

DOCUMENTOS DE TRABAJO RIMISP

Documento de Trabajo N° 19
Serie Estudios Territoriales

Las Políticas de Desarrollo Productivo en Chile 1990 y 2012

Graciela Moguillansky, Eduardo Ramírez y Andrea Furnaro

Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo

Agosto 2013




Las Políticas de Desarrollo Productivo en Chile 1990 y 2012

Este documento es el resultado del programa Cohesión Territorial para el Desarrollo, coordinado por Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. Se autoriza la reproducción parcial o total y la difusión del documento sin fines de lucro y sujeta a que se cite la fuente. Más información en: www.rimisp.org/ctd

This document is a product of the Territorial Cohesion for Development Program, coordinated by Rimisp – Latin American Center for Rural Development. We authorize the non-for-profit partial or full reproduction and dissemination of this document, subject to the source being properly acknowledged. More information: www.rimisp.org/ctd

Cita:

Moguillansky, G.; Ramírez, E.; y Furnaro, A. 2013. “Las Políticas de Desarrollo Productivo en Chile 1990 y 2012”. Documento de Trabajo N°19. Serie Estudios Territoriales. Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo. Rimisp, Santiago, Chile.



La serie Documentos de Trabajo es una publicación de Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, que divulga trabajos de investigación, de carácter preliminar, realizados por profesionales de esta institución.

Su objetivo es aportar al debate de tópicos que apoyen el desarrollo rural latinoamericano.

Tanto el contenido de los Documentos de Trabajo, como también los análisis y conclusiones que de ellos se deriven, son de exclusiva responsabilidad de su(s) autor(es).

Documentos de Trabajo de Rimisp
Working Papers of Rimisp

Chile: Huelén 10, piso 6, Providencia. Santiago, Chile · Código Postal 7500617 · Teléfono: +56-2-22364557 · Fax: +56-2-22364558

Ecuador: Pasaje Guayas E3-130 (esquina Amazonas), edificio Pastor, primer piso. Quito, Ecuador · Teléfonos: +59-3-2-2273870 · 2273991

Las Políticas de Desarrollo Productivo en Chile 1990 y 2012

AUTORES: Graciela Moguillansky, Eduardo Ramírez y Andrea Furnaro

RESUMEN

El siguiente informe presenta las principales políticas de desarrollo productivo que se han dado en Chile desde los años 90 hasta la actualidad. Además indica cómo éstas políticas han repartido su gasto según esquemas regionales. Como finalidad se busca orientar acerca de cómo las políticas han incidido en las brechas sociales entre los territorios de Chile.

Palabras clave: políticas públicas, regiones, territorios, brechas, desarrollo productivo, economía.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. POLÍTICA DE DESARROLLO PRODUCTIVO EN CHILE Y EL DESARROLLO TERRITORIAL.....	5
III. PATRONES REGIONALES DE GASTO EN LAS POLITICAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO	16
IV. CONCLUSIONES.....	18
BIBLIOGRAFÍA.....	19

I. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este documento es presentar las principales políticas de desarrollo productivo que se han dado en Chile entre 1990 y la actualidad y la manera como estas políticas han distribuido su gasto según patrones regionales. Esto con la finalidad de orientar un futuro análisis sobre la contribución de estas políticas en el cierre de las brechas regionales en Chile durante el periodo estudiado. Para esto, vamos a entender por políticas de desarrollo productivo aquellas que dicen relación con la inversión extranjera, la inversión pública, las políticas de fomento y de innovación de la Corporación de Fomento Productivo (Corfo) y las políticas de capacitación laboral del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence).

Para analizar las brechas regionales, nos centraremos en tres indicadores: salarios, empleo y productividad.

Cuadro 1. Ingreso autónomo per cápita, tasa de desempleo y productividad según región

Región	Ingreso Autónomo per cápita 2011 (1)		Variación del I.A. per cápita 1990-2011		Tasa de desempleo		Productividad (2)	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Tasa 2012	Variación 1990-2012	2011	Variación 1990-2011
I	193.234	133.361	0,4	0,9	4,9%	-0,37	14,7	0,4
II	266.944	175.918	1,2	1,5	4,9%	-0,42	37,4	0,3
III	204.442	135.546	0,6	1,1	4,8%	-0,57	20,1	1,3
IV	158.673	107.276	0,9	1,2	6,0%	-0,43	10,2	0,6
V	185.583	116.604	0,9	1,1	7,3%	-0,19	10,0	0,3
VI	169.779	120.910	0,9	1,2	5,8%	-0,06	11,6	0,5
VII	150.845	97.492	0,5	1,0	6,0%	-0,29	8,3	1,1
VIII	163.558	96.116	0,9	1,1	8,1%	0,13	9,5	0,5
IX	157.620	85.576	0,7	0,9	7,2%	0,76	5,5	0,7
X	168.911	102.052	0,6	1,0	4,5%	0,61	7,0	0,6
XI	256.846	146.550	1,4	1,5	4,2%	0,50	8,4	0,8
XII	277.108	166.969	1,1	1,2	3,8%	-0,05	10,8	-0,1
RM	270.414	140.619	1,3	1,3	6,6%	-0,24	14,4	0,7
Nacional	215.069	122.854	1,0	1,2	6,4%	-0,18	13,9	0,7

(1) Valores expresados en pesos de 2008

(2) Calculada como PIB/número de ocupados. Valores expresados en millones de pesos 2008

En el Cuadro 1 podemos ver que los valores del ingreso autónomo per cápita varían bastante entre regiones, siendo la VII, VIII y IX las regiones que presentan no sólo menores medias sino también menores medianas en el año 2011. Si bien entre 1990 y 2011 todas las regiones presentan un crecimiento

de las medias y las medianas de los ingresos autónomos per cápita, tiende a ser menor en regiones como la I y la IX.

Respecto a la productividad, en el Cuadro 1 es posible notar que la IX y la X región son las que menos productividad presentan, pese a lo cual están entre las 5 regiones en las que las tasas de crecimiento de la productividad entre 1990 y 2011 fue mayor. Al observar las tasas de desempleo en las regiones se puede observar que la VIII, IX, X y XI son las únicas regiones que aumentaron dichas tasas entre 1990 y 2011. Pese a lo anterior son las regiones V, VIII y IX las que mayores tasas de desempleo presentan en el 2011.

