

410

2012

Sistemas Económicos, Tecnología y Acción Oficial en
Defensa de la Libre Competencia: Chile 1810-2010

Rolf Lüders.

Versión impresa ISSN: 0716-7334
Versión electrónica ISSN: 0717-7593

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE
INSTITUTO DE ECONOMIA

Oficina de Publicaciones
Casilla 76, Correo 17, Santiago
www.economia.puc.cl

**SISTEMAS ECONÓMICOS, TECNOLOGÍA Y ACCIÓN OFICIAL
EN DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA: CHILE 1810-2010**
Rolf Lüders*

Documento de Trabajo N° 410

Santiago, Enero 2012

* rluders@uc.cl

ÍNDICE

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	1
MONOPOLIOS Y COMPETENCIA EN LA HISTORIA	2
LOS OBJETIVOS Y MEDIOS DE LA ACCIÓN PRO LIBRE COMPETENCIA	3
SISTEMAS ECONÓMICOS, LIBRE COMPETENCIA, Y PIB PER CÁPITA EN CHILE EN RELACIÓN AL DE OTROS PAÍSES	3
Libre competencia y crecimiento económico	5
MODELOS ECONÓMICOS Y COMPETENCIA EN CHILE	8
El período liberal (1810-1910): apertura comercial y financiera, escasa intervención estatal en la economía y libertad de precios	8
La gran depresión (1930-1931)	11
El período de sustitución de importaciones (1940-1970): economía crecientemente cerrada, intervención discrecional del estado y fijación (arbitraria) de precios	11
La economía social de mercado (1974 al presente): apertura comercial y financiera, rol subsidiario de estado, y fomento de la libre competencia	13
LA ACTUAL LEGISLACIÓN A FAVOR DE LA LIBRE COMPETENCIA	16
CONCLUSIONES	17
REFERENCIAS	19

Sistemas económicos, tecnología y acción oficial en defensa de la libre competencia: Chile 1810-2010

Rolf Lüders Sch.¹

Este artículo hará un breve recuento histórico del tema de la protección a la libre competencia a nivel internacional y de la lógica de la acción pública para asegurar la libre competencia, para luego centrarse en la experiencia histórica de Chile, que en estricto rigor data en el mejor de todos los casos sólo desde 1959. La tesis es que en un país pequeño como el nuestro la apertura comercial es la política más efectiva para asegurar la libre competencia, sin perjuicio que acciones legales específicas como aquellas que prevé la actual institucionalidad a favor del libre comercio son un complemento indispensable de la política comercial.
(JEL N46, L44)

Introducción

La noción de protección a la libre competencia es más bien reciente y se encuentra íntimamente ligada al desarrollo tecnológico y a la evolución de los sistemas económicos. A nivel internacional, la primera legislación específica al respecto data de 1889. En Chile, preocupadas las autoridades por la inflación a partir de la Gran Depresión, se fijaron algunos precios para evitar que empresas monopólicas hicieran cobros estimados excesivos. No obstante lo anterior, acciones orgánicas orientadas a asegurar la libre competencia en el país sólo se pretendieron tomar a partir de 1959 y por recomendación de la Misión Klein-Saks, que vino a asesorar al ministerio de hacienda en la implementación de un programa anti-inflacionario. La primera legislación motivada exclusivamente para asegurar la libre competencia como una forma de aumentar directamente la eficiencia de la economía, es de 1973.

Este artículo hará un breve recuento histórico del tema a nivel internacional y de la lógica de la acción pública para asegurar la libre competencia, para luego centrarse en la experiencia histórica de Chile. La tesis es que en un país pequeño como el nuestro la apertura comercial es la política más efectiva para asegurar la libre competencia, sin perjuicio que acciones legales específicas como aquellas que prevé la actual institucionalidad a favor del libre comercio son un complemento indispensable de la política comercial.

¹ Profesor de Economía, Instituto de Economía y EHClíoLab, Pontificia Universidad Católica de Chile

Monopolios y competencia en la historia

A nivel mundial ya existieron disposiciones esporádicas muy antiguas –algunas que se remontaron a la República Romana- orientadas a castigar a aquellos que intentaran entorpecer el libre comercio. Por ejemplo, en el año 50 AC se imponían fuertes penas a aquellos que impidieran que buques con alimentos llegaran a puerto².

En la Edad Media, en que las economías de escala en la producción eran escasas, las tecnologías sencillas y la oferta de mano de obra abundante, las autoridades, posiblemente presionadas por las corporaciones que entonces agrupaban a personas que producían un determinado bien o servicio, tendieron a restringir la competencia, limitando el número de los partícipes mediante permisos. Sin perjuicio de ello, se hicieron en aquella época esfuerzos por asegurar la existencia de “precios justos”, llegando incluso a regularlos. Más adelante, ya formadas las naciones, los gobernantes recurrieron a vender los derechos a la explotación de monopolios. Éstos fueron generalmente establecidos legalmente precisamente para permitir la extracción de rentas, como una forma de financiar los gobiernos. Por ejemplo en Chile, existió el estanco del tabaco, los naipes y el alcohol, siendo en algún momento Diego Portales uno de sus operadores³. Además, en ocasiones se justificaron los monopolios como una forma de permitir la existencia de empresas lo suficientemente grandes para poder competir exitosamente en los mercados internacionales⁴.

A pesar de que hay evidencia de que la existencia de monopolios generó ya entonces descontento en la población y una reacción de los gobernantes⁵, no es sino hacia fines del siglo XVIII –coincidente con la publicación de La Riqueza de las Naciones de Adam Smith y con la Revolución Francesa- que las economías europeas se empezaron a liberalizar y las autoridades a fomentar la competencia. Junto con ello, se generaron monopolios, ya no legales, sino consecuencia de los deseos de maximización de utilidades de los empresarios.

El deseo de los empresarios por obtener rentas monopólicas se vio favorecido por los elevados costos de transporte y por el desarrollo –a partir de la Revolución Industrial- de nuevas formas de producción en que había importantes economías de escala. Es así que durante el siglo XIX la liberalización económica no se tradujo en los países hoy desarrollados en economías competitivas con una gran cantidad de unidades productivas de tamaño similar, sino en economías en que varios de los principales sectores económicos a menudo estuvieron dominados por unas pocas grandes empresas con poder monopólico.

