

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.692
10 de noviembre de 1988
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CHILE: TRANSFORMACIONES ECONOMICAS Y GRUPOS
SOCIALES (1973-1986) */

*/ Este documento ha sido preparado por la División de Desarrollo Social de la CEPAL. No ha sido sometido a revisión editorial.

INDICE

	<u>Página</u>
I. EL PAPEL DE LA INDUSTRIA EN EL TIPO DE DESARROLLO VIGENTE. LOS COMPORTAMIENTOS SOCIALES	1
1. Pérdida de dinamismo industrial y transformaciones	1
2. El sistema financiero como marco de definición de la acción empresarial. Sus efectos	10
3. Redefinición de la acción estatal. La dependencia externa	14
4. El nuevo modelo económico. Incidencia en las actitudes e ideologías del empresario	17
5. La percepción de la relación con el Estado	23
6. La situación obrera	25
7. Las condiciones del movimiento sindical	27
II. ESTRUCTURA AGRARIA Y LA NUEVA MODERNIDAD	33
1. Su inserción en el conjunto de la economía. Rasgos generales y principales transformaciones	33
2. Los distintos tipos de empresas y empresariado agrícola	39
3. Campesinos y trabajadores agrícolas	48
III. LOS SECTORES MEDIOS Y EL CAMBIO EN SU SIGNIFICACION ECONOMICA Y SOCIAL	55
1. Proceso de transformaciones e incidencia en las características de los sectores medios	55
2. Tipos de vinculación y constitución de identidad	59
3. Los sectores medios y la educación	68
IV. RASGOS GENERALES DE LA MARGINALIDAD URBANA	70
Referencias bibliográficas	75

I. EL PAPEL DE LA INDUSTRIA EN EL TIPO DE DESARROLLO VIGENTE. LOS COMPORTAMIENTOS SOCIALES

1. Pérdida de dinamismo industrial y transformaciones

La transformación de la estructura social chilena, por lo menos en lo que a su relación con la estructura económica se refiere, está profundamente marcada por los cambios que han tenido lugar a partir de la implantación del régimen militar en 1973. El proceso anterior, visto en una perspectiva larga, por lo menos a partir de 1938 y principalmente desde la creación de la Corporación de Fomento (CORFO) y otras instituciones estatales está signado por el propósito de llevar a cabo programas de modernización cuyo centro de gravedad es el desarrollo de la industria, con todas las concomitantes que tal proceso requiere.

No obstante, ese propósito se cumplía con dificultades. Si los esfuerzos nacionales podían ser significativos, éstos no bastaban para mantener un ritmo que permitiera equilibrar el auge industrial de otros países de la región latinoamericana. "En 1950 generábamos (Chile) casi 7% del producto industrial latinoamericano; algo menos de 6% en 1960; 5% en 1970, algo más del 3% en 1980 y menos de 3% en la actualidad" (Fajnzylber, 1986). El mismo autor señala que "en el ámbito industrial, el crecimiento durante el último tercio de siglo equivale a la mitad del registrado por América Latina en su conjunto. En 1950 Chile exhibía un grado de industrialización superior al de Brasil y México; hoy es inferior al de Perú y Ecuador, y bastante similar al de Costa Rica".

En una situación parecida a la chilena se encontraban dentro del contexto latinoamericano, Argentina y Uruguay. Un cuadro referido a las tasas de crecimiento del PIB industrial en el período 1950-1978 da cuenta de la situación.

Los casos de Argentina, Uruguay y Chile son de interés no sólo porque sus tasas son bajas con respecto a otros países de la región, sino porque también en ellos el crecimiento industrial tendía a decrecer. Si se comparan las tasas de crecimiento del PIB industrial del período 1950-1965 con el de 1965-1978,

se percibe claramente o estancamiento en el caso de Uruguay o franco descenso en Argentina y muy especialmente en Chile.

Cuadro 1

CRECIMIENTO DEL PIB INDUSTRIAL 1950-1978

Uruguay	2.7
Chile	3.7
Argentina	4.1
Bolivia	4.2
Perú	6.4
Venezuela	6.4
Colombia	6.5
Centroamérica (con excepción de Costa Rica)	6.9
Ecuador	7.0
México	7.3
Panamá	7.7
Costa Rica	8.3
Brasil	6.9
<u>Total 19 países</u>	<u>6.5</u>

Fuente: Fernando Fajnzylber, La industrialización trunca de América Latina, Editorial Nueva Imagen, México, 1983.

