrícola. En ese sentido, una interpretación posible es que determinados umbrales de apertura a los mercados internacionales podrían estar asignando condiciones de tratamiento, que en este caso es cuando estos sectores de la economía internacional están más expuestos de mayor apertura del comercio, a la condición de control, que es cuando no lo están. Si bien sabemos que ello ocurriría a partir las reformas económicas de la dictadura en 1974, aún es desconocido con cierta exactitud ese punto.

En ese sentido, en esta sección se indagan una posible respuesta, que es cuanto el cambio instantáneo de estas o no expuesto a una mayor exposición al comercio internacional va afectando la importancia de los dos sectores analizados. A diferencia de una estimación como las presentadas en este capítulo, en este caso, la asignación de una condición de tratamiento o de control se evalúa para la agricultura e industria, contrastando en este análisis cuando la importancia del comercio exterior en la economía está bajo o sobre un determinado umbral o *cutoff*.

Para ello, se analiza el efecto causal de la apertura sobre la industria y la agricultura siguiendo un diseño de regresión discontinua o RD (Cattaneo, Idrobo, y Titiunik, 2018), técnica que presentaría la potencial ventaja en permitir abordar estos de una manera no experimental, es decir estableciendo sin necesidad establecer de una manera arbitraria un determinado punto en que se produce este efecto diferenciador que tendría la apertura al comercio en sus distintos niveles, en contraste con la estimación DID aplicada en el capítulo anterior, cuando se estableció 1990 (Villa J. M., 2016).

Para realizar este diseño, es necesario definir la exposición al comercio internacional en términos de un mecanismo capaz de asignar de este efecto diferenciados, a partir de un umbral que establece en qué punto el efecto sobre estos sectores cae en una dinámica en que se aceleran o no estos cambios (*cutoff*) y a partir de ello, qué ocurre cuando estos sectores están en una situación de mayor exposición o menor a las dinámicas de liberalización del comercio, que serían las condiciones de tratamiento y control respectivamente, junto con ver las diferencias en torno al umbral (Cattaneo, Idrobo, y Titiunik, 2018).

RD estima una regresión polinómica estimada en el espacio definido en el *cutoff*, en el que estar un punto sobre o bajo el mismo, que gráficamente se observa en ubicación a la izquierda y derecha del mismo, que expresa el posicionamiento en las zonas de control y de tratamiento. Precisamente, al analizar que acontece en este rango nos permitiría dimensionar estos cambios, pues ya fue posible inferir que niveles fueron más profundos para la industria y de mayor continuidad en la agricultura.

En ese sentido, en ese sentido, la exposición al comercio internacional es analizada en cuanto mecanismo de asignación, que se operacionaliza como $DifCom_t$, que es la diferencia entre el valor de la misma en un determinado año Com_t y su promedio en el

período $PromCom_p$, es decir como $DifCOM_t = Com_t - PromCom_p$. Un valor positivo de la misma indica que una posición sobre el umbral, mientras que un valor negativo bajo el mismo. El promedio, el valor se encuentra levemente bajo el *cutoff* (-0.0000161), mientras que sus valores mínimo y máximo son -22.23 bajo el umbral que define una mayor liberalización comercial y 47.09 puntos sobre la misma respectivamente.

En la aplicación de un diseño de regresión discontinua, que en este caso es mediante un mecanismo de asignación constituido por una variable continua, se definen tres elementos que son propios de esta técnica. El primero es una función *Kernel*, que asigna ponderaciones en valores absolutos presentes dentro del intervalo en que opera el mecanismo de asignación, a partir de las distancias entre cada punto y el umbral. El segundo elemento, es la definición de un intervalo de observación a ambos lados del *cutoff*, definido como el ancho de banda o *bandwidth*, término con el cual es mayormente conocido técnicamente. El tercero, es considerar ajustes lineales o polinómicos. Éstos son especialmente sensibles en los resultados, pues un ancho de banda mayor disminuye su precisión a en beneficio de un menor sesgo, mientras que funciones polinómicas pueden sobre-ajustar artificialmente las estimaciones (Cattaneo, Idrobo, y Titiunik, 2018, págs. 42-50).

Siguiendo recomendaciones consultadas, en la estimación se utiliza un *Kernel* triangular, la elección del intervalo (*bandwidth*) de manera automatizada por el propio *software* (en este caso Stata), que da como resultado el siguiente planteamiento en su diseño: Un intervalo que permite cierta variabilidad a ambos lados del umbral, un *Kernel* triangular, ajuste polinómico (en este caso de orden 1 o lineal) y un control por la correlación de los términos de error de las observaciones, mediante ajuste en clúster por cada año (Cattaneo, Idrobo, & Titiunik, 2018, págs. 48-58).

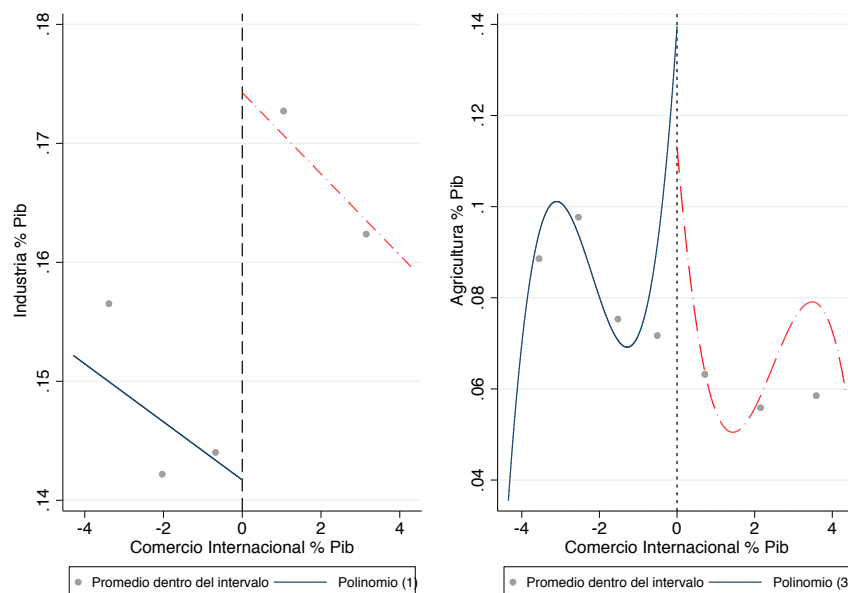
En el caso de la Industria, el efecto de tratamiento es positivo, es decir el efecto diferenciador 0,033 puntos en el umbral, que implica que una mayor exposición al comercio internacional representa una mayor importancia de este sector en el PIB. Ello en principio resultaría contraintuitivo considerando los resultados anteriores. Sin embargo, este sería muy leve y, además, ello corresponde al efecto en un umbral definido a partir del promedio. El p-valor del mismo es 87% de confianza ($p < 0.013$). El intervalo está definido por 4.3 y 10.9, bajo y sobre el umbral, que corresponden a una ubicación definida a la izquierda y derecha

del mismo respectivamente (Cuadro 24). Ello se observa visualmente en el gráfico 22 en el espacio entre las dos líneas de regresión, donde el grupo definido bajo una mayor exposición (tratamiento) corresponde a la línea de color rojo.

Respecto de la agricultura, para analizar el impacto en este caso hubo que sobreajustar la estimación, pues no permitía constatar claramente un patrón. Para ello, la función de regresión debió considerando un carácter cúbico (polinomio de orden 3), lo que incrementó el intervalo alrededor del umbral, que es el bando de ancha, y por tanto el número de observaciones efectivas, que son las consideradas dentro de ese intervalo. El efecto instantáneo de pasar a estar mayor expuestos al comercio internacional, o a una condición de tratamiento, implica una disminución de la importancia del empresariado agrícola, medido como la importancia de ese sector respecto del PIB, -0.081 puntos. La comparación de este primer resultado se presenta en el cuadro 24.

Cuadro 24: Impacto inmediato de una mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado industrial y agrícola			
		Industria	Agricultura
Efecto de Tratamiento		0.033 (0.022)	-0.081 (0.051)
Bando de ancha	Izquierda	4.3	4.3
	Derecha	10.9	19.4
Observaciones	Izquierda	68	68
	Derecha	83	83
Observaciones efectivas	Izquierda	25	25
	Derecha	42	59
Orden de polinomio		1	3
P – valor		0.013	0.112
Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)			

Gráfico 22: Impacto inmediato de una mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado industrial y agrícola



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, & Wagner, 2016)

Cabe recordar que esta estimación está basada en base a un umbral definido a partir de $DifCom_t = Com_t - PromCom_p$, que es la diferencia en la importancia de la exposición al comercio internacional en cada respecto del promedio de todos esos valores en el período (1860-2010), que es 29%. Ese valor exacto no se da en el período, dado que es un promedio, pero el punto más cercano a ello es el año 1978, cuando el comercio internacional de Chile respecto de PIB, alcanzó un 28,14%, seguido de 1983, cuando alcanzó el 29,78%. El anterior registro en que se dio esa magnitud fue en 1941, cuando se dio un 29,3%. En ese sentido, habría que considerar la inclusión de otra variable que dé cuenta del efecto del período, 1974-2010, que es el de inicio y consolidación de las reformas económicas de la dictadura, que se realiza añadiendo en la estimación una de tipo *dummy*, que es de tipo nominal con valores 1 y 0, donde en el primer caso indica aquellos años a partir de 1974, mientras que, en el segundo, los que pertenecen al período anterior.

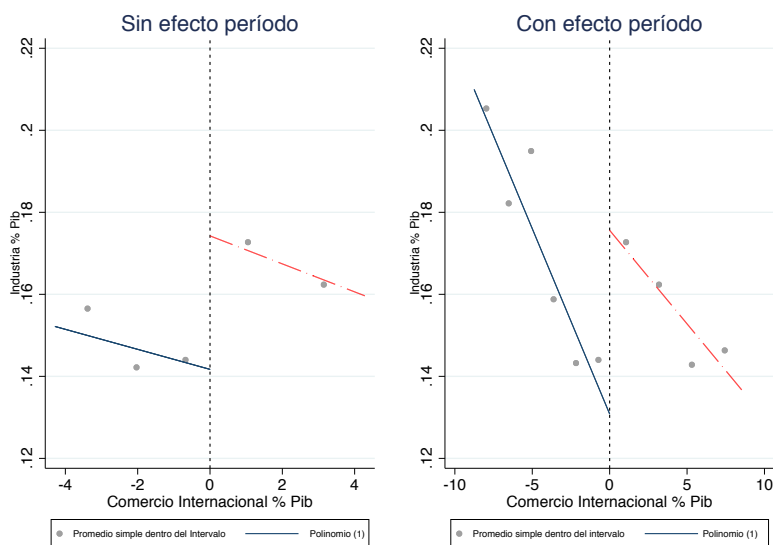
Dado que este enfoque estima regresiones sólo en el umbral, es altamente sensible a aspectos no sólo a la definición del *cutoff*, sino que del orden polinómico estimado o la

inclusión de corrección de heterogeneidad. Por ello, cada evaluación del modelo más apropiado para los casos de la industria y de la agricultura, se presentan con mayor detalle en la subsección de ajustes técnicos.

En el caso de la industria, el efecto virtuoso que presenta una mayor exposición al comercio internacional, cuando se incluye el efecto período, si bien éste sigue siendo positivo, disminuyó ostensiblemente a un 0,019, que al compararlo con el resultado anterior representa una reducción del 42% (o $(1 - 0.019/0.033) * 100$). Es decir, el efecto de esta exposición, en el contexto de las reformas implementadas por la dictadura, muestra un impacto bastante importante en la importancia de industria. Ello, porque este impacto es considerando todo el período, es atenuado porque que aún incluye los períodos de bonanza económica de los primeros años de la democracia post 1990 (Ffrench-Davis R. , 2014)

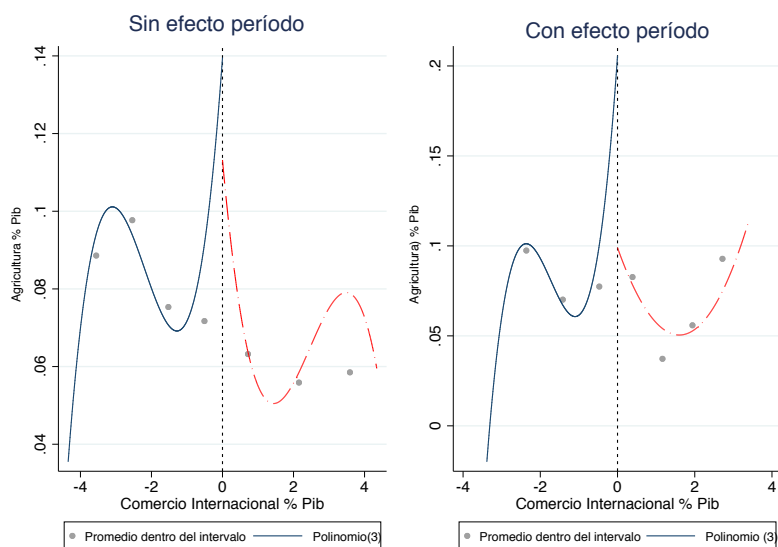
Tomando en cuenta las limitaciones que presenta esta estimación, que es muy sensible al número de estimaciones efectivas en torno al umbral, los resultados permiten observar, de acuerdo a lo que ocurriría al considerar el impacto del período. El impacto de una mayor apertura sobre el empresariado industrial, en el contexto del período previo a la dictadura, es mucho mayor en la disminución de su importancia respecto del PIB, como se observa en el gráfico 23 en la línea azul o la izquierda del umbral. Ello está revelando el *shock* que representó para el empresariado que las reformas se iniciasen precisamente en 1974.

Gráfico 23: Impacto de la mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado industrial, según período.



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

Gráfico 24: Impacto de la mayor exposición al comercio internacional sobre el empresariado agrícola, según período.



Fuente: Estimación propia en base a (Díaz, Lüders, y Wagner, 2016)

Respecto del caso de la agricultura, como se observa en el gráfico 24, una mayor exposición a los mercados internacionales, definida a partir del umbral, estaría implicando que la agricultura pierde importancia respecto del PIB, pues cuando la importancia del comercio es mayor, presenta un efecto negativo, que es de -0.081 puntos. Al considerar esta apertura según el efecto del período 1974-2010, la capacidad de transformar del empresariado agrícola fue aún mayor, disminuyendo su importancia a -0.240, lo que representó una aceleración de su declive en 196% o $-0.240/-0.081$.

Conclusión y hallazgos del capítulo.

En el desarrollo de este capítulo se analizó cómo el nivel de exposición al comercio internacional fue dando forma al empresariado nacional, pero especialmente como este proceso fue configurando a uno completamente distinto al que inició la introducción de las reformas de libre mercado por parte de la dictadura militar. En ese sentido, más que una reforma estructural, en el estilo *Consenso de Washington*, aún cuando se haya adelantado en casi 16 años a que se acuñara este término en 1989, el proceso que se inicia en 1974 adquiere más bien las formas de lo que Javier Martínez y Álvaro Díaz plantearon como una *Revolución Capitalista*, especialmente la tercera, y en menor medida la cuarta, *falacia*, término que corresponde a cómo denominan las categorías que guían el desarrollo de su estudio y que son las más aplicables al tipo de cambio institucional estudiado en este capítulo (Martínez y Díaz, 1996, págs. 1-8)

Cada una de ellas corresponden a supuestos que describirían el éxito de las reformas de libre mercado, que los autores desmienten a lo largo del mismo. Si bien probarlas o desmentirlas no es un objetivo que se plantea en la investigación doctoral que se desarrolla en estas páginas, sí es útil para contextualizarlas y para reinterpretar los resultados obtenidos en este capítulo.

La primera de ellas es que el resultado de éstas se debe a la naturaleza dictatorial del régimen (Martínez y Díaz, 1996, pág. 3), que seguiría el argumento que un éxito de las mismas es incompatible con un régimen democrático, que teóricamente se desmiente porque

no todas las dictaduras que impulsaron transformaciones de gran calado en sus respectivos países fueron exitosas, incluso en el caso chileno no representó un éxito económico en buena parte de su período, aún cuando hacia el fin de su período sus cifras macroeconómicas fuesen positivas (French-Davis R., 2014; Díaz, Lüders, y Wagner, 2016) Más aún, no todas las dictaduras fueron exitosas en términos de impulsar el desarrollo económico e incluso en casos donde ello ocurrió, un elemento menos en común fue una orientación del tipo de la chilena, siendo el desarrollo económico de la España franquista y los fracasos de las reformas impulsadas en Argentina por las dictaduras militares a partir en 1966 y 1976 ilustrativos de ello (Novaro y Palermo, 2003; Huneus, 1985 y 2007; O'Donnell, 2009).

Una situación ocurre con la segunda de ellas, pues el desarrollo económico como una condición de la democracia es una pregunta que no ha sido resuelta desde al menos, el planteamiento de Seymour Lipset en la década de los sesenta (Lipset, 1977). La cuarta falacia, sería la creencia que el modelo chileno sería consecuencia del desarrollo de un capitalismo producto de una rebelión de la sociedad civil contra de un Estado tiránico que ahogaba el pleno despegue de las libertades individuales (Martínez y Díaz, 1996, pág. 5). En este punto, nos remitimos a una discusión que no es posible abordar en el marco de la tesis, como es la formación del Estado-Nación, que en el caso chileno tendría una mayor relevancia en su proceso formativo precisamente el Estado, donde una referencia importante en ello es la discusión en el ámbito historiográfico que plantea Mario Góngora (Góngora, 1981)

Sin embargo, en este punto, Martínez y Díaz plantean que la revolución capitalista de las transformaciones de la dictadura, son realidad producto de transformaciones emprendidas desde el Estado, más que por clases sociales constituidas previamente. En ese sentido, para efecto de las conclusiones que se obtienen a partir de los resultados obtenidos en el presente capítulo, es necesario vincular estas ideas con lo que sería una tercera *falacia*. Esta es la idea que los procesos de nacionalización e intervención del Estado, durante el período previo, representaron un importante obstáculo en la implementación y éxito de este modelo (Martínez y Díaz, 1996, pág. 5).

Los resultados presentados tienden a seguir los planteamientos de Martínez y Díaz, en el sentido que la regulación de mayores o menores niveles de exposición al comercio internacionales es una definición que tomó el Estado, sea enfocando esta política en modelos

económicos distintos, sea de sustitución de importaciones o otorgando mayor preminencia a mecanismos de mercado. Esta idea, por sí sola, no tendría mayor relevancia por cuanto podría constituir una conclusión bastante obvia.

Sin embargo, lo que muestran el análisis de los datos, es que por sí no basta el mero impacto que pueda tener el implementar una política de mayor o menor exposición al comercio internacional como un mecanismo de producir un cambio institucional. Tampoco si estas transformaciones están influidas por las ideas de libre comercio. El elemento que es distintivo es la orientación de las reformas económicas de la dictadura, que se confirma cuando se analizó si el impacto del comercio dependió o no del período en que éste se implementó.

Al mismo tiempo, un elemento sugerente que plantean los resultados expuestos, es la naturaleza de los cambios que se producen. Éstos son especialmente importantes en sus fases iniciales, marcando una fuerte continuidad como consecuencia de la implementación de una mayor liberalización del comercio, en el contexto de la aplicación de las reformas de libre mercado impulsadas por la dictadura militar. Este elemento es especialmente sensible en lo que ocurre con el caso del sector industrial. Un empresariado que había adquirido unas características de este tipo, más allá de sus ineficiencias que ya se habían detectado antes de la aplicación de un modelo de libre comercio, (Cabezón, 1971; French - Davis, 1973) prácticamente es arrasado, tal cual como había sido conocido hasta entonces. En el caso de la agricultura, la aplicación de este modelo, si bien el impacto es menor, no revierte su declive que ya se había iniciado décadas atrás.

En ese sentido, lo que sugieren los datos, es que la aplicación de las medidas de libre mercado, son exitosas en un sentido que prácticamente hacen desaparecer el empresariado nacional que existía hasta entonces. Ello no debe interpretarse en que desapareció la industria o la agricultura, sino que lo arrasado por completo fueron el tipo de empresariado con el que se iniciaron estas reformas.

En ello, la interpretación que realizan Martínez y Díaz en su tercera *falacia*, adquiere bastante sentido en la interpretación de los resultados. No es la liberalización del comercio *per se* la que produce un cambio institucional de manera sustantiva, como se observa ver qué

ocurre a niveles más amplios de exposición al comercio internacional. El elemento que produce ello es hacerlo en ese período en específico.

En esa dirección, un cambio mínimo en el umbral de pasar a estar más expuesto a estas dinámicas, como se sugiere en el análisis de regresión discontinua, produce una aceleración de un proceso de características seguramente insospechadas por los propios empresarios en su minuto. En ese sentido, es paradójico que para el empresariado que inició el proceso de reformas de libre mercado en 1974, éstas fueron más devastadoras que la propia experiencia de la Unidad Popular, que fue combatida tenazmente por el propio empresariado (Campero, 1984; Nolte, 1985).

En ese contexto, es que plantear la liberalización del comercio en términos de una dinámica de cambio institucional es pertinente, pues modifica por completo a estos actores estudiados. En ese sentido, a partir de lo desarrollado en los capítulos 2 y 3, es posible establecer fundamentos para sostener que el elemento que explicaría la continuidad en sus fundamentos que expresa la liberalización del comercio, a diferencia de otros aspectos de las reformas económicas, radica de manera sustantiva en la dinámica de los cambios institucionales que ésta produjo en el empresariado. En estos términos, no son las reformas de libre mercado *per se* las que producen esta transformación, sino que en combinación con la situación de ambos sectores al inicio de este proceso.

Un elemento que aún es desconocido y que se indagará en el capítulo 4, es qué ocurre dentro de los sectores industriales y agrícola ante el inicio de la liberalización comercial. Ello porque no resulta del todo plausible una explicación del apoyo empresarial a un modelo económico que prácticamente lo arrasó. Un primer elemento que aparece, es que su importancia económica no fue un factor relevante para buscar espacios de adaptación a este proceso.

Ello porque el peso en la economía chilena del sector industrial, bastante superior al de la agricultura, no parece haber sido determinante en atenuar los efectos que tomó la liberalización económica sobre éste. En ese sentido, ante una dinámica de cambio institucional de resultados bastante fuerte, una explicación en este caso tiene que ir en la dirección de analizar qué ocurre con el despliegue de otro tipo de recursos, como su vinculación con cuadros decisorios de la dictadura.

En ese sentido, en el capítulo 4, se busca en específico, es evaluar y dimensionar cómo agricultores e industriales, a medida que la liberalización del comercio fue avanzando sin retroceso alguno y lo fue modificando por completo, fueron desarrollando y desplegando estrategias de adaptación ante una dinámica de cambio institucional, donde su condición de ser meros dueños nada menos que del capital, no fue suficiente para atenuar.

Capítulo 4: Industriales y agricultores ante la liberalización del comercio.

Introducción

El capítulo que se desarrolla a continuación se enfoca en el impacto que tomó la liberalización del comercio en la coyuntura crítica en que se inicia con mayor fuerza este proceso, que es en el período en que éstas comienzan a implementarse. Este análisis toma en cuenta un nivel de mayor desagregación a nivel de sectores productivos, tanto en la industria como en la agricultura, y a partir de la presentación de esta información, se desarrolla cómo la SOFOFA y la SNA despliegan sus estrategias de adaptación ante la transformación que produce la apertura comercial.

El criterio de selección del período considerado entre 1974 y 1982 toma en cuenta los resultados presentados en el capítulo anterior, que muestra los principales efectos de la liberalización del comercio presentan sobre el empresariado ocurren precisamente en este período inicial, en que se diseña e inicia este proceso. Por ello, se seleccionó el período que se aborda en este capítulo el que corresponde al transcurrido entre los años 1974 y 1982. La opción de enfocarse, en cuanto coyuntura crítica en estos años presenta algunos elementos cuestionables, como no desarrollar en detalle procesos de gran importancia como lo fue la crisis de 1982, cuyos impactos económicos y sociales no sólo son de gran importancia y profundidad en lo inmediato (Huneus, 2007; Ffrench-Davis R.,2014), sino que incluso se proyectan bajo la forma de legados en el transcurso de los gobiernos democráticos (Gárate, 2012; Huneus, 2014).

En ese sentido, la opción de acotar el análisis a este período, tiene que ver con que, para el caso de la liberalización del comercio, sus principales impactos, se explican más por la introducción de las reformas económicas que por la crisis de 1982. En este capítulo se argumenta que el impacto de la apertura del comercio, específicamente en ajustar las preferencias del actor empresarial, como es el caso de una transformación institucional, no fue afectada en demasía por la crisis de ese año, porque no alteró el patrón de inserción en comercio internacional, manteniéndose tanto para quienes pudieron vincularse a los

mercados externos, pero acentuando el declive para el caso de aquellos sectores que fueron perdiendo su importancia a partir de 1974.

El resultado del despliegue de estrategias adaptativas desarrolladas tanto por la SOFOFA como la SNA, muestran una mayor efectividad para el caso de los agricultores, cuyo liderazgo presenta una claridad conceptual más evidente en términos de cómo impacta la liberalización de comercio en sus sectores y al mismo tiempo, desarrollan un diagnóstico de mayor pragmatismo ante este proceso de cambio, a diferencia de los industriales que tienen una postura más cercana irrestricta frente a la liberalización comercial, pese a los efectos nocivos que se presentan en su sector.

A diferencia de lo realizado en otros capítulos, en este caso se opta por una estrategia distinta en términos metodológicos, pues busca explicar mediante un análisis más detallado de los propios actores, la paradoja que se presentó en el capítulo anterior, que es cómo un sector que se encontraba en una posición de relativo mayor poder e influencia, como era el sector industrial, se ve mayormente afectado por la definición de una agenda liberalizadora del comercio. Una explicación de este tipo es más difícil de lograr mediante los instrumentos empleados en los capítulos 2 y 4, los que buscaban específicamente estimar la importancia de una variable respecto de otra.

Para ello, el capítulo se estructura en las siguientes tres secciones. En primer lugar, se presenta una descripción de cómo se presenta la liberalización económica tanto a nivel de sub-sectores productivos como en la importancia relativa respecto de las exportaciones a los mercados internacionales, que da indicios de la capacidad de adaptarse a una transformación que los forzó de una manera abrupta a funcionar de una manera completamente distinta a cómo lo habían hecho durante casi 40 años.

Esta presentación permite no sólo visualizar los principales ganadores y perdedores al interior de ambos sectores, dando cuenta de los cambios en los sectores que predominan dentro de cada rama productiva analizada, sino que también explicar las estrategias de adaptación que realizan ambos gremios, que se detalla en la siguiente sección. La información utilizada consiste en principalmente en información del Banco Central de Chile, compilada para el período entre 1960 y 2000 (Banco Central de Chile, 2001).

La segunda sección consiste en una descripción y análisis del proceso de agregación de intereses desarrollado por la SOFOFA y la SNA en el marco de la definición de la orientación de la política comercial de Chile, analizando la reacción que toma el empresariado en el transcurso de la implementación de estas reformas hasta 1982. En este apartado se da cuenta de las actividades realizadas por los propios gremios, y de cómo pudieron influir o salvaguardar sus intereses cuando se definió la opción de liberalizar el comercio. En ese sentido, en la segunda sección se analizan las sesiones de la Junta Militar entre el 11 de septiembre de 1973 y el 14 de junio de 1974, a fin de dar cuenta de la presencia de los gremios en este espacio decisorio, como asimismo las acciones realizadas tanto por la SNA como la SOFOFA en un período más extenso.

Para el caso de las actividades de la Junta Militar se estudiaron las actas disponibles para el período (Biblioteca del Congreso Nacional, 2018), mientras que, respecto de los gremios, ello se realizó mediante la revisión de las memorias anuales de la Sociedad de Fomento Fabril y de la revista “El Campesino”, editada por la Sociedad Nacional de Agricultura. En el caso específico de la Revista “Industria”, publicación del gremio fabril, no se encontró registro en los archivos de la asociación para este período en específico, pues la documentación obtenida no se encuentra disponible entre los años 1965 y 1983, período en el que no se publicó, mientras que en el caso de la documentación disponible en la SNA no se encontraron las memorias anuales de la entidad, pero sí la citada publicación²⁶.

Una tercera sección presenta una síntesis de los hallazgos obtenidos en el presente capítulo, que condicionan el proceso de implementación de acuerdos de libre comercio, en los cuales el actor que toma mayor relevancia en adaptar su sector ante la liberalización es el sector agrícola, el que si bien era el más debilitado previo a la adopción de las reformas económicas en 1974, en este período de inicio la SNA desarrolló su proceso de agregación de intereses de manera más eficiente que el desplegado por la SOFOFA.

²⁶ Comunicación personal, vía correo electrónico, entre junio y agosto de 2017 con Marcela Urrutia, Jefa de Estudio de la Gerencia de Políticas Públicas y Desarrollo de SOFOFA. En el caso de la documentación disponible en la SNA, la revisión se llevó a cabo entre mayo y agosto de 2017.

a) Apertura y cambios en sectores de la Agricultura e Industria.

En el capítulo anterior se estimó que el impacto de la liberalización del comercio afectó de manera importante a ambos sectores, pero fue especialmente sensible en la industria, sector que se había desarrollado en mayor medida que en el caso del agro en modelo de sustitución de importaciones. En cambio, respecto de la agricultura, sí se presentó una mayor resiliencia frente al impacto que produjo la apertura del comercio, en parte porque en el cambio en esa dirección, el sector fabril, que se había beneficiado bajo un modelo ISI y medidas asociadas a este enfoque como la protección arancelaria, tenía mucho más que perder. En efecto, como se describe en la siguiente sección, el beneficio que recibió la industria en el período ISI, fue un argumento que se empleó de manera bastante consistente por parte de la SNA reclamar un trato diferenciado en la aplicación de la liberalización hacia su sector.