² Wilberforce (1966)

³ Portales, CEA y Cia. Ltda. operó el monopolio del tabaco en Chile en 1924-1926. Salazar, G. (2010) y Villalobos, S. y Sagredo, R. (2004)

⁴ Wilberforce (1966)

⁵ En Francia se dictó en 1623 el Estatuto de los Monopolios como una forma de generar algún grado de competencia en las actividades económicas. En Inglaterra, en 1710, se aprobó la Nueva Ley, como reacción a los elevados precios del carbón cobrados por el monopolio del carbón de Newcastle. Esta ley declaraba ilegales cualquier tipo de acuerdo, por escrito o verbal, que restringiera o impidiera la libre disposición de carbón. Wilberforce (1966)

La reacción a la situación descrita fue la legislación “anti-trust”, que tuvo como principal objetivo fomentar la competencia entre productores de bienes y servicios en las economías locales, pero inicialmente también pretendieron reducir el tamaño de las empresas. La primera legislación al respecto fue el Competition Act de 1889 en Canadá y luego, en los EE.UU., el Sherman Antitrust Act de 1890. En Chile y tal como se mencionó, recién en 1959 se dictó –en consideración a las reformas económicas que se estaban implementando en esos años y que se vieron luego frustradas- una legislación anti-monopolios que en la práctica no operó. Es por eso que la primera legislación pro libre competencia *efectiva* en Chile data de 1973, más de ochenta años después de aquellas de nuestros vecinos del norte.

Los objetivos y medios de la acción pro libre competencia

A lo largo de la historia se ha discutido si el bien jurídico protegido han de ser los intereses del consumidor o la libre competencia. Desde el punto de vista económico, lo que interesa es la maximización del bienestar del consumidor, la que generalmente se logra asegurando la libre competencia. No obstante a veces –por ejemplo en el caso de la existencia de ciertos tipos de economía de escala- tal maximización tal bienestar puede requerir, por ejemplo un monopolio regulado.⁶

En la práctica, sin embargo, se ha ido imponiendo como objetivo de la acción anti-monopólica casi universalmente la protección de la libre competencia y no la maximización del bienestar de los consumidores. Esto ha sucedido principalmente porque juzgar lo último es extremadamente complejo, por lo que la legislación a favor de la libre competencia he tendido a evolucionar hacia una de carácter procedimental. Es decir, los encargados de velar por la libre competencia tienen como misión fundamental evitar o prohibir actos que atenten contra la libre competencia. La legislación chilena sigue la tendencia al respecto. Eso sí, dado este enfoque, la legislación debe definir claramente los casos en que se permiten excepciones.

En cuanto a los medios, en sus comienzos la legislación enfatizó acciones orientadas a evitar la concentración de las actividades productivas. De allí su la denominación de “anti-trust”. Con el tiempo esto ha evolucionado y las acciones tienden a centrarse en evitar fusiones, acuerdos, y todo tipo de otros actos que limiten la competencia. El grado de concentración de la producción en los mercados es, en general, una consideración sólo en cuánto limite la competencia potencial.

Sistemas económicos, libre competencia, y PIB per cápita en Chile en relación al de otros países

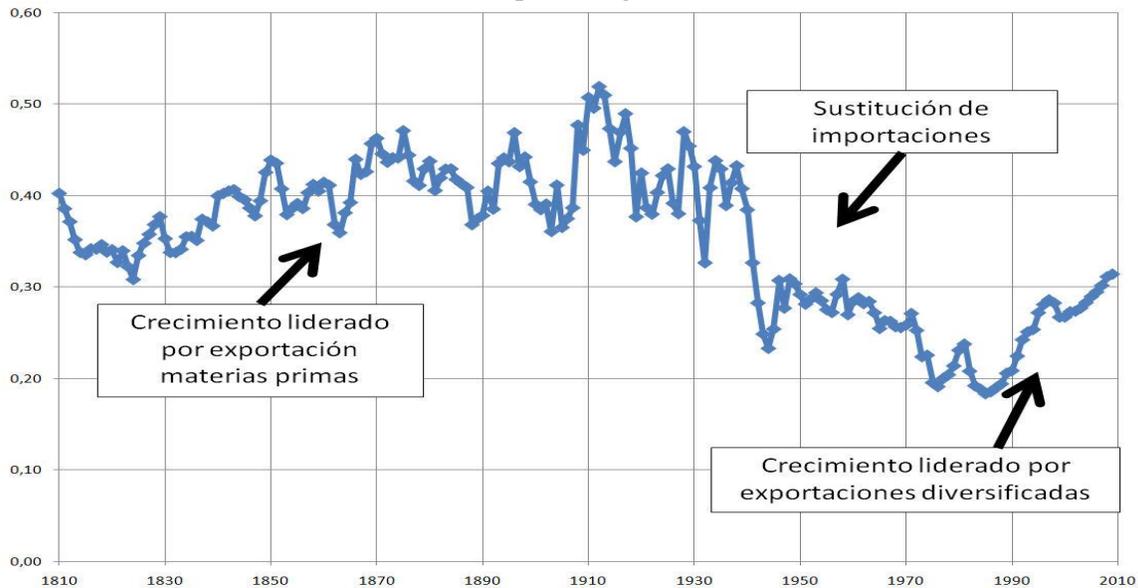
En el gráfico siguiente se puede observar como Chile creció, durante gran parte del siglo XIX, a una tasa incluso ligeramente mayor que la de los EE.UU., pero lo hizo a una tasa significativamente menor que ese país entre 1910 y 1973-1985. A partir de entonces el PIB por persona chileno volvió a crecer relativamente más rápido. Un resultado similar se

⁶ Barros (1985)

obtiene al comparar el PIB por persona de Chile con el PIB por persona de una muestra representativa de países del resto del mundo, o si se hace la misma comparación con una muestra representativa de países europeos o asiáticos. Es decir, estos resultados son robustos⁷.

⁷ Lüders (1988)

PIB por persona de Chile en relación a aquél de los EE.UU. (porcentajes)



Fuente: Díaz, J. Lüders, R. y Wagner, G., La República en Cifras, 2010. EH Clio Lab-Iniciativa Científica Milenio. URL: <http://www.economia.puc.cl/cliolab>

Los tres períodos identificados se pueden asociar estrechamente con tres sistemas económicos que denominaremos como liberal, de sustitución de importaciones y social de mercado, y que describiremos después. A su vez el grado de competencia económica y el tipo de acción anti-monopolio es, como se verá, diferente en cada etapa, y fue coherente con la lógica de los mencionados sistemas. La competencia fue mínima en el período de sustitución de importaciones y es máxima bajo la actual economía social de mercado.

En las siguientes secciones se justifica primero la acción pro libre competencia en base a un modelo de crecimiento unificado, luego se describe su relación con los sistemas económicos que imperaron en Chile a lo largo de su historia y se describen sus características básicas actuales, para concluir.

Libre competencia y crecimiento económico

Un objetivo destacado de toda sociedad es aumentar su bienestar económico, meta que generalmente se asocia al crecimiento del PIB por persona y a una distribución equitativa del ingreso. Las fuentes del crecimiento económico han sido materia de estudio entre los economistas al menos desde los antiguos clásicos (Adam Smith, David Ricardo, Malthus y

Carl Marx, entre otros) hasta el presente (Acemoglu, Lucas, y Prescott)⁸ y se ha transformado en el principal objeto de investigación de los historiadores económicos.⁹

No existe aún una explicación universalmente aceptada de los factores que explican el crecimiento del PIB y de la ponderación de cada uno de ellos en la determinación de la tasa de aumento del mismo. No obstante, hay un amplio consenso sobre el rol crucial que juegan en este proceso la tasa de acumulación de capital, tanto físico como humano, el incremento de la oferta de mano de obra, y las variaciones de la productividad total de factores.