CRECIMIENTO DEL PIB INDUSTRIAL

	1950-1965	1965-1978
Uruguay	2.7	2.8
Argentina	4.8	3.3
Chile	5.5	1.6

Estas someras comparaciones se señalan por el hecho de que existe una difundida tesis referida a las dificultades de los países de "modernización temprana" y tal pareciera ser el caso de Chile. En lo que específicamente se refiere a la industria, se ha dicho que la dificultad está dada, principalmente cuando la industrialización es de carácter sustitutivo, y esto debido al difícil paso a la sustitución de bienes de capital.

Claro está que los problemas de paso de un tipo de desarrollo industrial a otro no son sólo atribuibles a los países cuyo desarrollo industrial se ha basado preferentemente en la sustitución de importaciones. Los problemas de la "reconversión industrial" se han hecho presentes en un sinnúmero de países y no sólo del área latinoamericana, sino que también en Estados Unidos y en muchos de los países europeos.

Conviene recordar a propósito del tema de las "dificultades de la modernización temprana", la otra tesis, relacionada con ello, de las "ventajas de los recién llegados" (Gerschenkron, 1968). En estos últimos podrían evitarse las difíciles pruebas de ensayo y error que todo proceso de innovación significa; no sería tampoco necesario llevar a cabo las fases iniciales de los procesos, sino que es posible partir por la introducción de los momentos superiores de los mismos, incorporando desde el inicio técnicas más modernas y avanzadas. Existe por lo tanto, dicho en otro lenguaje, la posibilidad de saltar o quemar etapas, ubicándose desde la partida en los puntos de arranque más altos de la carrera industrial.

Desde un punto de vista sociológico se plantean algunos temas e interrogantes respecto a ambas tesis, tomadas en su conjunto. Todo proceso de transformación, como para nuestro caso la puesta en marcha de un proceso de industrialización, cualquiera sea su fase, implica la ruptura de situaciones consolidadas y un grupo social o una alianza de ellos capaz de ser el soporte de nuevas alternativas. La clásica tesis de Schumpeter otorgaba, en las economías capitalistas modernas, la capacidad de introducir la innovación a un grupo social específico: los empresarios. Claro está que las innovaciones estrictamente económicas que éstos pudieran inducir no bastan por sí solas; son necesarias una serie de otras condiciones concomitantes, sean éstas culturales, políticas o de otro orden.

En el caso de América Latina y específicamente en el caso de Chile, el papel del empresario en el proceso de innovación ha sido ampliamente debatido y a menudo se ha puesto en duda su cabal cumplimiento de ese papel. Factores tales como el de la acción del Estado se han considerado más decisivos que la acción de los empresarios en el proceso de desarrollo e industrialización o la dependencia de éstos respecto al capital externo ha llevado a postular que la autonomía e iniciativa empresarial local es de escasa magnitud.

Pero cualquiera que sea su capacidad, mayor o menor, de poner en marcha procesos de innovación es innegable que los empresarios juegan un papel de

importancia en el sistema de relaciones sociales que un proceso de modernización e industrialización implica. El escaso empuje de desarrollo que el sector de empresarios industriales manifiesta obliga a analizar con algún detalle su trayectoria, más aún si se tiene en cuenta que el esquema ideológico-económico puesto en boga, puso énfasis en hacer posible el despliegue de la libre iniciativa y la capacidad empresarial.

Si se toman en cuenta solamente las cifras, el período comprendido entre 1974 y 1983 es de franca desindustrialización. En ese lapso, "el valor de la producción del sector industrial chileno experimentó una caída de casi 25% y el cierre de más de cinco mil establecimientos, con una práctica de casi 150 mil empleos. Como consecuencia el grado de industrialización del país, esto es, el porcentaje del producto nacional generado por esta actividad cayó de 25.4% en 1974 a 18.9% en 1983" (Vignolo, 1986).