La distribución desigual del ingreso es uno de los problemas más importantes de la sociedad chilena (Arellano, 2004; Larrañaga y Herrera, 2008), aunque algunos autores como Beyer (2011), tienden a presentar una mirada más optimista de su disminución en el tiempo. Datos reportados por el Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN), informan que el índice 10/10 de ingreso autónomos, que muestra la brecha de ingreso entre el ingreso medio del 10% más rico y el 10% más pobre, prácticamente no varía entre 1990 y 2006, siendo de 30,1 y 31,3 respectivamente. Esta brecha de ingresos implica que existen enormes diferencias de bienestar de los hogares que se explican por desiguales dotaciones de capital humano o productivo. Sin embargo muy poca atención se ha puesto en la desigualdad geográfica o territorial como un factor adicional de desigualdad.

El problema de la desigualdad territorial toma relevancia cuando se observa que pese al crecimiento que ha experimentado la economía chilena en las últimas décadas (Infante y Sunkel, 2009), a nivel regional aparecen importantes disparidades (Brida, London y Rojas 2012). En este sentido, a pesar del crecimiento experimentado a nivel de país, la fuerte primacía de la región metropolitana se mantiene con firmeza (Atienza y Aroca 2012). La concentración del producto en la región metropolitana se ha explicado por la mayor atracción que ésta, y sobre todo la ciudad de Santiago, ha ejercido como lugar de localización de los principales nodos de las redes económicas globales como a su vez de muchas de las actividades productivas orientadas al mercado interno. Distintos factores relacionados con mejores condiciones y mayores facilidades que otorga a estas actividades económicas la región metropolitana, permiten explicar esta atracción (De Mattos, 2002). Este disímil crecimiento regional determina que una proporción importante de la desigualdad en Chile se explique por las disparidades territoriales. Ramírez et al (2010) determinan en un análisis de descomposición de la desigualdad, con información intercensal y estimaciones de área pequeña, que el 27% de la desigualdad es explicada por las diferencias entre territorios, medidas en dicho estudio a nivel comunal.

Para dar respuesta a este problema de distribución de ingresos en Chile se identifican dos grandes líneas de pensamiento. La primera, busca a través del diseño de instituciones pertinentes asegurar el funcionamiento de los mercados, de manera que los agentes económicos asignen los recursos existentes en la economía en base a sus costos de oportunidad y las preferencias de firmas y consumidores. En esta línea de trabajo, se sostiene que el equilibrio al que se llega a través del mercado es óptimo y, entre otras cosas, se asume que la heterogeneidad está internalizada en el costo de oportunidad de los factores de producción. Por lo tanto las políticas públicas deben ser territorialmente neutras (Braun, 1989) y en el largo plazo las diferencias territoriales tenderían a desaparecer, por ejemplo las diferencias urbano – rurales (World Bank, 2008). En este esquema el rol de las políticas públicas consiste en dotar al sistema de instituciones pro mercado, como por ejemplo la independencia del Banco Central, legislación laboral flexible, derechos de propiedad, etc. Un segundo rol entregado al estado es el de apoyar a quienes por sus condiciones particulares no pueden participar adecuadamente o enfrentan fallas de los mercados. Ambas estrategias no requieren de marcos conceptuales y operativos que permitan la elaboración de políticas diferenciadas, ni en las personas y menos en los territorios. A lo más se requiere instrumental para la focalización de lo que se llama política social.

La segunda corriente reconoce la importancia del mercado como una eficiente estrategia de asignación de recursos escasos, sin embargo, también reconoce la importancia de las políticas públicas específicas a regiones particulares como herramienta fundamental para un desarrollo armónico. Por ejemplo el desarrollo de algunas regiones puede ser en parte obtenido a expensas de otras regiones o áreas periféricas producto de economías de aglomeración (Fujita y Thisse, 2002). De esta manera no solo se reconocen diferencias entre individuos para participar con todas sus potencialidades en los mercados, sino que también diferencias territoriales (Agostini et al, 2007, 2008; Delgadillo, 2008). Dar cuenta de estas diferencias territoriales es una necesidad para respaldar políticas diferenciadas e incluso los procesos de descentralización y traspaso de competencias (Rodríguez-Poze, 2004). A su vez la heterogeneidad territorial puede ser el producto de diferencias en las características físico biológicas, de infraestructura, cercanía a mercados e instituciones locales que soportan las transacciones a nivel local, la capacidad financiera de los gobiernos sub nacionales, etc. Reconocer la heterogeneidad espacial es un paso previo pero esencial para un adecuado despliegue de políticas orientadas al desarrollo económico equilibrado regionalmente en el país.

Chile se caracteriza por poseer un mapa productivo muy zonificado, dada la distribución de recursos naturales que delimita ciertas áreas geográficas. A esto debe agregarse el hecho de que los diferentes sectores o ramas de su

actividad económica presentan niveles de productividad sumamente dispares, donde por ejemplo el promedio de la productividad de la minería es 15 veces superior al registrado en la agricultura (Infante y Sunkel 2009). Lo anterior permite explicar que en Chile ciertas áreas geográficas concentren el crecimiento económico, como ocurre con la II región donde yace la gran minería del cobre. Así, cuando se observa el PIB per cápita, la región metropolitana deja de ser la predominante, quedando por debajo de la I, la II, la III y muchas veces de la XII región. Sin embargo, si bien al comparar los PIB per cápita estas regiones superan a la región metropolitana, ninguna presenta un ingreso promedio de sus trabajadores superior al de dicha región (Aroca, 2009). En la región metropolitana se ha concentrado el crecimiento de las actividades secundarias y terciarias. Como han planteado algunos autores, existe una relación entre los patrones de especialización con los niveles de ingreso de las economías, siendo los países más ricos los que muestran una mayor especialización en los sectores servicios e industria, con una participación mucho más baja del sector agricultura (Álvarez y Fuentes 2004). Desde esta perspectiva, sólo la región metropolitana estaría avanzando según estos parámetros, quedando el resto de las regiones relegadas a las actividades primarias.

Tomando en consideración lo anterior, resulta relevante cuestionarse el rol de las políticas de desarrollo productivo en la disminución de estas brechas regionales, especialmente desde la década de 1990. Este análisis es importante por dos razones, la primera por ser prácticamente el conjunto de políticas que el estado de Chile ha aplicado para favorecer la competitividad y, en segundo lugar, por ser políticas sin consideración del territorio como aproximación para su implementación, siendo en su diseño orientadas a la demanda y pensadas para corregir fallas de mercado identificadas por el agente público, es decir neutrales sectorial y territorialmente hablando.