Previo a las reformas económicas, esta mayor importancia de la industria también se reflejaba en la participación que ambos tenían en las exportaciones, que era un poco mayor en el caso de los envíos del sector, aún cuando mayoritariamente los envíos al exterior eran básicamente productos mineros, específicamente cupríferos (Cuadro 25), situación que no representó un cambio importante tanto antes como posteriormente después de la introducción de las reformas.

Con la excepción del cobre, al comparar la magnitud de las exportaciones industriales respecto a las agrícolas, en el caso de los envíos fabriles llegaron a ser superiores en una magnitud de cuatro veces, como ocurrió a comienzos del gobierno de Allende, específicamente en el año 1971. Incluso en 1973, en un contexto de una crisis económica bastante importante, ello representó una importancia de tres veces (Cuadro 25). Los envíos del sector en su mayoría consistieron en celulosa y productos de papel, y en menor medida, provenientes de la industria alimentaría, aun cuando en este último sector se produce una caída en 1972 y 1973.

Un elemento que llama la atención, es que los sectores que promovió más abiertamente el modelo de sustitución de importaciones, como la manufactura, la participación de éstos en el comercio exterior, expresada como porcentaje respecto al total

exportado, fue bastante menor, representando incluso porcentajes muy bajos como en el caso de la industria textil.

Para el caso de la agricultura, en el período comprendido entre 1960 y 1973, esta relevancia fue disminuyendo paulatinamente, desde una participación del 5,1% del total exportado, alcanzada en 1962, a un mínimo de 2,0% en 1973. Si bien porcentajes que se encuentran bajo el 3% se observan a partir de 1967, año en que se inicia la Reforma Agraria, llama la atención el incremento que comienza a observarse en sectores como el hortofrutícola, que serían parte del auge exportador después de 1974, en los que tienen incidencia planes específicos para ese sector diseñados por la CORFO (Avendaño, 2017).

Cuadro 25: Exportaciones chilenas de bienes (%), según sector y años seleccionados (1960-1973).							
	1960	1962	1967	1970	1971	1972	1973
AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA (A)	4,9	5,1	2,6	3,0	3,1	2,3	2,0
Agricultura	2,6	2,5	0,7	1,1	1,0	0,4	0,6
Fruticultura	0,7	0,9	0,7	0,9	1,4	1,4	1,1
Ganadería	1,5	1,4	0,7	0,7	0,4	0,1	0,1
Silvicultura	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Pesca Extractiva	0,1	0,0	0,4	0,1	0,1	0,2	0,1
MINERÍA (B)	87,1	88,0	88,3	85,5	84,5	87,8	90,8
Cobre	69,8	68,1	75,7	75,5	72,9	78,6	82,2
Hierro	7,6	10,8	7,2	6,0	7,0	5,3	4,9
Salitre	7,8	6,7	3,4	1,9	3,7	2,9	2,8
Molibdeno	1,3	1,9	1,4	1,5	0,6	0,8	0,8
Otros Productos Mineros	0,6	0,5	0,5	0,6	0,3	0,2	0,1
INDUSTRIA (C)	8,0	6,9	9,2	11,6	12,4	9,9	7,2
Alimentos	1,5	2,5	2,7	2,6	4,3	2,7	1,7
Vinos, bebidas y otros licores	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Maderas	0,3	0,4	0,3	0,8	0,7	0,6	0,3
Papel, celulosa y derivados	1,2	1,2	2,7	3,0	3,3	3,0	2,7
Productos químicos y derivados del petróleo	0,6	0,8	0,4	1,0	1,2	1,0	0,6
Industrias metálicas básicas	3,6	1,1	2,2	2,1	0,9	0,9	0,5
Productos metálicos, máquinas y artículos eléctricos	0,3	0,2	0,3	0,7	0,5	0,5	0,4
Material de transporte	0,0	0,0	0,1	0,5	0,5	0,4	0,3
Manufacturas diversas	0,4	0,5	0,3	0,8	0,7	0,6	0,5
TOTAL (A+B+C)	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a (Banco Central de Chile, 2001)

En el caso de los industriales, en el período entre 1974 y 1981 a un nivel agregado, se presenta un crecimiento exportador importante, en el que prácticamente los envíos se duplicaron anualmente entre 1973 y 1975 (Cuadros 25 y 26). Al ver las cifras por sector, si bien se presenta un pequeño crecimiento de exportaciones de un sector de la industria manufacturera, como es el caso de los productos eléctricos, lo que explica el auge en los envíos industriales hacia el exterior, son precisamente sectores que presentaron una mayor capacidad de vincularse a los mercados internacionales, como fueron los casos de las industrias alimentaria y forestal, específicamente celulosa.

Respecto de la agricultura, a un nivel agregado se presenta un sostenido crecimiento, llegando a triplicarse en 1981 en relación a 1974, con un 9,2% de importancia, frente a un 2,6% respectivamente. Este incremento se explica esencialmente por el dinamismo que presenta un sector, que es el frutícola, el que ya venía experimentándolo antes del cambio de orientación en la apertura al comercio exterior, en el que la decisión de fortalecerlo, expresada en la plantación de frutales, ya había sido tomada al menos un par de años antes que la opción de liberalizar se tomase. Ello toma especial relevancia en un sector como el hortofrutícola, en que ese tipo de decisiones considera al menos una perspectiva de dos a tres años, al considerar el tiempo que demora un árbol desde que se planta hasta que éste produce frutas.

Una primera comparación de los cuadros 25 y 26, indica que este giro hacia la liberalización del comercio simplemente potenció a aquellos sectores que ya habían sido beneficiados previamente por políticas dirigidas desde el Estado en el período ISI, como fueron los casos hortofrutícolas y forestal.

Éstas consistieron específicamente en la formación de cuadros profesionales y técnicos que se desempeñaron en sectores que presentaron este mayor dinamismo, y que cuando se inició este proceso de apertura, ya se desempeñaban en éstos, lo que representó un elemento diferenciador de otros sectores que carecieron en menor medida de este “*recurso técnico*”.

Ejemplos de ellos fueron casos como la formación universitaria en el campo agrícola y forestal, donde, por ejemplo, la ingeniería forestal es una carrera que había comenzado a impartirse en la década de los 50's o en programas de cooperación internacional a un nivel

universitario, como el convenio entre la Universidad de Chile y la Universidad de California en Davis, firmado en 1965 para un período de diez años, que consistía en la formación de economistas agrarios e ingenieros agrónomos (Agosín, 1999, pág. 95).

Cuadro 26: Exportaciones chilenas (%). Sector y años seleccionados (1974-1981).								
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA (A)	2,6	5,5	5,7	7,3	8,2	6,8	7,3	9,2
Agricultura	1,1	1,4	1,6	2,9	2,3	1,6	1,6	1,8
Fruticultura	0,9	2,4	2,6	2,9	4,1	3,2	3,6	5,0
Ganadería	0,2	1,1	1,2	1,1	1,1	1,0	0,8	0,7
Silvicultura	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
Pesca Extractiva	0,2	0,4	0,3	0,4	0,6	1,0	1,2	1,7
MINERÍA (B)	83,9	69,3	69,3	64,1	60,2	61,2	59,3	58,4
Cobre	76,8	57,4	59,9	54,2	51,3	48,8	46,1	43,4
Hierro	3,4	5,9	4,1	3,7	3,2	3,2	3,4	4,1
Salitre	2,8	3,6	2,0	1,8	1,9	1,5	1,9	2,1
Molibdeno	0,9	2,0	2,2	2,4	1,9	5,4	2,8	3,8
Otros Productos Mineros	0,1	0,6	1,1	1,9	1,9	2,4	5,2	4,9
INDUSTRIA (C)	13,5	25,2	25,0	28,7	31,6	32,0	33,4	32,4
Alimentos	2,3	6,6	5,3	7,7	7,5	7,0	8,0	8,3
Vinos, bebidas y otros licores	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,7	0,5	0,4
Maderas	0,6	1,6	1,4	3,2	3,8	4,3	6,3	4,1
Papel, celulosa y derivados	5,3	6,0	6,5	6,1	6,4	6,0	6,2	6,4
Productos químicos y derivados del petróleo	2,0	3,0	3,1	3,6	4,3	3,3	3,5	3,8
Industrias metálicas básicas	1,4	3,8	4,6	4,7	5,8	7,9	6,0	5,8
Productos metálicos, máquinas y artículos eléctricos	0,4	2,7	2,5	1,7	2,3	1,5	1,4	1,1
Material de transporte	0,2	0,5	0,2	0,5	0,3	0,7	0,9	1,9
Manufacturas diversas	1,1	0,7	1,0	0,8	0,7	0,5	0,6	0,6
TOTAL (A+B+C)	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a (Banco Central de Chile, 2001)

La crisis de 1982, que es de gran importancia en la disminución del PIB (Ffrench-Davis R, 2014), no parece tener un impacto de similar magnitud en la composición de las exportaciones según sector. La agricultura, que presenta una disminución en su importancia en 1.5 puntos en 1983, recupera y mantiene su relevancia en relación a total exportado, siendo la disminución más importante la ocurrida en el sector frutícola, que había sido el de mayor dinamismo tras la introducción de las reformas, pero que a su vez se recupera con una mayor

rapidez, lo que muestra la sensibilidad y vinculación de este sub sector respecto a los mercados internacionales.

Ello contrasta con la situación del agro tradicional, en que la relevancia de sus envíos hacia el exterior, prácticamente no presentaron una mayor variación en el tiempo. En el caso de la Industria, el declive se acentúa para el caso de las industrias metálicas básicas, que no vuelve a recuperar su importancia en este período (Cuadro 27).

Cuadro 27: Exportaciones chilenas (%). Sector y años seleccionados (1982-1989). En porcentajes								
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA (A)	10,1	8,5	12,3	13,1	15,3	14,6	12,2	10,4
Agricultura	1,2	0,9	1,4	1,7	1,9	1,5	1,4	1,9
Fruticultura	6,3	5,7	8,0	9,3	11,3	10,3	8,3	6,7
Ganadería	0,9	0,7	0,8	0,7	0,9	1,1	0,8	0,6
Silvicultura	0,1	0,1	0,8	1,1	0,9	1,4	1,5	1,0
Pesca Extractiva	1,6	1,2	1,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
MINERÍA (B)	58,1	59,9	59,4	61,3	54,9	53,8	58,2	59,1
Cobre	46,7	47,9	43,3	46,1	41,9	41,2	47,9	49,6
Hierro	4,3	2,9	3,0	2,4	2,1	2,0	1,6	1,5
Salitre	2,0	2,2	2,0	2,2	2,2	1,9	1,7	1,6
Molibdeno		0,0	3,8	3,8	2,3	2,0	1,5	1,4
Otros Productos Mineros	5,2	6,9	7,2	6,9	6,3	6,8	5,5	5,0
INDUSTRIA (C)	31,8	31,6	28,3	25,5	29,8	31,6	29,6	30,5
Alimentos	9,9	11,1	11,8	12,8	14,3	14,5	13,5	13,4
Vinos, bebidas y otros licores	0,4	0,3	0,6	0,5	0,5	0,7	0,5	0,6
Maderas	3,3	3,0	2,4	1,9	2,3	3,0	3,0	3,4
Papel, celulosa y derivados	5,9	5,4	7,1	5,5	6,5	7,2	5,9	5,2
Productos químicos y derivados del petróleo	3,8	2,9	2,2	2,1	2,0	2,0	2,5	3,6
Industrias metálicas básicas	6,6	7,4	1,7	1,6	1,8	1,7	1,7	1,5
Productos metálicos, máquinas y artículos eléctricos	1,0	0,5	0,5	0,3	0,5	0,5	0,4	0,4
Material de transporte	0,6	0,8	1,2	0,4	1,3	0,6	0,5	0,4
Manufacturas diversas	0,4	0,2	0,9	0,3	0,6	1,4	1,6	1,9
TOTAL (A+B+C)	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a (Banco Central de Chile, 2001)

En el caso de la industria, el impacto que tiene la introducción de las reformas económicas a partir de las reformas de 1974 en su producción fue devastador, puesto que su importancia en el comercio exterior no había sido esencialmente relevante. Entre 1975 y

1977, la producción industrial fue inferior en comparación al año 1968, y en 1979 representó apenas un 8% más que la situación de once años atrás (Cuadro 28). El sector que fue afectado en menor medida es el sector alimentario y de fabricación de papel, sectores que están ligados a la agricultura y a la silvicultura, mientras que en el caso de la industria ligada a los textiles y al vestuario presentaron una caída de la que no se recuperan hacia al año 1979, que es cuando se inicia un período de bonanza económica que finaliza con la crisis de 1982 (Ffrench-Davis R., 2014).

Cuadro 28: Índice de producción industrial (%), 1968 – 1973. Base 100 = 1968											
	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Promedio	104,3	104	119,3	122,6	117,3	112,9	81,2	85,2	93,8	100,8	108,6
Alimentos	99,1	99,6	107,7	105,9	102	108,5	101,8	106,1	102,3	103,9	105,8
Bebidas	94	91,1	114,9	123,3	134,3	92,2	87,2	100,5	120,6	133,5	147,6
Tabaco	103,5	97,7	123,1	126,3	131,3	139,4	120,8	131,3	140,9	146,2	148,1
Textiles	104	96	110,1	113,1	101,5	98,3	62,4	61,4	67,9	73,3	72,4
Calzado y prendas de vestir	108,5	104,8	118,9	123,5	117,1	105,1	86,8	74,4	87,9	85,2	85,8
Muebles y accesorios	96,2	113,4	109,1	155,6	120,8	113,7	61,8	72,2	59,8	58,5	83,4
Papel y productos de papel	94,7	88,3	91,8	90,1	104,5	114,9	101	109,2	124,8	120,2	129,8
Imprentas, e industrias conexas	110,5	109,5	173,8	126,4	96	64,6	55,6	57,8	54,6	56,8	64,1
Productos de cuero	96,8	103,9	119,7	90	85,8	74,5	70,6	65,8	57,5	64,1	49
Productos de caucho	103,9	111	135,5	138,8	127,5	124,7	35,8	77,2	99,3	78,2	89,1
Productos químicos	112,2	120,9	144	150,4	147,6	129,1	79,7	87,9	110,7	109,6	124,8
Productos del petróleo y carbón	107,7	105,4	128,6	138,5	129,6	128,3	110,9	115,1	119,5	136,2	142,6
Productos minerales no metálicos	108,7	102,9	120,9	123,2	126,5	136,1	76,1	79,1	87,3	96,3	114,3
Industrias metálicas básicas	109,3	108	116,7	124,2	119,7	131,6	119,8	118,2	122	144,5	161,9
Productos metálicos	102,2	98,6	109,1	117,8	121,4	111	59,7	63,9	67,7	97,6	97,3
Maquinarias eléctricas	100,1	99,5	113,3	104,2	89,1	105,2	75,8	65,3	72,7	98	115,2
Manufacturas diversas	97,9	81	108,6	123,1	119,6	134	63,6	88,5	79,4	85,3	68,8

Fuente: Elaboración propia en base a (Banco Central de Chile, 2001)

Agregación del interés empresarial ante la liberalización comercial

Implementación de las reformas de mercado en la Junta Militar (1973-1974)

En los primeros meses de la dictadura militar, entre septiembre y diciembre de 1973, la liberalización del comercio prácticamente no aparece como una temática para la Junta Militar, que está más enfocada en la gestión de los asuntos económicos de mayor gravedad inmediata, como el control de la inflación y en los vencimientos de la deuda externa. En esta etapa, adquieren un papel relevante cuadros técnicos no especialmente ligados a la doctrina de los economistas de *Chicago*, siguiendo los argumentos de Valdés (Valdés, 1998), sino que más bien ligado incluso a planteamientos desarrollistas como por ejemplo Raúl Saéz²⁷, quien había sido vicepresidente ejecutivo de CORFO en el gobierno de Frei Montalva y que, entre 1973 y 1975, colaboró con la Junta Militar en la renegociación de la deuda externa.

Respecto al caso específico de la liberalización del comercio, en análisis en esta materia era visto en términos de cómo lograr aumentar las exportaciones y por esa vía, aumentar las arcas fiscales mediante una mayor recaudación tributaria, más que por una visión en términos de orientación de la política económica en la que aparezca como una idea predominante abrir la economía a los mercados internacionales²⁸. En ese sentido, los primeros meses de la dictadura son todavía un período en que no hay definiciones claras respecto de adoptar una directriz más nítida, en términos doctrinarios, en el estilo *Chicago Boy's*.

Prueba de ello es que, en los primeros meses de la dictadura, aún no se tenía un horizonte definido sobre cómo enfrentar asuntos como la devolución de empresas estatizadas bajo el gobierno de la Unidad Popular²⁹. Más aún, se plantean medidas que poco y nada tenían que ver la doctrina que posteriormente se define y lleva a cabo, como era la opción de

²⁷ Actas 40 y 42 de la Junta Militar, 23 y 27 de Noviembre de 1973. Acta 61 de la Junta Militar, 8 de Enero de 1974.

²⁸ Acta 18 de la Junta Militar, 9 de Octubre de 1973.

²⁹ Acta 19-A de la Junta Militar, 12 de Octubre de 1973.

implementar la fijación de precios para productos básicos³⁰. El cuadro comienza a cambiar en enero de 1974, cuando ya se comienza a considerarse, por ejemplo, que un alza incluso en este tipo de productos era inevitable³¹ o cuando aparece una cierta coincidencia en impulsar algún proceso de privatización de firmas que habían sido estatizadas en el gobierno de la Unidad Popular, cuestiones se constituyen como un criterio más generalizado en marzo de 1974³².

Respecto de las demandas que plantea el sector privado, éstas tienden a coincidir con las analizadas por la Junta Militar, pues en ningún caso van en la dirección de transformaciones estructurales, sino con agendas inmediatas. Un ejemplo de ello, es la solicitud de autorizar a la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC) en incrementar sus precios en un 156%³³ o que firmas específicas fuesen privatizadas, como se solicitó en el caso de la Línea Área Nacional (LAN)³⁴. Un punto en el que sí se advierten gestiones exitosas por parte de los empresarios fue en la necesidad de avanzar en la devolución de activos estatizados bajo la presidencia de Salvador Allende, como es el caso de las textiles, gestión impulsada por representantes de los dueños originales de estas empresas, quienes logran revertir una decisión inicial de mantener estas firmas bajo control estatal, posición en la que se contemplaba incluso un financiamiento fiscal directo para asegurar su funcionamiento³⁵.

En el caso específico de la liberalización del comercio, la decisión más importante tiene que ver con el sector industrial, particularmente con el sector automotriz, una industria que era representativa del modelo económico previo, en el que principal punto de discordia era el acuerdo firmado entre la CORFO y la Empresa Española de Autocamiones S.A., compañía española de propiedad estatal, que contemplaba la instalación de plantas ensambladoras para la fabricación de camiones en Chile. Este caso, presentaba bastantes particularidades, como ser un proyecto conjunto entre empresas estatales, que se negoció y

³⁰ Acta 18 de la Junta Militar, 9 de Octubre de 1973.

³¹ Acta 66 de la Junta Militar, 11 de Enero de 1974.

³² Acta 99 de la Junta Militar, 8 de Marzo de 1974.

³³ Acta 12 de la Junta Militar, 1 de Octubre de 1973.

³⁴ Acta 62 de la Junta Militar, 9 de Enero de 1974.

³⁵ Actas 70, 72 y 74 de la Junta Militar, 15, 17 y 18 de Enero de 1974.

acordó entre gobiernos de signo opuesto, como fue el caso de la Presidencia de Salvador Allende y la dictadura de Francisco Franco (Henriquez, 2014).

Este asunto fue revisado crítica y detalladamente por la Junta Militar³⁶, en el cual el principal problema no fue que se tratara de una cooperación inédita, considerando la distancia ideológica entre las partes involucradas, un acuerdo de cooperación entre el líder de la vía chilena al socialismo y quien dio fin a la Segunda República Española. El punto de discordia fue que el carácter de esta iniciativa contara con características propias de la etapa ISI, como lo era la fijación de aranceles externos comunes entre los integrantes del Pacto Andino³⁷.

En efecto, este punto, con el tiempo se transformaría en un obstáculo de carácter insalvable con la pureza doctrinaria el modelo de libre mercado, que llevaría en 1976 a la salida de Chile del Pacto Andino, tratado del que el país fue fundador y que fue firmado bajo el gobierno de Eduardo Frei Montalva (Ffrench-Davis R., 1977). En la discusión del proyecto conjunto entre Chile y España no fueron consultados gremios empresariales, pero sí en la revisión que se hizo posteriormente respecto a la permanencia en el Pacto Andino, donde SOFOFA apoyó la revisión de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, referente a fijar normas en el tratamiento de la inversión extranjera, y con mayor entusiasmo, la consecuencia de esta acción, que fue el retiro de Chile del citado tratado³⁸. Esta lógica se profundizó posteriormente en democracia mediante la suscripción de acuerdos de libre comercio.

En el caso de la agricultura, las demandas ante la Junta Militar son más visibles, entre las que destacan la necesidad de implantar políticas que reviertan medidas que se implementaron en el marco de la Reforma Agraria, como la prohibición de expropiar predios con una extensión mayor a las 40 hectáreas de riego básicas³⁹, o en la definición del avalúo fiscal de los campos⁴⁰. En el apoyo a medidas tendientes a favorecer los intereses del agro, a comienzos de 1974, resalta el apoyo de figuras que son favorables a la liberalización, como es el caso del almirante José Toribio Merino⁴¹.

³⁶ Acta 14 de la Junta Militar, 4 de Octubre de 1973.

³⁷ Acta 32 de la Junta Militar, 9 de Noviembre de 1973.

³⁸ Memorias Anuales 1975 y 1976, Sociedad de Fomento Fabril.

³⁹ Acta 31 de la Junta Militar, 8 de Noviembre de 1973.

⁴⁰ Acta 40 de la Junta Militar, 23 de Noviembre de 1973.

⁴¹ Acta 60 de la Junta Militar, 7 de Enero de 1974.

En este período, en que comienzan a tomarse definiciones en la orientación de la política de comercio exterior, no aparecen gestiones respecto a temáticas de un alcance más global que fuesen impulsadas por el empresariado, sino sólo a un nivel sectorial, lo que es llamativo considerando la profundidad de los cambios que se tomarían, descritos en la sección anterior y en el capítulo 3. En efecto, recién hacia fines de 1973, es recibido por parte de la Junta Militar el liderazgo de la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), entidad encabezada por Jorge Fontaine⁴², quien al igual que Orlando Sáenz, había sido uno de los dirigentes empresariales más visibles en la oposición a Allende, mientras que, en el caso de la SOFOFA, en su memoria de 1973, sólo indica de encuentros privados con integrantes de la Junta Militar, sin hacer mayor mención a ello.

Una explicación a ello la da el ex ministro de Hacienda de Pinochet, Sergio de Castro en una entrevista en 2003. Esta tendría que ver el carácter de las propias reformas y de cómo debían ser implementadas, mediante decisiones que debían ser tomadas rápidamente, en especial porque dado que afectarían al propio empresariado, y por lo tanto éstos serían sus principales opositores si estas definiciones se hacían en un eventual escenario de mayor consulta con ellos: “¿Cómo decirles (a los empresarios) que debían perder de manera sistemáticamente por un tiempo?...Lo que hizo Allende, fue simplemente exacerbar el modelo sustitutivo de importaciones” (De Castro, 2003).

Es muy interesante de constatar la paulatina disminución en la relevancia, como interlocutores, de dirigentes empresariales que habían sido de gran importancia en la oposición a las políticas de la Unidad Popular. Ello se ilustra especialmente en el líder de la SOFOFA, Orlando Sáenz, quien dejó temporalmente la presidencia del gremio industrial entre el 3 de octubre y el 20 de diciembre de 1973, para cumplir funciones de *alto interés nacional*⁴³, las que no fueron especificadas. Parcialmente ello puede deberse a algún carácter *confidencial*, como lo fue la intención de la propia Junta Militar cuando ésta se propuso enviar a Sáenz en una misión de estas características para gestionar ante el *Inter American*

⁴²Acta 46 de la Junta Militar, 10 de Diciembre de 1973.

⁴³ Memorial Anual 1973, Sociedad de Fomento Fabril.

Committe on the Aliance Progress (CIAP), con el fin de gestionar vías de financiamiento a la dictadura militar⁴⁴.

Sin embargo, resulta más plausible que la designación del dirigente del gremio industrial fue rápidamente tornándose incómoda para la Junta Militar por “intervenciones que dan motivos a polémicas”, planteándose redestinarlo en un cargo diplomático fuera del país como Japón o asumir la representación en Bélgica y el Mercado Común Europeo, escenarios que finalmente no se concretaron⁴⁵. Sáenz dejó de ser presidente de SOFOFA el 4 de abril de 1974, siendo reemplazado por su primer vicepresidente Raúl Sahlí, quien lo subrogó en el cargo a fines del año anterior.

Su alejamiento de puestos directivos fue bastante marcado, pues no integró el Consejo de la entidad, a diferencia de otros ex presidentes, por casi cinco años, regresando recién en 1978, cuando asume como consejero electo⁴⁶, un detalle bastante decidor considerando la trayectoria del dirigente dentro del gremio industrial. De esta manera Orlando Sáenz, de ser un emblemático rostro de la oposición a Allende, terminaría siendo no sólo un opositor a Pinochet, sino uno de los escasos rostros del empresariado que favoreció abiertamente la opción “NO” en el plebiscito sucesorio de 1988 (Saenz, 2011).

El Inicio de la liberalización del comercio visto por la SOFOFA y la SNA

El golpe militar de 1973 encontró a la SOFOFA, una entidad que si bien se muestra favorable a las autoridades militares e incluso presta a colaborar con ellas, más preparada para ser oposición a Allende, en un contexto democrático, que a ser partícipe en la definición de un nuevo orden económico bajo una dictadura encabezada por militares. En 1973 la gremial enfocó sus recursos organizativos en aspectos como fortalecer sus cuadros técnicos, pero sobre todo en desarrollar labores de difusión pública de sus posturas, que se traduce, por ejemplo, en la compra del 51% de Radio Portales⁴⁷. Esta situación, descrita por Campero

⁴⁴Acta 7 de la Junta Militar, 21 de Septiembre de 1973.

⁴⁵ Actas 32 y 51 de la Junta Militar, 9 de Noviembre y 17 de Diciembre de 1973.

⁴⁶ Memorias anuales 1974 y 1978, Sociedad de Fomento Fabril.

⁴⁷Memoria anual 1973, Sociedad de Fomento Fabril.

como una situación dual en la definición de sus apoyos, está marcada por la oscilación entre consensos de tipo positivo y negativo, siendo el primero la adhesión al modelo político económico que definirá el régimen, mientras el segundo está marcado por la experiencia de ser oposición al gobierno de Allende (Campero, 1984; Silva E., 1996).

Este vaivén en sus posiciones se ilustra de manera bastante notoria en el apoyo que muestra particularmente la SOFOFA da a la transformación económica, pese a que los resultados de la liberalización, especialmente en los primeros años de la dictadura, fueron más negativos que en la Unidad Popular. Por el contrario, más que una crítica frontal, el gremio industrial se muestra entusiasta ante las perspectivas de un cambio de modelo, el que describen presenta la “audacia de un programa económico rectificador, basado en la libre iniciativa y en la economía de mercado”, cuya aplicación, pese a todo, los hacía mirar optimistamente el año 1974, a partir de un aumento importante de las cifras de producción industrial a partir de Septiembre, superando el nivel de Enero de 1973, que había sido el más alto en el año en curso, y cercano a diciembre de 1971⁴⁸.

Este discurso optimista se mantiene en 1974, aún cuando el gremio manifiesta que el éxito de las reformas probablemente sea muy difícil en el corto plazo, situación que la atribuyen más que al efecto de las políticas de apertura, a lo que consideran es un lastre arrastrado desde el gobierno de Salvador Allende⁴⁹. Tomando en cuenta este escenario, en especial de los sectores vinculados a la manufactura, la comprensión que muestra la Sociedad de Fomento Fabril ante estos resultados negativos es bastante sorprendente, dado que éstos eran incluso peores a los que se presentaron en la Unidad Popular (Cuadro 28).

Pese a esta evidencia adversa del primer año de aplicación de las medidas de libre mercado estilo *Chicago Boy's*, para el gremio la solución pasa por profundizar y mantener ese rumbo: “En lo interno, quizás la lección más provechosa que ha arrojado el último tiempo ha sido el comprender y constatar que los procesos de recuperación económica son ineludiblemente lentos, debido a la dificultad que presenta romper la inercia del sistema y a los obstáculos que siempre existen para aplicar determinadas políticas....de todos modos, consideramos que para el logro de las metas futuras que el país se ha trazado es fundamental

⁴⁸ Índices de producción industrial y de ventas físicas. Memoria anual 1973, Sociedad de Fomento Fabril.

⁴⁹ Memoria anual 1974, Sociedad de Fomento Fabril.

un apego invariable a la línea gruesa del Programa Económico que ha implantado el Gobierno. Por consiguiente, la mantención de las políticas de precios, de comercio exterior, tributaria, monetaria, etcétera, constituye una condición básica”⁵⁰.

Este compromiso con el plan económico, que muestra características bastante dogmáticas, se manifiesta no sólo en el tenor expresado en sus memorias, sino en la decisión de la SOFOFA de buscar capacitar a sus asociados en las orientaciones de la política económica de la dictadura, labor que se la encargan nada menos que a una de las entidades formadoras de los cuadros técnicos encargados de implementar las políticas de la dictadura, como es la Escuela de Administración de la Universidad Católica para que capacitara a sus asociados. Otro signo de ello es la participación de Arnold Harberger, una figura insigne para los *Chicago Boy's* (Rosende, 2007), como invitado estelar en la Convención Industrial organizada por la gremial, desarrollada entre el 12 y 13 de julio de 1974⁵¹, en pleno contexto de resultados devastadores para la industria.