Sobre lo que se quiere llamar la atención con las cifras anteriores es que el cambio de la estructura económica y su dinámica de evolución, como también el cambio de la estructura social y de las relaciones sociales que han tenido lugar en la sociedad chilena encuentran un momento importante de explicación en el análisis de la transformación del sector industrial y de sus empresarios, así como también en el tipo de relaciones que éstos establecen con otros sectores económicos y grupos sociales.

Hay dos hechos que son concomitantes y a primera vista contradictorios. Si, como se ha hecho, se compara el dinamismo industrial chileno con el de un gran número de países latinoamericanos, aquel distaba bastante de ser suficiente y Chile perdía en este campo su posición relativa. No obstante "durante la década de los años 60 el producto industrial en Chile, según Cuentas Nacionales, creció a una tasa promedio anual del 5.5%, mientras el PGB lo hizo sólo a una tasa del 4.3%. Es decir, el sector industrial mostró un dinamismo superior al del promedio de la economía durante ese período. En contraposición a ese comportamiento, durante la década pasada (70) es notorio el franco deterioro del sector, cuya producción, en promedio, crece sólo a una tasa del 2.1%, mientras el PGB lo hace a una tasa del 2.8%" (PREALC, 1984).

En suma, lo que es necesario explicar es la pérdida del dinamismo del sector industrial en relación a la economía global, puesto que el producto industrial en la década del 60 representaba aproximadamente el 24% del PGB; en cambio, en el segundo quinquenio de la década del 70 la participación del sector en el PGB bordea sólo el 22% como promedio anual, y en el año 1982 la

participación del sector en el PGB disminuye al 20% (PREALC, 1984). Sin embargo, esta transformación drástica adquiere una dimensión temporal más larga puesto que se observa que la pérdida de dinamismo --al comparar con los ritmos de crecimiento industrial de un importante número de países de la región-- estaba ya presente con anterioridad a esas fechas.

Que en cierta medida la propia conducta empresarial está relacionada a la carencia de dinamismo del sector queda insinuado a través de la disposición de inversión de los empresarios. Durante la década del 70, los analistas señalan que la inversión realizada (en el sector) es bastante insignificante e inferior a la histórica. "La inversión en capital fijo realizada por el sector industrial medida según las encuestas manufactureras del INE (Instituto Nacional de Estadísticas) para aquellas empresas que emplean a 50 o más personas, experimenta una declinación durante los años recientes. La inversión del sector industrial, que representó un 13% del valor bruto de la producción, como promedio anual en el período 1968-1970, sólo alcanza al 9.7% en los años 1977-1979, últimos años para los que existe dicha información" (PREALC, 1984). Por otra parte se constató que la mayor parte de la inversión realizada en el sector estuvo destinada a los rubros exportadores, tales como alimentos, maderas y celulosa.

Es de resaltar este comportamiento frente a la inversión porque en alguna medida expresa rasgos de conducta del sector empresarial. Supuestamente el empresario logró modelar un tipo de sociedad en la medida en que sus conductas se separaron del mero "jugador de bolsa", no se niega en él la orientación a la ganancia, pero sus acciones se orientaban a la creación de las condiciones que la hicieran posible a partir de su propia actividad y no por la búsqueda de la misma en base a una función casi especulativa. El capitalismo supone que el empresario tiene una capacidad de constitución de la sociedad, si en el mundo tradicional latinoamericano la hacienda como institución social y el hacendado como figura arquetípica permitían la comprensión del núcleo de dicha sociedad, la empresa y el empresario, supuestamente constituyen el núcleo de la sociedad moderna. En función de su comportamiento, ¿cuál es el tipo de sociedad que el empresario chileno contribuye a plasmar?

Para aproximarse a una respuesta no deja de ser significativo el tener en cuenta el tipo de industria que se desarrolla en las actuales condiciones y cuáles en cambio tendieron a declinar. Un cuadro confeccionado por PREALC da las siguientes cifras.

Cuadro 2

ESTRUCTURA PRODUCTIVA SEGUN TIPO DE BIENES

	1968-1970	1977-1980	1980-1982
Bienes de consumo habitual	48.3	46.1	52.3
Bienes de consumo durables	7.4	4.9	3.2
Material de transporte	8.2	5.2	4.9
Producción interna para la industria	12.3	23.0	17.5
Producción interna para la construcción	12.5	10.6	11.8
Artículos manufacturados diversos	11.6	10.0	10.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: PREALC, "Monetarismo global y respuesta industrial: el caso de Chile", PREALC/232, Santiago de Chile, marzo de 1984.