La variación de la productividad total de factores no es más que el residuo entre el crecimiento explicado por la acumulación de capital y de mano de obra y la tasa de aumento del PIB. Incluye el progreso tecnológico, pero también ganancias de productividad que se derivan de la reasignación de recursos desde usos menos productivos a otros que los son más.

Un supuesto realista en el presente es que el acervo tecnológico mundial está en gran medida disponible para todos, cancelando los royalties correspondientes, pero unos y otros países hacen un uso muy distinto de ese acervo. Así, para una cierto nivel de acumulación de factores (capital y trabajo), el nivel del PIB por persona de un país pasa a ser función de las instituciones que incentivan o desincentivan la adopción de las tecnologías existentes y la reasignación de recursos.

Es entonces posible resumir los anteriores conceptos en la siguiente fórmula:¹⁰

$$y=f(E*A; k)$$

+ + +

en que :

y=producto (ingreso) por persona

f=”función” de los factores que se citan a continuación

E=calidad, *relativa al líder*, de la asignación de los recursos (incluyendo del uso que el país hace de la tecnología disponible a nivel mundial). Se expresa como porcentaje de aquella del líder, que para estos efectos se supone que es 1.

A=calidad de la asignación de recursos (incluyendo del uso que el país hace de la tecnología disponible a nivel mundial) del líder

E*A=productividad total de los factores

⁸ Acemoglu (2008), Lucas (1988) y Parente y Prescott (2004).

⁹ Mokyr (1992)

¹⁰ Parente y Prescott (2004)

k =capital por persona

$+$ =indica que mientras mayor sean E , A y k , mayor tenderá a ser y

La conceptualización presentada sugiere que los países en desarrollo pueden crecer (i) haciendo esfuerzos de ahorro y de trabajo (es, decir pueden “crecer con sudor”), (ii) aumentando la productividad total de factores ($E \cdot A$), es decir, innovando mediante la adopción de nuevas tecnologías y/o la reasignación de recursos de usos menos a usos más productivos, o (iii) por una combinación de las dos formas anteriores.

Por ejemplo, entre 1913 y 1950 la productividad total de factores en Japón, Inglaterra y EE.UU. creció a tasas del 0,2; 0,8 y 1,8 por ciento anual, respectivamente, permitiéndole al último país crecer a tasas mayores sin tener que “sudar” más¹¹. Chile creció entre 1833 y 2008 a una tasa de 3,1 por ciento anual al mismo tiempo que su productividad total de factores crecía a 0,02 por ciento anual, casi puro “sudor”. En cambio, entre 1991 y 2000, su crecimiento fue de 6,2 por ciento anual, en parte porque las ganancias de productividad aumentaron a 1,51 por ciento anual¹².

Las instituciones –prácticas, costumbres, reglamentos, leyes, etc.- que generan una menor o mayor productividad total de factores son múltiples. Entre ellas –en un lugar muy sobresaliente- se encuentran aquellas que determinan el *grado de competencia* entre productores y bienes y servicios similares. Mientras mayor sea el grado de competencia, mayor será también el incentivo de las empresas para innovar, como medio para sobrevivir y prosperar. Y la innovación se traduce en ganancias de productividad¹³.

Tanto así que, como lo demostraron Arrow y Debreu¹⁴, toda *economía perfectamente competitiva*, en que existen un conjunto completo de mercados y se cumplen algunas otras condiciones técnicas, será *eficiente* en un sentido paretiano¹⁵, es decir, no se podrá mejorar el nivel de bienestar de ningún ciudadano sin reducir aquél de otro.

Esa es, entonces, la justificación de la adopción de las instituciones que propendan a la competencia perfecta en una economía de mercado con relativamente pocas distorsiones, como la que Chile tuvo durante largos pasajes de su historia y tiene actualmente.

¹¹ Cette, Kocoglu y Mairesse (2009)

¹² Díaz y Wagner (2010)

¹³ En estricto rigor, estas ganancias de productividad, generadas por la innovación, se producen *siempre* sólo si no existen distorsiones de precios en la economía. Si existen estas distorsiones, una innovación tecnológica que permite producir más con los mismos recursos seguirá siendo deseable, no así una reasignación de recursos, que puede traducirse incluso en pérdidas de productividad. Sería el caso en que se eleva, por ejemplo, la rentabilidad del productor de un determinado bien mediante un arancel proteccionista. En una economía competitiva, los recursos se reorientan para producir más del bien protegido a costa de una caída en la productividad total de factores. Puede ser también el caso en que la autoridad fija el precio de venta de un producto por debajo de su nivel de equilibrio. Los recursos se reorientarán entonces desde la producción del bien con precio fijado a la de otros bienes, reduciendo también la productividad de la economía.

¹⁴ Arrow y Debreu (1954)

¹⁵ Ingeniero, economista y sociólogo italiano (1848-1923)

Modelos económicos y competencia en Chile¹⁶

A *grosso modo* es posible distinguir tres sistemas económicos vigentes en algún período durante los 200 años de historia chilena. Una manera común y útil -para nuestros propósitos- de caracterización de sistemas económicos es en base al rol del Estado y a la política comercial.

El período liberal (1810-1910): apertura comercial y financiera, escasa intervención estatal en la economía y libertad de precios

Chile tuvo desde su independencia y hasta la primera guerra mundial del siglo XX, si no hasta la Gran Depresión, una economía abierta al comercio y financiamiento internacional, en que el Estado pasó de mínimo (defensa, orden y justicia) a uno con un grado moderado de intervención. El motor de su crecimiento fueron las exportaciones de materias primas, principalmente cobre, trigo y salitre. Existieron aranceles de importación, pero fueron relativamente bajos y parejos. Estos aranceles se impusieron para financiar los gastos de gobierno y con relativamente escasas excepciones, no tuvieron un carácter proteccionista. No se fijaron precios, salarios o tasas de interés, ni hubo, en general, regulaciones que tuvieran por objetivo alterar los resultados del libre juego económico. En lo económico, fue un período de *economía liberal*, en que el *sector privado y las exportaciones de materias primas fueron el principal motor del desarrollo*.

Entre 1810 y 1910, principalmente, la producción minera, agrícola y artesanal se tendió a realizar en unidades relativamente pequeñas. No hubo barreras significativas de tipo legal, reglamentario o de similar índole, a la entrada de nuevas empresas a la producción en los diversos sectores. Si bien hubo aranceles de importación, éstos por sus características no impidieron la competencia extranjera ni distorsionaron en forma significativa los precios relativos de los bienes transables.