En el siguiente apartado se presenta una descripción sintética de las principales políticas de desarrollo productivo que se han dado en Chile entre 1990 y la actualidad, donde se analiza su posible relación con el desarrollo territorial. En el tercer apartado se presenta un análisis de los gastos vinculados a dichas políticas de desarrollo productivo, para poder ver en qué medida su ejecución respondió a ciertos patrones regionales y si es así bajo qué criterios respondió a ellos. Finalmente se presentan algunas conclusiones que intentarán reconocer la relevancia de este conjunto de políticas de desarrollo productivo en la mantención o disminución de las brechas regionales de crecimiento, empleo y productividad a pesar de ser políticas neutrales desde el punto de vista territorial.

II. POLÍTICA DE DESARROLLO PRODUCTIVO EN CHILE Y EL DESARROLLO TERRITORIAL

Evaluar la incidencia de la política de desarrollo productivo en la evolución económica regional en Chile presenta cierta dificultad. A pesar que Chile tuvo en los últimos 20 años una política de fomento productivo, competitividad e innovación, el problema surge principalmente por la carencia de una estrategia regional, con programas e instrumentos articulados en torno a ésta. Como se analiza en Devlin y Moguillansky (2010) la estrategia de transformación productiva y una institucionalidad adecuada para su implementación fue fundamental en los países de industrialización tardía, al avanzar en el desarrollo. La prueba está en la República de Corea que recientemente se ha planteado reducir las brechas económicas entre las regiones, a partir de una estrategia focalizada en éstas (OECD 2012).

En el caso de Chile, los instrumentos orientados específicamente a las regiones fueron algo excepcional, discontinuos y tardíos, por lo que es preciso tomar en cuenta el contexto en que éstos actuaron, sin dejar de lado los instrumentos neutros que ciertamente incidieron en los sectores productivos regionales. Para ello es preciso mencionar que durante las últimas dos décadas la política de desarrollo productivo en Chile respondió al modelo de crecimiento liderado por las exportaciones, basado en las ventajas competitivas del país, las que se traducen en productos: mineros, agroindustriales, frutícolas, vitivinícola, forestales, de la pesca y acuicultura. Hasta hoy estos productos representan más del 90% de la canasta de exportaciones chilenas.

Este tipo de políticas se enmarca en una concepción del estado subsidiario, que prioriza una intervención limitada, destinada a superar determinadas fallas de mercado. Desde luego dentro de este marco al menos a nivel discursivo, no se identifican las disparidades de crecimiento entre regiones como un problema que las políticas públicas deban corregir, en última instancia, dichas disparidades son señales que el mercado entrega para que los agentes tomen decisiones óptimas, por ejemplo que las familias migren a regiones donde las remuneraciones son mejores.

Así mismo debemos considerar que el modelo de desarrollo exportador chileno surgió a partir de la crisis de la deuda externa de comienzos de los 80, por lo que las políticas en su inicio tuvieron tanto el objetivo de remontar la crisis como el de instaurar un nuevo modelo de crecimiento (Moguillansky 1999). Las principales medidas tomadas entonces fueron: la devaluación tendiente a mantener un tipo de cambio alto como estímulo fundamental al sector exportador; la reforma tributaria de 1984 para incentivar la inversión (Marfan 1984); el DL 600 sobre inversión extranjera promulgado en 1974, vigente hasta

nuestros días, al que se sumaron nuevos incentivos, como el denominado capítulo XIX, que resultó una fórmula eficaz para la apropiación de activos (French-Davis 1990); una nueva fase de privatizaciones de empresas productivas y bancos que habían sido intervenidos en la crisis para evitar su quiebra (Castillo y Álvarez 1994). Cabe señalar que estas dos últimas políticas resultaron fundamentales para la reestructuración de los grupos económicos. A ello se sumó en 1986 la profundización del mercado de capitales, con la autorización a los Fondos de Pensiones de invertir en instrumentos de oferta pública de empresas (bonos y acciones) aprobadas por la Comisión Calificadora de Riesgos, en un principio en las denominadas “empresas con historia”, requisito levantado en 1992 (Véase Arrau 1996).

A lo anterior se añade la política de promoción de exportaciones a partir de 1985, consistente en una serie de incentivos algunos generales y otros más específicos para bienes no tradicionales, como el reintegro simplificado de impuestos a las exportaciones menores; la suspensión del pago del arancel y del impuesto sobre el valor agregado para los insumos importados y pago diferido de derechos de aduanas por la importación de bienes de capital. Finalmente se debe considerar la labor de ProChile que permitió cofinanciar misiones comerciales y de prospección de productos, participación en seminarios y ferias internacionales, promover el establecimiento de puntos de ventas todo lo cual en los años 90 fue vital para facilitar el afianzamiento de una estructura productiva y de contactos altamente valorada por los sectores productivos.

Podemos señalar que esta política de desarrollo productivo fue promovida entre 1985 y 1989, de manera selectiva por parte del estado hacia los sectores exportadores de recursos naturales. La estrategia consideró distintos aspectos fundamentales para el fortalecimiento del modelo: en primer lugar dio impulso a la reconstitución de los grupos económicos, fuertemente golpeados por la crisis de la deuda externa; en segundo lugar generó incentivos para la acumulación de capital a partir del ahorro interno y externo; en tercer lugar incidió en precios relativos – específicamente el tipo de cambio– y finalmente promovió la red de contactos requerida para proyectar los productos chilenos al mundo. Este fue un paquete de medidas articuladas en torno al fortalecimiento de las grandes empresas de los grupos económicos para su proyección en los mercados externos, que no tuvo equivalencia en las décadas posteriores, pero que incidió en los resultados de los años 90, con el retorno de la democracia.