Los hechos importantes son la menor participación relativa del sector de producción de bienes de consumo durables y el incremento de la posición relativa de la producción interna para la industria. Esto último no debe conducir a error, por lo general se trata de insumos cuyo desemboque no es necesariamente la industria interna, puesto que se trata preferentemente de metales no ferrosos, harina de pescado, madera y celulosa cuyo destino es habitualmente la exportación.

Se atribuye por lo general la condición de causa de los cambios en la estructura productiva a la política de apertura al comercio exterior que favoreció las importaciones por sobre la producción interna, como también a otras medidas que tendieron a la desprotección de la industria nacional.

Algunas referencias a rubros específicos de la producción industrial pueden contribuir a precisar un poco más el tema, puesto que quizás podría inferirse que dependerá del tipo de industria predominante la percepción de intereses del sector empresarial así como también la definición de, por así llamarlo, "solidaridades sociales". En términos muy generales puede postularse, por ejemplo, que serán distintas las orientaciones y percepciones de intereses comunes entre aquellos empresarios cuya vinculación fundamental es hacia un mercado externo, de las de aquellos vinculados preferentemente al mercado nacional, e incluso podría decirse que la orientación y actitud

empresarial se particularizará dependiendo del tipo de relación concreta que en cada caso se establezca.

A manera de ilustración de lo dicho es necesario apuntar a algunos de los cambios ocurridos. Es así que se observaba que en 1982 la producción textil, que con anterioridad se había orientado preferentemente al mercado nacional y encontraba como consumidores a una amplia gama de la población, equivalía sólo al 39% de la producción de 1969. Además, en la industria que permanecía tendía a incrementarse el uso de los insumos importados, puesto que en términos inmediatos éstos resultaban --para el empresario-- menos costosos que los insumos nacionales o sus equivalentes. Por otra parte era también notoria una disminución en el grado de elaboración de los productos (PREALC, 1984).

Las cifras existentes para la industria de alimentos, que también está a menudo ligada al mercado interno y a una amplia gama de consumidores, no muestran caídas de gran significación. No obstante, el sector incluye ramas muy vinculadas a la exportación, como la harina de pescado. En otros casos se trata de ramas de productos que no pueden ser reemplazados por equivalentes importados, como es el caso de las panaderías. Debe tenerse en cuenta además que por lo general el tipo de productos del sector tiene una baja elasticidad de demanda, lo que implica que por lo común su evolución sea más pareja que el resto de la industria (PREALC, 1984).

Lo que se requiere poner de relieve en estos dos casos de ramas industriales preferentemente "internas" es que algunos rubros de ellas, que muestran una cierta estabilidad, operan con un mercado cautivo (algunas ramas de industria de alimentos), en cambio otras que a pesar de estar dirigidas hacia el mercado interno, como las textiles, y que tienen constantemente que "crear" su mercado, muestran escasa capacidad de resistencia a la competencia externa, e incluso asocian su existencia a las formas de convivencia o a la articulación (insumos importados) con el exterior.

Podría pensarse quizás que los empresarios más vinculados en su desarrollo con el exterior, a través de su capacidad de exportar, generan una dinámica interna en términos de capacidad de arrastre respecto al resto de la industria. Las estadísticas muestran un notable crecimiento de la exportación de productos manufacturados. "Las exportaciones industriales que entre 1961 y 1970 representaban menos del 11% del total de exportaciones del país, sobrepasan el 30% durante el período 1976-1980" (PREALC, 1984). Sin embargo las mismas fuentes señalan "que el crecimiento experimentado por las

exportaciones industriales se encuentra altamente concentrado en tres sectores: el de productos derivados de la madera, el del papel y productos de papel y el de productos alimenticios". En la mayor parte de estos tres rubros se trata de procesos de elaboración intermedia de materia prima, la que se constituye por lo general como insumo para posteriores elaboraciones industriales hechas en el exterior.