No obstante, hubo empresas relativamente “grandes”, tanto en la minería como en la agricultura. En cambio la industria, excepto quizás hacia el final del período referido, fue más bien de tipo artesanal. Debido a las ventajas comparativas de Chile la revolución industrial impactó al país indirectamente. Los servicios de utilidad pública estuvieron muy poco desarrollados y el financiamiento de la producción en general provino –hasta 1860 aproximadamente- casi exclusivamente del extranjero y de las casas comerciales chilenas y extranjeras que operaban en Chile. Luego lo hicieron numerosos bancos y otras instituciones financieras que se crearon al amparo de una legislación muy liberal al respecto¹⁷.

Las grandes empresas de este período no tuvieron en general carácter monopólico y una buena parte de ellas produjeron para los mercados externos, teniendo –de lo que se deduce de los relatos de los historiadores- escaso poder monopólico, excepto en el caso del salitre,

¹⁶ Lüders (2008)

¹⁷ Ver Millar (1994) y el rol de J. B. Courcelle-Senouil en la Ley Bancaria de 1865.

en que el poder monopólico lo tuvo el país¹⁸. El comercio y la banca operaron en mercados con altas tasas de entrada y salida de empresas, sugiriendo una fuerte competencia entre empresas, tanto locales como extranjeras¹⁹.

A pesar de lo anterior, los mercados de factores, productos y servicios no fueron *perfectos* en Chile en el siglo XIX, como tampoco lo son –en el sentido técnico de la palabra– en general ahora. Entonces la concentración de la población en los pocos centros comerciales de alguna importancia existentes fue muy escasa y los oferentes de la mayoría de los bienes y servicios fueron relativamente pocos. Existen, sin duda, relatos sobre abusos de comerciantes inescrupulosos, de tasas de interés usureras, etc., etc²⁰. Y ciertamente no existían entonces los organismos como el actual Tribunal de la Libre Competencia, que velaran por la existencia de mercados competitivos.

No obstante lo anterior, (i) las empresas chilenas que directa o indirectamente operaban en el comercio exterior se vieron obligados a comprar o vender sus productos en mercados generalmente muy competitivos; y (ii) las empresas que ofrecían productos y servicios de origen nacional en el mercado interno enfrentaron generalmente la amenaza de otro oferente, existente o potencial, nacional o extranjero. Por ello, la principal “arma” del sistema económico chileno de entonces –que por lo demás no era muy distinto de aquél que prevalecía en los demás países de occidente– para asegurar la existencia de competencia fue la *apertura comercial internacional del país*. Clave fue la co-existencia con esa apertura de un número relativamente importante de comerciantes nacionales y extranjeros, no pocos de ellos “grandes” y muy competitivos, que cubrían prácticamente todo el territorio nacional²¹.

Durante el siglo XIX en materia de política económica fue constante –pero no muy agudo– el enfrentamiento intelectual y político entre liberales y proteccionistas. Es posible asociar a los últimos, inicialmente, con el mercantilismo, doctrina que sostenía que el poder de un país se debía a sus existencias de oro. La colocación de barreras a la importación permitía –sostenían los mercantilistas– generar un superávit comercial que los países compradores de nuestras exportaciones cancelaban con oro. Así, decían, se podía acumular oro²². Más adelante, cuando el país sufrió enfermedad holandesa²³ a raíz de la anexión de los

¹⁸ Después de la Guerra del Pacífico los territorios calicheros ricos en salitre pasaron casi todos a ser parte del territorio nacional, con lo que Chile pasó a tener poder monopólico en el rubro. Ello le permitió a los gobiernos gravar a las exportaciones de salitre con un impuesto que captó prácticamente toda la renta monopólica correspondiente. Como el mercado local del salitre fue insignificante en relación al internacional, el impuesto de exportación mencionado tuvo beneficios netos para Chile. Ver Lüders y Wagner (2009)

¹⁹ Ver, entre otros, a Jeftanovic y Lüders (2006) y Salazar (2010).

²⁰ Ver por ejemplo Salazar (2010)

²¹ Como lo describe muy bien Salazar (2010), la competencia que había era entre “caballeros”, con su código de ética no escrito. Pero eso no la hacía menos eficaz como instrumento para incentivar la innovación.

²² En una economía, como la chilena de entonces, en que los privados eran los que comercializaban internacionalmente y el sistema monetario tenía un padrón metálico (oro), tal acumulación de oro no se dio. La proporción correspondiente del oro tendía a ser acuñado, con ello aumentaba la cantidad de dinero y los precios internos tendían a subir, desalentando las importaciones y las exportaciones. El flujo de oro cambiaba de sentido hasta que se restablecía el equilibrio inicial (la cantidad de oro inicial).

²³ Existe enfermedad holandesa cuando subsiste, por un período relativamente prolongado, un nivel muy “bajo” del tipo de cambio real, generalmente como consecuencia de algún fenómeno relacionado con un sub-

territorios calicheros, el proteccionismo fue justificado como una manera de evitar que la industria, la agricultura y otros sectores transables, desaparecieran. En cambio, los liberales en materia económica, sostenían que el poder y bienestar de todo país es función, entre otras cosas por supuesto, del nivel del PIB. El libre comercio, sostenían, es una herramienta que permite aprovechar las ventajas comparativas de un país y así maximizar el nivel del producto.

Hasta 1898 –en que se aprobó un arancel claramente proteccionista- los partidarios de mantener un relativamente alto grado de apertura económica prevalecieron. Inicialmente esta apertura relativa se puede explicar, quizás, por motivos ideológicos y como una reacción al sistema comercial existente durante la colonia, que restringía el comercio chileno al realizado a través de Callao y los puertos de España. Más adelante puede haber sido consecuencia de la influencia intelectual de J.B. Courcelle-Senouil y sus discípulos. Y en las primeras décadas de la era del salitre, la apertura se puede explicar por la abundancia de recursos externos, que hacía innecesario colocarle mayores barreras al comercio.

Tan importante como las explicaciones anteriores de nuestra apertura comercial y financiera durante el siglo XIX, puede ser aquella relacionada con la estructura política y de la propiedad de entonces²⁴. Se trataba de un número *relativamente* pequeño de familias que controlaban una muy alta proporción de los negocios agrícolas, mineros, bancarios, comerciales, y de los de medios de comunicación y al mismo tiempo dominaban en la política (eran los ministros, senadores y diputados). Ellos estaban simultáneamente manejando sus negocios –generalmente muy diversificados en diferentes sectores y sub-sectores productivos- y ejerciendo cargos políticos. Entendían de negocios, incentivos y desincentivos. El comercio internacional y el financiamiento asociado era la savia que hacía funcionar todo el sistema y ellos lo sabían. Es más, por el grado de diversificación en sus negocios y la importancia de los mismos, les convenía defender el “interés nacional”: lo que era bueno para el país también era bueno para ellos. Durante gran parte del siglo XIX la “búsqueda de rentas” por parte de algunas de estas familias no era políticamente factible, dado que las demás familias del grupo dominante obviamente se oponían y no había renta que valiera la pena extraerle al resto de la población²⁵. El interés nacional, tal como las mencionadas familias lo entendían, exigía un alto grado de apertura comercial y financiera. Por ello –como gobernantes- mantuvieron la economía abierta, hasta que la enfermedad

sector extremadamente productivo, que incentiva la producción de bienes y servicios no transables a expensa de los transables. El nombre de la “enfermedad” tuvo su origen cuando Holanda descubrió en sus costas petróleo y su explotación repercutió en la virtual extinción de su sector industrial (en realidad, muchas de sus industrias trasladaron la producción a otros países). Esta enfermedad a menudo se asocia a bonanzas prolongadas de precios de materias primas. Por ejemplo, el persistente y alto crecimiento económico de China *puede* significar que el precio del cobre se mantenga elevado por un período relativamente prolongado y que en consecuencia Chile sufra enfermedad holandesa.