Desde 1990 Chile inicia un período de “transición política”, y desde la óptica económica se mantiene la apuesta por el modelo de desarrollo exportador y de conquista de los mercados externos y priorizando la estabilidad económica y el equilibrio de los fundamentos: balance fiscal, balanza de pagos e inflación. Esta estrategia se fundó en un consenso político y económico entre el sector público

y el privado, especialmente la elite económica dominante. En materia de política de desarrollo productivo, se decidió no restablecer prioridades sectoriales ni regionales, asumiendo un enfoque neutro. Los sucesivos gobiernos se focalizaron en a) mejorar la competitividad del país impulsando fuertemente el desarrollo de la infraestructura: puertos, aeropuertos, carreteras, electricidad, telecomunicaciones y sobre todo en el primer período, defendiendo un tipo de cambio alto y estable; b) profundizando el sistema financiero con las sucesivas reformas al mercado de capitales orientados a financiar proyectos de inversión de más largo plazo; c) Con la firma de los tratados de libre comercio, con EEUU y Europa y luego con Asia Pacífico y otros países se pretendió fortalecer el desarrollo del modelo exportador, con la idea que no solo permitiría la diversificación del destino de las exportaciones, sino que también de los productos. En el Cuadro 1 podemos ver los montos de inversión extranjera según región entre 1990 y 2008.

Cuadro 1. Inversión extranjera según región en miles de dólares nominales (1990-2008)

	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008
I	9.928 (1%)	274.771 (31%)	179.277 (8%)	241.808 (7%)	709.476 (15%)	3.377 (0%)	91.597 (3%)	114.958 (12%)	17.145 (1%)	6.478 (0%)
II	367.330 (31%)	39.575 (4%)	1.014.193 (45%)	672.703 (19%)	951.377 (21%)	126.122 (13%)	725.567 (26%)	134.242 (13%)	317.069 (20%)	1.000.270 (31%)
III	225.454 (19%)	85.334 (10%)	245.471 (11%)	110.895 (3%)	46.382 (1%)	52.059 (5%)	103.400 (4%)	40.550 (4%)	673.170 (43%)	1.518.799 (47%)
IV	12.234 (1%)	4.619 (1%)	184.837 (8%)	15.312 (0%)	505.425 (11%)	83.762 (9%)	18.000 (1%)	18.400 (2%)	9.508 (1%)	9.000 (0%)
V	256 (0%)	22.116 (2%)	10.178 (0%)	3.200 (0%)	19.605 (0%)	6.559 (1%)	190.469 (7%)	83.855 (8%)	3.369 (0%)	70.783 (2%)
VI	1.821 (0%)	2.322 (0%)	22.930 (1%)	127.594 (4%)	2.512 (0%)	3.403 (0%)	1.121 (0%)	37.859 (4%)	38.835 (3%)	141.634 (4%)
VII	5.911 (1%)	26.047 (3%)	57.291 (3%)	9.143 (0%)	67.976 (1%)	9.321 (1%)	56.239 (2%)	47 (0%)	107 (0%)	3.098 (0%)
VIII	12.565 (1%)	18.234 (2%)	37.900 (2%)	95.170 (3%)	71.930 (2%)	94.604 (10%)	82.976 (3%)	42.280 (4%)	99.878 (6%)	22.291 (1%)

IX	33.428 (3%)	6.686 (1%)	4.570 (0%)	3.664 (0%)	447 (0%)	2.960 (0%)	13 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
X	12.679 (1%)	15.245 (2%)	10.075 (0%)	6.080 (0%)	36.965 (1%)	110.680 (12%)	29.796 (1%)	227 (0%)	6.000 (0%)	35.998 (1%)
XI	314 (0%)	2.291 (0%)	1.480 (0%)	4.930 (0%)	23.067 (1%)	7.737 (1%)	4.531 (0%)	5.640 (1%)	4.000 (0%)	0 (0%)
XII	3.118 (0%)	1.156 (0%)	5.498 (0%)	218.635 (6%)	104.881 (2%)	48.949 (5%)	304 (0%)	250.351 (25%)	1.430 (0%)	0 (0%)
RM	493.525 (42%)	395.428 (44%)	503.019 (22%)	2.063.126 (58%)	2.069.668 (45%)	411.267 (43%)	1.494.583 (53%)	267.072 (27%)	380.608 (25%)	431.505 (13%)
Total	1.178.563 (100%)	893.824 (100%)	2.276.719 (100%)	3.572.260 (100%)	4.609.711 (100%)	960.800 (100%)	2.798.596 (100%)	995.481 (100%)	1.551.119 (100%)	3.239.856 (100%)

Elaboración propia a partir de datos del Comité de Inversiones Extranjeras

Esta estrategia de impulso económico orientado al desarrollo de las exportaciones, destinó importantes recursos al desarrollo de inversiones públicas que generaran bienes públicos conducentes a apoyar este proceso. La asignación de estos recursos siguió una distribución regional como la que se muestra en el Cuadro 2.

Cuadro 2. Inversión pública efectiva según región en cientos de millones de pesos de 2008 (1990-2011)¹

	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008	2011
I	24 (4%)	49 (5%)	54 (3%)	72 (4%)	87 (5%)	73 (3%)	97 (3%)	198 (5%)
II	21 (4%)	42 (4%)	64 (4%)	71 (4%)	71 (4%)	76 (4%)	135 (5%)	147 (4%)
III	16 (3%)	34 (3%)	46 (3%)	55 (3%)	44 (3%)	63 (3%)	83 (3%)	105 (3%)
IV	22 (4%)	47 (5%)	92 (6%)	126 (8%)	95 (6%)	102 (5%)	137 (5%)	151 (4%)
V	85 (15%)	116 (11%)	165 (10%)	129 (8%)	128 (8%)	158 (7%)	279 (10%)	317 (9%)
VI	37 (6%)	75 (7%)	89 (5%)	92 (6%)	79 (5%)	82 (4%)	173 (6%)	232 (6%)
VII	37 (6%)	92 (9%)	106 (6%)	116 (7%)	115 (7%)	134 (6%)	209 (7%)	359 (10%)
VIII	61 (10%)	129 (12%)	185 (11%)	247 (15%)	211 (13%)	268 (13%)	310 (11%)	598 (17%)
IX	34 (6%)	79 (8%)	120 (7%)	133 (8%)	126 (8%)	142 (7%)	216 (7%)	243 (7%)
X	40 (7%)	71 (7%)	135 (8%)	139 (8%)	126 (8%)	142 (7%)	267 (9%)	388 (11%)
XI	11 (2%)	25 (2%)	37 (2%)	54 (3%)	47 (3%)	45 (2%)	60 (2%)	81 (2%)
XII	12 (2%)	30 (3%)	42 (3%)	63 (4%)	66 (4%)	45 (2%)	81 (3%)	91 (3%)
RM	180 (31%)	257 (24%)	509 (31%)	358 (22%)	428 (26%)	776 (37%)	865 (30%)	694 (19%)
Total	582 (100%)	1048 (100%)	1644 (100%)	1655 (100%)	1622 (100%)	2105 (100%)	2911 (100%)	3606 (100%)