Es de retener que el tipo de industria vinculado a la exportación al parecer tiene una baja conexión con la economía local, su posibilidad de expansión está dada por la demanda de ese tipo de productos al nivel internacional y en el caso en que compiten con productos similares elaborados por otros países, lo que en gran medida es el caso en Chile, su ventaja comparativa reside en la utilización de una mano de obra barata, lo que los desolidariza con el mejoramiento de las condiciones de vida de los asalariados. Un punto clave en la producción de tales bienes es la comercialización que a menudo depende de condiciones, precios, cuotas, etc., impuestos por el mercado internacional y por quienes lo controlan, de tal modo que las condiciones de negociación están en gran parte determinadas por el sector financiero y comercial externo. En tal sentido, la vinculación con el Estado de ese tipo de empresarios sigue siendo importante, puesto que éste está en situación de actuar para mejorar las condiciones de inserción externa del sector exportador. El papel importante que la comercialización juega, da cuenta a veces de la preponderancia de los grupos locales comerciales y financieros en relación con ese tipo de industrialización, puesto que ellos a menudo actúan como intermediarios con el exterior.

Importante es también en la comprensión de las determinaciones estructurales de las orientaciones y conductas empresariales analizar en qué medida la actividad industrial, además de ser un factor dinámico en el conjunto de la economía, es capaz de proporcionar, en una magnitud significativa, empleo a la población. Esto, porque la legitimidad social del empresario será muchas veces medida con ese parámetro. El "proporcionar trabajo" justifica incluso un enriquecimiento que se ve como beneficioso para los demás.

Como es sabido, el período al que estamos haciendo referencia se caracteriza para el conjunto de la economía por una alta tasa de desempleo. Entre 1975 y 1981 la tasa promedio de desempleo alcanza al 17.1% (la cifra incluye al Programa de Empleo Mínimo, que es un programa de emergencia para

desocupados). Es importante además que lo relativamente sostenido de la tasa de desempleo, tendía a convertir a esto en un fenómeno ya casi estructural. Respecto al empleo en el sector industrial basta señalar que en 1979 éste era un 4.9% inferior al de 1967. En el caso del desempleo industrial se ha señalado que elementos importantes que actuaron como causa, además de las políticas económicas globales, fueron el efecto tecnológico y el tipo de composición de la producción. En muchas ramas industriales existió la tendencia a introducir tecnología ahorradora de mano de obra, en otras las transformaciones económicas terminaron haciendo prevalecer a los establecimientos grandes, cuya característica es el ser intensivos en el uso de capital. El efecto del cambio en la composición de la producción, tanto por lo que significó como efecto colateral y como efecto directo en el empleo, fue muy significativo en el sector textil, esto debido a la disminución del valor agregado y al aumento del componente importado. El efecto de la tecnología, como impacto negativo en el empleo, fue preponderante en el sector metal-mecánico. Ese sector se ve "sumamente afectado por los intentos de aumentar la eficiencia productiva. En 1982 el nivel del empleo del sector es la mitad del correspondiente a 1967, en circunstancia que el empleo de toda la industria manufacturera se reduce en un 20%" (PREALC, 1984).

En suma, a partir de todo lo expuesto pueden quizás inferirse algunos rasgos del comportamiento empresarial (empresarios industriales) chileno. No se caracteriza éste por una disposición a invertir asumiendo, en lenguaje schumpeteriano, el riesgo de nuevas empresas; su orientación pareciera estar más bien dada por las favorabilidades que presenta el mercado que por la intención de constituir nuevas situaciones. Algunos de ellos operan en mercados cautivos, lo que también genera a menudo un comportamiento poco innovador. Su orientación hacia "las ventajas del mercado" hace que predominen orientaciones propias del espíritu comercial y financiero, por sobre las de la innovación industrial, el uso de tecnologías o insumos importados se seleccionan más con un criterio de rendimiento monetario que en consideración a otros aspectos. A menudo por su tipo de articulación se transforman en dependientes del sector capitalista financiero, con todo lo que esto implica. Su articulación de intereses especialmente en el grupo más vinculado al exterior, privilegia lo que hace posible las conexiones externas y aquellas internas que las viabilizan. Hay una tendencia a considerar la mano de obra

casi puramente en términos de costos, lo que descuida otro tipo posible de significaciones.