²⁴ Ross (2003) y Muñoz (1996) describen el control de la propiedad de las empresas y la composición del Congreso en el siglo XIX, después de 1865. Ambos muestran que, en general, un número relativamente pequeño de personas controlaban simultáneamente las grandes empresas y el Congreso. Además, destacan la diversificación sectorial de la propiedad de cada una de estas personas. La interpretación que hacen de esos datos es, no obstante, diametralmente opuesta. La nuestra tiene mayor coincidencia con la de Muñoz.

²⁵ En 1850 el Coeficiente de Gini era 0,40, pero afines del siglo XIX ya alcanzaba un valor de 0,60. Además, en esa época los niveles de pobreza superaban en mucho el 60 por ciento de la población. Ver Prados (2005).

holandesa amenazó con arruinar la mayor parte de sus negocios, especialmente los agrícolas, industriales, y mineros no salitre.

La economía de mercado, relativamente abierta al comercio y financiamiento internacional del siglo XIX, dio buenos frutos, tal como se mostró en el gráfico introductorio. La competencia generada por la apertura comercial –un componente significativo del sistema económico de entonces- sin duda contribuyó a esos resultados, a pesar de que no disponemos de una estimación exacta de su efecto.

La gran depresión (1930-1931)

Hacia fines de 1929 se desató en EE.UU. lo que terminó siendo –por lejos- la peor crisis económica mundial del siglo XX. Chile fue uno de los países más afectados. Las exportaciones cayeron en más de un 85 por ciento y el PIB en casi un 50 por ciento²⁶. El sistema económico chileno hizo crisis y se afianzaron –especialmente después de 1939- las bases de un nuevo sistema, proteccionista en lo comercial y con un rol de estado crecientemente intervencionista. Se suspendió primero y luego en 1931 se abandonó, el padrón oro, que se había adoptado como parte de una profunda reforma monetaria en 1925, que incluyó la creación del Banco Central.

La suspensión del padrón oro y luego su abandono, permitió a los gobiernos de la época – que, en un momento de enorme turbulencia política, fueron varios en un período inferior a dos años- adoptar una política macroeconómica muy expansionista. En 1932, sobre todo por la acción un gobierno socialista de la época que duró 100 días, la cantidad de dinero – emisión más depósitos a la vista y a plazo- se expandió en un 69,3 por ciento, generando fuertes presiones inflacionarias. En efecto, la tasa de inflación, medida por la variación del IPC fue en 1932 de un 23,6 por ciento, y medida por la variación de los precios al por mayor, fue de un 123,0 por ciento²⁷.

Como siempre sucede en períodos de altas tasas de inflación, la opinión pública identificó (erróneamente por supuesto) entre los culpables del fenómeno a los comerciantes y productores y, en particular, a los “monopolistas”. En ese contexto –de indefinición en materia de política económica y de alzas impopulares de precios- se dictó durante el gobierno provisional de Carlos Dávila el Decreto Ley 520, que creó el Comisariato General de Subsistencia y Precios, predecesor de la Dirección Nacional de Comercio (DIRINCO) y del actual Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC). Si bien el Comisariato fijó precios, algunos de bienes y servicios producidos por monopolios, el objetivo principal fue el control de la inflación y no la libre competencia.

El período de sustitución de importaciones (1940-1970): economía crecientemente cerrada, intervención discrecional del estado y fijación (arbitraria) de precios

²⁶ Díaz, Lüders y Wagner (2010)

²⁷ Ibid

Al cabo de un período muy exitoso de recuperación económica después de la gran depresión, asumió el poder una coalición de centro-izquierda, encabezada por el partido radical, que se propuso industrializar al país como modo de lograr el pleno desarrollo²⁸. Para ello se creó, con el apoyo del empresariado chileno, CORFO, a la que se le encargó la tarea de establecer la infraestructura necesaria para dicha industrialización. Los gobiernos de dicha coalición y los siguientes se dieron además a la tarea de generar las demás condiciones necesarias para incentivar dicha industrialización, que incluyó el establecimiento de aranceles proteccionistas y créditos subsidiados. Simultáneamente se produjo la segunda guerra mundial, que interrumpió el comercio internacional e impulsó naturalmente la sustitución de importaciones.

Es importante destacar que un proceso similar de industrialización “forzada” –con tiempos y características institucionales diversas- se dio en esos años en prácticamente todo el tercer mundo. América Latina no fue la excepción, especialmente en el cono sur. De modo que a fines de los años 1940 la política de sustitución de importaciones estuvo firmemente instalada en la región. En particular, en Chile los intereses del empresariado y de sus trabajadores estuvieron fuertemente alineados con la estructura productiva que emergió como consecuencia de la ideología y de los incentivos sustitutivos imperantes. Éstos se gatillaron por los efectos sobre el comercio internacional de la gran depresión y de la segunda guerra mundial.

Como Chile es un país pequeño y ya en esta época –al revés de lo que sucedió en el siglo XIX- la tecnología disponible implicaba que en muchas empresas las economías de escala eran significativas, el cierre del país al comercio internacional implicó la formación de un gran número de monopolios y/o oligopolios, privados y estatales. Es más, era común que se fijaran aranceles con la sola finalidad de hacer rentable la producción de un bien en particular, que terminaba siendo producido por un monopolio.

Pero en el contexto de entonces y con una visión normativa, el monopolio no era considerado un mal, dado que era en gran medida el producto del proceso de industrialización (considerado deseable) y del aprovechamiento de economías de escala. Entonces fueron perfectamente aceptados los acuerdos sobre distribución, las cuotas de producción, las distribuciones exclusivas, y otras prácticas similares. Obviamente estaba fuera de lugar cualquier organismo orientado a fomentar la libre competencia. Se sostenía que fijando oficialmente precios adecuados se podía aprovechar simultáneamente las economías de escala y evitar que las empresas obtuvieran rentas monopólicas. Y por ello la práctica de fijación de precios por parte de la autoridad también fue muy aceptada.

No obstante, desde el punto de vista positivo, por motivos electorales, la tendencia natural fue fijar precios más bajos que los óptimos para los bienes considerados “esenciales”²⁹, penalizando la producción de estos e incentivando, sin desearlo, la producción de bienes

²⁸ El argumento común era que los países entonces desarrollados eran industrializados, de modo que para llegar a ser un país desarrollado había que industrializarse. Se les olvidaba que la industrialización primero mencionada fue el producto del desarrollo tecnológico y del aprovechamiento de las ventajas comparativas, ambos incentivados en parte por la libre competencia.