Este nivel de comprensión y tolerancia respecto de la dureza del plan económico se mantiene incluso en 1975, que es cuando se inició el Plan de Recuperación Económica, más conocido por el apellido del ministro que lo llevó a cabo, Jorge Cauas, y que implicó un conjunto de reformas de ajuste económico cuya aplicación resultó en efectos inmediatos bastante severos, llegando a representar en el transcurso de ese año una caída de un 24,1% en la producción y de un 20,9% en las ventas industriales⁵². Pese a la evidencia de las propias cifras expuestas por la SOFOFA, su nivel de comprensión ante esta situación continúa prácticamente intacto es particularmente sorprendente.

Para la entidad, las causas de la crisis de la industria no son atribuidas a las reformas económicas, sino que a las condiciones externas de la economía chilena. Nuevamente, la confianza pública del empresariado parece tomar características de un dogma de fe: “creemos que el Programa Económico comienza a dar sus primeros frutos, aún cuando se está cierto que es éste un proceso lento. Por ello, 1976 nos exigirá, otra vez, una fuerte dosis de esfuerzo y patriotismo”⁵³.

⁵⁰Memoria anual 1974, Sociedad de Fomento Fabril.

⁵¹Memoria anual 1974, Sociedad de Fomento Fabril.

⁵² Memoria anual 1975, Sociedad de Fomento Fabril.

⁵³ Memoria anual 1975, Sociedad de Fomento Fabril.

Tal escenario nuevamente se reitera en 1976, donde la reacción ante un tercer año de aceleramiento en el declive en sectores de gran importancia previa dentro de la Sociedad de Fomento Fabril es no responsabilizar al gobierno y a la aplicación de sus reformas económicas, sino que a las condiciones externas de la economía chilena, como el bajo precio del cobre, el alza del petróleo y a las restricciones en el acceso a financiamiento en los mercados internacionales, junto con apelar nuevamente a los “desastrosos efectos provocados por las medidas adoptadas durante los gobiernos anteriores”⁵⁴. Es decir, ante las negativas consecuencias de la aplicación del modelo de libre mercado, para la SOFOFA la solución pasa, paradójicamente, por una mayor profundización de las mismas.

Sólo en 1977 se explicita públicamente una crítica de mayor frontalidad y dureza hacia la implementación de la política económica implementada por las autoridades militares, en la que la rebaja arancelaria es el principal punto de discordia, pero no respecto de cuestiones como el arancel externo común, sino que a la profundización en la implementación del programa de reducción de impuestos a las importaciones. Ello debido a que ésta no finalizó a fines de ese año, según lo establecido en el calendario original, sino que se inicia inmediatamente una segunda fase de disminución de las mismas, que llegó a una rebaja arancelaria del 10% en 1979.

La magnitud de ese cambio representó una disminución en los impuestos a las importaciones a casi la décima parte respecto a sólo cinco años atrás, evolución que se detalla en el cuadro 5.1. No obstante, ésta crítica no apuntó al impacto que produjo en importantes sectores, sino que los cuestionamientos del gremio industrial se remitieron a la estrechez del calendario para adaptar a los sectores productivos más afectados, que de todas formas ya habían sido particularmente dañados anteriormente (Cuadro 28)⁵⁵.

Más aún, es sorprendente cierto nivel de culpa por parte de la propia Sociedad de Fomento Fabril, pues reconocían que parte importante del ajuste producido por la liberalización del comercio apuntaba a igualar condiciones entre distintos sectores económicos respecto del modelo anterior, bajo cuya aplicación el propio sector industrial había sido beneficiado, donde por ejemplo, sub-sectores como el metalmecánico que

⁵⁴ Memoria anual 1975, Sociedad de Fomento Fabril, pp 2-3.

⁵⁵ Memoria anual 1977, Sociedad de Fomento Fabril.

prácticamente habían sido “creado al amparo de esquemas económicos proteccionistas aplicadas por los gobiernos de los últimos 35 años anteriores a 1973”⁵⁶. En ese sentido, no es de extrañar la pérdida de centralidad de liderazgos previos de la propia asociación, como el caso de Orlando Sáenz, tomando en cuenta que su trayectoria provenía precisamente de ese sector, pues asumió en el gremio desde presidencia de la Asociación de Industriales Metalúrgicos, que ejerció en paralelo entre 1971 y 1973.

Ello llevó a que, entre el liderazgo de los industriales, la definición de una agenda que permitiera defender los intereses de sus asociados fuese más difícil de establecer. En primer lugar, como se mostró en la sección anterior, dentro de la propia SOFOFA cohabitaban sectores que comenzaban a verse beneficiados con las reformas económicas en general y la liberalización del comercio en particular, como la agroindustria o el sector forestal. Pero al mismo tiempo, era en la propia industria donde estaban los grandes perdedores con el cambio de modelo. Este elemento podría explicar, que las posturas de la SOFOFA ante este proceso, se limitara a apoyar las reformas, pero al mismo tiempo, mostraran una carencia de una agenda propia de un grupo de interés al interior del gremio.

Ello no quiere decir que la entidad fuese completamente ajena e indiferente a lo que ocurría con amplios sectores de la industria. Más aún, la comisión *ad hoc* que crea la SOFOFA para evaluar los cambios en una política arancelaria y que adquiere cierta relevancia en 1974⁵⁷ es encabezada por un dirigente como Enzo Bolocco, quien era un empresario que representaba a un sector que era prácticamente un símbolo del modelo de sustitución de importaciones, como el ensamblaje de productos electrónicos y que fue uno de los más afectados con la apertura al comercio exterior. En ese sentido, el elemento paradójico es que, teniendo todas las condiciones para oponerse y organizarse ante un proceso del alcance descrito, ello no ocurrió en el sector industrial.

Tampoco es de extrañar que entre 1979 y 1981 no se produzcan mayores cuestionamientos a la liberalización del comercio, en especial porque son los años de mayor éxito en la aplicación de éstas, menos si en el período de mayor dureza ello no ocurrió. La crítica más dura planteada por SOFOFA se produce recién en 1982, en plena crisis, la que

⁵⁶ Memoria anual 1977, Sociedad de Fomento Fabril.

⁵⁷ Memorias anuales 1974 y 1976, Sociedad de Fomento Fabril.

sin embargo no está puesta en la reducción arancelaria, sino que en la mantención de un tipo de cambio fijo en \$39 por cada unidad de la divisa estadounidense. Sólo a partir de ello, la entidad gremial plantea subir las tasas arancelarias, buscando compensar al sector exportador de los efectos de la crisis⁵⁸.

Más aún, en 1984, a partir de los resultados observados en 1983, el gremio plantea ser más restrictivos en la aplicación de rebajas arancelarias respecto a la situación previa a 1982, planteando derechamente no volver a una tasa de 10% a las importaciones, sino que mantener la tasa promedio en 20%. Incluso, en este período, posturas que buscaban frenar el impulso de las reformas económicas tuvieron cierta cabida la propia dictadura, como es la llegada de dirigentes gremiales como Modesto Collados al ministerio de Economía, éste último proveniente de la CchC. Sin embargo, las condiciones iniciales de esta transformación, como se mostró en el capítulo anterior, fueron más poderosas que una tardía y contradictoria reacción del gremio industrial.

En el caso de la SNA, en general también muestra una visión respecto de la liberalización del comercio bastante positiva, que se condice con una evaluación general de las reformas económicas, postura que, a diferencia de lo sucedido con la industria, es entendible dado que se veían como un sector especialmente perjudicado con el anterior modelo económico. Específicamente respecto de la reducción arancelaria, ésta medida incluso tiende a ser vista como un elemento positivo, pues para ellos su introducción representaba para el sector una disminución en los costos, especialmente en la importación de insumos destinados a la producción agropecuaria, como fertilizantes y maquinaria⁵⁹.

Esta visión favorable tiene que ver con su adopción representa el fin del período desarrollista, que la SNA consideró particularmente nocivo para el sector, pues consideraban que el desarrollo del sector industrial, particularmente en el caso de las manufacturas, fue a costa de la agricultura, pues debían vender “los productos de la tierra a precios bajos para que subsistiera el nivel de salarios que exigía un sistema de tan reducida productividad como el que resultó del intervencionismo y del socialismo en nuestro país”. Más aún, incluso le atribuyen a este modelo la fuente de una de las causales de los mayores males del sector,

⁵⁸ Memoria anual 1982 y 1983, Sociedad de Fomento Fabril.

⁵⁹ Editorial “Camino al despegue”, Revista El Campesino, Enero – Febrero de 1974.

como lo fue la implementación de la Reforma Agraria⁶⁰. Para el sector, problemáticas como el latifundio se habrían superado sin mayor costo de “haber contado el sector con precios reales para sus compras y sus ventas, pues un mercado sano elimina a los malos productores”⁶¹. En ese sentido, la postura de la SNA se acerca más a la visión dogmática del equipo económico de la dictadura, donde el peligro no se encontraba en el potencial peligro de un modelo de planificación central al estilo soviético, sino que en los esquemas de sustitución de importaciones del estilo *cepalino* (Valdés, 1998).

Sin embargo, sería un error calificar a la SNA como una mera caja de resonancia de las posturas impulsadas por los *Chicago Boy's*. Ello porque esencialmente en este período, el gremio no dejó de actuar como un grupo de interés en función de sus propios asociados, a diferencia de la SOFOFA. Ello porque en el caso de los agricultores, el tema no pasaba por consecuencias de un cambio de modelo, porque, a diferencia de los industriales, no se presentaban sectores en el agro que se verían perjudicados de una manera decisiva por este cambio. Es más, cuando entra en vigor la rebaja arancelaria de junio de 1974, la diferencia con la Sociedad de Fomento Fabril es clara, pues la argumentación de la gremial agrícola al respecto era que su sector ya había recibido durante 40 años *precios políticos* y con ello, sostenido el desarrollo industrial a sus expensas⁶². Dado que las diferencias del sector no eran con el modelo, ello implicó que, a diferencia de la Industria, la definición de la agenda de intereses de la SNA fuese mucho más clara y consistente en las distintas etapas en que respecto a sus pares de la SOFOFA.

Por su parte, los agricultores presentan una mayor claridad que los industriales respecto a qué elementos o áreas de su actividad requerirían de resguardos especiales en el contexto de las reformas de libre mercado desde los inicios. La siguiente frase, expresada por el entonces presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura, Alfonso Márquez de la Plata, da cuenta de la claridad en distinguir entre el apoyo a las políticas del gobierno, pero al mismo tiempo defender la liberalización en términos que los beneficiaran de manera directa y diferenciada a su propio sector: “La política económica del Gobierno está basada en que el

⁶⁰ “Definiciones agrícolas sin demagogia”, Revista El Campesino, Mayo de 1974.

⁶¹ “Erróneo proteccionismo”, Revista El Campesino, Enero – Febrero de 1974.

⁶² Revista El Campesino, Junio de 1974.

país produzca lo que racionalmente es conveniente, e importar lo que no pueda producir en forma competitiva aquí. En el caso agrícola creemos que debe hacerse una separación en: productos agrícolas estratégicos y productos agrícolas no estratégicos.”⁶³

Las principales demandas que plantean los agricultores tienen que ver con la regularización de la propiedad de la tierra, concretamente en los títulos de dominio, y con ello posibilitar la compra de predios y con proporcionar estabilidad en los precios de venta de sus productos y, por ende, en los ingresos a recibir por parte de los propios productores⁶⁴. Más aún, tienen claro desde un comienzo qué sectores debían ser excluidos de la dinámica de libre mercado funcionando a plenitud, es decir a diferencia del resto de otros sectores no sólo del agro sino de otras áreas de la economía, que son el trigo, la leche, la remolacha y el arroz⁶⁵. Este tratamiento diferenciado es una demanda que es reiterada constantemente por la SNA a medida que se van implementando distintas fases de la liberalización del comercio.

Un segundo elemento diferenciador respecto de la SOFOFA, es que las posturas críticas a la implementación del plan económico que plantean los agricultores son más explícitas que las formuladas por los industriales. A continuación, se presentan dos ejemplos de estos planteamientos. En la editorial publicada en septiembre de 1975 por la revista *El Campesino*, publicación oficial de la Sociedad Nacional de Agricultura, llaman explícitamente a que la toma de decisiones considere que la canalización de los intereses de sus asociados ante el gobierno se realice de manera institucional (“orgánica”).

El segundo es un pauteo público realizado públicamente a los ministros sectoriales por parte del presidente de la SNA, Alfonso Márquez de la Plata, en presencia del propio general Pinochet, con quien coincide en el marco de la Feria Internacional de Santiago (FISA), que organizaba la entidad en el predio ferial de propiedad de la gremial en 1975. En esa ocasión, el líder de los agricultores planteó que los ministros económicos debían tomar medidas especiales para los productos estratégicos, que aseguraran no sólo precios mínimos de sustentación sino que incluso un retorno monetario asegurado para el productor: ”faltando poco más de un mes para la iniciación de la recolección de la próxima cosecha, los

⁶³ Revista *El Campesino*, Junio de 1974.

⁶⁴ “Mensaje de saludo a los productores agrícolas”, Revista *El Campesino*, Enero – Febrero de 1974.

⁶⁵ Revista *El Campesino*, Junio de 1974, p. 17

Ministerios de Economía y Agricultura tienen la importante tarea de materializar las claras y precisas declaraciones de S.E. el Presidente de la República”⁶⁶.

Este punto adquiere mayor relevancia considerando que está interpelación hecha en un contexto en que el espacio para realizarlas interpellaciones de este tipo no sólo era reducido, dadas las limitaciones que conlleva realizar esta forma de agregar intereses en un período dictatorial, sino por la autonomía con que contó el propio equipo económico (Silva P. , 1991; Huneeus, 2007).

Una de las posibles explicaciones que podrían encontrarse en una mejor posición en que se encontró la SNA, respecto de la SOFOFA, en el periodo en que se define esta agenda, que se condice con que sus recursos organizativos estaban mejor preparados para adaptarse desde una lucha política contra el gobierno de Allende hacia la implementación de las reformas económicas de la dictadura. En primer lugar, los agricultores contaron y usaron medios de comunicación propios, mediante los cuales fueron posicionando sus planteamientos de una manera constante en el tiempo.

La SNA era (y es todavía) propietaria de una emisora radial de alcance nacional, *Agricultura*, y al mismo tiempo contaba con su revista institucional, *El Campesino*, que se editó de manera constante en el período. En cambio, en el caso de la SOFOFA, su publicación institucional, *La Industria*, recién vuelve a editarse en 1983, tras quince años de interrupción⁶⁷, mientras que sólo poseía parte de la propiedad de Radio Portales.

Un segundo elemento, es que la SNA poseía una mayor autonomía financiera, que se daba fundamentalmente a partir de los ingresos obtenidos por medio del uso del recinto ferial que poseían en Cerrillos, donde se realizaban eventos que en ese entonces tenían una gran visibilidad, como la FISA, recinto que Márquez de la Plata utilizaba de tribuna pública⁶⁸. En cambio, la SOFOFA era mayormente dependiente de los aportes que realizaban los propios socios.

Finalmente, un tercer elemento que resalta en esta etapa, es que cuadros técnicos de la Sociedad Nacional de Agricultura que se insertan en cargos de gobierno tienen una directa

⁶⁶ “La Recuperación Económica del País Comienza con el Agro” Discurso de Alfonso Márquez de la Plata, Revista El Campesino, Noviembre – Diciembre de 1975.

⁶⁷ Memoria 1984-1985, Sociedad de Fomento Fabril.

⁶⁸ Revista El Campesino, Noviembre – Diciembre de 1975 y Noviembre de 1976.

relación con políticas sectoriales que benefician a su sector, a diferencia de lo que ocurre con la SOFOFA. Por ejemplo, en agosto de 1976 asume la subsecretaría de Agricultura Sergio Romero. Este nombramiento adquiere relevancia no sólo por las funciones del mismo, que es la gestión diaria del ministerio, sino porque Romero llega al cargo desde la secretaría general de la SNA, cuyas funciones son el funcionamiento cotidiano de la entidad, puesto que había ejercido de manera ininterrumpida desde 1968. Además, contaba con una trayectoria previa de 15 años en la entidad gremial⁶⁹.

En ese mismo ajuste en el Ministerio de Agricultura, asume a cargo de otro importante organismo en esa repartición, que es la Oficina de Planificación y Política Agraria (ODEPA), Germán Riesco, un ex diputado del Partido Nacional, quien ocupa la dirección de ese organismo hasta agosto de 1978. Riesco asume la presidencia de la propia SNA en 1979⁷⁰, liderando al gremio cuando ocurre la crisis de 1982.

Pero quizá el nombramiento más importante en este período de definiciones, es el de Alfonso Márquez de la Plata en 1978 como ministro de Agricultura, bajo cuya gestión se establecen medidas demandadas reiteradamente por el gremio y que el propio dirigente planteó cuando dirigió la SNA, como fue el establecimiento de bandas de precio para el trigo y el raps⁷¹. Márquez de la Plata encabezó el ministerio hasta 1980. En el contexto de la crisis de 1982 también asume como ministro de Agricultura Jorge Prado Aránguiz, quien también provenía de la gremial (vicepresidente), pero que, a diferencia de Márquez de la Plata, provenía de un rubro más vinculado a la exportación, pues había sido dirigente de los productores de cítricos⁷².

En el caso de la SOFOFA, el contraste respecto del gremio agrícola, es bastante notorio. La presencia de cuadros técnicos con una trayectoria importante en la gremial en este período es escasa, siendo una de las pocas excepciones Felipe Lamarca, quien asume como Asesor del Ministro de Economía en agosto de 1975, tras ocupar la Gerencia Técnica de la gremial por un casi un año⁷³. Si bien éste asume posteriormente un cargo de mayor

⁶⁹ Revista El Campesino, Agosto de 1976.

⁷⁰ Revista El Campesino, Abril de 1979.

⁷¹ Revista El Campesino, Mayo de 1978.

⁷² Revista El Campesino, Abril de 1982.

⁷³Memorias anuales 1974 y 1975, Sociedad de Fomento Fabril.

relevancia decisora en 1979, como es la dirección del Servicio de Impuestos Internos, su paso por la gremial no parece tener una influencia mayor en los intereses de la SOFOFA, dada la brevedad de su estadía y su relativa juventud cuando estuvo en el gremio, con 25 años de edad.

Dentro de los altos cargos en el gremio industrial que ocupan posiciones en el gobierno, el de mayor relevancia es Jorge Fontaine, presidente de la CPC en el gobierno de Allende, y que había sido previamente vicepresidente de SOFOFA, quien asume como director de Pro Chile, entidad que si bien se dedica a la promoción de exportaciones, no tiene mayor incidencia en definiciones de importancia en esta época para el sector, como la política de aranceles, aunque sí tenía influencia en algunos instrumentos, como la devolución de impuestos a las exportaciones (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2000). A nivel ministerial, el cargo que más se acercó a intereses gremiales de los industriales fue la llegada de Modesto Collados al Ministerio de Economía, pero éste provenía de la Cámara Chilena de la Construcción.

Esta escasa integración de cuadros del gremio industrial en el gobierno contrasta con la influencia que nominalmente pudo tener, pues en 1976, por ejemplo, el gremio industrial aún formalmente tenía representación en ámbitos decisorios como lo era el Comité de Política Arancelaria del Banco Central, en el Comité de Inversiones Extranjeras de la CORFO y en el Servicio Nacional de Aduanas.

Conclusión y hallazgos del capítulo.

La introducción de las reformas económicas, específicamente la liberalización del comercio, tiene como consecuencia que importantes sectores industriales se viesen particularmente dañados. En especial, ello ocurre en el caso de aquellos que habían sido especialmente beneficiados por el modelo económico anterior, como era el caso de la electrónica o la metalmecánica. Pero al mismo tiempo, en la propia industria, cohabitan sectores que empiezan un crecimiento importante con la implementación de la apertura, particularmente aquellos vinculados a la agricultura. Esta situación implica que la SOFOFA

presentara mayores problemas en la definición de una agenda propia de un grupo de interés que tomase en cuenta el interés de sus afiliados.

Ello también se acentúa con que el gremio industrial, pese a ser un sector que tenía una mayor relevancia en la economía chilena que la agricultura, tanto en su participación respecto del PIB como en la composición de las exportaciones, esta condición fue parte de su misma debilidad, pues tenía mucho más que perder con el cambio de orientación en la política de comercio exterior que en el caso del agro.

Esta debilidad se complementa con el momento en que se inicia este proceso de liberalización del comercio, que encuentra a la institución en una mayor debilidad para afrontar este proceso. Ello se advierte en el liderazgo de la propia entidad, que era representativo precisamente del sector que más se vería afectado con la implementación de las reformas económicas, como es el caso de Orlando Sáenz.

Paradójicamente, la situación de debilidad en que se encontraba la agricultura, en términos de la importancia que tenía este sector en la economía nacional, fue precisamente un elemento que le permitió a la SNA afrontar de mejor forma la etapa en que se inicia el proceso de apertura al comercio exterior. En primer lugar, a diferencia de la SOFOFA, la gremial agrícola tenía entre sus asociados a sectores que tenían mucho menos que perder con la liberalización del comercio, precisamente a causa de su propia fragilidad bajo el modelo económico anterior, lo que atenúa las diferencias entre ganadores y perdedores con la liberalización del gobierno.

Ello hace que la definición de sus intereses fuese mucho más clara y precisa respecto de un sector para el cual el paso entre el fin del gobierno de Allende y la definición de cómo sería la liberalización del comercio lo encontró en una situación de pasar de una grave crisis a otro de igual o mayor calado.

En segundo lugar, la SNA no sólo contaba con una mayor disponibilidad y autonomía de recursos económicos, sino que cuadros directivos experimentados y que fueron capaces de integrarse a cuadros técnicos en la Administración del Estado que estaban directamente relacionados con sus propios intereses sectoriales. Ello permitió canalizar de una manera más eficiente el proceso de agregación de intereses sectoriales, que no se produjo en el caso de los industriales.

La adopción de las reformas económicas de la dictadura encuentra a los dirigentes agrícolas mejor preparados ante un escenario de cambio institucional bastante pronunciado y abrupto que los industriales. Ello tuvo como consecuencia que la SNA se adaptó más rápidamente que SOFOFA en pasar de la lucha opositora frontal al gobierno de la Unidad Popular a un contexto de agregación de intereses en el marco de un cambio de modelo económico bajo el liderazgo de una dictadura militar.

En ese sentido, la implementación de la liberalización del comercio produjo cambios más sustantivos en la industria que en la agricultura, en la que su implementación cambió de manera sustantiva la importancia de distintos sectores en la propia industria, mientras que la SNA sorteó de una manera más eficiente las dificultades que le produjo el inicio del proceso de liberalización comercial. No obstante, la mejor posición relativa en que la SNA pudo desarrollar su adaptación en los cambios ocurridos en la dictadura militar, se tornaría adverso cuando se consolida este proceso en la década siguiente, que es mediante la adopción de acuerdos de libre comercio.

En el presente capítulo se mostró como la adopción de este cambio institucional redefine completamente a los industriales, y con ello, a su propia organización colectiva, como es SOFOFA. En el siguiente capítulo, se mostrará cómo el proceso experimentado por el gremio fabril en dictadura, finalmente se replica, aunque de manera distinta con la SNA.

Capítulo 5: Industriales y agricultores en la etapa de acuerdos comerciales.

Introducción.

En los capítulos tres y cuatro se constató que el mayor impacto de la liberalización del comercio sobre el empresariado se dio principalmente en los inicios de la implementación de esta transformación económica, en la segunda mitad de la década de los 70's, y que en este proceso de cambio institucional, la SNA tuvo mayores espacios de adaptación a las políticas implementadas en materia de comercio exterior que la SOFOFA, que le permitieron sortear de manera más eficiente el impacto que produjo en su sector la apertura al comercio exterior.

Sin embargo, una pregunta que permanece abierta es cómo evoluciona este proceso a partir de los 90's, que es cuando se consolida y profundiza la apertura al comercio exterior, en que el gremio agrícola termina por ceder espacios que durante dictadura militar pudo no sólo mantener, sino que obtener concesiones que respondían a demandas históricas del gremio, como el establecimiento de bandas de precio.

Una posible respuesta a ello, que es la desarrollada en este capítulo, tiene que ver con el inicio de una segunda política de cambio institucional en materia de libre comercio, que es la adopción de acuerdos internacionales en esta materia y su incorporación como tal en el ordenamiento jurídico chileno. El argumento que se desarrolla en este capítulo sostiene que la adopción de esta política, que profundizó la apertura, termina finalmente por imponerse frente al poder organizativo de los gremios, específicamente en aquellos sectores más reticentes a este proceso, principalmente agrarios, y que habían sido bastante efectivos en la obtención de mayores espacios de gradualidad que los industriales en la implementación de la apertura durante la dictadura militar. En este período, aparece como coyuntura crítica lo que ocurre en el caso de la votación del acuerdo con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en 1996.

El presente capítulo consiste en las siguientes secciones. En primer lugar, se expone el contexto en el que se impone la opción de consolidar la apertura del comercio por la vía de acuerdos de libre comercio, dando con ello a esta segunda dimensión de cambio

institucional. Entre sus principales características, está la convicción entre autoridades y cuadros técnicos respecto de las bondades de continuar este proceso y acentuar su grado de liberalización y a la acumulación de los efectos producidos a lo largo de años de reformas, debido a que el costo que la liberalización comercial había implicado, en términos de modificar al empresariado, ya había ocurrido en los primeros años de la dictadura militar.

Una segunda subsección explica la opción de enfocar este capítulo en la tramitación legislativa de los acuerdos de libre comercio y no en otra etapa de los mismos, como lo sería la negociación de los mismos, como asimismo el por qué el foco está puesto mayormente en la votación de diputados y no senadores.

Una segunda sección expone el impacto que tienen potenciales recursos de poder del empresariado sobre posturas asumidas por parlamentarios ante un acuerdo de estas características que, en términos de operacionalización en variables, corresponde al impacto que tiene en el empleo la actividad agrícola e industrial a nivel distrital. El efecto que tendría este recurso de poder, se analizó mediante modelos de regresión multinomial, que permitieron evaluar y contrastar el impacto de esta capacidad de influencia en las diversas posturas asumidas por los diputados ante un acuerdo de libre comercio (Long y Freese, 2014; Harrell, 2001).

A partir de los resultados obtenidos por medio de la aplicación de esta estimación, que mostraron una mayor tendencia a rechazar un acuerdo de libre comercio entre sectores vinculados a la derecha y en distritos donde la agricultura tiene una mayor importancia, fue complementado mediante modelos binarios (regresión logística), en los que se evaluó la oposición explícita a un acuerdo de libre comercio considerando las diferencias a nivel distrital y regional, donde el efecto de la influencia de la Sociedad Nacional de Agricultura tendría una mayor importancia.

Para modelar estas singularidades, en esta estimación se consideró un ajuste mediante una estructura multinivel, que permitió estimar efectos diferenciados según región y distrito (Gelman y Hill, 2017). En esta sección se incluyeron antecedentes de trabajos desarrollados

en paralelo a la tesis, específicamente en la compilación de antecedentes respecto a la tramitación legislativa de estos acuerdos⁷⁴.

Una tercera sección de este capítulo consideró un análisis de la tramitación legislativa de estos acuerdos en las comisiones legislativas, debido a que es el espacio donde se expresó mayormente la acción de los gremios empresariales en su condición de grupo de interés (Gamboa, Segovia, y Avendaño, 2016), específicamente en el caso del acuerdo comercial con el MERCOSUR, que emergió como la coyuntura crítica que termina por profundizar la transformación institucional en el empresariado. Finalmente, una cuarta sección expone una síntesis de hallazgos obtenidos en este capítulo.

El inicio de la etapa de acuerdos comerciales

La inauguración del período democrático trajo consigo que los lineamientos sustantivos del modelo económico implementado en la dictadura se mantuvieran, siendo el caso de la apertura del comercio a los mercados exteriores una directriz que se profundizó. En esta dinámica, para el caso de la liberalización comercial, se advierten dos grandes orientaciones a partir de 1990. En primer lugar, la consolidación de una rebaja arancelaria para las importaciones de casi la totalidad de los sectores productivos, con acotadas (pero relevantes) excepciones ligadas principalmente a la agricultura tradicional. La segunda, que es el foco de este capítulo, es la firma y entrada en vigor de los acuerdos de libre comercio.

La implementación de este tipo de tratados es un reflejo, por un lado, del amplio consenso que se dio en cuadros decisorios en el gobierno, en especial economistas, por mantener el proceso iniciado en la dictadura militar que, en el caso de la apertura comercial, que se analiza en este estudio, fue la decisión de profundizarlo. Como se argumenta en este capítulo, ello es consecuencia de las transformaciones que tuvo la implementación inicial de

⁷⁴ Estos consisten en resultados presentados el 26 de octubre de 2018, en el marco del XIII Congreso Chileno de Ciencia Política, con la ponencia “¿Diputados proteccionistas? Liberalización del comercio y rechazo parlamentario en Chile”, realizada en conjunto con Jaquelin Morillo Remesnitzky.

la liberalización en los comienzos de la dictadura militar, que modificó por completo el empresariado industrial pre 1973, y de manera parcial en el caso de la agricultura.

En ese capítulo, el foco en los acuerdos de libre comercio se debe a las siguientes razones. En primer lugar, porque es una política que ha sido implementada sin interrupciones por todos los gobiernos que se han sucedido desde 1990 y que, en el caso de Chile, es una excepcionalidad bastante importante tanto en el número de acuerdos considerados en el contexto latinoamericano, sólo seguida por México, lo que se refleja en el efecto que tiene la experiencia chilena en este incremento (Cuevas, (s/f)).

Segundo, porque ello muestra diferencias en el propio empresariado respecto a su aplicación, en especial en determinados sectores de la agricultura que, como se estableció en el capítulo 4, buscan atenuar el alcance que implica consolidar la liberalización del comercio por medio de acuerdos internacionales. El resultado de este proceso sería la consolidación con ello una dinámica de *dependencia del camino* que se estimó en el capítulo 3 (Pierson, 2000; 2004), en el sentido que la implementación en sus etapas iniciales, marca el rumbo y orientación que tomó esta política en el largo plazo.