Elaboración propia a partir de datos del Banco Central

A todo lo anterior se debe agregar el accionar de la CORFO, agencia gubernamental dependiente administrativamente del Ministerio de Economía y cuyo foco fue nivelar la cancha para las pequeñas y medianas empresas, a través de las políticas de fomento productivo y la innovación (Muñoz 2009; Rivas 2012; Ramírez et al 2010). Para ello fueron diseñados instrumentos orientados a combatir las fallas de mercado, disminuyendo las asimetrías de información; las brechas de acceso al crédito entre PYMES y grandes empresas; reducir los costos de transacción y posteriormente las externalidades asociadas a la innovación.

¹ La Inversión Pública Efectiva incluye: la continuación y ampliación de obras; la construcción de obras nuevas; proyectos de conservación, mantención y reparaciones mayores de obras y las obligaciones devengadas por estos conceptos, al 31 de diciembre del año anterior de acuerdo a la Ley de Presupuestos del Sector Público.

En el cuadro 3 podemos ver la evolución de los gastos de la Corfo según región según dos fuentes, donde se puede observar cierta tendencia al aumento del presupuesto en casi todas las regiones.

Cuadro 3: Inversión en Fomento Productivo según región en millones de pesos de 2008 (2002-2012) ²

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	678 (2%)	1.095 (3%)	1.008 (3%)	1.165 (3%)	1.163 (3%)	1.192 (3%)	972 (4%)	817 (4%)	917 (4%)	1.179 (4%)	1.885 (6%)
II	1.978 (5%)	1.680 (5%)	1.822 (5%)	1.662 (4%)	1.221 (3%)	952 (2%)	599 (2%)	473 (2%)	622 (3%)	686 (3%)	905 (3%)
III	1.735 (5%)	1.453 (4%)	1.322 (4%)	1.617 (4%)	1.276 (3%)	1.613 (4%)	934 (4%)	812 (3%)	889 (4%)	1.217 (5%)	1.464 (5%)
IV	2.205 (6%)	2.232 (7%)	2.282 (7%)	2.320 (6%)	2.121 (6%)	1.783 (5%)	1.008 (4%)	999 (4%)	1.011 (4%)	1.663 (6%)	2.483 (8%)
V	4.552 (12%)	4.167 (12%)	3.829 (11%)	4.412 (12%)	4.247 (11%)	3.723 (9%)	2.150 (9%)	2.359 (10%)	2.694 (11%)	3.053 (12%)	3.352 (11%)
VI	3.166 (8%)	2.699 (8%)	2.797 (8%)	3.833 (10%)	2.983 (8%)	3.090 (8%)	1.795 (7%)	1.682 (7%)	1.671 (7%)	2.245 (9%)	3.329 (11%)
VII	2.777 (7%)	2.449 (7%)	2.457 (7%)	3.470 (9%)	4.296 (12%)	4.378 (11%)	2.943 (12%)	2.935 (13%)	2.823 (12%)	2.649 (10%)	2.346 (8%)
VIII	4.811 (13%)	3.739 (11%)	3.509 (10%)	3.842 (10%)	4.770 (13%)	5.260 (13%)	2.742 (11%)	2.760 (12%)	2.522 (11%)	3.041 (12%)	3.391 (11%)
IX	1.964 (5%)	1.886 (6%)	1.887 (6%)	1.674 (5%)	2.225 (6%)	2.554 (6%)	1.648 (7%)	1.605 (7%)	1.415 (6%)	1.579 (6%)	1.980 (6%)
X	4.083 (11%)	3.628 (11%)	3.698 (11%)	3.925 (11%)	4.127 (11%)	4.308 (11%)	2.493 (10%)	2.510 (11%)	2.539 (11%)	3.087 (12%)	3.699 (12%)
XI	162 (0%)	345 (1%)	514 (2%)	449 (1%)	330 (1%)	665 (2%)	482 (2%)	417 (2%)	462 (2%)	418 (2%)	510 (2%)
XII	549 (1%)	675 (2%)	717 (2%)	707 (2%)	861 (2%)	1.230 (3%)	684 (3%)	553 (2%)	507 (2%)	661 (3%)	930 (3%)
RM	9.786 (25%)	7.639 (23%)	7.915 (23%)	8.025 (22%)	7.487 (20%)	8.538 (22%)	5.783 (24%)	5.328 (23%)	5.371 (23%)	4.849 (18%)	4.964 (16%)
Total	38.447 (100%)	33.684 (100%)	33.756 (100%)	37.101 (100%)	37.106 (100%)	39.286 (100%)	24.234 (100%)	23.250 (100%)	23.443 (100%)	26.327 (100%)	31.238 (100%)

² Los datos utilizados para este cuadro provienen de dos fuentes de información distintas, correspondiente a lo que CORFO entrega como Costos de producción por región, por una parte, y Ejecución de fomento productivo, por otra. La primera fuente incluye los valores desde el año 2002 al 2008, mientras que la segunda desde el año 2008 al 2012.

La mayor parte de los instrumentos de CORFO tuvieron un carácter neutral, estando a cargo de su implementación agencias operadoras externas al organismo y en su mayoría respondiendo a la demanda. En un comienzo se orientaron al apoyo en la generación de proyectos y de externalidades y aprendizajes de la asociatividad: a esto respondieron el Fondo de Asistencia Técnica (FAT), que otorgaban financiamiento y asesoraba en el diseño de proyectos de inversión y los Programas de Fomento (Profo) que buscaban fomentar la asociatividad entre pequeñas empresas para crear externalidades, aprendizajes y acceso a mercados (Dini 2012); posteriormente se sumaron los fondos orientados al desarrollo tecnológico como el Fondo de Desarrollo Tecnológico (Fontec), que financiaron la infraestructura tecnológica, misiones tecnológicas, contratación de expertos, centros de transferencia tecnológica sectoriales, entre otros (Benavente y Price 2012). Con el fin de articular la PYME con la gran empresa, se creó el Programa de Desarrollo de Proveedores, destinado a apoyar el mejoramiento de las empresas que abastecen de insumos, a partir de los requerimientos establecidos y bajo la guía y supervisión de una empresa demandante.