²⁹ En estricto rigor estas fijaciones de precios no sólo se hicieron en el caso de monopolios, sino también en aquellos casos de bienes esenciales producidos competitivamente.

considerados de “lujo”. Además, como los precios se tendían a fijar en base a los costos, no existió mayor incentivo para empresarios y trabajadores a producir eficientemente. Todo lo contrario, los esfuerzos se centraron en obtener mayor protección o precios más elevados. Finalmente, el sistema de fijación de precios fomentó la corrupción, sin que esta llegara a los niveles prevaletentes en otros países de la región o Asia. El resultado fue una estructura productiva poco competitiva e ineficiente, en que se importaba una elevada proporción de los bienes considerados “esenciales”, se produjeron localmente a altos costos la mayoría de los bienes considerados de “lujo”, y las empresas con los contactos adecuados obtuvieron enormes rentas, que se repartieron entre los dueños y los trabajadores.

El gráfico presentado al comienzo de este artículo refleja el fracaso del sistema económico aplicado entre 1940 y 1970. Sin duda, la falta de competencia contribuyó al crecimiento económico relativamente bajo del período. El esfuerzo de los agentes económicos, más que en producir eficientemente, estuvo centrado en la búsqueda de rentas.

A pesar de todo lo anterior, se realizó durante el gobierno de Carlos Ibáñez del Campo (1952-1958) un intento interesante de estabilización de precios, que lamentablemente tuvo que ser abandonado a mediados de 1958, y que incluyó la institucionalización de disposiciones en defensa de la libre competencia. El gobierno citado contrató en 1955 los servicios de la Misión Klein-Sacks³⁰, que propuso un conjunto de medidas de reforma estructural –parecidas en muchos sentidos a las contenidas en el Ladrillo, base de las reformas económicas del régimen militar³¹- entre las cuales destacaron, desde el punto de vista de la promoción de la libre competencia, una significativa liberalización del comercio exterior y una legislación anti-monopolio.

La legislación propuesta destinada a asegurar la libre competencia se encuentra en el título V, artículos 172 a 182, de la Ley 13305 de abril de 1959. Dicha ley crea la Comisión Antimonopolio y le daba facultades para sancionar y controlar el comportamiento de las empresas de acuerdo a lo que la misma ley establece. Se creó entonces también una Fiscalía para apoyar técnicamente a la Comisión y realizar las investigaciones necesarias. La legislación mencionada, la Comisión y la Fiscalía tuvieron, sin embargo, escasa aplicación, dado que el sistema económico imperante no fue modificado en su esencia sino a partir de 1973. En este último año se dictó el DL211 que deroga la legislación de 1959 y crea una nueva institucionalidad, que con modificaciones, es la que rige en la actualidad.

La economía social de mercado (1974 al presente): apertura comercial y financiera, rol subsidiario del estado, y fomento de la libre competencia

En septiembre de 1973 se inició en Chile un nuevo cambio –revolucionario- de sistema económico, desde una economía virtualmente cerrada al comercio y financiamiento internacional y una asignación de recursos prácticamente centralizada, a una economía muy abierta y con un rol subsidiario del estado. Como lo sugiere el gráfico de arriba, este

³⁰ Lüders (2011)

³¹ CEP (1994)

sistema nuevamente le está permitiendo al país crecer más rápido que los países desarrollados y que el mundo.

Chile comenzó a mediados de los años 1960 –en el marco del esquema de sustitución de importaciones- varios experimentos económicos que le permitieran acelerar su tasa de crecimiento económico. Durante el gobierno del demócrata-cristiano Eduardo Frei Montalva, se intentó la vía de las *reformas*: racionalización arancelaria para igualar las tasas efectivas de protección, chilenización de la gran minería del cobre para incentivar las inversiones en ese rubro, reforma monetaria para permitir una reducción en las tasas de inflación, etc., etc. Sin embargo, las reformas no rindieron los frutos esperados en el período presidencial. Asumió luego el gobierno el socialista Salvador Allende Gossens, sin contar con la mayoría en el Congreso que necesitaba para poder implementar su plan de *centralización económica*. Sus intentos de hacerlo a pesar de lo último y un manejo macroeconómico deplorable, generaron caos económico, incluyendo la pérdida de todas las reservas internacionales oficiales, un 500 por ciento de inflación y la caída del PIB.

La reacción a la crisis económico-social del gobierno de Allende fue el régimen militar. Éste, convencido errada o correctamente, de que una economía en expansión era para Chile una condición necesaria para tener una democracia viable, y conocedor de los experimentos antes reseñados, optó por implementar una *economía social de mercado*, más que nada porque ese tipo de economía estaba siendo exitosa en otras partes y no correspondía a aquellas con que se había experimentado en el país³². Se trata de una economía de mercado libre, abierta al comercio y financiamiento internacional –similar a aquella que el Chile había tenido en el siglo XIX-, en que sin embargo el estado tiene un rol subsidiario en vez de mínimo.

La noción de la subsidiaridad se origina en la doctrina social de la Iglesia y significa que el estado debe intervenir en la economía, solamente si los individuos o los cuerpos intermedios no pueden o no desean tomar las acciones necesarias para alcanzar el máximo bienestar social. Una forma técnica de expresar el concepto, es que el estado debe tomar las acciones necesarias para corregir las diferencias entre costos y beneficios privados y sociales que existan en un país, siempre que los costos de hacerlo no sean mayores que sus beneficios.

Con el esquema descrito en mente y partir de 1973, el sistema económico chileno fue transformado completamente. Entre otras cosas, se liberó el sistema de precios, el mercado laboral y el sistema financiero. Se racionalizó el aparato estatal, se redujeron los gastos fiscales y se reformó el sistema tributario. En materia social, se reemplazó en buena medida el sistema de oferta estatal por uno de subsidios a la demanda. Y en materia de libre competencia se liberó el comercio internacional y se crearon los mecanismos necesarios para corregir prácticas anti-competitivas³³.

Tal como se explicó en la segunda sección de este trabajo, la competencia es un elemento clave para permitir que una economía como la chilena alcance niveles de ingreso por

³² Corbo, Lüders y Spiller (1995) y Chumacero, Fuentes, Lüders y Vial (2007)

³³ Wisecarver (1992)

persona cercanos a aquellos de los países líderes en la materia. La competencia no sólo incentiva la innovación, sino también reduce o elimina las posibilidades de “búsqueda de rentas”, una de las características más nefastas del modelo de sustitución de importaciones aplicado anteriormente en el país.