La dinámica de acuerdos comerciales es exitosa en ese plano, pues contribuye a consolidar un elemento central en las transformaciones económicas de la dictadura, porque revertir o rechazar este tipo de alternativas no se constituyó como una alternativa en el período.

Los elementos contextuales que caracterizan el proceso de inicio de la apertura son particularmente favorables a la opción de profundizar por la vía de TLC's. La adhesión a este proceso no sólo se da en términos valorativos, sino que se expresó en decisiones bastante nítidas en esta dirección, como la reanudación a partir de 1990 de la rebaja unilateral en los aranceles a las importaciones.

Esta medida constituyó la primera señal en que la liberalización comercial iniciada con el sello del autoritarismo no sólo se mantendría en democracia, sino que se profundizaría, mediante la reducción del arancel promedio desde un 15% a un 11% en 1991 (Saez y Valdes, 1999, pág. 83), monto que sólo es comparable a cuando el modelo económico fue más prístino en términos ideológicos y exitoso en sus resultados, como ocurrió poco antes de la crisis de 1982 (Vergara, 1984; Ffrench-Davis R., 2014).

La rebaja arancelaria se profundizó durante la presidencia de Eduardo Frei Ruiz-Tagle, que llegó a ser mayor incluso que la tasa alcanzada en 1979, que fue de 10% (Cuadro 29). Este proceso se consolidó por medio de una ley (N°19589), publicada el 14 de noviembre de 1998 (BCN, 1998), que estableció la rebaja de los impuestos a las importaciones hasta un 6% promedio en un plazo de cinco años, correspondiéndole finalizar este proceso al gobierno de Ricardo Lagos.

En ese sentido, un elemento paradójico fue que le correspondiese a un presidente socialista culminar un proceso de apertura económica que fue más allá de lo que el propio equipo económico de la dictadura militar estableció en su momento (Cuadro 29).

Este proceso fue no sólo cerrando la posibilidad de revertir la liberalización en el caso del comercio exterior, sino que también fue un elemento que permitió a Chile negociar con mayor facilidad acuerdos de libre comercio, pues el bajo arancel a las importaciones que se consolida por medio de esta medida, implicó que el costo de negociar mayores espacios para liberalizar mediante acuerdos de libre comercio ya estuviese hundido, porque prácticamente no habían medidas de protección que defender a nivel interno a diferencias de las respectivas contrapartes (Whener, 2011).

Esta sostenida reducción en los niveles de protección arancelaria también se expresó en los compromisos adquiridos a nivel multilateral, donde las únicas excepciones, introducidas en el marco de las negociaciones de la Ronda Uruguay, que se había iniciado en 1985, y cuyo resultado fue la finalización del GATT, consolidó un arancel promedio mayor para el sector agropecuario en 31,5%, siendo la principal excepción el azúcar, que llegó a un arancel del 98% (WTO, 2009, pág. 31). Este resultado expresa el mejor pie que tenía la organización colectiva de los agricultores, como se mostró en el capítulo anterior.

Cuadro 29: Reducción arancelaria a las importaciones, 1973-2003.		
	Arancel promedio simple	Administración encargada de su implementación
Diciembre de 1973	94	Dictadura militar
1 de enero de 1974	90	
27 de marzo de 1974	80	
5 de junio de 1974	67	
16 de enero de 1975	52	
13 de agosto de 1975	44	
9 de febrero de 1976	38	
7 de junio de 1976	33	
23 de diciembre de 1976	27	
8 de enero de 1977	24	
2 de mayo de 1977	22.4	
29 de agosto de 1977	19.8	
3 de diciembre de 1977	15.7	
3 de junio de 1978	13.9	
3 de junio de 1979	10.1	
23 de marzo de 1983	20	
22 de septiembre de 1984	35	
1 de marzo de 1985	30	
29 de junio de 1985	22	
5 de enero de 1988	15	
5 de enero de 1991	11	Patricio Aylwin
1 de enero de 1998	11	Eduardo Frei Ruiz Tagle
1 de enero de 1999	10	Ricardo Lagos
1 de enero de 2000	9	
1 de enero de 2001	8	
1 de enero de 2002	7	
1 de enero de 2003	6	

Fuente: Elaboración propia con datos de (Hachette, 2000, pág. 301; WTO, 2009)

Cabe señalar que consolidación arancelaria significa que es el máximo arancel que un país se compromete a aplicar a un determinado sector o producto importado (Goode, 2007). Este proceso implicó que la búsqueda de acuerdos de libre comercio, a diversos niveles, fuese una política que no contase con demasiados costos, en términos de abrir el comercio a los mercados externos, pues los costos de este proceso ya habían ocurrido a mediados de los 70's, como se mostró en el capítulo anterior, sino que también, en la práctica, el arancel que se cobraba a las importaciones fuese menor al 6% nominal, debido a las rebajas

arancelarias que se comienzan a negociar y a poner a medida que un nuevo acuerdo de libre comercio entraba en vigor, reduciendo el costo en la negociación del siguiente TLC.

Esta situación contribuyó a que Chile, en sus lineamientos generales, plantee la firma de este tipo de instrumentos como una política que fuese mantenida por gobiernos de distinto signo político. Un ejemplo de ello se constata en la última revisión llevada a cabo por la OMC de la política comercial nacional, que muestra un amplio compromiso de los distintos gobiernos sobre este tipo de política con la apertura, con la excepción de algunos productos agrícolas como el trigo y el azúcar (WTO, 2015, pág. 8).

En este proceso de continuar y profundizar la liberalización del comercio, un factor decisivo en ir con yendo más allá de los propios compromisos adquiridos ante la OMC o con la reducción de aranceles en la importación de bienes, el que se manifestó en acuerdos que apuntaran a mayores niveles de profundizar las reformas de mercado. Tomando en cuenta los contenidos abordados en sus respectivos capítulos, que se observa en sus grados de liberalización, información que se representa en un mayor valor numérico, de acuerdo al indicador propuesto en el proyecto *Design of Trade Agreements* o DESTA (Dür, Baccini, y Elsig, 2014), muestra que en el tiempo, en general, estos acuerdos de profundidad más elevada tienden a presentarse a partir de la década del 2000 y se encuentran en tratados con países desarrollados (Cuadro 30).

Ello no se explica sólo con el peso de las reformas implementadas, sino que también con la convicción de una élite, no sólo respecto de la apertura del comercio propiamente tal, sino que con las propias reformas de libre mercado. Ilustrativo de este punto es la preferencia manifiesta de privilegiar, desde un comienzo, acuerdos con países o bloques como los Estados Unidos, y en menor medida la Unión Europea, pues se estimaba que vinculaciones con este tipo de países traerían avances como mejoras en la institucionalidad, al adoptar mediante compromisos de este tipo prácticas regulatorias de países avanzados (Velasco y Tokman, 1993; Larrain y Asael, 1992)

Cuadro 30: Grados de liberalización en Acuerdos de Libre Comercio en Chile.			
Acuerdo	Firma	Vigor	Grados de liberalización
Uruguay	2016	2018	-1,43
Venezuela	1993	1993	0,00
India	2006	2007	0,10
Argentina	1991	1991	0,10
Vietnam	2011	2014	0,17
China	2005	2006	0,27
Ecuador	2008	2010	0,27
Turquía	2009	2011	0,42
Malasia	2010	2012	0,49
Tailandia	2013	2015	0,62
Bolivia	1993	1993	0,86
Mercosur	1996	1996	0,97
Panamá	2006	2008	1,26
Hong Kong	2012	2014	1,28
Alianza Pacífico	2012	2015	1,33
Perú	2006	2009	1,33
Colombia	2006	2009	1,43
P4	2005	2006	1,43
Canadá	1996	1997	1,43
EFTA	2003	2004	1,53
Japón	2007	2007	1,59
América Central	1999	--	1,64
México	1998	1999	1,70
UE	2002	2003	1,70
EE.UU.	2003	2004	1,82
TPP	2016	--	1,88
Corea del Sur	2003	2004	1,88
Australia	2008	2009	1,95
Fuente: Compilación en base información de DESTA			

Esta señal no sólo relegaba a un segundo plano otro tipo de anteriores esquemas de integración comercial, como lo fue el caso del Pacto Andino, sino que priorizó y reforzó la propia transformación económica implementada por la dictadura, pues acuerdos como los

señalados precisamente buscaban no sólo la liberalización del comercio, sino que de la economía en su conjunto (Rodrik, 2000; Henrik, Mavroidis, y Sapir, 2009; Anderson, Pelletier, Osei-Lah, y Mülner, 2011; Low, Elms, y Low, 2012; Allee y Elsig, 2016)

La siguiente cita del trabajo de Velasco y Tokman es esencialmente ilustrativa de ello, por ser economistas que no provenían, al menos en su formación, de la Escuela de Chicago, lo que muestra la convergencia doctrinaria entre cuadros técnicos respecto de este punto específico: “El peligro es exactamente el contrario: acuerdos que son formulados a la carrera, que corresponden a sólo una liberalización cosmética, que no incluyen procedimientos imperativos para el avenimiento de disputas, o que reúnen a países en etapas marcadamente diferentes de liberalización microeconómica o de ajuste macroeconómico, terminan siendo negativos tanto para la política como para la economía” (Velasco y Tokman, 1993, págs. 89 - 90). El grado de adhesión que concitó la continua suscripción de acuerdos de libre comercio llegó a tal punto que llegó a ser calificada como la corrección realizada por la Concertación al proceso de liberalización comercial (Landerretche, 2014).

Una figura de especial importancia en la relevancia del uso de este tipo de acuerdos como una manera de consolidar estas reformas fue la del ministro de Hacienda bajo la presidencia de Patricio Aylwin, Alejandro Foxley, debido precisamente a la centralidad que adquiere este ministerio en la definición de políticas sectoriales más allá incluso del ámbito de esta cartera, que es la gestión macroeconómica propio de este ministerio (Dominguez, 1997; Teichman, 2001; Pribble, 2013; Ffrench-Davis R., 2014).

Las ideas del ex titular de Hacienda respecto a su visión de la liberalización del comercio son bastante decidoras al respecto: “...si un país toma la decisión de generar condiciones de aumento sostenido en el empleo, no tiene más alternativa que salir a competir mano a mano con otros países por conquistar los mercados externos” (Foxley, 1993, pág. 150). Este planteamiento no es una generación espontánea que aparece con el inicio de los gobiernos democráticos, sino que refleja el propio convencimiento de la propia élite de intelectuales económicos de la Concertación con el modelo de libre comercio en general, siendo las palabras pronunciadas por el propio Foxley en noviembre de 1989, en el Encuentro Nacional de la Empresa en su calidad de encargado económico de la candidatura de Patricio Aylwin, bastante decidoras:

“Chile tiene que partir desde donde está: desde una economía abierta con un proceso de modernización interesante e importante, con un éxito significativo en el plano exportador, con un rol principal para el mercado como mecanismo asignador de los recursos, con un régimen que es básicamente de libertad de precios y con un sector privado que puede desarrollar su labor sin temor a expropiaciones o a medidas equivalentes a expropiaciones. Todos estos elementos son parte del consenso que permea prácticamente a todas las fuerzas de la Concertación” (Foxley, 1989, págs. 178-179)

La relevancia respecto del modelo económico, en el cual la liberalización del comercio es un elemento de gran importancia es más allá del propio círculo de economistas ligados a Foxley, que durante la dictadura se prepararon para ser gobierno en la Corporación de Estudios para América Latina o CIEPLAN (Silva P. , 1991; Gárate, 2012; Huneus, Cuevas, y Hernandez, 2014). Esta visión positiva del mercado y de la liberalización comercial también era compartida por integrantes del equipo económico que no pertenecían al círculo cercano al ex ministro de Hacienda (Ominami y Madrid, 1989).

No obstante, la implementación de acuerdos de libre comercio va más allá del propio convencimiento de los equipos económicos de la Concertación respecto de sus bondades, sino que a los propios efectos que ésta ya había tomado en la dictadura, donde hacia 1990 llevaba prácticamente 16 años de aplicación ininterrumpida, con los consiguientes cambios que tuvo en actores directamente vinculados con el ámbito de aplicación de políticas económicas, como lo es el propio empresariado.

En ese sentido, dado el avance y profundidad de las reformas económicas, eran un entorno propicio para que Chile tomara como opción ir implementando acuerdos de libre comercio, profundizando este proceso y no favoreciendo acuerdos que implicaran una mayor gradualidad, pues el costo de la apertura, en diversos sectores del empresariado, ya había sido hecho durante de la propia dictadura, como se mostró en los capítulos 3 y 4.

Esta vinculación entre reformas de mercado y aumento de acuerdos de libre comercio se advierte de una manera bastante importante en caso de América Latina, donde el incremento en este tipo de acuerdos se explica de un manera importante por este tipo de reformas económicas al estilo *Consenso de Washington*, pero especialmente cuando se

presenta un deterioro del sector manufacturero, sector que en un modelo anterior había sido el principal beneficiario de una política económica ISI (Cuevas, (s/f))

Tramitación legislativa de acuerdos de libre comercio.

En principio, estudiar la aprobación de los acuerdos de libre comercio en el Congreso, no presentaría un objeto de singular interés. En primer lugar, porque esta instancia no es un espacio que permite modificar un tratado internacional, que sería un objetivo primordial para el desarrollo de la acción de los grupos de interés (Gamboa, Segovia, y Avendaño, 2016), donde salvo excepciones como el caso estadounidense, la acción del Congreso se limita a aprobar o rechazar un tratado (Smith, Shedd, y Murril, 2013). Ello se acentúa en el caso chileno, tomando en cuenta las características específicas del régimen presidencial, en que la conducción de asuntos de política exterior recae en el Primer Mandatario⁷⁵, donde el espacio para el Congreso, si bien cuenta con algunas facultades como sugerir reservas ante un tratado o declaraciones interpretativas⁷⁶, en la práctica su rol se limita precisamente a la aprobación o rechazo.

En ese sentido, cabe preguntarse por qué en este capítulo se enfoca en la aprobación legislativa de acuerdos de libre comercio, más aún, porque no se ha presentado, en el período analizado, el caso de un acuerdo que haya sido rechazado. Centrar el análisis de este capítulo en el proceso de tramitación legislativa en el Congreso de los tratados de libre comercio, fue una opción que se privilegió desarrollar en este capítulo en lugar de abordar el proceso de negociación, por los siguientes motivos.

En primer lugar, porque permite indagar cómo el convencimiento respecto de las bondades del libre comercio fue permeando no sólo en cuadros tecnocráticos, sino que también en una élite política que, si bien no es encargada de tomar definiciones de su implementación, como es el caso del Poder Legislativo, sí contribuyó a su consolidación en

⁷⁵Constitución Política de la República de Chile, Artículo 32, número 15. [Acceso, 10 de junio de 2018]

⁷⁶ Constitución Política de la República de Chile, Artículo 54, número 1. [Acceso, 10 de junio de 2018]

el tiempo bajo la aprobación de acuerdos internacionales que posteriormente se transforman en leyes vigentes. En segundo lugar, que es un elemento que está mayormente vinculado con los objetivos de la presente investigación, posibilita estudiar el papel que cumplieron los gremios empresariales en este proceso de consolidación de la liberalización del comercio, mediante la influencia que éstos pudieron tener en el voto asumido por los congresistas en el proceso mediante el cual la liberalización se va transformando en legislación.

Diferenciando según los sectores empresariales estudiados en la presente investigación, los agricultores serían aquellos que tendrían una mayor capacidad de influencia en el Congreso, principalmente porque éstos quedaron, tras la primera etapa de liberalización del comercio exterior en dictadura, en una mejor posición que los industriales para obtener mayores espacios de gradualidad en la liberalización del comercio. Prueba de ello es que las excepciones a una mayor apertura corresponden a medidas aplicadas en la agricultura, incluso en los primeros años de gobiernos democráticos, como se mostró en la subsección anterior.

La decisión de enfocar el análisis sólo en la Cámara de Diputados se debe a las siguientes consideraciones. En primer lugar, se debe a que ésta instancia, a diferencia del Senado, cumple una función de representación nacional, contraste que es más evidente dadas las particularidades que presenta un sistema legislativo bicameral (Kreppel, 2017; Pasquino, 2011; Lijphart, 2012). Una segunda consideración es tomada en cuenta por la magnitud de aprobación de los acuerdos de libre comercio, que presenta mayores diferencias en la Cámara de Diputados que en el Senado (cuadro 5.3), siendo un elemento a considerar en la estimación de modelos.

En la elaboración de este capítulo se consideró la tramitación legislativa de 21 acuerdos firmados por Chile entre 1996 y 2016, sobre un total de 26 que se transformaron en ley y dos que a 2018 aún no eran ley⁷⁷. En el caso de los tratados que sí se aprobaron pero

⁷⁷ Las excepciones son el acuerdo de libre comercio con Uruguay, firmado en octubre de 2016 y aprobado por la Cámara de Diputados el 19 de abril de 2018, y por tanto con tramitación en curso en la fecha de compilación de antecedentes, y al *Trans Pacific Partnership* (TPP11). En ese último caso, si bien fue firmado por Chile a comienzos de 2016, finalmente no ingresó a tramitación legislativa, debido a la negociación de un nuevo acuerdo que lo reemplazase, por la imposibilidad del original de entrar en vigor debido al retiro de Estados Unidos del mismo a comienzos de 2017. En efecto, una nueva versión de lo que fue el acuerdo TPP recién se

que no fueron considerados en la realización de este capítulo, su exclusión se debió a que fueron casos que no se aprobaron en el Congreso, como los Acuerdos de Complementación Económica con Argentina (1991), Bolivia y Venezuela (1993), o porque presentaron ausencia de información respecto a su tramitación legislativa, como fue el del acuerdo con Ecuador, y a las singularidades del caso de América Central, que consistió en votaciones diferenciadas por país respecto de un mismo tratado.

Respecto a acuerdos que no pasaron por una tramitación parlamentaria, esta situación se atribuye a que hasta entonces se realizaba una interpretación estricta del inciso 1 del artículo 50 de la Constitución Política, la que confería al presidente una amplia potestad de firmar acuerdos internacionales, sin necesidad de aprobación parlamentaria, siempre y cuando no se tratase de materias propias de la ley. Este cambio de criterio se debería a los problemas que generó el acuerdo con el MERCOSUR, en especial entre agricultores y entre sectores de la entonces oposición (Porras, 2003, págs. 22-23)

En Chile, la aprobación de los acuerdos de libre comercio ha sido con niveles de aprobación bastante altos, con un promedio de 92% en la Cámara de Diputados y de 96% en el Senado, que corresponde a porcentajes estimados sobre el total de los parlamentarios presentes en la respectiva sesión (Cuadro 5.3). Entre los diputados, bajo el promedio se ubican los tratados con Panamá (91%), Estados Unidos (84%), Alianza del Pacífico (80%), Canadá (72%) y el Mercosur (72%). En el caso del Senado, ello sucede en el caso de los acuerdos con la Unión Europea (95%), Turquía (93%), Mercosur (90%), EFTA⁷⁸ (83%), Canadá (79%) y EE.UU. (77%).

La variabilidad en las magnitudes de aprobación nos lleva a plantear a realizar una selección de los acuerdos a analizar, que son los acuerdos de Mercosur, Canadá, EE.UU., P-4 y Alianza del Pacífico. Estos TLC son los que presentaron una menor magnitud de aprobación y, por tanto, una mayor posibilidad de realizar algún tipo de contraste de posiciones e intereses ante la aprobación de éstos, siendo al mismo tiempo, aprobados en distintas presidencias entre 1994 y 2014.

firmó el 9 de marzo de 2018, encontrándose bajo tramitación legislativa a la fecha de la finalización de tesis, en julio de 2019, sólo con su aprobación en la Cámara de Diputados.

⁷⁸EFTA es la sigla de *European Free Trade Area*, que involucra los países europeos de altos ingresos que no pertenecen a la Unión Europea, que son Noruega, Suiza, Islandia y Lichtenstein.

Los porcentajes presentados en el cuadro 31 son estimados respecto a la proporción de votos favorables de los diputados presentes en sala, por lo que no considera formas más sutiles de evitar aprobar un acuerdo de libre comercio, como sería la ausencia en la sala. Ello podría estar sobrestimando la magnitud de aprobación de estos acuerdos y con ello, el papel de influencia que tienen los gremios en este proceso.

Por esta razón, en el análisis que se realizó en la siguiente sección fue por medio de regresiones *multinomiales*, en las que se definió como variable dependiente las posturas tomadas por diputados ante un acuerdo de libre comercio y no en la emisión del voto, planteándose como una variable de tipo nominal en cuatro categorías, que son la aprobación, el rechazo, la abstención y la ausencia. El énfasis está puesto en evaluar alternativas distintas a votar favorablemente un acuerdo.

Cuadro 31: Aprobación de acuerdos de libre comercio en el Congreso Nacional (%). Porcentajes estimados respecto a parlamentarios presentes en la respectiva sesión.

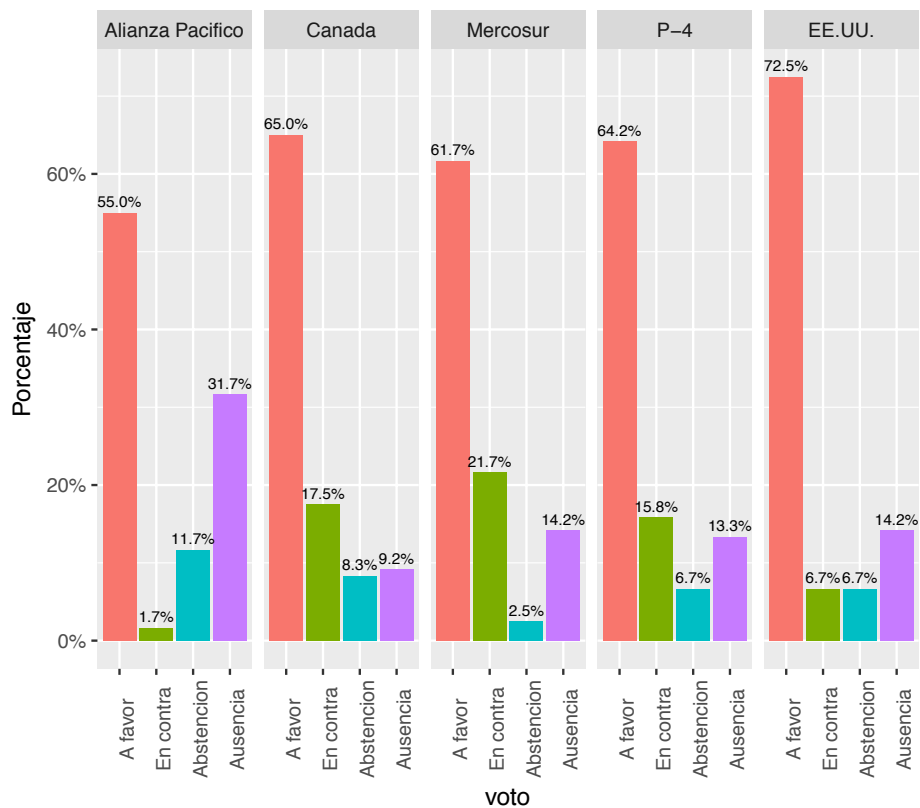
Acuerdo	Firma	Vigor	Cámara de Diputados	Senado
Alianza Pacífico	2012	2015	80	100
Tailandia	2013	2015	98	100
Hong Kong	2012	2014	94	100
Vietnam	2011	2014	91	100
Malasia	2010	2012	100	100
Turquía	2009	2011	97	100
Australia	2008	2009	99	93
Japón	2007	2007	93	97
Colombia	2006	2009	99	100
Perú	2006	2009	96	100
Panamá	2006	2008	91	100
China	2005	2006	96	100
P4	2005	2006	74	100
EFTA	2003	2004	95	83
EE.UU.	2003	2004	84	77
Corea del Sur	2003	2004	97	100
UE	2002	2003	96	95
México	1998	1999	100	100
Canadá	1996	1997	72	79
Mercosur	1996	1996	72	90
India	2006	2007	99	100

Fuente: Compilación propia en base a información de la Biblioteca del Congreso Nacional (distintas *Historia de la Ley*)

Considerando la incorporación de ésta última categoría, ello implicó una disminución de las aprobaciones o rechazos, pero contribuyó a dimensionar de mejor forma el apoyo hacia los acuerdos de libre comercio, siendo la mayor magnitud de rechazo en los acuerdos con Mercosur y Canadá, con un 21.7% y 18%. Es un primer elemento llamativo, porque corresponde a los primeros acuerdos que fueron sometidos a aprobación parlamentaria (Gráfico 5.1). Un segundo elemento que destaca en este análisis, es el incremento de la ausencia en el caso de la aprobación de la Alianza del Pacífico. Ello podría ser un indicador que los parlamentarios pertenecientes a la Concertación, en especial los pertenecientes a la

izquierda, pasan a ser más reacios a aprobar estos acuerdos al dejar de ser parte del oficialismo.

Gráfico 25: Aprobación de casos seleccionados, según acuerdo



Fuente: Elaboración propia en base a información de la BCN

Análisis de posiciones ante los acuerdos de libre comercio.

La descripción presentada en la sección anterior nos lleva a plantear que a medida que un nuevo acuerdo de libre comercio entra en vigor, disminuyen paulatinamente los niveles de rechazo, pero al mismo tiempo, adquieren relevancia otras alternativas a la aprobación, como las opciones de ausentarse de la sala el mecanismo de abstención. Como se mencionó anteriormente, las posturas ante un acuerdo de libre comercio se plantean en cuatro categorías posibles, de las cuales tres implica la emisión de un voto, y una la inasistencia a la respectiva sesión.

Este análisis se estimó en base a 600 observaciones, que corresponden a posturas asumidas por 120 diputados, que era el número total de diputados hasta 2018, en cada uno de cinco acuerdos. Estas posturas, fueron asumidas por un total de 291 congresistas, que es el número total de representantes potencialmente presentes en la aprobación de cada uno de estos cinco tratados analizados.

En la estimación expuesta en esta, en que se analiza una variable cuya unidad de medida es nominal, debido a que cada una de las categorías que ésta contiene carecen de un orden o jerarquía predeterminado, que son las alternativas de aprobar, rechazar, abstenerse y ausentarse. En este tipo de situaciones, la alternativa más apropiada para realizar una estimación, son los modelos de regresión multinomial (Long y Freese, 2014; Liao, 1994).

Este modelo es una extensión de un modelo de regresión logística binario, que se desarrolla en la siguiente subsección, en que se contrasta la probabilidad de ocurrencia de cada una de estas opciones en comparación a una asignada como referencia o *baseline*. En este caso, la estimación multinomial implica tres modelos de regresión simultáneos, en que se evalúa la probabilidad de rechazar, abstenerse o ausentarse versus la opción de aprobar un acuerdo de libre comercio, a partir del impacto de un conjunto de variables. Formalmente, ello se expresa de la siguiente manera:

$$\text{LogOdd}\left(\frac{\text{Rechazar}}{\text{Aprobar}}\right) = \beta_0 + \beta_1 + \dots + \beta_n + \varepsilon$$

$$\text{LogOdd}\left(\frac{\text{Abstenerse}}{\text{Aprobar}}\right) = \beta_0 + \beta_1 + \dots + \beta_n + \varepsilon$$

$$\text{LogOdd}\left(\frac{\text{Ausentarse}}{\text{Aprobar}}\right) = \beta_0 + \beta_1 + \dots + \beta_n + \varepsilon$$

En la estimación que se presenta a continuación, se consideraron como variables independientes el efecto que de la influencia de los gremios sobre la decisión de un diputado de optar por una alternativa distinta a aprobar un acuerdo de libre comercio. Esta se operacionalizó en la importancia en que tendrían los puestos de trabajo de un determinado distrito vinculados a alguno de estos dos sectores. Es decir, en aquellas unidades electorales donde el porcentaje de empleo, tanto agrícola como industrial, podría ser más alta la influencia de los gremios en que un diputado no apruebe uno de esos acuerdos considerados.

De acuerdo a los antecedentes recopilados en la tesis, ello podría influir de una manera más decisiva en optar por una alternativa distinta a la aprobación especialmente en el caso de la agricultura, mientras que en el de la industria, el impacto debiera ser menor por la pérdida de influencia en el curso que muestra la liberalización comercial desde sus inicios. Por tanto, entre estos dos sectores, el análisis estará puesto en el caso del agro, asumiendo el caso industrial características de control.

La importancia del empleo agrícola e industrial se estimó a partir de los porcentajes de empleo en ambos sectores por comuna, que es una unidad territorial administrativa, para posteriormente agruparlos en una de tipo electoral, como son los distritos, mediante el promedio. La importancia del empleo de ambos actores en un nivel distrital, fue calculado a partir de la pregunta de empleo contenida en la Encuesta de Caracterización Socioeconómica en el año anterior al que se votó el respectivo acuerdo (o al más cercano) por comuna⁷⁹.

Las otras variables que fueron definidas como control son el tipo de región agrícola, sector político al que pertenece el diputado, su condición de oficialista u opositor y el acuerdo

⁷⁹ Si bien el proceso de agregar el empleo, agrícola a industrial, a partir de promedios comunales presenta un sesgo, fundamentalmente por la población de cada comuna que compone cada distrito, tiene la ventaja que permite estandarizar, y de esta manera, comparar el impacto entre distintos distritos.

votado. Respecto a la primera, se busca diferenciar si una determinada unidad territorial de este tipo presenta una agricultura mayormente orientada hacia el comercio exterior, la que se define en una tipología de tres categorías, “tradicional”, “exportadora” y “no agrícola”. Este criterio se basó en información de la Oficina de Políticas Agrarias (ODEPA), del Ministerio de Agricultura, y se planteó el uso de esta clasificación propia, debido a la escasa información a nivel regional y comunal en períodos más extensos de tiempo⁸⁰.