2. El sistema financiero como marco de definición de la acción empresarial. Sus efectos

Pero, en el caso chileno ¿es posible seguir hablando realmente del empresariado industrial? Uno de los hechos más evidentes del período post-1973 ha sido la constitución de importantes "grupos económicos" a través de los cuales las actividades industriales se ligan a las financieras, comerciales, agrarias o de otro tipo. No es que estos grupos no existiesen con anterioridad, no obstante los análisis postulan que su existencia es lo definitorio de la actual forma de poder económico.

En una entrevista, un ejecutivo de uno de estos grupos narraba lo siguiente: "De 1975 en adelante los X (hermanos) (...) se erigieron en grupo económico. Un grupo eminentemente familiar (...) junto con otros tres grupos licitaron el año 1975 el Banco X, con una parte al contado y el resto en endeudamiento más los subterfugios de la época para burlar la ley antimonopolio que prohibía que personas naturales o jurídicas tuvieran más del 1% o 3% de las acciones respectivamente. Al poco tiempo (los hermanos X) compraron la mayoría del banco y de ahí en adelante empezaron a comprar o a crear diversas empresas: (un) consorcio de seguros, (una) compañía financiera, (varias) constructoras, (F) firma exportadora, Frutera M, una pesquera en Puerto Montt y otra en Puerto Montt y otra en Chiloé, la embotelladora J., una empresa de computación y varias más." (Brunner, 1984).

Lo importante es que la actividad industrial queda subsumida al interior de un conjunto de otras actividades y los criterios directrices de su funcionamiento pasan a regirse por orientaciones de tipo financiero en donde los elementos de la especulación no están ajenos.

El predominio de orientaciones especulativas adquirió mucha fuerza en la economía chilena. Se constituyó un mercado de capitales, pero al principio esto significó que existieran dos estructuras en su funcionamiento, una formal constituida por los bancos donde operaban reglas de encaje y medidas de control, y otra informal; esta última no tenía existencia legal, pero ofrecía mejores tasas de interés en la captación de recursos. Como es sabido, se produjo una fuerte tendencia a participar en el juego financiero, el ahorro

existente se orientó mucho más hacia la especulación que hacia la inversión productiva. Incluso cuando se invirtió en industrias se hizo más con fines de especulación que por otros motivos. Crisis, quiebras e incluso estafas no fueron ajenas a este hecho; esto tuvo lugar a fines de 1976 y comienzos de 1977. Las autoridades gubernamentales debieron intervenir para reglamentar ese tipo de mercado financiero. Sin embargo, podía constatarse que la lógica financiera continuaba operando. Las tasas de interés del dinero eran extraordinariamente altas, lo que contribuyó a una escasa contratación de créditos destinados a ser invertidos en proyectos industriales o de otro tipo de producción. El ahorro se canalizaba hacia el corto plazo buscando obtener ganancias fáciles (Campero, 1984).

Claro está que la tendencia especulativa no se mantuvo sólo debido a la existencia de una "mentalidad" que la hacía posible. El acceso al capital financiero internacional se hizo extraordinariamente fácil, sobre todo a partir de la reforma a la ley de cambios internacionales de octubre de 1977, que eliminó muchas de las trabas anteriormente existentes para la contratación de crédito externo. Estudios como los de F. Dahse de 1979 y Patricio Rosas mostraron que los grupos económicos pudieron conseguir créditos externos, los que nuevamente, no se orientaron en su mayoría a inversiones productivas propias, sino que fueron nuevamente colocados a mayor interés en Chile. "Dicho crédito extranjero no era alcanzable para el pequeño y mediano empresario y entre los grandes sólo por aquellos ligados al sistema bancario y financiero." (Campero, 1984).

La tendencia a la especulación con el dinero era fuertemente incentivada por las altas tasas de interés reales, que en algunos momentos llegaron a más de 2.5% mensual. Colocar el dinero en depósitos de corto plazo era obviamente más rentable que invertir en empresas puesto que los márgenes de utilidad de éstas alcanzaban sólo a un orden del 20% real anual. Los depósitos de corto plazo aumentaron y por consiguiente disminuía la posibilidad de fuentes de inversión de mediano y largo plazo posibles de ser destinadas al sector productivo.