En el caso de los instrumentos de apoyo a la innovación, se crea el Programa de Desarrollo e Innovación Tecnológica, coordinado por el Ministerio de Economía. Este programa definió cinco áreas prioritarias de intervención para el conjunto del sistema (incluyendo a CORFO, CONICYT y la Fundación para la Innovación Agraria, FIA): Biotecnología, Tecnologías de Información, Calidad, Producción Limpia y Prospectiva Tecnológica. Estas áreas fueron escogidas debido a su transversalidad –desarrollos en casi todos los sectores de exportación chilenos- y además permitían avanzar en competitividad. Dentro de este esquema se desarrollan los Consorcios Tecnológicos Empresariales, conformando una alianza entre un grupo de empresas o un sector y las universidades (nacionales o extranjeras) para impulsar un programa de investigación y desarrollo e innovación, con un propósito consensuado. También se crearon instrumentos de apoyo al capital semilla, desarrollo de incubadoras, de redes ángeles, spin off corporativos y empaquetamiento tecnológico.

Si bien la política de fomento productivo e impulso a la innovación de CORFO no fue pensada en términos regionales, con el tiempo fue surgiendo la inquietud por descentralizar decisiones, mejorar la participación de las regiones en fomento productivo y dotar a los Gobiernos regionales de capacidades para llevar adelante estrategias de desarrollo. Por todas estas razones en los inicios del gobierno de la Presidenta Bachelet, en el año 2006, se crean las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo (ARDP), como una instancia de colaboración público-privada tendiente a agilizar la descentralización de las

decisiones sobre el desarrollo productivo en el ámbito subnacional, proceso que venía desarrollándose lentamente desde 1990 (Moguillansky 2010).

Las ARDP lideraron el proceso de formulación de agendas de desarrollo estratégico, determinaron los principales ejes productivos, identificando oportunidades en la región, los desafíos y los planes para superarlos. En base a ello se definieron los *clusters* en torno a los cuales fueron elaborados los planes de mejoramiento productivo, los que debieron ser validados por el sector privado participantes en las aglomeraciones productivas priorizadas. Un elemento importante a ser considerado en el análisis es que las agencias no fueron diseñadas como organismos ejecutores, sino como diseñadores de la agenda regional de desarrollo y de los programas de mejoramiento de la competitividad, lo que las dejó al margen del manejo del presupuesto requerido para su implementación y compitiendo por recursos con la Estrategia Regional elaborada por el gobierno de la Región y con los programas y líneas de financiamiento de los diferentes servicios públicos que canalizan parte de sus presupuestos a través de la agencia. Esta característica fue muy decisiva a la hora de los resultados de las políticas. Sin embargo, se debe considerar que quizás el elemento más potente de las alianzas público –privadas alentadas a través de las ARDP y de los comités de los clusters es la colaboración estratégica entre empresarios y entre éstos y el sector público para detectar los obstáculos, los desafíos y las fortalezas productivas de la región.

Finalmente, otra fuente de financiamiento para el fortalecimiento del fomento productivo en Chile tiene su origen en El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence) que nace el 1976 como organismo dependiente del ministerio de trabajo, en conjunto a la aprobación del Estatuto de Capacitación y Empleo, a partir del cual el estado deja de tener una participación directa como ejecutor de acciones de capacitación, para tener solamente un rol normativo y financiador de acciones ejecutadas por otros organismos contratados o las propias empresas. Esta normativa va a poner énfasis en la franquicia tributaria, como forma de generar incentivos a la demanda a través del subsidio del estado y de una acción subsidiaria de éste a partir de programas públicos de capacitación financiados por recursos fiscales y ejecutados por organismos públicos o privados (Olivera y Maturana 2005).

En 1988 se introducen modificaciones al decreto de 1976 con la finalidad de perfeccionar el sistema de capacitación, con lo que se elimina el financiamiento a través de franquicia, se le da mayor énfasis a la promoción de acciones de orientación ocupacional, entre otras modificaciones (Olivera y Maturana 2005). En 1997 se realiza una modificación al sistema de capacitación con la Ley 19.518, donde se modifican algunos aspectos relacionados a la participación y la cobertura. Además, se mejora la transparencia del mercado de capacitación

con la creación del Registro Público de Organismos Técnicos de Capacitación (OTEC), que los clasifica por áreas temáticas y desempeño. Respecto a la perspectiva regional, en la modificación del sistema de 1997 se crean el Consejo Nacional y los Consejos Regionales de Capacitación, encargados de formular políticas regionales y nacionales de capacitación (Olivera y Maturana 2005).

Según lo planteado por Jara (2000), los recursos del sistema de capacitación tienden a concentrarse en la región metropolitana. Para el año en que se realizó su estudio, cerca del 60% del gasto en capacitación ocurría en la región metropolitana. Si a esto se le sumaban los gastos de la II, V y VII región, se podía explicar el 85% de los gastos del sistema. Según el Cuadro 1, para los años 2007-2012, podemos ver que los gastos siguen concentrados sobre todo en la región metropolitana, seguidas por las regiones descritas por Jara, a lo que se le podría agregar la X región.