De acuerdo a este criterio, la clasificación de una región como “agrícola tradicional” se ajusta a El Maule, Bío-Bío, La Araucanía, Los Lagos y Los Ríos. En el caso de Coquimbo, Valparaíso, Región Metropolitana y O’Higgins, fueron clasificadas como “exportadoras”, debido a la preminencia en éstas de productos orientados al comercio exterior. Como regiones “no agrícolas”, se definen a la de los extremos norte y sur de Chile, es decir, Arica y Parinacota, Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Aysén y Magallanes.

Respecto del sector político, esta variable se clasifica en tres sectores, que corresponde a derecha, centro e izquierda. En la primera de las categorías señaladas, se agrupa a aquellos diputados que militan principalmente en Renovación Nacional (RN), la Unión Demócrata Independiente (UDI) y la Unión de Centro Progresista, así como independientes asociados a este sector. En el centro, se clasifica a los diputados que adscritos al Partido Demócrata Cristiano (PDC), Radical Socialdemócrata (PRSD) y del Partido Regionalista de los Independientes (PRI). En la categoría izquierda, se agrupan los militantes del Partido por la Democracia (PPD), Socialista (PS) y Comunista (PC).

Respecto de la condición de oficialista, es una variable categórica binaria en que ésta refiere si un diputado era parte de la respectiva coalición de gobierno (=1) u oposición (=0) al momento de votar el tratado. Finalmente, en el caso del acuerdo, ello corresponde a cada uno de los TLC que se votaron, que se contrastaron al MERCOSUR, que aparece como el de una aprobación de mayor complejidad.

⁸⁰ Se utilizaron las siguientes series: “Información regional de superficie sembrada, producción y rendimientos anuales” y “Superficie plantada nacional, regional, número de huertos e infraestructura agrícola”. <https://www.odepa.gob.cl/estadisticas-del-sector/estadisticas-productivas> [Último acceso, 19 de diciembre de 2018]

En las estimaciones que se exponen en los cuadros 32 y 33, se dimensiona el impacto que tendría el empleo agrícola sobre la elección de alternativas distintas versus aprobar un tratado de libre comercio, lo que permite si la SNA, que cuando se inicia la etapa de acuerdos comerciales está en una mejor posición relativa que SOFOFA en buscar atenuar los efectos de la liberalización comercial, pudo tener esa misma eficacia que en dictadura en el caso de la votación de los acuerdos de libre comercio.

El efecto directo del empleo agrícola, que es como se expresa esta influencia del empresariado agrícola, es evaluado en un primer modelo (cuadro 32), cuyos efectos son controlados mediante la inclusión secuencial de las variables de control en otras tres estimaciones cuyos resultados se presentan en los cuadros 32 y 33. En el segundo se incorporó el efecto de incluir el impacto del empleo industrial y la región agrícola, añadiéndose en el tercero el sector político al que pertenece el respectivo parlamentario y su condición oficialista, mientras que en el cuarto se introduce una diferenciación por cada uno de los cinco acuerdos que analizados.

Tomando en cuenta que las unidades de observación corresponden a posturas asumidas por 120 diputados en cinco acuerdos, ello implicó que en muchos casos más de un congresista estuviese presente en más de una votación, pues son 291 sobre un total 600 posturas. Por ello, se controló esta problemática, que es la heterogeneidad entre las unidades, mediante el incremento del error estándar del modelo en clúster de diputados.

En relación a la interpretación de los resultados presentados en los cuadros 32 y 33, dado que no corresponden a un modelo lineal, como fueron principalmente las estimaciones realizadas en capítulos anteriores, sino que a una basado en máxima verosimilitud (*Log Likelihood*), los parámetros (β) no se interpretan como el valor de Y como consecuencia del incremento en una unidad de X, sino que corresponden a logaritmos de *odds*, que es el contraste entre una probabilidad de ocurrencia versus una de no ocurrencia.

Por ello, la interpretación más intuitiva es tomar en cuenta la orientación del signo de cada parámetro, que indica que el efecto de esa variable sobre tomar una determinada opción respecto de una categoría de referencia (que en este caso es aprobar un acuerdo) implica una mayor probabilidad de ocurrencia si el signo es positivo y menos probable si es negativo.

Un segundo elemento a considerar en la interpretación de los resultados, es el resultado de su prueba de contraste, que se interpreta en términos similares a los modelos presentados en capítulos anteriores, en términos de confianza estadística. Esta prueba evalúa la inclusión de cada variable respecto de un modelo nulo, o sin variables, (H_0), donde un nivel de significancia a partir de un resultado de $p < 0.005$, indica que la relevancia de considerar el efecto del parámetro incluido es al menos de un 95% de confianza.

Para efectos de una presentación más intuitiva de la estimación, posteriormente se presenta una estimación de probabilidades, entre 0 y 1, que pueden interpretarse en términos de porcentaje, donde los resultados más relevantes se exponen gráficamente. La estimación de probabilidad y su visualización se realizó el comando *margins*, del *software Stata* (Mitchell, 2012).

Presentación de resultados.

En primer lugar, la mayor relevancia que toma la presencia de los puestos de trabajo ligados a la agricultura en la opción que tomado por un diputado de no aprobar un TLC sólo es importante cuando se enfrenta a la disyuntiva entre rechazarlo o votarlo favorablemente. Este resultado indica que en distritos en los que el agro tiene más importancia, en términos de los empleos que dependen de su actividad, sus representantes fueron más sensibles a la alternativa a rechazar uno de los acuerdos seleccionados.

Al incluir en el modelo 2, el impacto que tienen los puestos de trabajo vinculados a la industria y el tipo de agricultura presente en una determinada región, confirma que la alternativa de mayor relevancia es la votar en contra los TLC considerados, siendo menos probable la opción abstenerse y ausentarse respecto de aprobar, las que presentan una baja confiabilidad en términos estadísticos (Cuadro 32).

Respecto de la importancia que presenta el empleo industrial, un aumento de éste implica, en comparación a votarlo favorablemente, una mayor probabilidad de rechazar y una disminución en las de abstenerse o ausentarse de la sala. Sin embargo, su efecto tiene niveles de significancia estadística que confirman que su inclusión no es pertinente, al aceptar su H_0 .

Por su parte, al considerar el tipo de agricultura que presenta la región a la que pertenece el diputado, el contraste se realiza respecto a aquellas unidades territoriales en que priman cultivos tradicionales. En este tipo de regiones son mayores todas las alternativas a aprobar un TLC, lo que muestra un área de influencia de la SNA, asociación que precisamente agrega mayormente los intereses del sector. La opción más fuerte se encuentra en el rechazo a un acuerdo comercial en comparación con aquellas en que prima la agricultura exportadora (-0.906)

Cuadro 32: Alternativas frente a la aprobación de Acuerdos de Libre Comercio						
	Modelo 1			Modelo 2		
	Rechazo	Abstiene	Ausenta	Rechazo	Abstiene	Ausenta
Empleo agrícola	0.048*** (0.010)	0.005 (0.009)	-0.002 (0.006)	0.043*** (0.013)	-0.003 (0.013)	-0.009 (0.008)
Empleo Industrial	--	--	--	0.044 (0.039)	-0.069 (0.051)	-0.032 (0.033)
Exportadora	--	--	--	-0.906* (0.458)	-0.025 (0.429)	-0.267 (0.314)
No agrícola	--	--	--	-0.463 (0.491)	-0.171 (0.636)	0.082 (0.378)
Contante	-3.045*** (0.374)	-2.299*** (0.260)	-1.312*** (0.188)	-2.955** (0.849)	-1.347 (0.854)	-0.681 (0.570)
Pseudo R² (Mc Fadden Ajustado)	0.02		--	0.01		--
Log.likelihood	-598.53		--	-590.88		--
BIC	-2502		--	-2502		--
N	600		--	600		--
*** P<0.000; ** P < 0.001; * P < 0.05						
Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso, Encuesta CASEN y ODEPA						

Al incluir como variables de control tanto el sector político como la condición de oficialista, ello hace aún más visible el rechazo a votar un TLC. Aquellos diputados que pertenecen a la derecha, que es la categoría de referencia, quienes pertenecen a este sector son más proclive a rechazarlos que quienes pertenecen a partidos de centro o izquierda, siendo el resultado de mayor relevancia.

En ambos sectores, si se opta por no aprobarlos, el recurso es la abstención o ausentarse de la sala es el más utilizado. En relación a la condición de oficialista u opositor,

pertenecer a ésta última aumenta las probabilidades de no aprobar un acuerdo comercial en todos los escenarios, aunque ello es más relevante en la condición de abstenerse (Cuadro 33).

Al incluir una diferenciación por cada uno de los acuerdos considerados, el contraste respecto del caso de MERCOSUR, que es la categoría de referencia, la opción de rechazar un acuerdo fue mayor en este caso respecto a todos los otros, como se observa en el cuadro 5.5. Este resultado lleva a analizar específicamente este tratado, que se realiza en una sección específica del presente capítulo, porque a partir de este caso, que fue el primero en aprobarse es a la vez el de mayor complejidad en el período analizado.

Un elemento del cuarto modelo, es que la distinción según el tipo de acuerdo, en cuanto efecto de control, implica que dejan de tener relevancia las variables consideradas previamente, salvo en la influencia de mayores puestos de empleo ligados a la agricultura, que es la variable que presenta mayor relevancia en los cuatro modelos analizados.

Cuadro 33: Alternativas frente a la aprobación de Acuerdos de Libre Comercio II						
	Modelo 3			Modelo 4		
	Rechazo	Abstiene	Ausencia	Rechazo	Abstiene	Ausencia
Empleo agrícola	0.044** (0.014)	0.011 (0.014)	-0.005 (0.008)	0.038** (0.014)	0.012 (0.015)	0.006 (0.009)
Empleo Industrial	0.021 (0.048)	0.031 (0.055)	-0.024 (0.034)	-0.015 (0.051)	-0.020 (0.065)	0.016 (0.034)
Exportadora	-1.213** (0.494)	-0.094 (0.479)	-0.424 (0.329)	-1.474** (0.525)	-0.087 (0.494)	-0.247 (0.333)
No agrícola	-0.816 (0.572)	-0.051 (0.678)	-0.049 (0.386)	-1.201 (0.637)	0.001 (0.698)	0.281 (0.391)
Centro	-1.499** (0.456)	0.346 (0.502)	-0.603 (0.418)	-1.406 (0.789)	6.025 (0.486)	-0.755* (0.382)
Izquierda	-1.430** (0.514)	0.941* (0.469)	0.309 (0.353)	-1.455 (0.982)	6.719 (0.359)	0.226 (0.291)
Opositor	1.988*** (0.374)	3.113*** (0.460)	1.147*** (0.321)	1.989 (0.802)	8.782 (0.316)	1.111 (0.253)
Alianza del Pacífico	--	--	--	-2.272** (0.860)	-4.959*** (0.682)	0.786* (0.360)
Canadá	--	--	--	-0.374 (0.226)	1.085 (0.617)	-0.472 (0.369)
P-4	--	--	--	-0.734 (0.481)	0.731 (0.734)	-0.229 (0.395)
EE.UU.	--	--	--	-2.171*** (0.506)	0.398 (0.711)	-0.393 (0.417)
Constante	-3.200*** (0.848)	-4.296*** (1.104)	-1.235 (0.686)	-1.671 1.063	-10.74*** 1.393	-1.98** (0.706)
Pseudo R² (Mc Fadden Ajustado)	0.11			0.12		
Log.likelihood	-506.98			-481.63		
BIC	-2528			-2450		
N	600			600		

*** P<0.000; ** P < 0.001; * P < 0.05

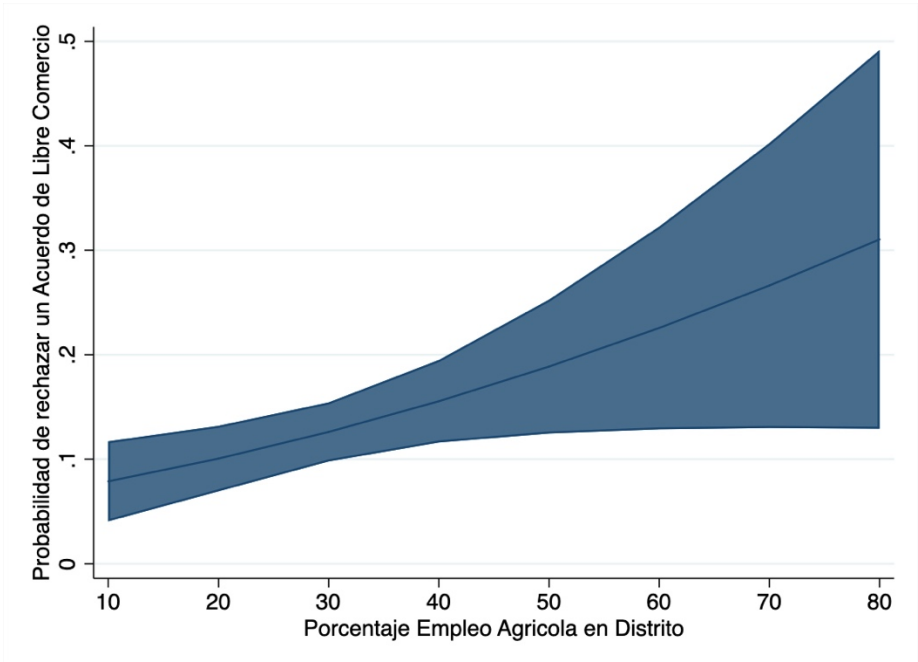
Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso, Encuesta CASEN y ODEPA

A continuación, se muestra la visualización de los resultados del modelo 4, que es que presentó un mejor ajuste general ($Pseudo R^2=0.12$) que se realizó mediante la estimación de probabilidades en que el efecto de la mayor importancia de un empresariado agrícola tendría un mayor impacto, que es en el rechazo hacia un acuerdo de libre comercio.

En distritos donde la importancia del empleo agrario es superior al 50%, se incrementa de una manera importante la probabilidad de rechazar un acuerdo. No obstante, el grado de precisión de esa estimación va disminuyendo a partir del incremento aumento de su intervalo de confianza, que fue estimado en un 95%. Cuando el empleo en este sector es

del 10%, la probabilidad votar en contra es de un 8%, mientras que cuando los puestos de trabajo vinculados a la agricultura representan un 19%, la probabilidad de rechazar un TLC es del 50%. Estos resultados se observan en el gráfico 26.

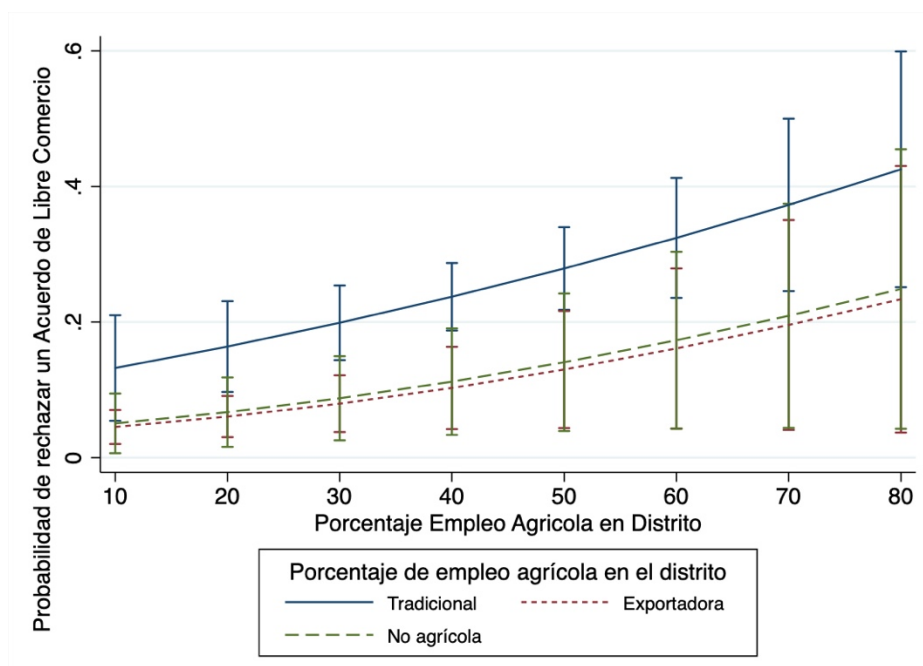
Gráfico 26: Efecto del empleo agrícola y rechazo de TLC.



Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso y Encuesta CASEN

Al segmentar estas probabilidades, según el tipo de región agrícola, este mayor rechazo se diferencia de manera importante, especialmente cuando se trató de una en que prima un tipo de agricultura tradicional. En este caso, la importancia de mayores puestos de trabajo que dependen de esta actividad, es de mayor importancia en la decisión de un parlamentario de rechazar un acuerdo de libre comercio (Gráfico 27). Por ejemplo, en un distrito en que el empleo rural es del 50%, la probabilidad de rechazar un acuerdo de libre comercio fue del 28%, si se trató de una región agrícola tradicional; en la misma magnitud de puestos de trabajo ligados al agro, fue de un 13% si era una zona orientada a la exportación en el caso de una región que no presenta una relevancia de este sector, ello fue de un 14%.

Gráfico 27: Efecto del empleo agrícola y rechazo de TLC, según tipo de región agrícola.

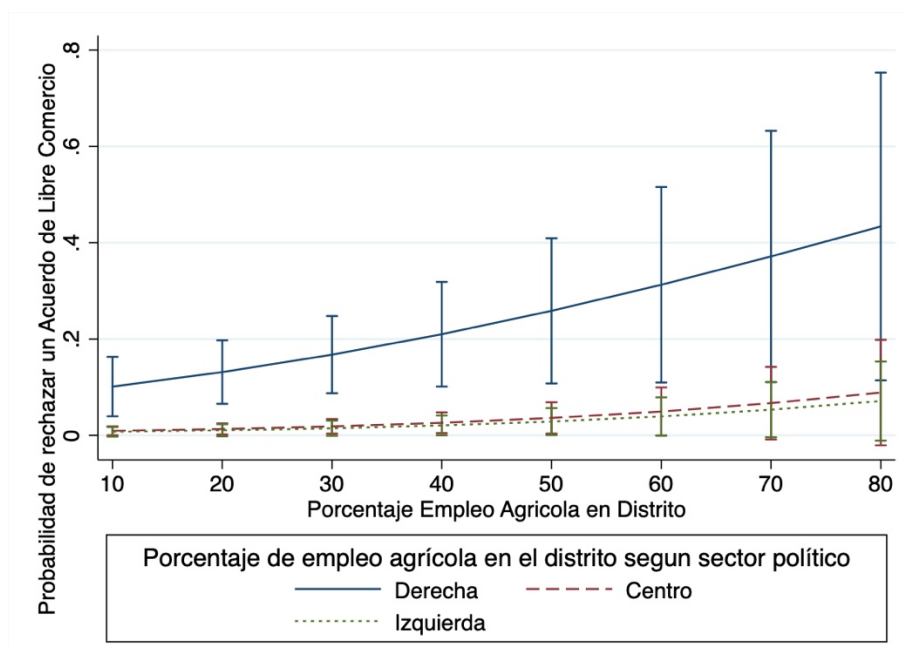


Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso, Encuesta CASEN y ODEPA

Al diferenciar los resultados según sector político, el efecto más importante es lo que ocurre en la derecha, quienes son más tienden a rechazar acuerdos de libre comercio. Por ejemplo, en un nivel de empleo agrícola en el distrito del 50%, la probabilidad de rechazar si el diputado es de derecha llega a un 26%, un resultado casi 10 veces mayor que en el centro o en la izquierda, 4% y 3% respectivamente (Gráfico 28).

Estos elementos confirman el elemento contra-intuitivo que sería analizar los acuerdos de libre comercio en una perspectiva *Estado v/s Mercado*, debido a que la derecha, que en términos ideológicos es más afín a estas posturas, no lo hace en este caso. En ese sentido, los resultados sí adquieren sentido, si se considera la presencia de un agro tradicional reticente a este tipo de tratados, sector que históricamente tiene vinculación con políticos de derecha, en especial cuando son distritos agrarios.

Gráfico 28: Importancia del empleo agrícola y rechazo de TLC, según sector político.



Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso, Encuesta CASEN y ODEPA

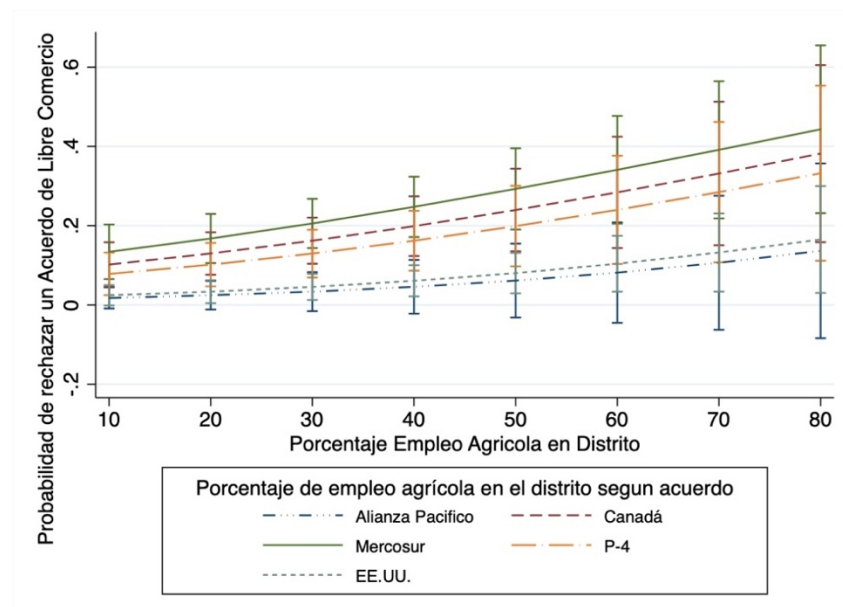
Estos resultados, muestran un efecto del empleo agrícola aparece como un elemento bastante diferenciador en la opción de rechazar, que tiende a ser especialmente sustantivo en la derecha y en regiones de agricultura tradicional. Ello sugiere un elemento bastante influyente de un empresariado ligado a este sector, que tiene su expresión política en los sectores de la derecha más tradicional, ligada a la actividad rural.

Al segmentar la estimación de la probabilidad de rechazo según los acuerdos seleccionados, que fueron los que presentaron una dificultad más alta de ser aprobados, hay una clara predominancia de los primeros tratados, que fueron Mercosur y Canadá, seguida del P-4, en el que se presentó una oposición bastante desde rubros como el sector lácteo. Ello es indicativo de un potencial movilizador, por parte de sectores del empresariado agrícola especialmente en los primeros años, el que posteriormente tiende a diluirse, según se observa con mayor detenimiento en el gráfico 29.

A modo de ejemplo, en un escenario en que el empleo agrícola a nivel distrital es del 40%, la probabilidad de rechazo en el acuerdo Mercosur era de un 25%, cinco puntos más que en caso del tratado con Canadá (20%), nueve puntos más que en el caso del P-4 (16%) y

casi 5 veces más que respecto de Estados Unidos y Alianza del Pacífico, 6 y 5 por ciento de probabilidad de rechazo respectivamente.

Gráfico 29: Importancia del empleo agrícola y rechazo de acuerdos de libre comercio, según acuerdo involucrado.



Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso, Encuesta CASEN y ODEPA

Rechazo a un acuerdo de libre comercio a nivel regional y distrital

En estos resultados, el rechazo, que es el resultado en que el empresariado agrícola parece tener una mayor influencia en la votación de diputados, aparece con una mayor importancia en regiones en que prima la agricultura tradicional. Sin embargo, ello no permite distinguir las particularidades que se presentan entre las mismas regiones o si ello varía de manera sensible a un nivel distrital. Ello, porque si bien la inclusión de una tipología basada en datos de ODEPA da algunas pistas de ellos, no permite aún capturar las particularidades del agro, donde en una misma región es posible encontrar distritos en que priman sectores exportadores o tradicionales, o que se diferencian en términos de su condición de adscripción a un eje del tipo urbano / rural.

Esta particularidad es posible modelarla por medio de una regresión logística (cuya variable dependiente, binaria *dummy*, es el rechazo = 1 y otras alternativas =0), en la que

particularidades del grupo (j), que en este caso son las regiones y los distritos, son estimadas por medio de interceptos diferenciados para cada una estas unidades territoriales, *Varying Intercept* o $\alpha_{j[i]}$. Este modelo se define formalmente de la siguiente forma:

$$Y_i = \alpha_{j[i]} + \beta X_i + \varepsilon_i$$

Una segunda alternativa que se evaluará es considerar que el efecto del empleo también varíe según unidad de grupo (distritos o regiones), que se conoce como *Varying Slope*, que es una interacción entre éste predictor o $\beta_{j[i]}X_i$:

$$Y_i = \alpha + \beta_{j[i]}X_i + \varepsilon_i$$

Finalmente, una tercera opción, es considerar una combinación de ambos, es decir un modelo *Varying Intercept* y *Varying Slope*:

$$Y_i = \alpha_{j[i]} + \beta_{j[i]}X_i + \varepsilon_i$$

Estos ajustes corresponden a los que se denomina una estructura multinivel o jerárquica, que en la estimación presentada se utiliza para modelar la variabilidad de las unidades administrativas y electorales consideradas (Gelman y Hill, 2017, pág. 237). En esta estimación, se consideran los resultados del modelo 4 (Cuadro 33), en que se evaluará el rechazo según la importancia del empleo agrícola e industrial, sector político y el tipo de acuerdo, con el fin de precisar un posible de variabilidad a nivel de pertenencia de los diputados respecto a distritos y regiones a las que éstos representan.

La estimación seguirá los siguientes pasos. En primer lugar, se estimará un modelo logístico sin considerar las variaciones a nivel de distrito y región. Estos resultados se comparan con la variación que presenta una estimación anidada, es decir que considera una estructura que la región contiene a la unidad distrital, y con modelos que consideren a ambas unidades territoriales por separado.

Un primer resultado es descartar considerar un modelo anidado, pues presenta un sobreajuste excesivo (condición de singularidad), que significa que los efectos de grupo

(regiones o distritos), en especial su combinación es muy cercana o igual a cero, resultado que significa la irrelevancia de considerarlo⁸¹.

En la interpretación de resultados, en términos de coeficientes de variables, el cambio es bastante menor y refleja lo que técnicamente se denomina el componente fijo o *Fixed Effects*⁸². El resultado de mayor novedad, respecto de la estimación multinomial, es lo que ocurre respecto de los acuerdos, donde la categoría de referencia ya no es el Mercosur (que fue el primero en ser aprobado, en 1996) sino la Alianza del Pacífico, que fue el último de los considerados y que lo fue en 2013.

Este indica que el rechazo fue más probable en todos los anteriores, lo que sugiere que la tendencia a rechazarlos tiende a disminuir con el tiempo. En este tipo de estimaciones, el elemento aleatorio o *Random Effects*, es el que captura el elemento de variabilidad en grupos, en este caso regiones o distritos. A nivel regional, se presenta una mayor variabilidad, que es del 125%, pero sobre 15 regiones, mientras que en el caso de los distritos es del 38% o (0.0019/0.0049), aunque sobre 60 unidades electorales (Cuadro 34)

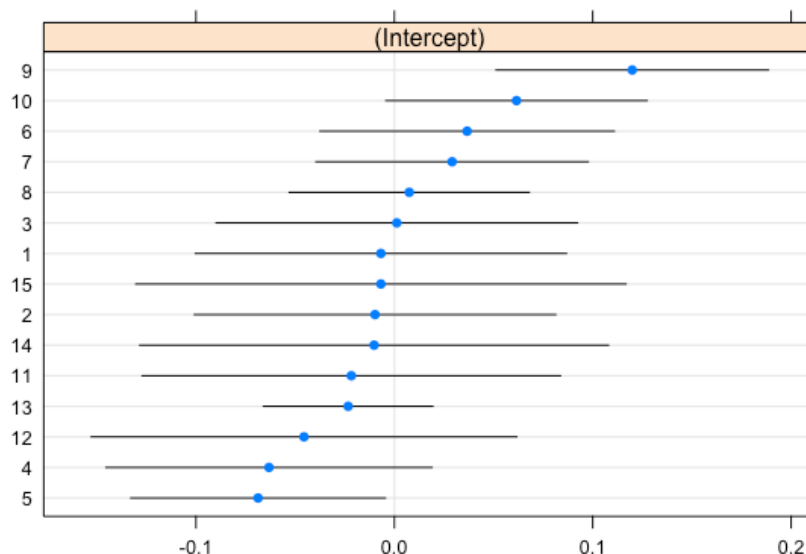
La Araucanía, Los Lagos, O'Higgins y El Maule son las zonas que se encuentran en mayor medida por sobre el intercepto promedio, y representan las áreas del país en que la probabilidad de rechazar acuerdos de este tipo es más elevada sólo por efecto de pertenecer a esas regiones (Gráfico 30). Estos elementos tienden a confirmar que el carácter agrario, en especial si es de carácter tradicional, que predomina en estas unidades territoriales, es el que tuvo una gran importancia en un mayor grado de oposición a la liberalización del comercio.