En naciones con economía pequeña como Chile, que además tienen libertad de entrada y salida conjuntamente con libertad de precios, el instrumento más eficaz y eficiente para incentivar la competencia es la apertura comercial internacional. Ésta amplía el mercado más allá de los límites del país y con ello se logra que un productor local único enfrente generalmente la competencia de muchos otros productores ubicados en terceras naciones. Éste productor, que presumiblemente goza de economías de escala sería, en una economía cerrada, un monopolista. Esto es lo que sucedió en el país entre 1940 y 1973 en que existieron innumerables empresas monopólicas, en cambio en una economía abierta la gran mayoría de éstas habrían enfrentado una vez terminada la segunda guerra mundial fuerte competencia internacional y no podrían haber aspirado a rentas. Así lo entendieron los economistas que diseñaron el nuevo sistema económico y éste es uno de los motivos que explica la agresiva política comercial de Chile³⁴.

Para lograr introducir competencia también en la oferta de servicios públicos (tradicionalmente monopolios estatales o privados) y de servicios sociales (educación, pensiones, salud, y vivienda), los primeros fueron re-estructurados y en los segundos se reemplazó la oferta estatal del servicio por un esquema de subsidios a la demanda. Así, por ejemplo, se logró introducir competencia en la generación de electricidad y en parte también en la demanda (los grandes consumidores), manteniendo el resto del sistema – transmisión y distribución- monopolizado y con fijación de precios. Igualmente, como otro ejemplo, la oferta de viviendas públicas (que llegó a ser un monopolio estatal en el período 1940-1973), fue reemplazada en gran medida por un sistema de subsidios a hogares de bajos ingresos³⁵, que con sus ahorros (modestos), el capital del subsidio, y quizás un crédito bancario, pueden ahora adquirir su casa o departamento en el mercado de viviendas de bajo precio, que es competitivo.

En general, el sistema socio-económico se encuentra plagado de disposiciones que incentivan la competencia. Para nombrar sólo algunas más: en materia de concesiones de obras públicas, para incentivar la identificación de proyectos, la persona que propone una concesión que resulta ser socialmente rentable, obtiene una ventaja competitiva en la licitación pública de la concesión. En materia de subsidios de aguas de riego agrícola, los agricultores compiten en base a un sistema de puntajes por los proyectos a los que se les asignará un subsidio.

A pesar de la libertad de mercado –o quizás precisamente por ella- y de la apertura comercial internacional, será siempre posible encontrar empresas que realizan con éxito prácticas anti-competitivas. Lo hacen porque el sistema los incentiva a ello. Una empresa

³⁴ El arancel máximo es en la actualidad de un 6 por ciento y el arancel promedio es –debido a los más de 60 tratados de libre comercio formados- inferior al uno (1) por ciento.

³⁵ Los hogares que postulan al subsidio tienen mayor opción a recibirlo mientras menor sea su ingreso, mayor sea el esfuerzo de ahorro previo, y mayor sea el tamaño de la familia.

que opera en un mercado competitivo no espera recibir “utilidades” o “rentas”, sino solamente ser compensada por los factores que aplica (costo alternativo del capital, compensación empresarial). En cambio, una empresa que logra formar un monopolio o coludirse con otras empresas, podrá obtener “rentas”, además de la compensación antes mencionada. Es decir, en una economía de mercado siempre hay incentivos para crear un monopolio o para coludirse con otros empresarios.

Es por lo anterior que los que diseñaron las bases del actual sistema económico chileno rescataron y reformaron las instituciones necesarias para detectar y disuadir las prácticas anticompetitivas en el país. Es más, a medida que el sistema fue operando se le han introducido cambios para perfeccionarlo.

La actual legislación a favor de la libre competencia

Sin perjuicio que el actual sistema de defensa de la libre competencia será analizado en detalle en otros capítulos de este libro, corresponde acá hacer un breve resumen de sus principales características y elementos constitutivos. El sistema consiste en una fiscalía económica nacional, que es un servicio público autónomo que defiende el interés público, que debe velar por la libre competencia, denunciando al tribunal cualquier abuso de posición dominante, restricción a la competencia, competencia desleal u operación de concentración que pudieran afectar la libre competencia. El tribunal recibe las acusaciones del fiscal, pero también aquellas de cualquier parte que se sienta afectado, y si las acoge, impone penas y determina las acciones que deberán tomar los infractores. Así se separa el rol investigador (fiscalía) del papel jurisdiccional (tribunal).

El actual sistema se institucionalizó en el año 1973, ya bajo el régimen militar, cuando se dictó el Decreto Ley N° 211, que reemplazó la Ley N° 13.305 de 1959. Tal como ésta última, el DL N° 211 tuvo por objeto regular la libre competencia en Chile, pero ahora en el contexto de una economía de mercado abierta al comercio internacional. El texto de este decreto ley sufrió varias modificaciones, destacando aquellas de los Decreto Ley N° 2760 y N° 2879 del año 1979, el Decreto Ley N° 3057 del año 1980, y las leyes N° 19.336, N° 19.610 y N° 19.911, ésta última del año 2003 y la más importante. Ella crea el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, reemplazando las antiguas Comisiones Preventivas y a la Comisión Resolutiva. La actual normativa – el Decreto con Fuerza de Ley N°1 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción -corresponde a un texto de 2005, que recoge todas las modificaciones realizadas en el transcurso del tiempo al DL N° 211. Se le conoce como la ley de defensa de la libre competencia³⁶.

El tribunal de defensa de la libre competencia –que tal como la fiscalía es remunerado- posee amplias facultades para conocer –ya sea por los afectados o el Fiscal Nacional Económico- de todas las situaciones que pudieran constituir infracciones a la ley sobre libre competencia, puede fijar condiciones que deberán ser cumplidas en ciertos hechos, actos o contratos, puede dictar instrucciones de carácter general para asegurar la libre competencia,

³⁶ Fiscalía Nacional Económica

puede recomendar a las autoridades modificar preceptos legales y reglamentarios para permitir, fomentar o regular la libre competencia, etc.

A pesar de su independencia, el tribunal de la libre competencia se relaciona con el sector público por intermedio de la Corte Suprema y sus integrantes tienen el rango de ministros. Está integrado por cinco miembros, presidiéndolo un abogado designado por el Presidente de la República de una nómina de cinco postulantes confeccionada por la Corte Suprema mediante concurso público de antecedentes. Los otros cuatro miembros –dos abogados y dos licenciados o con post grados en ciencias económicas- deben ser profesionales universitarios expertos en materias de libre competencia, escogidos por el Consejo del Banco Central previo concurso público de antecedentes y nombrados por el Presidente de la República.

Finalmente, a pesar de que en Chile la institucionalidad y las prácticas en defensa de la libre competencia están todavía en evolución –si es que se le compara con la situación en los EE.UU. por ejemplo- Chile es considerado un pionero en América Latina y entre los demás países en desarrollo³⁷.

Conclusiones

La institucionalidad en defensa de la libre competencia está íntimamente relacionada -en el mundo y en Chile también- a la evolución de los sistemas económicos y de la tecnología. Esquemas integrales de defensa de la libre competencia como los actuales recién aparecieron a fines del siglo XIX, en el norte de América, y a fines de los años 1950 en Chile.