Cuadro 4. Montos de ejecución Sence según región, en millones de pesos de 2008

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	1.363 (5%)	1.370 (2%)	2.112 (5%)	1.498 (6%)	1.466 (3%)	3.995 (4%)
II	481 (2%)	792 (1%)	1.392 (3%)	1.051 (4%)	1.399 (3%)	3.137 (3%)
III	698 (2%)	1.648 (3%)	2.190 (5%)	1.182 (4%)	996 (2%)	1.817 (2%)
IV	1.588 (5%)	2.182 (4%)	1.912 (4%)	1.516 (6%)	2.416 (6%)	3.885 (4%)
V	2.068 (7%)	6.059 (11%)	5.061 (11%)	2.962 (11%)	4.639 (11%)	7.992 (8%)
VI	1.382 (5%)	1.966 (4%)	2.281 (5%)	1.391 (5%)	2.619 (5%)	4.617 (5%)
VII	2.115 (7%)	2.898 (5%)	3.031 (7%)	2.278 (9%)	2.609 (9%)	4.997 (5%)
VIII	3.783 (13%)	8.248 (15%)	5.162 (11%)	3.267 (12%)	4.164 (12%)	11.187 (12%)
IX	967 (3%)	2.122 (4%)	2.255 (5%)	1.429 (5%)	2.394 (5%)	4.593 (5%)
X	4.750 (16%)	10.370 (19%)	7.417 (16%)	4.697 (18%)	6.558 (18%)	15.780 (17%)
XI	586 (2%)	740 (1%)	444 (1%)	285 (1%)	527 (1%)	569 (1%)
XII	528 (2%)	591 (1%)	574 (1%)	370 (1%)	503 (1%)	969 (1%)
RM	9.647 (32%)	16.882 (30%)	11.687 (30%)	4.823 (18%)	12.460 (18%)	30.834 (33%)
Total	29.956 (100%)	55.869 (100%)	45.518 (100%)	26.749 (100%)	42.751 (100%)	94.372 (100%)

Elaboración propia a partir de datos del Sence

Los mecanismos de transmisión de la política de fomento productivo a las regiones

De todo lo anterior es posible establecer los mecanismos de transmisión de las políticas sobre las regiones, los que van más allá de la política de fomento productivo y de innovación propiamente tal. En primer lugar debemos retomar el hecho que el conjunto de éstas políticas respondían a un modelo de desarrollo exportador con base en los recursos naturales. Ello en sí mismo incide en forma diferenciada en las regiones, en función de los recursos disponibles:

- i) Las regiones con mayores recursos naturales y mejor valorados en el mercado internacional habrán tenido una mejor evolución económica en relación a aquellas que carecían relativamente de éstos. En la medida que no hubo políticas tendientes a considerar este fenómeno para “nivelar la cancha”, lo más probable es que con el desarrollo del modelo se hayan ampliado las brechas.
- ii) Las políticas de promoción de exportaciones impulsadas por ProChile, también debieran haber incidido en las regiones con mayor volumen de empresas exportadoras, aun cuando muchas de estas empresas, sobre todo las grandes mantienen su gerencia y administración en Santiago.
- iii) El otro fenómeno a considerar es la política de inversión extranjera directa en Chile. También se planteó esta política como “neutral”, pero dado que esta inversión se orientó hacia los recursos naturales, nuevamente con la existencia de las multinacionales se vieron beneficiadas aquellas regiones de mayores recursos.
- iv) Debemos considerar que los instrumentos orientados a mejorar la competitividad, el desarrollo tecnológico y la innovación, han podido tener mejores resultados en aquellas regiones con cadenas productivas constituidas y donde las PYMES pudieron desarrollarse y exportar, ya sea articuladas a una gran empresa o multinacional, o bien organizadas en clusters.
- v) El nivel de gasto de fomento al ser distribuido regionalmente tiende a generar efectos más compensadores, distribuyendo más recursos, proporcionalmente a sus economías, a las regiones menos dinámicas.

Cuadro 5. Las políticas de fomento productivo entre 1990 y 2013

Período	Políticas	Instrumentos
1990-2000	<ul style="list-style-type: none"> - Infraestructura: carreteras, puertos, aeropuertos - Estímulo financiamiento de largo plazo - Política de promoción exportaciones - Diversificación del destino - Fomento productivo PYMES. CORFO 	<ul style="list-style-type: none"> - Política de concesiones - AFP y reformas al mercado de capitales - ProChile: misiones, ferias, viajes tecnológicos - Incentivos asociación: Profos, FAT, PDP, FONTEC
2000-2010	<ul style="list-style-type: none"> - Profundización desarrollo exportador - Impulso al desarrollo tecnológico e innovación de las PYMES - Programa de atracción IED servicios de alta tecnología - Política de desarrollo productivo regional - Política de desarrollo productivo regional - Estrategia nacional de Innovación para la Competitividad 	<ul style="list-style-type: none"> - TLC EEUU, Europa y diversos países - Múltiples instrumentos neutros de fomento e innovación - Consorcios tecnológicos - Incubadoras - Capital semilla - Empaquetamiento tecnológico - Subsidios de preinversión y costos de puesta en marcha - Cofinanciamiento - Capacitación recursos humanos - PTI - Programa Todo Chile - ARDP - Agendas de desarrollo clusters regionales - Políticas hacia Clusters sectoriales
2010-2013	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de políticas selectivas - Eliminación de políticas de <i>cluster</i> - Impulso al emprendimiento - Impulso a la innovación 	<ul style="list-style-type: none"> - Instrumentos CORFO horizontales - Estímulo a la innovación individual

Fuente: Elaboración de los autores

III. PATRONES REGIONALES DE GASTO EN LAS POLITICAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO

En el Cuadro 6 aparece la distribución de los gastos de las políticas de desarrollo productivo según el gasto per cápita correspondiente a cada región. Para el caso de la inversión extranjera y la inversión pública, los gastos anuales fueron divididos por el número de habitantes de cada región estimado para cada año. Para el caso de los gastos de Corfo y del Sence los gastos anuales fueron divididos por el número de ocupados de cada región en cada año. Al realizar estas estimaciones podemos conocer cómo la distribución de los gastos de estas políticas de desarrollo productivo por región son proporcionales o no a su número de habitantes o de su población ocupada.

Respecto a la inversión extranjera, podemos notar que entre 1990 y 2007 en promedio las regiones que mayor inversión extranjera per cápita presentan son las del norte grande, sobre todo la II región. Seguidas de éstas, la XII región es la cuarta que en promedio mayor inversión extranjera per cápita presenta entre 1990 y 2007.

Al analizar el Cuadro 6 podemos notar que en Chile durante las últimas dos décadas sí se ha dado un patrón de distribución de la inversión pública en función de favorecer a las regiones más atrasadas económicamente. La inversión pública per cápita, en este sentido, tiende a ser mayor en la XI y XII región, en comparación al resto de las regiones del país. En esta misma línea, Waissbluth y Leyton (2006) ya habían observado que la inversión pública per cápita según región ha sido sistemáticamente inferior en la Región Metropolitana y que las regiones extremas como la XI y la XII superan por lejos el promedio nacional.