⁸¹ Mayores referencias de esta prueba, en que se evalúa la condición de singularidad mediante valores lógicos (verdadero o falso) se encuentran en (Bates, Maechler, Bolker, & Walker, 2018)

⁸² En una estimación multinivel el término *Fixed Effects*, se entiende caso como el parámetro de una regresión que no varía entre unidades (Gelman & Hill, 2017), diferenciándose de su acepción más usual, que es el control de heterogeneidad entre unidades de observación mediante estimar un término de error fijo a cada una de éstas, que comúnmente se hace en una estimación panel (Allison, 2009)

Cuadro 34: Resultados de estimación multinivel. (Variación intercepto).				
	Logit	Región y Distrito	Región	Distrito
Empleo Agrícola	0.0050*** (0.0008)	0.0035*** (0.0009)	0.0035*** (0.0009)	0.0049*** (0.0009)
Empleo Industrial	0.0033 (0.0033)	0.0008 (0.0038)	0.0008 (0.0038)	0.0026 (0.0035)
Centro	-0.2236*** (0.0296)	-0.2251*** (0.0293)	-0.2251*** (0.0293)	-0.2249*** (0.0296)
Izquierda	-0.2111*** (0.0294)	-0.2015*** (0.0291)	-0.2015*** (0.0291)	-0.2100*** (0.0294)
Canadá	0.1383*** (0.0393)	0.1501*** (0.0389)	0.1501*** (0.0389)	0.1401*** (0.0390)
Mercosur	0.1714*** (0.0410)	0.1889*** (0.0409)	0.1889*** (0.0409)	0.1747*** (0.0409)
P-4	0.1044** (0.0402)	0.1196** (0.0399)	0.1196** (0.0399)	0.1070** (0.0400)
Estados Unidos	0.0063 (0.0403)	0.0229 (0.0401)	0.0229 (0.0401)	0.0091 (0.0401)
Intercepto	0.0061 (0.0500)	0.0525 (0.0550)	0.0525 (0.0550)	0.0143 (0.0518)
AIC	256.0839	311.2967	309.2967	316.9761
BIC	300.0198	364.0198	357.6262	365.3056
Log Likelihood	-118.0420	-143.6484	-143.6484	-147.4880
Deviance	51.9615	---	---	---
Observaciones	598	598	598	598
Unidades grupos: Distrito		60		60
Unidades grupos: Región		15	15	
Var: distrito (Intercepto)		0.0000		0.0019
Var: región (Intercepto)		0.0044	0.0044	
Variación: Residual		0.0852	0.0852	0.0864
*** p < 0.001, ** p < 0.01, * p < 0.05				

Gráfico 30: Variabilidad en rechazo de acuerdos de libre comercio, según región.

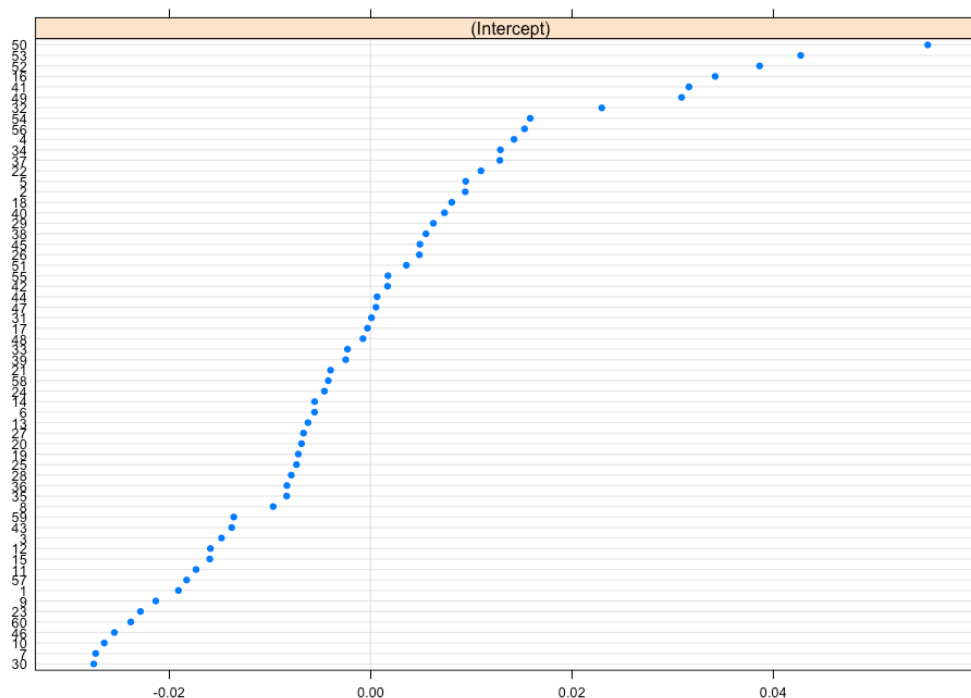


Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso y Encuesta CASEN.

En el caso de una estimación en un nivel distrital, ésta permite visualizar qué acontece dentro de las propias regiones del país (Gráfico 31). Para efectos de una mejor presentación de la información, no se consideran los intervalos de confianza, que son elevados, lo que indica un nivel de precaución en la interpretación de sus resultados, pues el rango en qué oscila cada estimación, que se refleja en la línea en torno a cada punto, es amplio. Las unidades electorales que presentan una mayor tendencia al rechazo, son los 50, 53, 52, 16, 41, 49 y 32, que mayormente corresponden a la Región de La Araucanía. Tal es el caso de los distritos 49, 50 y 52, en el que el primero de ellos corresponde a comunas como Curacautín o Lonquimay, el segundo de ellos a una zona urbana como Temuco, mientras que el tercero considera como Curarrehue, Pucón y Gorbea.

El distrito 53 y 41, corresponden a ciudades, específicamente Valdivia y Chillán, mientras que, en el caso del 16, es un resultado que es particularmente interesante, pues se ubica en una región que no presenta necesariamente las características indicadas en el párrafo anterior. Éste corresponde al área Metropolitana, y considera comunas urbanas como Pudahuel, pero también zonas rurales como Quilicura, Lampa, Colina y Til-Til.

Gráfico 31: Variabilidad en rechazo de acuerdos de libre comercio, según distrito.



Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso y Encuesta CASEN

El análisis, tanto por regiones como distritos, estimado a partir de la variación en el intercepto, indica la relevancia que toma la zona de la Araucanía. Ello es altamente llamativo, pues corresponde, a una zona en que persisten importantes sectores productivos ligados a la producción de cultivos tradicionales, como el trigo, siendo un área en que la derecha más ligada a la figura del General Pinochet es más fuerte. En efecto, en esa región fue donde ganó la opción *Sí* en el plebiscito sucesorio de 1988.

Con el fin de precisar con mayor detalle el efecto que toma el empleo agrícola, a continuación, se estimó un modelo con variación de intercepto en ambos grupos, región y distrito, pero permitiendo también que el efecto del empleo agrario en el rechazo varíe por sector, es decir:

$$Y_i = \alpha_{j[i]} + \beta_{j[i]}X_i + \varepsilon_i$$

En el caso de un nivel regional y distrital, la estimación presenta problemas de sobreajuste (condición de singularidad). Pese a estos problemas, se presenta la visualización del resultado a un nivel distrital, pero con el fin de exponer el costo que en la implementación

del modelo minimizó las diferencias en la variación del intercepto. Este resultado se presenta en el gráfico 32, en el que, si bien sus intervalos de confianza son altos, este resultado se omite para efectos de mejor visualización.

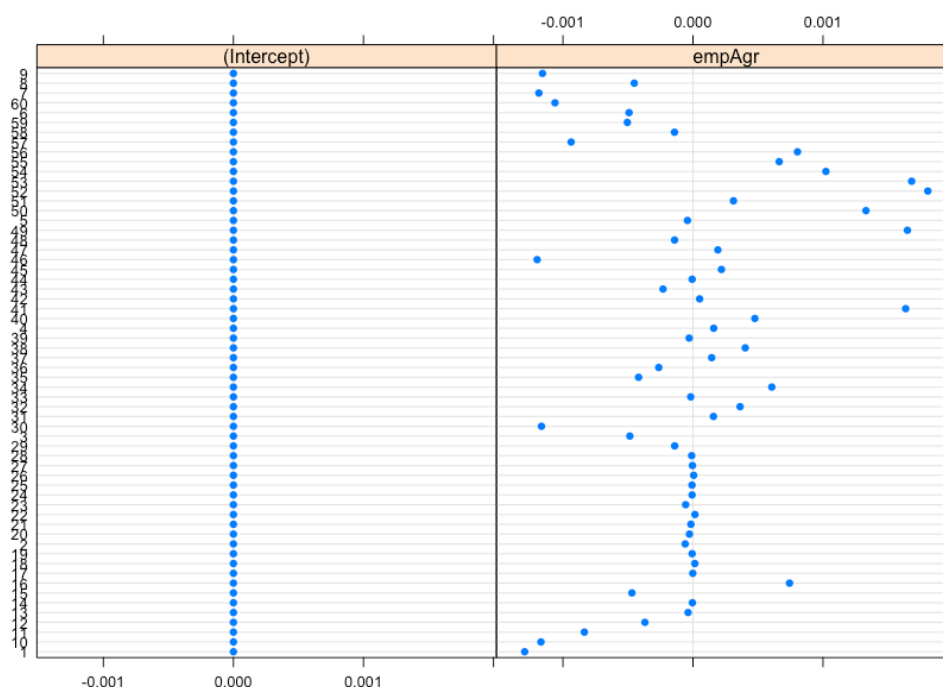
El impacto del empleo agrícola es mayor en distritos de la Región de La Araucanía, específicamente en los distritos 50, 51, 52 y menor medida el 48, que corresponde a la zona de Angol, además de Valdivia. Un segundo grupo de distritos en que pareciera tener un impacto mayor, es en los distritos 55, 56 y 57 que es el área de Osorno, Llanquihue y Puerto Montt, una zona en que tiene una gran importancia la producción pecuaria y láctea.

Un tercer grupo de distritos se refiere a distritos que corresponden a la zona cordillerana de la región del BíoBío y de la provincia del Ñuble (45 y 42), del sur de la región del Maule, como son el 38, 37 y 40, que son zonas en que priman cultivos de la agricultura tradicional. Finalmente, los distritos 30 y 31 corresponden a zonas rurales de la Región Metropolitana, con la diferencia que son más intensivos en producción hortofrutícola.

Los resultados expuestos en esta subsección, muestran hallazgos bastante interesantes. En primer lugar, la oposición a los acuerdos de libre comercio en la votación de acuerdos de libre comercio tiene poco y nada que ver con factores de posicionamiento en torno al eje *Estado – Mercado*, sino que sugiere de manera importante el peso de consideraciones relacionadas con el tipo de distrito y del peso de gremio agrícola. Específicamente, cómo éste, en determinadas zonas del país, tendría una expresión, fundamentalmente en la derecha, en el rechazo a este tipo de acuerdo.

Una segunda consideración, tendría que ver cómo el recurso o la capacidad de presión que puede ejercer el sector agrario tiende a disminuir a medida que cada acuerdo va entrando en vigor. Al mismo tiempo, es altamente llamativo, que el sector industrial aparentemente no tenga ninguna incidencia en este proceso (o que simplemente busque aprobar este tipo de alternativas).

Gráfico 32: Impacto del empleo agrícola y efecto distrital en el rechazo de acuerdos de libre.



Fuente: Estimación propia en base a Biblioteca del Congreso y Encuesta CASEN.

Tramitación legislativa y participación de la SNA y la SOFOFA.

En esta sección se consideró la revisión documental de la historia de la Ley para los acuerdos seleccionados, es decir del MERCOSUR (1996), Canadá (1997), EE.UU. (2003), P-4 (2006) y Alianza del Pacífico (2013)⁸³, con énfasis especial en el primero, dado la diferenciación que presenta respecto a otros casos. Cada uno de ellos fue aprobado en distintas presidencias, con la excepción de los dos primeros, que fueron bajo el gobierno de Frei Ruiz-Tagle, precisamente porque el primer acuerdo que se sometió a un proceso de tramitación legislativa en el Congreso fue el de MERCOSUR.

⁸³ Los documentos relativos a la tramitación de tratados consultados fueron los siguientes: Historia del Decreto N°98 (Alianza del Pacífico); Historia del Decreto 1020 (Canadá); Historia de la Ley Decreto Supremo 354 (P-4); Historia del Decreto N°1411 (Mercosur); Historia del Decreto Supremo 312 (EE.UU.)

No obstante, cabe recordar que el criterio para seleccionar estos acuerdos no fue porque sus respectivas aprobaciones se dieran en distintos gobiernos distintos, sino debido a que presentaron una menor margen de aprobación. Ello permitió observar cómo el grado de influencia que mostró el gremio agrícola fue disminuyendo a medida se fueron aprobando sucesivamente los acuerdos considerados.

En esta sección se presenta una descripción de cómo se manifestó la agregación de interés de los gremios empresariales, en general, y de la SOFOFA y la SNA en particular, en las respectivas comisiones del Congreso a cargo del estudio de estos acuerdos y cómo estas posturas se reflejaron en las votaciones.

En los cinco casos seleccionados, se identificó la asistencia de 82 grupos de interés a comisiones que analizaron la tramitación legislativa de estos acuerdos. De ese total, 59 representaron intereses empresariales, entidades que, salvo en el caso del tratado con Canadá en el que concurrieron firmas de manera individual, correspondieron a asociaciones. 23 casos correspondieron a otro tipo grupos.

Expresando estos resultados en porcentajes (que sólo tiene un propósito ilustrativo dado el bajo número de casos), el interés empresarial fue el que mayormente se vio representado en las comisiones que analizaron estos acuerdos, 72%, mientras que intereses distintos a los empresariales se reflejaron en el restante 28%. La excepción a ello, pero parcialmente, sería el caso de Estados Unidos, donde aumentó de manera importante la presencia de representantes distintos a los empresariales, pero siempre éste último fue el mayoritaria. Una explicación a ello sería el carácter movilizador, especialmente en contra, que presenta un acuerdo de estas características con ese país, como muestra el estudio de von Bülow cuando analizó el proceso de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas, iniciativa que buscó un acuerdo comercial que abarcara todo el continente y que fracasó en 2015 (von Bülow, 2010)

Un segundo elemento en consideración, es que ese interés empresarial fue representado de manera constante por pocas entidades. De los 82 grupos de interés identificados, 53 concurrió como parte de interesada en sólo uno de estos acuerdos, mientras que doce de ellos lo hizo en dos ocasiones y diez en tres. Sólo en cuatro casos (Mercosur, Canadá, EE.UU. y P-4), se hicieron presentes cinco organizaciones, todas de ellas

empresariales, siendo cuatro de las mismas representativas a nivel ramal (SOFOFA, SNA y la CNC) o multiramal (CPC), mientras que sólo una de ellas era representativa a un nivel sectorial, como lo fue la Asociación de Exportadores de Manufacturas (ASEXMA). Ello muestra que sólo los grupos con mayor capacidad organizativa, sea en términos de recursos como de trayectoria, fueron los que se hicieron mayormente presentes. De ello se infiere que, si existe algún grado de influencia en estas materias es en estas entidades.

Dependiendo del acuerdo tramitado en el Congreso, el interés empresarial fue de 26 grupos en el caso del Mercosur, 24 en el de Canadá, 31 en para el acuerdo con los Estados Unidos y 13 en el del P-4 (Cuadro 35). El caso de la Alianza del Pacífico resultó ser bastante llamativo, pues los empresarios no concurrieron como grupos de interés, sea representando en gremios o empresas, a ese acuerdo en específico. Según el tipo de organización presente, éstas correspondieron a centros de estudio, cuatro de ellos cercanos a partidos políticos: estos fueron la Fundación Jaime Guzmán, Chile XXI, el Instituto Igualdad (cuyo representante fue el ex senador Ricardo Núñez) y el Instituto de Ciencias Alejandro Lipchutz. Sólo en el caso de la Fundación Chilena del Pacífico, cuyo directorio lo integran empresarios, podría observarse la presente explícita de alguna persona u entidad que representase de manera clara el interés empresarial (BCN, 2015, pág. 14).

Un tercer elemento llamativo del cuadro 35, es que en general, el modo de representación de intereses empresariales en esta materia fue básicamente a través de sus asociaciones, salvo en el caso del acuerdo con Canadá, al que también concurren firmas de manera individual.

Cuadro 35: Grupos de interés y acuerdos comerciales en el Congreso.								
	Empresariado						Otros grupos	Total
	Asociaciones				Empresas Individuales	Total		
	CPC	Industria	Agro	Otros				
Mercosur	1	12	7	6	--	26	5	31
Canadá	1	4	3	6	10	24	8	32
EE.UU.	1	12	12	6	--	31	11	42
P-4	1	2	7	3	--	13	1	14
Alianza Pacífico	--	--	--	--	--	0	5	5

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Biblioteca del Congreso.

Los resultados muestran que los sectores industrial y agrícola fueron los que en mayor medida buscaron ver representados sus intereses en el Congreso en materia de liberalización comercial. En el caso de los primeros cumplen el papel de apoyar este tipo de tratados, pese a la existencia de diferencias entre gremios industriales, como el caso del manufacturero, que se mostraba más favorable a acuerdos con el Mercosur, puesto que el grueso de sus envíos es hacia América Latina.

Respecto del sector agrícola, especialmente tradicional, fueron los que mostraron un rechazo más visible, especialmente en el acuerdo MERCOSUR, disminuyendo paulatinamente con la entrada de nuevos acuerdos, salvo la excepción parcial del P-4. En este último tratado, el elemento de mayor conflictividad para el sector fue la presencia de la industria láctea neozelandesa, que es una de las más importantes del mundo en este rubro y era vista como una amenaza por gremios y diputados de la entonces región de Los Lagos.

La disminución en el rechazo de los agricultores pudo deberse a dos vías. La primera es un elemento que no pudo ser constatado en la presente investigación que es la aceptación por parte del agro, de la liberalización del comercio en su totalidad, aunque sí la tendencia a la disminución de sus rechazos. Esta situación estaría mostrando el peso de una transformación institucional, en este caso bajo la entrada en vigor de sucesivos acuerdos comerciales, pues al observar el efecto de disminución de los rechazos a medida que éstos disminuyen.

Ello muestra, por tanto, la disminución de la influencia de la SNA que, si bien no fue debilitada por el peso de las transformaciones económicas de la dictadura, ello sí parece ocurrir en democracia por medio de la política de acuerdos de libre comercio. La pérdida de influencia que tienen los gremios agrícolas, que es lenta y paulatina, se observa en el cuadro 36. En las votaciones respecto del MERCOSUR y Canadá, todavía la influencia de los agricultores puede observarse de manera más clara, especialmente en el caso del Senado, para ya prácticamente desaparecer en el caso del tratado con los Estados Unidos.

El mayor número de votos, para el caso del MERCOSUR en el Senado, se debe a que fue analizado por cuatro comisiones unidas, las de Relaciones Exteriores, Hacienda, Economía y Agricultura, mientras que, respecto del acuerdo con EE.UU., ello se debe a que fue visto por una comisión especial. En ese sentido, estos elementos complementan la estimación presentada en la sección anterior en enfatizar el análisis de esta coyuntura crítica en el caso del tratado con el bloque sudamericano.

Cuadro 36: Votación de acuerdos de libre comercio en Comisión de Relaciones Exteriores.

	Cámara de Diputados			Senado		
	Favor	Contra	Abstención	Favor	Contra	Abstención
MERCOSUR	9	3	1	10	5	4
Canadá	8	1	4	9	4	1
EE.UU.	21	3	--	11	--	2
P-4	7	--	--	5	--	--
P-4 (Agricultura)	9	3	--	4	--	--
Alianza Pacífico	8		3	4	--	--

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Biblioteca del Congreso.

El caso del Acuerdo MERCOSUR.

Este tratado fue analizado y aprobado en el Congreso en un período muy corto de tiempo, menos de dos meses desde que fue enviado como mensaje el 17 de julio de 1996, que a su vez fue ingresado menos de 30 de días desde que éste se firmó, el 22 de junio de ese mismo año. Desde su ingreso a tramitación hasta la votación en el Senado (3 de septiembre) que fue su última instancia, el proceso fue de poco más de un mes (47 días). Su dificultad no residió en esta demora (en efecto, fue uno de los que se tramitó más rápidamente) sino, como se mostrará, por la polémica y movilización de los agricultores.

Las posiciones ante el acuerdo con el Mercosur asumidas por los distintos gremios empresariales fueron las siguientes. En el caso de la CPC, su presidente, José Antonio Guzmán, apoya el acuerdo, aún cuando menciona que ciertos sectores agrícolas, serían afectados. Precisamente, ante la Comisión del Senado, señala a la agricultura como el gran perdedor de este acuerdo (BCN, 1996, pág. 201). Similar postura, la asume el timonel de la Cámara Nacional de Comercio, Alfonso Mujica, como también la SONAMI y la CChC, representadas por sus liderazgos nacionales, Walter Riesco y Eugenio Velasco respectivamente (BCN, 1996, págs. 29-30). Un elemento en común, es que apoyan irrestrictamente este acuerdo.

En el caso de la SOFOFA, está fue representada por Andrés Concha. Si bien no es el timonel de la entidad al momento de representar el interés del sector en esta instancia, es una figura que tiene una gran relevancia para los industriales. Concha fue secretario general de la entidad gremial entre 1996 y 2009, año en que asume la presidencia de los industriales hasta 2013, cuando opta por no presentarse al cargo por motivos de salud. Previamente, fue un alto cargo en la Dictadura Militar en materias relacionadas con la apertura al comercio exterior, siendo director de Pro Chile entre 1975 y 1979, y el primer director de la Dirección de Relaciones Económicas del Ministerio de Relaciones Exteriores, entre 1979 y 1984⁸⁴.

⁸⁴ “Andrés Concha recibe un reconocimiento transversal por su enorme aporte a Chile”. El Mercurio, 26 de Marzo de 2013, <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=107156> ; “A los 68 años fallece el presidente de la Sofofa Andrés Concha”, El Pulso, 24 de marzo de 2013, <http://www.pulso.cl/economia-dinero/a-los-68-anos-fallece-el-presidente-de-la-sofofa-andres-concha/> [Acceso, 31 de enero de 2019]

Concha respalda el acuerdo, argumentando un acceso en mejores condiciones, por la reducción de aranceles, para un mercado de potenciales 200 millones de consumidores. Aprovecha esta instancia para solicitar otro tipo de intereses para el sector, como lo es la privatización de los puertos, en ese entonces bajo administración de la estatal Empresa Portuaria de Chile, Emporchi (BCN, 1996, págs. 30-31).

Esta postura favorable es apoyada especialmente por industrias vinculadas a la agroindustria y al sector de alimentos, como es fue el caso de la Federación de Procesadores Agroindustriales de Chile (FEPACH), la Asociación de Productores Avícolas de Chile. No obstante, dentro del gremio industrial aparecen posiciones reacias a los resultados de la negociación, pero que se muestran particularmente interesadas en este acuerdo desde sus inicios. Estas posturas fueron representadas por Roberto Fantuzzi, de la Asociación de Exportadores de Manufacturas A.G. (ASEXMA) y el presidente del Instituto Textil A.G, Mario García Viñuela.

Este sector se mostraba particularmente interesado en concesiones para productos como el sector textil y del calzado, y fundamentalmente en las exportaciones hacia Argentina, y en el calendario de degravación respecto a las importaciones provenientes de este mercado.

En el caso del gremio agrícola, las posturas son bastante más críticas al acuerdo, salvo en el caso de asociaciones vinculadas al comercio exterior, como la Asociación de Exportadores de Chile y la Federación Gremial Nacional de Productores de Fruta. La SNA se muestra abiertamente opositora a este acuerdo, estimando una caída, en un plazo de 20 años, de USD 460 millones de su producto sectorial y una pérdida en sus utilidades de 266 millones de la divisa estadounidense, con efectos nocivos en regiones entre el Maule y Magallanes.

La gremial, representada por su presidente Ernesto Correa, es bastante activa en solicitar medidas compensatorias, fundamentalmente en la compra de fertilizantes, subsidios de riego, prolongar la vigencia del decreto ley 701 de 1974 (relativo a los terrenos forestales) y una degravación a insumos agrícolas, concesión de líneas de crédito otorgadas por el Banco del Estado a una tasa del 8% y subsidios de CORFO a la inversión (BCN, 1996, pág. 37). Ello muestra un patrón similar al que se constató en el capítulo 4.

Salvo las excepciones mencionadas, en general la postura de la SNA fue respaldada por gremios regionales de agricultores que son parte de la gremial, como la Sociedad de Fomento Agrícola de Temuco (SOFO), la Federación de Agricultores de Valdivia (SAVAL) y la Sociedad Agrícola y Ganadera de Osorno (SAGO) (BCN, 1996, pág. 38).

En el caso de la agricultura, estas posturas se vieron reflejadas en parlamentarios que en algunos casos fueron muy parecidas a la de los propios gremios, destacando el caso del senador Sergio Romero (RN), las que se entienden también por su propio pasado como dirigente agrícola y subsecretario de Agricultura⁸⁵. En efecto, algunos de los argumentos que éste planteó en esta instancia son bastante similares a las defendidas por la SNA desde los 70's: “¿Cómo afrontar los efectos negativos que el MERCOSUR tendrá sobre el sector agrícola y su consecuente migración hacia ciudades saturadas, y el despoblamiento de sectores rurales? Esta realidad es de suyo preocupante, porque implica un altísimo costo social, aún no valorizado, por la migración que se producirá inevitablemente, por una caída en la economía de cinco grandes Regiones de la zona centro-sur, así como por la posibilidad de perder la capacidad de producción propia de alimentos, pasando a tener una preocupante dependencia externa, en esta materia” (BCN, 1996, pág. 185).

Precisamente el impacto que tendría el acuerdo desde la región senatorial *Maule Sur*, fue uno de los puntos que más destacó el titular de la SNA en la Comisión de RR.EE. de la Cámara de Diputados (BCN, 1996, pág. 38) El impacto en el empleo agrícola y su eventual despoblamiento por el impacto de este acuerdo, resultó ser un argumento bastante utilizado por otros senadores en la Comisión, como Hernán Larraín, representante precisamente de la circunscripción *Maule Sur* (BCN, 1996, pág. 194). Un segundo argumento, que si bien no está presente de manera explícita en la postura de los gremios, es la presencia de una suerte de efecto contagio que tendría asociarse con países de una alta inestabilidad, como Argentina o Brasil, de cara eventuales negociaciones con la Unión Europea o Estados Unidos (BCN, 1996, pág. 216). No obstante, ello no parece haber sido tan decisivo una vez que se votó el acuerdo con los EE.UU., que el mismo Larraín rechazó.

⁸⁵ Reseña biográfica de Sergio Romero, Senado de Chile. https://www.bcn.cl/historiapolitica/resenas_parlamentarias/wiki/Sergio_Romero_Pizarro, [Acceso 4 de febrero de 2019)

Conclusiones y hallazgos del capítulo.

La etapa de suscripción de acuerdos comerciales marca no sólo una consolidación de la apertura al libre comercio, sino que también una profundización de esta mayor orientación en el período democrático. La aprobación de este tipo de tratados en el Congreso, refuerza esta idea, incluso en aquellos casos en que su mayor grado de liberalización involucrado era más elevado. El ejemplo más nítido de ello, es el ejemplo que presentó el acuerdo con MERCOSUR, que no era precisamente un tratado que involucraba compromisos muy profundos en este punto. En ese sentido, nos lleva a constatar que una discusión en torno al eje *Estado – Mercado* no aparece como un elemento que provoque un mayor cuestionamiento a lo largo del período.

Este elemento también pareciera consolidarse en acuerdos que se han aprobado bajo la segunda administración de Sebastián Piñera, si bien están fuera del período que se ha considerado en la presente investigación. Al considerar el acuerdo de libre comercio con Uruguay, que se votó en la Cámara de Diputados en abril de 2018, hay una escasa relevancia de una discusión, en términos ideológicos, de lo que implica la liberalización del comercio. En este caso específico, llamó bastante la atención, que este tratado presentase sólo dos votos en contra, que fueron de derecha. Más aún en el debate en sala, la única voz abiertamente anti-libre comercio y que argumentó su voto en contra fuese de un parlamentario representante de posiciones muy cercanas al ala más de dura de este sector, como lo es diputado Ignacio Urrutia. Un elemento más curioso aún, es que el Frente Amplio se retirara de la votación, no por discrepancia con los contenidos de este acuerdo, sino por polémicos dichos de Urrutia en otra materia, como lo fue su crítica a beneficios destinados a exonerados políticos en dictadura⁸⁶.

Si bien ello pareciera cambiar con la aprobación del acuerdo TPP-11, tratado que en la Cámara de Diputados presentó el más alto nivel de rechazo, con 68 votos, que equivale a un 46% de los votos presentes en sala, superando con ello a lo que se observó en el tratado

⁸⁶ Cámara de Diputados, boletín 11334-10, 19 de Abril de 2018, pp 24 – 28.

con Mercosur⁸⁷, es un caso que en el conjunto de los acuerdos de libre comercio es bastante desviado.

No obstante, presenta elementos que discuten bastante los hallazgos que se constatan en el capítulo, especialmente porque presenta elementos que están bastante ausentes en el contraste que se advierte en los acuerdos analizados, que es una discusión parlamentaria más intensa en términos de interpelación al carácter mismo de lo que implica una liberalización del comercio.

En el caso del CTPP-11, ello se da tanto por las características de ese acuerdo en específico y porque fue impulsado por un gobierno al que se le atribuyó un carácter de cuestionar fundamentos de un modelo de libre mercado (en los que la liberalización del comercio es una llamativa excepción), su inclusión en términos de los objetivos que se plantean en la investigación complejizan incorporarlo en un análisis más específico.

No obstante, en el período analizado, hay acuerdos que fueron más intensivos en su *grado de liberalización* de la economía en su conjunto que el mismo CTPP-11, como lo fue el caso del tratado con Australia, pero cuya magnitud de aprobación además fue mayor (Cuadro 5.2). En ese sentido, al tomar un conjunto de acuerdos, nos lleva a considerar la preeminencia más bien de aspectos relacionados con el interés distrital, que aparecen con una mayor representatividad de lo que fue esta etapa.

Considerando el período analizado, es posible establecer, sobre todo en los comienzos de la etapa de aprobación de acuerdos comerciales, una continuidad respecto al proceso de cambios implementados desde los inicios de la apertura del comercio. Por un lado, la influencia del empresariado agrícola, especialmente el sector vinculado a los sectores más tradicionales del agro, los que presentan una mayor recepción en parlamentarios y distritos que están vinculados a ese sector.