En el siglo XIX –en que la economía chilena era de mercado y estaba abierta al comercio y financiamiento internacional- las empresas, en general, enfrentaban una fuerte competencia internacional y operaban a pequeña escala. El problema, sobre todo en el sector artesanal, fue de como regular la enorme competencia existente.

En el siglo XX, sobre todo después de la Gran Depresión y hasta 1980, el país adoptó una estrategia de sustitución de importaciones. El proteccionismo y la existencia de importantes economías de escala, redujeron el número de empresas en la mayoría de los sub-sectores productivos a unas pocas. El monopolio y el oligopolio fueron la consecuencia lógica del sistema económico adoptado y del desarrollo tecnológico existente. La respuesta fue la fijación de precios, que eventualmente produjo enormes distorsiones en la asignación de recursos.

Después de 1973 y del fracaso del esquema de sustitución de importaciones en Chile, la economía se transformó radicalmente, y los mercados se liberaron casi totalmente, tanto a nivel nacional como internacional. Los productores nacionales se vieron, en general, forzados a competir internacionalmente. No obstante, en el caso de productos y servicios

³⁷ OECD (2004)

no transables internacionalmente, el libre comercio internacional no necesariamente garantiza la existencia de competencia en todos los ámbitos económicos, requisito esencial para que una economía de mercado rinda todos sus frutos potenciales. Por eso se actualizó en 1973 y luego se perfeccionó, la institucionalidad en defensa del libre comercio. El país tiene ahora una fiscalía encargada de velar por la competencia y un tribunal independiente, pero vinculado administrativamente a la Corte Suprema, responsable de –entre otras cosas– juzgar actos que impiden el libre comercio y proponer o imponer medidas para asegurarlo.

La importancia de esta acción en defensa de la libre competencia en Chile queda de manifiesto al observar el alto grado de concentración de los tres mayores actores en una serie de rubros de producción de bienes y servicios: Isapres (63,9 por ciento), AFP (88,2 por ciento), televisión pagada (83,7 por ciento), conexiones fijas a Internet (89 por ciento), telefonía móvil (99,9 por ciento), supermercados (79 por ciento), tiendas por departamentos (75 por ciento), aerolíneas internas (99,6 por ciento), y Yogurt (71,6 por ciento)³⁸. Es cierto que lo anterior no significa que no haya competencia en esos rubros –que se sabe que en algunos de esos casos es intensa– sino que es muy fácil que se produzca colusión. Es decir, sobre todo en un país con un mercado relativamente pequeño como Chile, la apertura de fronteras como medio para asegurar la libre competencia debe necesariamente ser complementada por la acción directa de instituciones como el Fiscal Nacional Económico y el Tribunal de la Libre Competencia.

³⁸ El Mercurio del 12.12.10, en base de datos de las superintendencias pertinentes, y del Centro de Estudios del Retail (supermercados), Feller Rate (tiendas por departamentos), y Nielsen (yogurt).

REFERENCIAS

- Acemoglu, D. (2008) **Introduction to Modern Economic Growth**. Cambridge, MIT Press
- Arrow, K. y Debreu, G. (1954) "Existence of an equilibrium for a competitive economy", **Econometrica** 22
- Barros, Enrique (1985) "Legislación y Práctica de la Libre Competencia, un Coloquio con el Profesor Ernst J. Mestmacker", **Estudios Públicos**, verano.
- CEP (1994) **Bases de la Política Económica del Gobierno Militar Chileno**, popularmente conocido como "El Ladrillo", Santiago, CEP
- Cette, G.; Kocoglu, Y. y Mairesse, J. (2009) "Productivity growth and levels in France, Japan, the United Kingdom and the United States in the Twentieth century", **NBER Working Paper** 15577
- Chumacero, R., Rodrigo Fuentes, Rolf Lüders y Joaquín Vial (2007) "Understanding Chilean Reforms" en **Understanding Market Reforms in Latin America**, edited by José M. Fanelli, Palmgrave, Macmillan
- Corbo, V.; Rolf Luders and Pablo Spiller (1995), "The Institutional Foundations of Economic Reforms: The Case of Chile" Mimeo, Pontificia Universidad Católica de Chile
- Díaz, J. Lüders, R. y Wagner, G., La República en Cifras, 2010. EH Clio Lab-Iniciativa Científica Milenio. URL: <http://www.economia.puc.cl/cliolab>
- Díaz y Wagner (2010) "Development and Productivity: A Taxonomy of Growth Sources: Chile 1833-2008", Instituto de Economía, PUC
- Jeftanovic, P. y Rolf Lúders (2006) "La Banca Libre en Chile", Instituto de Economía, PUC.
- Lucas, Robert E. (1988): "On the Mechanics of Economic Development," **Journal of Monetary Economics**, 22
- Lüders R. (1998) "The Comparative Economic Performance of Chile 1810- 1995" en **Estudios de Economía**, Stgo., Vol. 25 n°2
- Lüders, R. (2008) "Crecimiento Económico de Chile: Lecciones de la Historia", **Revista de Economía y Administración** N°64, PUC
- Lüders, R. (2011) "El programa de la misión Klein-Saks: ¿un anticipo del "ladrillo"?", por publicarse en un libro sobre la misión Klein-Saks editado por Juan Pablo Couyoumdjian, UDD

Lüders, R. y Gert Wagner (2009) "Export tariff, welfare and public finance: nitrates from 1880 to 1930", trabajo presentado al Congreso Mundial de Historia Económica en Utrecht, Holanda.

Millar, R. (1994) **Políticas y teorías monetarias en Chile, 1810-1925**. Santiago, Universidad Gabriela Mistral

Mokyr, J. (1992) **The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress**. Oxford, Oxford University Press

Muñoz, I. (1996) "Una Economía Monetaria Descentralizada: La 'Banca Libre' Chilena del Siglo XIX". Tesis Historia, Pontificia Universidad Católica de Chile

OECD (2004) "Chile-Peer Review of Competition Law and Policy", informe.

Parente, Stephen L. and Edward C. Prescott (2004) "What a Country Must Do to Catch-Up to the Industrial Leaders", draft paper, University of Illinois at Urbana-Champaign

Prados, L. (2005) "Growth, inequality and poverty in Latin America: historical evidence, controlled conjectures", Universidad Carlos III Working Paper No.05-41(04)

Ross, C. (2003) **Poder, mercado y Estado. Los bancos en Chile en el siglo XIX**, Santiago, Lom

Salazar, G. (2010) **Mercaderes, Empresarios y Capitalistas. Chile Siglo XIX**. Santiago, Sudamericana

Villalobos, S. y Sagredo, R. (2004) **Los estancos en Chile**. Santiago, Fiscalía Nacional Económica y Centro de Investigaciones Diego Barros Arana

Wilberforce, R. (1966): **The Law of Restrictive Practices and Monopolies**, Sweet and Maxwell.

Wisecarver, Daniel L. (1992), **El modelo económico Chileno**, Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile y Centro Internacional para el Desarrollo Económico.