Cuadro 6. Distribución de los gastos de las políticas de desarrollo productivo per cápita según región

Región	Inversión Extranjera per cápita		Inversión Pública per cápita		Gastos Corfo per cápita		Gastos Sence per cápita	
	Gasto per cápita en 1990	Tasa de crecimiento del gasto 1990-2011	Gasto per cápita en 1990	Tasa de crecimiento del gasto 1990-2011	Gasto per cápita en 2002	Tasa de crecimiento del gasto 2002-2007	Gasto per cápita en el 2007	Tasa de crecimiento del gasto 2007-2012
I	27.198	-0,31	71.299	4,5	1.503	0,6	2.830	1,8
II	831.371	-0,84	51.527	3,9	3.805	-0,5	867	5,2
III	907.917	-0,83	71.150	4,2	6.565	-0,1	2.542	1,5
IV	22.597	-0,89	44.290	3,6	3.468	-0,2	2.310	1,3
V	173	10,81	62.637	1,8	2.841	-0,2	1.216	2,7
VI	2.435	16,08	54.397	3,7	3.891	-0,0	1.611	2,2
VII	6.586	-0,74	44.609	6,9	2.949	0,5	2.151	1,3
VIII	6.744	3,71	35.421	7,2	2.499	0,0	1.895	1,9
IX	39.880	-1,00	44.329	4,6	2.175	0,2	1.022	3,6
X	12.446	-0,91	43.061	6,3	3.648	0,0	4.025	2,2
XI	3.621	5,12	136.324	4,6	1.683	2,8	5.773	-0,1
XII	20.298	0,90	87.678	5,5	3.557	1,2	3.361	0,8
RM	87.459	-0,79	34.766	1,8	1.549	-0,1	1.445	2,0
Total	89.283	-0,48	45.173	3,8	2.442	-0,0	1.805	2,0

Fuente: elaboración propia. Valores expresados en pesos de 2008.

IV. CONCLUSIONES

1. Las políticas de desarrollo productivo en Chile en el período se definen como neutrales, a pesar de que hacia el final del período hay un esfuerzo de selección de ámbitos económicos para impulsar la competitividad, dicha política no tiene continuidad y desaparece al poco tiempo de su implementación.
2. La inversión pública en fomento productivo si bien neutra, tiene una asignación administrativa que tiende a beneficiar a las regiones menos pobladas y de menores ingresos.
3. Las políticas de desarrollo productivo posiblemente tienen un efecto ambiguo sobre la disminución de brechas regionales de ingreso, empleo y productividad, debido a que ciertas condiciones del diseño pueden exacerbar dichas diferencias, mientras que otras pueden ayudar a disminuirlo. Por ejemplo políticas de apoyo a la exportación de recursos naturales favorece a las regiones ricas en ellos. Mientras que el gasto de los instrumentos de desarrollo productivo orientado a favorecer a regiones menos pobladas pueden tener un efecto inverso.
4. A partir de estas conclusiones, podemos proponer la siguiente hipótesis para profundizar el estudio: Las Políticas de Desarrollo Productivo impulsadas en Chile entre 1990 y la actualidad, a pesar de haber estado caracterizadas por su neutralidad territorial, han incidido positivamente en el cierre de brechas de algunos indicadores de desarrollo territorial.

BIBLIOGRAFÍA

Arellano, J. P. (2004). “Políticas sociales para el Crecimiento con Equidad: Chile 1990-2002”. Cieplan, serie Estudios socio/Económicos N° 26, abril.

Arrau, P. (1994) “Fondos de pensiones y desarrollo del mercado de capitales en Chile: 1980-1993”, serie Financiamiento del desarrollo N19, CEPAL, Santiago de Chile, mayo

Beyer, H. (2011). ¿Qué veinte años no es nada...? una mirada a la desigualdad de ingresos a partir de las encuestas casen. Estudios Públicos 121.

Benavente, JM y J.J. Price (2012) “Apoyo público a la innovación empresarial: de FONTEC a nuestros días” en Muñoz, Oscar coordinador, Desarrollo productivo en Chile. La experiencia de CORFO entre 1990 y 2009, CORFO, FLACSO, Catalonia.

Castillo, M. y R. Álvarez (1998) “El liderazgo en las grandes empresas en Chile” Grandes empresas y grupos latinoamericanos: expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización”, Wilson Peres coord. México DF, Siglo Veintiuno Editores.

Devlin, R. y G. Moguillansky (2010) Alianzas Público- Privadas para una nueva visión estratégica del desarrollo, Libros de la CEPAL N 108.

Dini, M. (2012) “Capital social y programas asociativos: reflexión sobre instrumentos y estrategias de fomento de CORFO”, en Muñoz, Oscar coordinador, Desarrollo productivo en Chile. La experiencia de CORFO entre 1990 y 2009, CORFO, FLACSO, Catalonia.

Duncan, R. y R. Fuentes (2005) “Convergencia regional en Chile: nuevos test, viejos resultados”. Documentos de trabajo, Banco Centra, Santiago de Chile.

French-Davis, R. (1990) “Conversión deuda-capital en Chile” Cuadernos de Economía, año 27, N82, Santiago de Chile, diciembre.

Marfan, M. (1984) “Nueva reforma tributaria”, Colección Estudios Cieplan N13, Santiago de Chile, junio.

Moguillansky, G. (2010) Las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo: un germen de colaboración pública-privada para el desarrollo regional en Chile, Documento de Proyecto LC/W 333, CEPAL, Naciones Unidas.

Moguillansky, G. (1999) La inversión en Chile: ¿el fin de un ciclo de expansión? Santiago, Fondo de Cultura Económica, CEPAL.

Muñoz, O. (2009) Desarrollo productivo en Chile. La experiencia de CORFO entre 1990 y 2009, CORFO, FLACSO, Catalonia

OECD (2012) Industrial policy and territorial development, Lessons from Korea, Development Centre Studies, OECD

Ramírez, E. F. Mondrego, A. Viteri, E. Escobar y R. Yáñez (2011) "informe final programas de fomento de CORFO Ministerio de Economía", Rimisp.

Rivas, G. (2012) "La experiencia de CORFO y la transformación productiva de Chile. Evolución, aprendizaje y lecciones de desarrollo" Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva N3, CAF.

Ropert, M. A. (2009). "Evolución de la Política de Desarrollo Económico Territorial en Chile: Principales Iniciativas". Documento de Trabajo N° 56. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Rimisp, Santiago, Chile.