Es decir, en los comienzos de este proceso, se advierte aún una suerte de prolongación de la capacidad de influencia que habían logrado desarrollar en la dictadura militar, la que sin embargo comienza a diluirse a medida que se van implementando los diversos acuerdos una vez que son incorporados en la legislación nacional. Prueba de ello, es lo que va

⁸⁷ Cámara de Diputados, boletín 12195-10, 17 de Abril de 2019.

ocurriendo con el acuerdo de la Alianza del Pacífico, en el que el empresariado ni siquiera se presenta como grupo de interés en su tramitación legislativa. En ese sentido, el principal hallazgo que es posible de constatar en el capítulo, es que el proceso de aprobación de acuerdos de libre comercio tiende a debilitar o más bien transformar, al gremio agrícola en una dirección similar a lo que representó la implementación de las políticas de libre comercio desarrolladas en dictadura para el caso del sector industrial.

Conclusiones

En la tesis se estudiaron las características que presentó la política comercial en Chile entre 1974 y 2014, con una trayectoria fundamentalmente orientada hacia su liberalización, la que se analizó en su dimensión de producir cambios institucionales en la relación entre Estado – Empresariado. La línea argumentativa en que se desarrolló la investigación fue que la profundización de esta orientación responde a un proceso en que ésta modificó el marco que define la interacción entre el Estado y el empresariado en materia comercial, actor que se analizó a través de su organización colectiva en los sectores agrícola e industrial, que son la Sociedad Nacional de Agricultura y la Sociedad de Fomento Fabril respectivamente.

El tipo de transformación institucional que representó la liberalización del comercio, iniciada en 1974, como asimismo su capacidad de transformar al empresariado, se analizó en los capítulos 2 y 3 de la tesis. Las estrategias de adaptación desplegadas por las organizaciones colectivas analizadas como mecanismo causal en la profundización de la apertura, fueron estudiadas en los capítulos 3 y 4. El desarrollo de la investigación y los resultados obtenidos permiten obtener las siguientes conclusiones.

Se confirma que, en el contexto de las reformas de libre mercado que se implementan en América Latina, que se clasifican en aquellas que cumplían propósitos de actuar para remediar contextos de crisis inmediatas, como la reducción del gasto público y crisis de inflación (*Estabilización*), como aquellas que se planteaban consolidar y proyectar en el largo plazo políticas que asignaban en la relación Estado – Mercado una preponderancia de mecanismos de mercado (*Liberalización*), siguiendo la tipología propuesta por Bresser Pereira (Bresser Pereira, 1995), es la apertura comercial a los mercados internacionales la que muestra, en la experiencia regional, una mayor capacidad transformadora en el actor empresarial.

La liberalización del comercio produjo importantes cambios en este actor, favoreciendo la mayor importancia que adquirieron en las economías latinoamericanas, en general, sectores que logran insertarse de una manera más efectiva ante la competencia externa, en especial los vinculados a los servicios o a industrias vinculadas a la agricultura y a la explotación de los recursos naturales. Asimismo, tiene el efecto de disminuir la

relevancia en las respectivas economías nacionales, aquellos sectores que habían experimentado un mayor desarrollo durante el modelo de sustitución de importaciones, que precisamente esta política de inserción en los mercados internacionales buscaba su desarrollo y consolidación, como lo eran las industrias de tipo pesada y manufacturera. Ello confirmó el alcance transformador de la liberalización comercial en el actor empresarial.

Tanto la revisión de bibliografía respaldada con el análisis de los datos, constató la variedad que la apertura a la competencia de los mercados internacionales presentó en cada experiencia nacional, siendo mayor su alcance en aquellos países latinoamericanos que al final del período analizado presentan un patrón en su apertura mayormente orientado a la liberalización del comercio. Ello permitió confirmar la relevancia de estudiar solamente el caso chileno y no diseñar una estrategia comparativa entre países.

De este resultado, se infiere lo siguiente. Respecto de la apertura comercial, contrariamente a lo que sugiere la revisión respecto a las reformas de mercado, no es Chile el país en que mayormente su empresariado se ve afectado, sino Colombia. Al mismo tiempo, el caso de mayor similitud al chileno fue el mexicano. Sin embargo, en la comparación de este país con la experiencia chilena, las diferencias son mayores a las semejanzas. Si bien ambos países iniciaron sus reformas de mercado en contextos políticos similares, como lo fueron regímenes autoritarios, aunque uno militar y otro civil, México se diferencia a partir del mayor desarrollo de su sector industrial y niveles más elevados en la diversificación de sus productos exportados a la vez que Chile muestra una menor concentración en los mercados de destino.

En el análisis de la experiencia chilena, se mostró como una mayor exposición al comercio internacional fue dando forma al tipo de empresariado nacional. El desarrollo del capítulo 3 permitió constatar dos elementos que son centrales en las teorías de cambio institucional. Confirma que el papel que tuvo haber iniciado el proceso de liberalización comercial en 1974 y no antes o después de ese año.

No fue una mayor exposición a los mercados internacionales lo que produjo la transformación institucional analizada en el empresariado. Tampoco fue la introducción de ideas y políticas que promovían las ideas de libre comercio, debido a que su presencia anterior no mostró como la que se produce a partir de su introducción en los comienzos de la

Junta Militar. Lo que provocó el tipo de cambio institucional analizado y el alcance que éste adquirió en su proyección temporal, fue la confirmación de la relevancia que toman aspectos centrales en los planteamientos de Paul Pierson (2000; 2004). Es el momento específico en que estos cambios ocurrieron y que resaltan la importancia de considerar la importancia de los inicios del modelo de libre mercado a la *Chicago Boy's* como la coyuntura crítica de mayor relevancia en este proceso transformador del empresariado.

Asimismo, confirma los alcances que tiene posteriormente en el tiempo la introducción de la liberalización comercial en su dimensión de cambio institucional en el actor empresarial. Esta dinámica presenta características inerciales que son resistentes incluso a eventos de gran importancia, como lo fue la crisis de 1982. Precisamente, lo que ocurre en esa instancia, cuyos efectos y consecuencias fueron de gran importancia en la economía nacional o incluso en el devenir de lo que fue el proceso político de la propia dictadura militar (Huneus 2007; French-Davis R. , 2014), en el caso de los cambios que produce la liberalización comercial en el empresariado, prácticamente no alteran los efectos de haber iniciado las reformas en 1974.

Los hallazgos de los capítulos 2 y 3 confirman el papel que tiene la apertura comercial en la transformación del actor empresarial, mostrando que su implementación adquiere dinámicas de *dependencia del camino* (Pierson 2000; 2004) Un elemento bastante interesante del resultado de los análisis fue que la mayor importancia relativa en el modelo económico previo, como era la de los industriales respecto de los agricultores, fue al mismo tiempo su principal debilidad en su capacidad de enfrentar un proceso de cambio institucional que modificaría por completo al tipo de empresariado existente hasta ese entonces.

El resultado de los análisis desarrollados confirmó la importancia de entender la liberalización del comercio bajo el marco del nuevo institucionalismo histórico, pero junto con ello, la pertinencia que en las proyecciones esta transformación alcanza en el tiempo, es necesario comprender los recursos y capacidades organizativas de los propios gremios en la adaptación a esta transformación institucional.

El análisis en detalle del papel que cumplió la organización colectiva del empresariado estudiada en la tesis, que fueron la Sociedad Nacional de Agricultura y la Sociedad de Fomento Fabril, mostró resultados de gran relevancia. El estudio del rol que

cumplen los gremios en este proceso confirmó que la relevancia económica previa de cada sector no fue determinante en el espacio con que cada uno de ellos contó para adaptarse a la transformación institucional que representó la liberalización del comercio, sino que otro tipo de recursos que son propiamente de las organizaciones, en combinación con elementos que no tienen que ver con las reformas económicas de la dictadura.

En relación con el cambio de reglas que estructuraban la relación entre Estado-Empresarios, que fue el inicio de la apertura a la competencia externa, no fue la defensa de un modelo anterior un elemento que resaltara en la definición de estrategias que realizaron los gremios ante este proceso. Por el contrario, desde un comienzo éstos apoyaron su implementación y los principios que su adopción implicaba, lo que se da incluso entre sectores de los industriales los que, paradójicamente, se habían desarrollado de manera importante bajo el modelo de sustitución de importaciones.

Este elemento es altamente llamativo porque precisamente en los momentos en que la liberalización produjo efectos negativos bastante importantes en sectores de la industria, el respaldo de la SOFOFA a las reformas económicas no presentó mayores fisuras. En el caso de la SNA, su apoyo es más entendible porque el agro sí presentaba un declive anterior, donde veían en el modelo previo una causa del deterioro tanto o más importante que la responsabilidad que le atribuían al gobierno de la Unidad Popular.

En la definición de las estrategias que desarrollan los gremios ante la apertura comercial, mostraron una mayor relevancia las condiciones en qué se inicia el proceso de apertura comercial, confirmando la importancia que tuvo haber iniciado la liberalización comercial en 1974, es decir, su conceptualización como coyuntura crítica. Si bien los industriales tenían una importancia mayor que los agricultores en términos de su relevancia en la economía nacional, sus capacidades de enfrentar el inicio de la apertura eran menores a la de los agricultores.

Antes de 1974 ya se estaban desarrollando políticas que permitieron a sectores del agro integrarse rápidamente a una dinámica exportadora, como fue el caso hortofrutícola. Por un lado, el plan de reconversión de estos sectores se había iniciado en el gobierno de Frei Montalva, el que continuó durante el gobierno de la Unidad Popular (Martínez y Díaz, 1996; Avendaño, 2017). Como se mostró en el capítulo 4, la fruticultura fue el subsector que

presentaba un mayor dinamismo, incluso bajo la presidencia de Salvador Allende, la cual era una de las dos fuentes a las cuales la SNA atribuía las razones del estanciamiento del sector (la otra era el modelo sustitutivo de importaciones).

En ese sentido, los *frutos* que muestra uno de los ejemplos más destacados del inicio de una mayor apertura de los mercados (Hachette 2000; Büchi, 2008), no es consecuencia de la rápida implementación de la apertura comercial, sino que la recolección de *árboles frutales* plantados en años anteriores. Por otro lado, la formación de técnicos en los sub-sectores que presentaron un mayor dinamismo tras la liberalización comercial, como el hortofrutícola y forestal, era intensiva hacía casi dos décadas. Estos atributos no se constataron para el caso de la industria.

Junto con ello, los gremios presentaron características diferenciadas en sus recursos de adaptación ante el cambio institucional que representó la orientación de la política comercial en 1974. La Sociedad Nacional de Agricultura contó con mayores recursos propios, que le permitieron tener medios de difusión propios a distintos niveles, masivos como en el caso de Radio Agricultura, y destinados a sus propios afiliados, como lo fue la revista *El Campesino*, a diferencia de la SOFOFA que sólo contaba con la propiedad parcial de una emisora y una publicación institucional que recién retoma su edición en la década de 1980. Asimismo, la revisión de memorias institucionales mostró una dependencia mayor de la Sociedad de Fomento Fabril del aporte de sus afiliados, en contraste con la posesión de activos que le permitieron a la SNA una menor dependencia de las contribuciones de sus socios, como fue la posesión del recinto ferial de FISA.

Este elemento permitió que el gremio agrícola pudiese transitar más rápidamente desde una lógica de militancia opositora, como la que tuvo bajo el gobierno de la Unidad Popular, a la de una acción más cercana a la defensa del interés de sus asociados (Campero, 1984). Ello se mostró en el rápido deterioro que tuvo el liderazgo de los industriales, expresado en la figura de Orlando Sáenz, *versus* la de Alfonso Márquez de la Plata para el caso de los agricultores pero, sobre todo, en que la agenda de intereses del sector ante la liberalización comercial estuviese más claramente definida en la SNA respecto de SOFOFA.

Ello tiene consecuencias a su vez en una mejor integración entre la contraparte sectorial en el gobierno, labor en que la Sociedad Nacional de Agricultura fue más efectiva

que el sector fabril, al lograr concesiones de directo beneficio para los intereses de la agricultura, como la introducción de las bandas de precio, una concesión abiertamente contraria a la doctrina liberalizadora. Estos resultados explican que, ante el inicio de la etapa de acuerdos de libre comercio, en la cual se profundizó la orientación aperturista, los agricultores hayan mostrado una mejor capacidad de adaptación y efectividad en su proceso de agregación de demandas.

Los resultados de capítulo 5 confirman no sólo la profundización de la dinámica de apertura a los mercados externos, sino que especialmente su relevancia como *coyuntura crítica* en su capacidad de estructurar al empresariado, en este caso el agrícola. Así como fue la apertura iniciada en 1974 la que transformó a la organización colectiva de los industriales, la política de acuerdos de libre comercio completó el proceso para el caso de los agricultores.

Los cambios que producen en el sector fabril hacen que prácticamente la posición de la SOFOFA ante los TLC fuese favorable a los intereses del sector. En parte porque, cuando se inicia este proceso, los sectores que podían verse perjudicados con la profundización de la apertura prácticamente habían perdido su relevancia en la etapa anterior, pero también porque la gremial industrial se transformó en una activa promotora de los acuerdos de libre comercio, constituyéndose en un respaldo a los gobiernos democráticos en la promoción de esta política.

Ello no ocurrió con la SNA, que desplegó recursos que mostraron cierta efectividad en la defensa de sus intereses en defender espacios de protección a determinados rubros de la agricultura, como la influencia del empleo agrícola en el rechazo que muestran parlamentarios de derecha y vinculados a distritos en que sub-sectores del agro, particularmente el tradicional son de gran importancia. Si bien no fueron aspectos doctrinarios que fundamentaron la resistencia de la Sociedad Nacional de Agricultura en sus posiciones ante los acuerdos de libre comercio, la profundización de la orientación aperturista tiene elementos que cumplen el rol de estructurar al sector, como lo realizó la apertura unilateral en dictadura con la SOFOFA.

El primero de estos elementos se muestra en la pérdida que va teniendo el efecto de la presencia de puestos de trabajo en posiciones de rechazo a los acuerdos de libre comercio a medida que éstos van incorporándose al ordenamiento jurídico, que fue el mecanismo por

la vía legal en que la liberalización comercial se profundiza y arraiga. El caso del acuerdo MERCOSUR es bastante relevante en este punto. Por un lado, porque si bien no fue un TLC que se caracterizó por sus elementos de profundización aperturista a diferencia de los casos de los tratados EE.UU. y P-4, como se mostró en el capítulo 5, lo que resalta que el elemento doctrinario no fue un motivo de disputa, sí lo fue la defensa de concesiones que la SNA había obtenido en la dictadura militar.

Lo que ocurre a partir del acuerdo con MERCOSUR, es la disminución de la influencia a nivel distrital, en cuanto recurso en el proceso de agregación de intereses, la que se reduce a medida de la introducción de nuevos acuerdos comerciales, lo que muestra la relevancia que adquiere la segunda coyuntura crítica. Este proceso acontece en paralelo con el respaldo que va entregando el gremio industrial a la política de acuerdos comerciales impulsada por los gobiernos de centro-izquierda, pero también en la disminución en el despliegue de recursos que muestra la SNA a medida que avanza la profundización de la orientación aperturista por la vía de TLC. Ello muestra el calado que va adquiriendo el propio proceso de liberalización, que se proyecta no sólo a 2014, que es el período estudiado en la tesis, sino que incluso a la fecha.

Los resultados de la tesis confirman la transformación institucional que produce la orientación de la política comercial a partir de 1974, por los alcances que ésta adquiere en el tiempo, pero especialmente por la importancia que tomaron las coyunturas críticas, en estructurar cada una de ellas. Al mismo tiempo, corroboran el carácter multicausal del proceso estudiado por el papel que fueron cumpliendo, tanto la SOFOFA como la SNA en este proceso, pero por sobre todo, una mayor preponderancia en la comprensión de la transformación institucional llevada a cabo por la liberalización comercial más que en términos de una *dependencia del camino*, debido a una trayectoria de cambio gradual con características incrementales (Pierson 2000: 2004; Thelen y Mahoney, 2015). Ello porque si bien las coyunturas críticas marcan una determinada orientación al ajustar tanto las preferencias de los actores como en la proyección de sus efectos en el tiempo, en este proceso se confirma la relevancia que tienen los propios actores en esta transformación institucional. La continuidad y profundización de la orientación liberalizadora de la política comercial chilena responde a los cambios estructurales que produjo en el empresariado, pero al mismo

tiempo, la acción que desarrolló la organización colectiva de este actor, posibilitó que esta orientación se acentuara.

En el estudio de este fenómeno, se confirma la relevancia de la investigación desarrollada. No sólo respecto a la novedad que representó abordar el objeto de investigación desde una perspectiva multicausal, que añadió a una tradición de análisis socio-histórico la utilización de recursos técnicos que suelen presentarse en este tipo de enfoques, sino porque este uso realza la importancia de abordar la investigación desde una perspectiva multicausal. La combinación de enfoques en una integración mixta, si bien permitió una expansión de los alcances de la investigación, fundamentalmente permitió confirmar, respaldar y complementar el análisis que llevó a cabo en la tesis, fortaleciendo la riqueza analítica que provee el nuevo institucionalismo.

Bibliografía

- Acock, A. (2013). *Discovering Structural Equation Modeling. Revisited Edition*. College Station: Stata Press.
- Agosín, M. (1999). Crecimiento y comercio en Chile. *Revista de la CEPAL* (68), 79-100.
- Ahram, A. (2013). Concepts and Measurement in Multimethod Research. *Concepts and Measurement in Multimethod Research* (66)(2), 280-291.
- Ahumada, J. (2019). *The Political Economy of Peripheral Growth. Chile in the Global Economy*. London: Palgrave Macmillan.
- Allee, T., y Elsig, M. (2016). Why Do Some International Institutions Contain Strong Dispute Settlement Provisions? New Evidence from Preferential Trade Agreements. *The Review of International Organizations*, 11 (1), 89-120.
- Allison, P. D. (2009). *Fixed Effects Regression Models*. Thousand Oaks: SAGE.
- Álvarez, R. (2010). ¿Represión o integración? La política sindical del Régimen Militar, 1973 - 1980. *Historia* (43) (2), 325-355.
- Álvarez, R. (2015). *Gremios empresariales, política y neoliberalismo. Los casos de Chile y Perú (1986 - 2010)*. Santiago: LOM.
- Anderson, R. D., Pelletier, P., Osei-Lah, K., y Mülner, A. (2011). Some New Data Sources, Provisional Estimates, and an Evaluative Framework for Individual WTO Members Considering Accession: Ginebra: WTO Staff Working Paper. *WTO Staff Working Paper*.
- Aranda, M. (2016). *La Participación de los Grupos de Interés en las Negociaciones sobre Propiedad Intelectual del TPP: el caso de Chile*. Santiago: Tesis conducente al grado de Magíster en Estrategia Internacional y Política Comercial, Universidad de Chile.
- Armijo, L. E., Biersteker, T. J., y Lowenthal, A. F. (1994). The Problems of Simultaneous Transitions. *Journal of Democracy* (5)(4), 161-75.
- Armijo, L. E., y Faucher, P. F. (2002). "We Have a Consensus": Explaining Political Support for Market Reforms in Latin America. *Latin American Politics and Society* (44)(2), 1-40.
- Arriagada, G. (1970). *La oligarquía patronal chilena*. Santiago: Ediciones Nueva Universidad, Universidad Católica de Chile.
- Arriagada, G. (2004). *Los empresarios y la política*. Santiago: LOM.
- Atria, F., Larrain, G., Benavente, J., Couso, J., y Joignant, A. (2013). *El otro modelo. Del orden neoliberal al régimen de lo público*. Santiago: Random House Mondadori.
- Avendaño, O., y Escudero, M. (2016). Elitismo y poder gremial en la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA). *Revista CS* (20), 37-74.
- Avendaño, O., y Cuevas, R. (2018). Gremios empresariales y sindicatos. En C. Huneeus, y O. Avendaño, *El sistema político de Chile* (págs. 333 - 377). Santiago: LOM.
- Avendaño, O. (2001). *Diferenciación y conflicto en el empresariado agrícola chileno: período 1975 - 1998*. Santiago: Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales. Programa de Estudios Desarrollo y Sociedad (PREDES).
- (2017). *Los partidos frente a la cuestión agraria en Chile, 1946 - 1973: Representación de intereses, gradualismo y transformación estructural*. Santiago: LOM.

- Baccaro, L., y Howell, C. (2017). *Trajectories of Neoliberal Transformation. European Industrial Relations Since the 1970's*. New York: Cambridge University Press.
- Baccini, L., y Uppelainen, J. (2014). International Institutions and Domestic Politics: Can Preferential Trading Agreements Help Leaders Promote Economic Reform? *The Journal of Politics* (76)(1), 195-214.
- Baer, W. (1972). Import Substitution and Industrialization in Latin America: Experiences and Interpretations. *Latin American Research Review* (7)(1), 95-122.
- Baldwin, D. (1980). Interdependence and power: a conceptual analysis. *International Organization* (34)(4), 471-506.
- Banco Central de Chile. (2001). *Indicadores económicos y sociales de Chile. 1960 - 2000*. Santiago: Banco Central de Chile.
- Bartels, L. M. (2008). *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*. New York: Princeton University Press.
- Bates, D., Maechler, M., Bolker, B., y Walker, S. (2018). *Package 'lme4'*. Obtenido de <https://cran.r-project.org/>: <https://cran.r-project.org/web/packages/lme4/lme4.pdf>
- Baumgartner, F., Berry, J., Hojnacki, M., Kimball, D., y Leech, B. (2009). *Lobbying and Policy Change. Who Wins, Who Loses and Why*. Chicago: The University Chicago Press.
- BCN. (1996). *Historia del Decreto N°1411*. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional.
- (1998). *Historia de la Ley N° 19589*. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.
- (2015). *Historia del Decreto N°98*. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional.
- Becker, G. S. (1993). *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education (A Third Edition)*. Chicago: Chicago University Press.
- Bellei, C. (2015). *El gran experimento. Mercado y privatización de la educación chilena*. Santiago: LOM.
- Bentley, A. (1908). *The Process of Government. A Study of Social Pressures*. Chicago: The Chicago University Press.
- Bertrand, M., Duflo, E., y Mullainathan, S. (2004). How Much Should We Trust Differences-in-Differences Estimates? *The Quarterly Journal of Economics* (119)(1), 249-275. Obtenido de EconPapers.
- Biblioteca del Congreso Nacional. (28 de Septiembre de 2018). *Junta de Gobierno. 11-09-1973 al 16 de Junio de 1974*. Obtenido de https://www.bcn.cl/historiapolitica/congreso_nacional/periodo_detalle?inicio=1973-09-11yfin=1974-06-16yperiodo=1973-1990ycam=Junta
- Bliss, Harry, y Russett, B. (1998). Democratic Trading Partners: The Liberal Connection, 1962-1989. *The Journal of Politics* (60)(4), 1126-1147.
- Bohle, D., y Greskovits, B. (2007). Neoliberalism, embedded neoliberalism and neocorporatism: Towards transnational capitalism in Central-Eastern Europe. *West European Politics* (30)(3), 443-466.
- Brady, H. E., y Collier, D. (2010). *Rethinking Social Inquiry: Diverse Tools, Shared Standards*. Maryland: Rowman y Littlefield.
- Bresser Pereira, L. C. (1995). Reformas económicas y crecimiento económico: eficiencia y política en América Latina. En J. M. Maravall, A. Przeworski, y L. C. Bresser Pereira,

- Las Reformas Económicas en las Nuevas Democracias: Un enfoque socialdemócrata*. Madrid: Alianza.
- Büchi, H. (2008). *La transformación económica de Chile. El modelo del progreso*. Santiago: El Mercurio - Aguilar.
- Bull, B. (2007). Trade liberalization and the spread of regulatory institutions: The case of Chile. *Regulation y Governance* (1), 372-384.
- (2008). Policy Networks and Business Participation in Free Trade Negotiations in Chile. *Journal of Latin American Studies* (40)(2), 195-224.
- Caballero Míguez, G. (2007). Nuevo institucionalismo en ciencia política, institucionalismo de elección racional y análisis político de costes de transacción. *RIPS: Revista de investigaciones políticas y sociológicas* (6)(2), 9-28.
- Cabezón, P. (1971). Antecedentes históricos de las importaciones y de la política comercial en Chile. *Cuadernos de economía*, 1-35.
- Campero, G., y Valenzuela, J. (1984). *El movimiento sindical en el Régimen Militar chileno, 1973 - 1981*. Santiago: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
- Campero, G. (1984). *Los gremios empresariales en el período 1970-1983*. Santiago: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
- (2003). La relación entre el Gobierno y los grupos de presión: El proceso de la acción de bloques a la acción segmentada. *Revista de Ciencia Política* (23) (2), 159-176.
- Capoccia, G., y Kelemen, R. D. (2007). The study of critical junctures: Theory, narrative, and counterfactuals in historical institutionalism. *World Politics* (59)(3), 341-369.
- Caramani, D. (2009). *Introduction to the Comparative Method with Boolean Algebra*. Thousands Oaks Series: Quantitative Applications in the Social Sciences: SAGE.
- Cardoso, F. H., y Falleto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina: un ensayo de interpretación sociológica*. Santiago: Siglo XXI Editores.
- Cattaneo, M., Idrobo, N., y Titiunik, R. (2018). *A Practical Introduction to Regression Discontinuity Designs: Volume II y II*. New York: (Monografía a ser publicada por Cambridge University Press) [<https://sites.google.com/site/matiasdcattaneo/publications>].
- CEPAL. (1990-2017). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.
- Chang, E., y Wen-Chin, W. (2016). Preferential Trade Agreements, Income Inequality, and Authoritarian Survival. *Political Research Quarterly* (69)(2), 281-294.
- Chang, H.-J. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective: Policies and Institutions for Economic Development in Historical Perspective (Anthem World Economics)*. London: Anthem Press.
- COCHILCO. (10 de Junio de 2019). *Comisión Chilena del Cobre*. Obtenido de Estadísticas de producción minera: <https://www.cochilco.cl/Paginas/Estadisticas/Bases%20de%20Datos/Producción-Minera.aspx>
- Collier, D., y Mahon, J. (1993). Conceptual "Stretching" Revisited: Adapting Categories in Comparative Analysis. *The American Political Science Review* (87)(4), 845-855.

- Collier, R., y Collier, D. (2002). *Shaping the Political Arena. Critical Junctures, the Labor Movement and Regime Dynamics in Latin America*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Coppedge, M. (1999). Thickening Thin Concepts and Theories: Combining Large N and Small in Comparative Politics. *Comparative Politics* (31)(4), 465-476.
- Creswell, J. (2003). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches (3th Edition)*. Thousands Oaks: SAGE.
- Crouch, C. (1993). A Theory of Exchange in Industrial Relations System. En C. Crouch, *Industrial Relations and European State Traditions* (págs. 24-49). New York: Oxford University Press.
- (2004). *Post-democracy*. Cambridge: Polity.
- (2009). Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. *The British Journal of Politics and International Relations* (11)(3), 382-399.
- (2011). *The Strange Non-Death of Neo-Liberalism*. Cambridge: Polity.
- (2017). *Can Neoliberalism Be Saved from Itself?* San Bernardino, California: Social Europe Edition.
- Cuevas, R. ((s/f)). Reformas de Mercado y Acuerdos Comerciales en América Latina (1970-2015). (*Manuscrito aceptado y en prensa en la Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*).
- (2014). Trans-Pacific Partnership: el complejo camino del siglo XXI. *Estudios Económicos* (31)(63), 25-56.
- (2016). Apertura comercial y transformaciones en el papel del Estado en la economía en América Latina (1970 -2014). *Revista de Gestión Pública*, Vol. V, No. 1, 121-142
- De Castro, S. (2003). Cita con la Historia. (P. Arancibia, Entrevistador)
- Díaz, J., Lüders, R., y Wagner, G. (2016). *La república en cifras: Chile 1810 - 1910*. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Diez Medrano, J. (2017). Beliefs and trade union support for trade liberalisation in the US and the UK: the AFL-CIO and the TUC compared. *Journal of International Relations and Development* (21)(1), 1-29.
- Dockendorff, A., y López, M. A. (2014). La irrupción de la Alianza del Pacífico: ¿Cambio en la agenda de la política exterior chilena? *Relaciones Internacionales* (23)(47), 143-164.
- Dominguez, J. (1997). Technopols: Ideas and Leaders in Freeing Politics and Markets in the 90s. En J. Dominguez, *Technopols, Freeing Politics and Markets in Latin America in the 1990's*. Pennsylvania: Pennsylvania University Press.
- Dornbusch, R., y Edwards, S. (1991). *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Drake, P. W. (1978). Corporatism and Functionalism in Modern Chilean Politics. *Latin American Studies* (10)(1), 83-116.
- Dür , A., y De Bièvre, D. (2007). Inclusion without Influence? NGOs in European Trade Policy. *Journal of Public Policy* (27) (1), 79-101.
- (2007). The Question of Interest Group Influence. *Journal of Public Policy* (27) (1), 1-12.

- Dür, A., Baccini, L., y Elsig, M. (2014). The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database. *Review of International Organizations* (9)(3), 353-375.
- Dür, A., Bernhagen, P., y Marshall, D. (2015). Interest Group Success in the European Union: When (and Why) Does Business Lose? *Comparative Political Studies* (48) (8), 951-983.
- Dür, A. (2008). Bringing Economic Interests Back into the Study of EU Trade Policy-Making. *The British Journal of Politics and International Relations* (10)(1), 27-45.
- Edwards, S. (1984). Estabilización con liberalización: diez años del experimento chileno con políticas de mercado libre 1973-1983. *Estudios Públicos* (14), 2-39.
- Elsig, M. (2007). The EU's Choice of Regulatory Venues for Trade Negotiations: A Tale of Agency Power? *Journal of Common Market Studies* (45)(4), 927-948.
- Emmenegger, P. (2011). Job security regulations in Western democracies: A fuzzy set analysis. *European Journal of Political Research* (50)(3), 336-364.
- Engel, E., Fischer, R., y Galetovic, A. (2000). El Programa Chileno de Concesiones de Infraestructura: Evaluación, Experiencias y Perspectivas. En F. Larraín, y R. Vergara, *La Transformación Económica de Chile* (págs. 201-245). Santiago: Centro de Estudios Públicos.
- Erne, R. (2017). Interest Groups. En D. Caramani, *Comparative Politics (4th Edition)* (págs. 245-249). New York: Cambridge University Press.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity .
- Evans, P., y Sewell, W. (2014). Policy Regimes, International Regimes and Social Effects. En P. A. Hall, y M. Lamont, *Social Resilience in the Neoliberal Area*. New York: Cambridge University Press.
- Fazio, H. (2004). *TLC: El amarre del modelo*. Santiago: LOM.
- Ffrench - Davis, R. (1973). *Políticas económicas en Chile. 1957-1970*. Santiago: CEPLAN, Ediciones Nueva Universidad.
- (1977). Pacto Andino y libre comercio. *Estudios Internacionales* (10) (38), 3 - 11.
- (2005). *Reformas para América Latina después del fundamentalismo neoliberal*. Santiago: CEPAL.
- (2014). *Chile. Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad (Quinta edición)*. Santiago: JC Saéz Editor.
- Fioretos, O. (2001). The Domestic Sources of Multilateral Preferences: Varieties of Capitalism in the European Community. En P. Hall, y D. Soskice, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (págs. 213-244). New York: Oxford University Press.
- Flick, U. (2017). Mantras and Myths: The Disenchantment of Mixed-Methods Research and Revisiting Triangulation as a Perspective. *Qualitative Inquiry* (23)(1), 46-57.
- Foxley, A. (1989). Bases para el desarrollo de la economía chilena: una visión alternativa. *Colección Estudios CIEPLAN* (26), 175-185.
- (1993). *Economía política de la transición*. Santiago: Dolmen.
- Gallagher, P. (2011). *The First Ten Years of WTO*. Gèneve: Cambridge University Press.
- Gamboa, R., Segovia, C., y Avendaño, O. (2016). Interest groups and policymaking: Evidence from Chile, 2006-2014. *Interest Groups y Advocacy* (5) (2), 141-164.

- Gamboa, R. (2008). Gobierno y empresarios en la formación de la política exterior chilena. El caso del Acuerdo de Asociación Chile - Unión Europea. *Cuadernos de Estudios Latinoamericanos* (3), 29-54.
- (2013). *Interest groups in foreign trade negotiations: Chile, Colombia and Peru in a comparative perspective*. Bern: SECO Working Paper 9/2013.
- Gárate, M. (2012). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago: Editorial Universidad Alberto Hurtado.
- Garretón, M. (1984). El estudio de los actores sociales: Un nota introductoria. En G. Campero, *Los gremios empresariales en el período 1970 - 1983*. Santiago: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
- (2002). La transformación de la acción colectiva en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 7-24.
- (2012). *Neoliberalismo corregido y progresismo limitado: Los gobierno de la Concertación en Chile, 1990 -2010*. Santiago: Arcis-CLACSO.
- Gartzke, E. (2007). The Capitalist Peace. *American Journal of Political Science* (5)(1), 166-191.
- (1998). Kant We All Just Get Along? Opportunity, Willingness and the Origins of the Democratic Peace? *American Journal of Political Science* (42)(1), 1-27.
- Gathii, J. (2001). The Neoliberal Turn in Regional Trade Agreements. *Washington Law Review* (86)(3), 421 - 474.
- Gelman , A., y Hill, J. (2017). *Data Analysis Using Regression and Multilevel/Hierarchical Models (17th printing)*. New York: Cambridge University Press.
- Glatz, A. (2013). *Grupos de Interés en Negociaciones Internacionales de Propiedad Intelectual*. Santiago: Tesis para optar al grado de Magíster en Estudios Internacionales, Universidad de Chile.
- Goertz, G. (2005). *Social Science Concepts. A user's guide*. Princeton: Princeton University Press.
- Goertz, G., y Mahoney, J. (2012). *A Tale of Two Cultures. Qualitative and Quantitative Research in the Social Sciences*. Princeton: Princeton University Press.
- Góngora, M. (1981). *Ensayo histórico sobre la noción de Estado en Chile*. Santiago: Editores La Ciudad.
- González-Bustamante, B., y Garrido - Vergara, L. (2018). Socialización, trayectorias y poscarrera de ministros en Chile, 1990-2010. *Política y Gobierno* (25)(1), 31-64.
- González-Bustamante , B. (2013). Factores de acceso y permanencia de la Élite Política Gubernamental en Chile (1990-2010). *Política* (51) (1), 119-153.
- Goode, W. (2007). *Dictionary of Trade Policy Terms*. New York: Cambridge University Press.
- Hachette, D. (2000). La reforma comercial. En F. Larrain, y R. Vergara, *La transformación económica de Chile* (págs. 295 - 338). Santiago: Centro de Estudios Públicos.
- Hall, P. A., y Lamont, M. (2013). *Social Resilience in the Neoliberal Era*. New York: Cambridge University Press.
- Hall, P. A., y Taylor, R. (1996). Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies* (44)(5), 936-957.

- Hall, P., y Soskice, D. (2001). An Introduction to Varieties of Capitalism. En P. A. Hall, y D. Soskice, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (págs. 1-68). New York: Oxford University Press.
- Hall, P., y Thelen, K. (2009). Institutional Change in Varieties of Capitalism. *Socio Economic Review* (7)(1), 7-34.
- Hall, P. (1986). *Governing the Economy. The Politics of State Intervention in Britain and France*. New York: Oxford University Press.
- (1993). Policy Paradigms, Social Learning, and the State: The Case of Economic Policymaking in Britain. *Comparative Politics* (25)(3), 275-296.
- (1986). The Conservative Experiment of Margaret Thatcher. En P. A. Hall, *Governing the Economy* (págs. 100 - 136). New York: Oxford University Press.
- (1992). The Movement from Keynesianism to Monetarism: Institutional Analysis and British Economic Policy in the 1970's. En S. Steinmo, K. Thelen, y F. Longstreth, *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis* (págs. 90-113). New York: Cambridge University Press.
- (2003). Aligning Ontology and Methodology in Comparative Research. En D. Reuschmeyer, y J. Mahoney, *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences* (págs. 373-404). New York: Cambridge University Press.
- (2010). Historical Institutionalism in Rationalist and Sociological Perspective. En J. Mahoney, y K. Thelen, *Explaining Institutional Change*. New York: Cambridge University Press.
- Harrel, F. E. (2001). *Regression Modeling Strategies: with applications to linear models, logistic regression, and survival analysis*. New York: Springer.
- Harvey, D. (2007). *A Brief History of Neoliberalism* . New York: Oxford University Press.
- Heidenheimer , A., y Langdon, F. (1968). *Business Associations and the Financing of Political Parties*. The Hague: Martinus Nijhoff.
- Henrik, H., Mavroidis, P. C., y Sapir, A. (2009). *Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements*. Bruselas: Bruegel Blue Print Series.
- Henriquez, M. J. (2014). *Viva la Verdadera Amistad. Franco y Allende (1970-1973)*. Santiago: Universitaria.
- Herreros, S. (2011). *The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American Perspective*. Santiago: CEPAL, Serie Comercio Internacional 106.
- Hicks, A. (2000). *Social Democracy and Welfare Capitalism: A Century of Income Security Politics*. Ithaca: Cornell University Press.
- Hirschmann, A. O. (1968). The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America. *The Quarterly Journal of Economics* (82)(1), 1-32.
- Hühne, Phillip, Meyer, B., Nunnenkamp, P., y Roy, M. (2015). Democracies Cooperate More: even where it threatens to bite? *Applied Economics Letters* (23)(11), 812-815.
- Huneus, C., Cuevas, R., y Hernandez, F. (2014). Los Centros Privados de Investigación Privados (Think Tank) y la oposición en el régimen autoritario chileno. *Revista Uruguay de Ciencia Política* (23)(1), 73-99.
- Huneus, C. (1985). *La Unión de Centro Democrático y la transición a la democracia en España*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas / Siglo XXI.

- (2001). El comportamiento político de los empresarios en Chile. *Prespectivas* (4)(2), 315-337.
- (2007). *El régimen de Pinochet*. Santiago: Sudamericana.
- (2014). *La democracia semisoberana*. Santiago: Taurus.
- Jaccard, J., y Turrisi, R. (2003). *Interaction effects in multiple regression*. Sage, No. 72.
- Jackson, G., y Deeg, R. (2006). *How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity*. Köln: MPIfG Discussion Paper No. 06/2.
- Johnson, R., Onwuegbuzie, A., y Turner, L. (2007). Toward a Definition of Mixed Methods Research. *Journal of Mixed Methods Research* (1)(2), 112-133.
- Katzenstein, P. (1985). *Small States in World Markets*. Ithaca: Cornell University Press.
- King, G., Keohane, R., y Verba, S. (1994). *Designing Social Inquiry Scientific Inference in Qualitative Research*. New Jersey: Princeton University Press.
- Krasner, S. (1984). Review: Approaches to the State: Alternative Conceptions and Historical Dynamics. *Comparative Politics* (16)(2), 223-246.
- Kreppel, A. (2017). Legislatures. En D. Caramani, *Comparative Politics (4th Edition)* (págs. 117-135). New York: Oxford University Press.
- Landerretche, O. (2014). La política económica y la ideología de estabilidad. En K. Sehnbruch, y P. Siavelis, *El balance. Política y políticas de la Concertación, 1990 - 2010*. Santiago: Catalonia.
- Larrain, F., y Asael, P. (1992). Integración comercial selectiva: el caso de Chile. *Revista del Centro de Estudios Públicos* (46), 135 - 161.
- Lehmbruch, G., y Schmitter, P. (1982). Introduction: Neo-corporatism in comparative perspective. En G. Lehmbruch, y P. C. Schmitter, *Patterns of Corporatist Policy-Making* (págs. 1-28). London: SAGE: Modern Politics Series (7).
- Liao, T. (1994). *Interpreting Probability Models. Logit, Probit and Other Generalized Linear Models*. Thousand Oaks, California: SAGE.
- Lijphart, A. (1971). Comparative Politic and the Comparative Method. *American Political Science Review* (65)(03), 682-693.
- (1975). II. The Comparable-Cases Strategy in Comparative Research. *Comparative Political Studies* (2)(2), 158-177.
- (2012). *Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries*. New Haven : Yale University Press .
- Lim, C., Elms, D., y Low, P. (2012). *Trans-Pacific Partnership: The Quest for a 21st Century Trade Agreement*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lipset, S. (1977). *El hombre político. Las bases sociales de la política*. Buenos Aires: Eudeba.
- Long, S., y Freese, J. (2014). *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*. College Station: Stata Press.
- Longest, K. C., y Vaisey, S. (2008). fuzzy: A program for performing qualitative comparative analyses (QCA) in Stata. *The Stata Journal* (8)(1), 79-104.
- López, D. (2015). *Las estrategias de desarrollo económico del sector público en Chile: El caso de la exportación de servicios a partir de 1990*. Santiago: Tesis conducente al grado de Doctor en Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

- López, D., y Muñoz, F. (12 de Agosto de 2012). *El inicio formal de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de Revista Puentes: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/el-inicio-formal-de-la-alianza-del-pac%C3%ADfico>
- Love, J. (1990). The Origins of Dependency Analysis. *Journal of Latin American Studies* (22)(1-2), 143-168.
- MacCallum, R., Widaman, K., Zhang, S., y Hong, S. (1999). Sample Size in Factor Analysis. *Psychological Methods* (4)(1), 84-99.
- Madariaga, A. (2017). Variedades de capitalismo y sus contribuciones al estudio del desarrollo en América Latina. *Política y Gobierno* (XXV) (2), 441-468.
- Mahoney, J., Kimball, E., y Koivu, K. (2009). The Logic of Historical Explanation in the Social Sciences. *Comparative Political Studies* (42)(1), 114-146.
- Mahoney, J., y Goertz, G. (2006). A Tale of Two Cultures: Contrasting Qualitative and Quantitative Research. *Political Analysis* (14) (3), 227-249.
- Mahoney, J., y Thelen, K. (2010). A Theory of Gradual Institutional Change. En J. Mahoney, y K. Thelen, *Explaining Institutional Change*. New York: Cambridge University Pres.
- Mahoney, J. (2001). *The legacies of liberalism: Path Dependence and Political Regimes in Central America*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Mansfield, E., Milner, H., y Pevehouse, J. (2008). Democracy, Veto Players and the Depth of Regional Integration. *World Economy* (31)(1), 67-96.
- Mansfield, E., y Milner, H. (2012). *Votes, Vetoes, and the Political Economy of International Trade Agreements*. Princeton: Princeton University Press.
- Martínez, J., y Díaz, A. (1996). *Chile. The Great Transformation*. Washington: The Brookings Institution / The United Nations Research Institute for Social Development.
- McMillan, S. (1997). Interdependence and Conflict. *Mershon International Studies Review* (41)(1), 33-58.
- Medel, R., y Somma, N. (2016). ¿Marchas, ocupaciones o barricadas? explorando los determinantes de las tácticas de la protesta en Chile. *Política y Gobierno* (23)(1), 163-199.
- Meller, P. (2013). *La Viga Maestra y el sueldo de Chile. Mirando el futuro con los ojos del cobre*. Santiago: Cieplan - Uqbar.
- Menges, C. C. (1966). Public Policy and Organized Business in Chile: A Preliminary Analysis. *Journal of International Affairs* (20)(2), 343-365.
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2000). *Veinticinco (25) años de ProChile*. Santiago: Ministerio de Relaciones Exteriores .
- Mitchell, M. (2012). *Interpreting and Visualizing Regression Models Using Stata*. College Station: Stata Press .
- Mitra, D. (1999). Endogenous Lobby Formation and Endogenous Protection: A Long-Run Model of Trade Policy Determination. *The American Economic Review* (89) (5), 1116-1134.
- Montero, C. (1990). La evolución del empresariado chileno: ¿surge un nuevo actor? *Colección Estudios CIEPLAN* (30), 91-122.
- (1997). *La revolución empresarial chilena*. Santiago: CIEPLAN / Dolmen.

- (1997). Relaciones Estado-empresarios en una economía global. El caso de Chile. *Nueva Sociedad* (151), 122-135.
- Morgan, S., y Winship, C. (2017). *Counterfactuals and Causal Inference (Second Edition, 9th printing)*. New York: Cambridge University Press.
- Morillo Remesnitzky, J. (2016). *Aperturismo y proteccionismo comercial en América Latina: un análisis comparado de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Panamá y Uruguay en el periodo 2003-2013*. Santiago: Tesis para optar al grado de Magíster en Estrategia Internacional y Política Comercial, Universidad de Chile.
- Morse, J. (1991). Approaches to qualitative-quantitative methodological triangulation. *Nursing Research* (40) (2), 120-123.
- Murillo, M. V. (2001). *Labor Unions, Partisan Coalitions, and Market Reforms in Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Nicolai, S. (2018). *Representación de intereses ante el poder ejecutivo chileno*. Santiago: Tesis para optar al grado de Magíster en Estudios Internacionales, Universidad de Chile.
- Nölke, A., y Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. *World Politics* (61)(4), 670-702.
- Nolte, D. (1985). Zur Strategie Konterrevolutionärer Eliten: Die Politik der Chilenischen Unternehmerverbände Während der Regierungszeit von Salvador Allende. *Jahrbuch für Geschichte. Von Staat, Wirtschaft und Gessellschaft*, 477-511.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- Novaro, M., y Palermo, V. (2003). *La dictadura militar (1976-1983): del Golpe de Estado a la restauración de la democracia*. Buenos Aires: Paidós.
- O'Donnell, G. (2009). *El Estado burocrático autoritario. Triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Prometeo.
- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Boston : Harvard University Press.
- Ominami, C., y Madrid, R. (1989). *La Inserción de Chile en los Mercados Internacionales*. Santiago: PROSPEL.
- Ortega, L. (2017). "La nueva SOFOFA", los orígenes del "gremialismo empresarial" y del "nuevo liberalismo" en Chile, 1951 y 1958. En M. Llorca-Jaña, y D. Barria, *Empresas y empresarios en la historia de Chile: 1930-2015* (págs. 199-233). Santiago: Universitaria.
- Ossandón, J., y Tironi, E. (2012). *Adaptación, La empresa chilena después de Friedman*. Santiago: Universidad Diego Portales.
- Oszlak, Ó. (2016). *La trama oculta del poder. Reforma agraria y comportamiento político de los terratenientes chilenos*. Santiago: LOM/USACH.
- Palma, J. (1978). Dependency: A Formal Theory of Underdevelopment or a Methodology for the Analysis of Concrete Situations of Underdevelopment? *World Development* (6)(7-8), 881-924.
- Pasquino, G. (2011). *Nuevo curso de Ciencia Política* . México: Fondo de Cultura Económica.

- Pérez-Liñán, A. (2015). El estudio comparativo: fundamentos y desarrollos existentes. En R. Castiglioni, y C. Fuentes, *Política Comparada sobre América Latina: Teorías, Métodos y Tópicos* (págs. 47-76). Santiago: Universidad Diego Portales.
- Pickup, M. (2015). *Introduction to Time Series Analysis*. Thousand Oaks: SAGE.
- Pierson, P. (2000). Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics. *The American Political Science Review* (94)(2), 251 - 267.
- (2004). *Politics in Time. History, Institutions, and Social Analysis*. Princeton: Princeton University Press.
- Pinto, A. (1959). *Chile, un caso de desarrollo frustrado*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Polacheck, S. (1997). Why Democracies Cooperate More and Fight Less: The Relationship Between International Trade and Cooperation. *Review of International Economics* (5)(3), 295-309.
- Porras, J. I. (2003). *La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político*. Santiago: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración. Serie Comercio Internacional (33).
- Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y alguno de sus problemas principales. *Desarrollo Económico* (26)(103), 479-502.
- Pribble, J. (2013). Creating Universalistic Social Policy. The Role of Policy Legacies, Electoral Competition and Party Character. En J. Pribble, *Welfare and Party Politics in Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Prieto Serigós, F. (2005). Services at WTO : a bumpy road. *Estudios Internacionales* (38) (150), 33-58.
- Przeworski, A. (1991). *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Putnam, R., Leonardi, R., y Nanetti, R. (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ragin, C. (2008). *Redesigning social inquiry: Fuzzy sets and beyond*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Ramos, C. (2009). *La transformación de la empresa chilena. Una modernización desbalanceada*. Santiago: LOM.
- Ravenhill, J. (2011). *Global Political Economy*. New York: Oxford University Press.
- Rehren, A. (1995). Empresarios, transición y consolidación democrática. *Revista de Ciencia Política* (XVII) (1-2), 5-61.
- Remmer, K. L. (1986). The Politics of Economic Stabilization: IMF Standby Programs in Latin America, 1954-1984. *Comparative Politics* (19)(1), 1-24.
- Reuschmeyer, D., y Mahoney, J. (2003). *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. New York: Cambridge University Press.
- Rhodes, R. (2008). Old Institutionalism. En S. Binder, R. Rhodes, y B. Rockman, *The Oxford Handbook of Political Institutions* (págs. 90-108). New York: Oxford University Press.
- Rihoux, B., y Ragin, C. C. (2009). *Configurational Comparative Methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques*. Thousand Oaks: SAGE: Serie: Applied Social Research Methods.
- Riquelme, C. (2016). El efecto "congelante" de los compromisos internacionales de Chile en materia de inversión extranjera durante la post-dictadura (1990-2015). En A. Pinol, y

- A. Samaniego, *Democracia versus neoliberalismo. 25 años de neoliberalismo en Chile* (págs. 114-129). Santiago: ICAL - CLACSO.
- Rodríguez Fisse, H., y Thomas, C. (2014). The Chilean big business lobby: a long-standing and major influence on public policy. *Journal of Public Affairs* (14) (3-4), 310-330.
- Rodrik, D. (2000). *Trade Policy Reform as Institutional Reform*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Rojas, G. (2000). *Historia del Gremialismo Empresarial*. Santiago: Confederación de la Producción y del Comercio.
- Rosende, F. (. (2007). *La Escuela de Chicago. Una mirada histórica a 50 años del Convenio Chicago/Universidad Católica. Ensayos en honor a Arnold C. Harberger*. Santiago: Ediciones Universidad Católica .
- Rubio Vollert, R. (2006). Lecciones de la política de vivienda en Chile. *Bitácora Urbano Territorial* (10) (1), 197-206.
- Rueschmeyer, D., Huber, E., y Stephens, J. (2015). Desarrollo capitalista y democracia: un marco teórico. En R. Castiglioni , y C. Fuentes, *Política comparada sobre América Latina: Teorías, métodos y tópicos* (págs. 171-229). Santiago: Universidad Diego Portales.
- Ruggie, John. (1982). International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization* (36)(2), 379-415.
- Ruiz, C., y Boccardo, G. (2015). *Los chilenos bajo el neoliberalismo*. Santiago: Nodo XXI - Desconcierto.
- Ruiz, C. (2019). *La política en el neoliberalismo. Experiencias latinoamericanas*. Santiago: LOM.
- Saézn, O. (2011). Cita con la Historia. (P. Arancibia Clavel, Entrevistador)
- Saéz, S., y Valdés, J. G. (1999). Chile y su política comercial "lateral". *Revista de la CEPAL* (67), 81-94.
- Sandelowski, M. (2000). Combining Qualitative and Quantitative Sampling, Data Collection, and Analysis Techniques in Mixed-Method Studies. *Research in Nursing y Health* (23)(2), 246-255.
- Sartori, G. (1970). Concept Misformation in Comparative Politics. *The American Political Science Review* (64)(4), 1033-1053.
- Scapini, J. C. (2006). *Los gremios empresariales en Chile*. Santiago: Tajamar Editores.
- Schmidt, V. S., y Thatcher, M. (2013). *Resilient Liberalism in Europe's Political Economy*. New York: Cambridge University Press.
- Schmitter, P. C., y Streeck, W. (1999). *The Organization of Business Interests: Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies*. Köln: MPIfG Discussion Paper 99/1.
- Schmitter, P. (1974). Still the Century of Corporatism? *The Review of Politics* (36)(1), 85-131.
- Schneider, B. R. (2004). *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Schneider, B. R. (2009). Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies* (41)(03), 553-575.

- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Schneider, C., y Wagemann, C. (2012). *Set - theoretic methods for the social sciences: A guide to qualitative comparative analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Schneider, V., y Grote, J. (2005). Introduction: Business Associations, Associative Order and Internationalization. En W. Streeck, J. Grote, V. Schneider, y J. Visser, *Governing Interests: Business Associations Facing Internationalism* (págs. 1-18). London: Routledge Studies in International Business and the World Economy.
- Segovia, C., y Gamboa, R. (2019). Neopluralismo “a la chilena”. Grupos de interés en el proceso legislativo. *Revista Ciencia Política* (39) (1), 25-47.
- Servicio de Impuestos Internos. (1 de Febrero de 2019). *Estadísticas de Empresa*. Obtenido de <http://www.sii.cl/estadisticas/empresas.htm>
- Shepsle, K. (2007). Estudiando las instituciones: algunas lecciones del enfoque de la acción racional. *Revista Uruguay de Ciencia Política* (16), 15-34.
- Silva, E. (1996). From Dictatorship to Democracy: The Business-State nexus in Chile's Economic Transformation. *Comparative Politics* (28)(3), 299-320.
- (1996). *The State and Capital in Chile. Business Elites, Technocrats, and Market Economics*. Boulder: Westview Press.
- (2009). *Challenging Neoliberalism in Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Silva, P. (1991). Technocrats and Politics in Chile: From the Chicago Boys to the CIEPLAN Monks. *Journal of Latin American Studies* (23)(2), 385-410.
- Smith, J., Shedd, D., y Murril, B. (2013). *Why Certain Trade Agreements Are Approved as Congressional - Executive Agreements Rather than Treaties*. Washington: Congressional Research Service 7-5700.
- SNA. (Junio de 2019). *Gremios Asociados*. Obtenido de <https://www.sna.cl/socios-sna/gremios-asociados/>
- SOFOFA. (2018/2019). *Memoria Anual 2018/2019*. Obtenido de <https://web.sofofa.cl/wp-content/uploads/2019/05/Memoria2018-2019.pdf>
- SOFOFA. (Junio de 2019). *Membresía*. Obtenido de <https://web.sofofa.cl/membresia/empresas-socias/>
- Solimano, A. (2012). *Chile and the Neoliberal Trap*. New York: Cambridge University Press.
- Stata. (2019). *xtreg, xtreg postestimation — Postestimation tools for*. Obtenido de Stata: <https://www.stata.com/manuals13/xtxtregpostestimation.pdf>
- Stokes, S. C. (2001). *Mandates and Democracy: Neoliberalism by Surprise in Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Stokes, S. C., Przeworski, A., y Buendia, J. (1997). Opinión pública y reformas de mercado: las limitaciones de la interpretación económica del voto. *Desarrollo económico* (37)(145), 31-56.
- Streeck, W., y Schmitter, P. (1985). Community Market, State and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order. *European Sociological Review* (1)(2), 119-138.

- Streeck, W., y Schmitter, P. (1991). From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interest in the Single European Market. *Politics y Society* (19)(2), 133-164.
- Streeck, W., y Thelen, K. (2005). Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies. En W. Streeck, y K. Thelen, *Beyond Continuity. Institutional: Change in Advanced Political Economies* (págs. 1-39). New York: Oxford University Press.
- Streeck, W., y Visser, J. (2006). Conclusion: Organized Business Facing Internationalization. En W. Streeck, *Governing Interests: Business Associations Facing Internationalism* (págs. 242-272). London: Routledge Studies in International Business and the World Economy.
- Streeck, W. (2012). How to Study Contemporary Capitalism? *European Journal of Sociology* (53)(1), 1-28.
- (2014). *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*. Berlin: Verso.
- Tarrow, Sidney. (2010). Bridging the Quantitative-Qualitative Divide. En H. E. Brady, y D. Collier, *Rethinking Social Inquiry. Diverse Tools, Shared Standards* (págs. 101-110). Maryland: Rowman y Littlefield Publishers.
- Teichman, J. A. (2001). *The Politics of Freeing Markets in Latin America: Chile, Argentina, and Mexico*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Thelen, K., y Steinmo, S. (1992). Historical Institutionalism in Comparative Analysis. En K. Thelen, S. Steinmo, y F. Longstreth, *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis* (págs. 1-32). New York: Cambridge University Press.
- Thelen, K., y Mahoney, J. (2015). *Advances in Comparative Historical Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Thelen, K. (2014). *Varieties of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity*. New York: Cambridge University Press.
- Thompson, B. (2004). *Exploratory and Confirmatory Factor Analysis. Understanding Concepts and Applications*. Washington: American Psychological Association.
- Tironi, E. (1985). ¿Por qué Chile necesita aranceles diferenciados? *Estudios Públicos N° 19*, 21-36.
- Traxler, F. (2010). The long-term development of organised business and its implications for corporatism: A cross-national comparison of membership, activities and governing capacities of business interest associations, 1980–2003. *European Journal of Political Research*, 151-173.
- Undurraga, T. (2012). Transformaciones sociales y fuentes de poder del empresariado chileno (1975-2010). *Ensayos de economía* (22)(41), 201-225.
- (2014). *Divergencias. Trayectorias del Neoliberalismo en Argentina y Chile*. Santiago: Universidad Diego Portales.
- Urquidí, V. H. (2005). *Otro Siglo Perdido. Las Políticas de Desarrollo en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Valdés, J. G. (1998). *Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile*. New York: Cambridge University Press.
- Varas, A., Castillo, I., Díaz-Romero, P., y Jáksic, I. (2012). *La democracia frente al poder (Chile 1990 - 2010)*. Santiago: Catalonia.

- Velasco, A., y Tokman, M. (1993). Opciones para la política comercial chilena en los 90. *Estudios Públicos* (52), 53-99.
- Vergara, P. (1984). *Auge y caída del neoliberalismo en Chile: un estudio sobre la evolución ideológica del régimen militar*. Santiago: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Documento de Trabajo).
- Villa, J. (2016). diff: Simplifying the estimation of difference-in-differences treatment effects. *The Stata Journal* (16)(1), 52-71.
- von Bülow, M. (2010). *Building transnational networks: civil society and the politics of trade in the Americas*. New York: Cambridge University Press.
- von Hayek, F. (1976). *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wagemann, C. (2005). Private Interest Governments are Dead. Long Live Private Interest Governments? Lessons from Swiss Cows. *Swiss Political Science Review* (Volume11), (Issue3), 1-25.
- (2012). *Breakdown and Change of Private Interest Governments*. New York: Routledge
- Weyland, K. (2008). Toward a New Theory of Institutional Change. *World Politics* (60)(2), 281-314.
- Whener, L. (2011). El frenesí de Chile por los Tratados de Libre Comercio. *Revista de Ciencia Política* (31)(2), 207-226.
- Williamson, J. (2009). A Short History of the Washington Consensus. *Law and Business Review of the Americas*, 7-15.
- Wilson, G. (1985). *Business and Politics. A Comparative Introduction*. London: MacMillan.
- Winn, P. (2004). *Tejedores de la revolución: los trabajadores de Yarur y la vía chilena al socialismo*. Santiago: LOM.
- Wooldridge, J. (2009). *Introductory Econometrics. A modern approach (4th Edition)*. Mason, USA: South . Western. Cengage LEarning.
- World Bank Group. (2017). *World Development Indicators*. Obtenido de World Bank Group: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>
- World Bank Group. (25 de Junio de 2018). *World Integrated Trade Solutions Database*.
- WTO. (2009). *Trade Policy Review of Chile Trade Policy Review*. Geneve: World Trade Organization.
- (2010). *World Trade Report: Trade in natural resources*. Geneve: World Trade Organization.
- (2011). *World Trade Report: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*. Geneve: World Trade Organization.
- (2015). *Trade Policy Review*. Geneve: World Trade Organization.
- Yong, A., y Pearce, S. (2013). A Beginner's Guide to Factor Analysis: Focusing on Exploratory Factor Analysis. *Tutorials in Quantitative Methods for Psychology* (9)(2), 79-94.