Por otra parte el sector bancario y financiero no se mostró cuidadoso en sus préstamos. En 1981 se calculaba que el conjunto de bancos y financieras tenían el 46% de su capital comprometido en carteras de alto riesgo (Campero, 1984).

El funcionamiento de tal sistema implicó la falencia de muchas empresas industriales, la causa había que buscarla en las nuevas condiciones de operación. Los factores declarados de quiebra en el sector industrial hacían referencia específicamente a: 1) la caída de la demanda interna; 2) desprotección tarifaria; y 3) alto costo del crédito (Ominami, 1987). Como puede apreciarse, los factores declarados hacían referencia al funcionamiento del mercado nacional y en su mayor parte eran el resultado de las políticas económicas globales aplicadas (apertura indiscriminada) y al comportamiento especulativo del sector financiero.

El hecho a destacar es que las quiebras del sector industrial significaron un reordenamiento del mismo en términos de actividades que pasaron a adquirir importancia o de grupos económicos que asumieron el control de la actividad. Es así que en la industria de alimentos, bebidas y tabacos, madera y muebles, papel e imprenta, las quiebras tuvieron como resultado principal un proceso de concentración que benefició a los grupos mayores. En cambio en el sector textil, uno de los principales en todo el proceso de "sustitución de importaciones", tuvo lugar al principio un proceso de atomización de la rama, para más tarde dar lugar a un número significativo de empresas de gran tamaño que entraron en quiebra. En la industria metal-mecánica se produjo una caída de efectivos así como de número de establecimientos que afectó a las grandes, medianas y pequeñas (Ominami, 1987).

Los estudios referidos a la quiebra de empresas industriales entre 1977 y 1982 dan cuenta de las diferencias en el tipo de comportamiento empresarial entre aquellos que no quebraron y quienes sí lo hicieron. Los primeros desplegaron una estrategia de ajuste que consistió preferentemente en una recomposición de sus activos. Esto implicó un aumento de los activos financieros rentables y simultáneamente una disminución de activos fijos, tales como terrenos, construcciones, infraestructura, maquinaria y equipos. Se calcula que en 1981 el promedio de los "no quebrados" en las muestras, tenía una proporción de 26.3% en activos financieros.

En cambio aquellos que quebraron no cambiaron la composición de sus activos financieros y fijos, sus activos financieros sólo alcanzaban al 7%. Es de destacar también que los que no quebraron tenían fuertes activos financieros en empresas relacionadas, en promedio éstas alcanzaban a un 23.7% en 1981.

Otro hecho a destacar es que aquellas empresas que sobrevivieron, lo hicieron disminuyendo al máximo sus existencias, bajando la proporción de los inventarios y depositaron el dinero en el mercado de capitales de corto plazo, el que como se ha dicho operaba con altas tasas reales de interés. En cambio las empresas quebradas tenían parte importante de sus activos totales en créditos a clientes. Por lo demás, los que quebraron tenían, respecto a las otras, una alta proporción del activo financiada con deudas, especialmente de corto plazo.

De lo expuesto conviene retener que de hecho el funcionamiento del sistema premió aquellas conductas empresariales que se orientaron preferentemente con criterios financieros, e incluso en algunos casos de tipo especulativo; en cambio, castigó a los que se endeudaron para hacer funcionar la empresa, invirtiendo en activos fijos. El sistema desincentivó lo que en teoría se considera la conducta apropiada del empresario industrial productivo, orientado al desarrollo de la actividad a través de una mayor producción y a la colocación de sus productos en el mercado. Esto obviamente tiene incidencia en el comportamiento del conjunto del sector y marca el predominio de un tipo de conducta cuya visión del largo plazo industrial queda subordinada a la coyuntura financiera.

Otro hecho que conviene resaltar es el de la pérdida de significación de la pequeña industria, siendo este sector de empresarios el más afectado. "En 1979 el valor agregado industrial era sólo un 4.8% superior al de 1967". "En 12 años la industria sólo había crecido al 4.8% en tanto el conjunto de la economía lo había hecho en un 39%. La pequeña industria, entre 1967 y 1979 disminuyó el número de establecimientos en 10.5% y el valor agregado por el sector en 27.6% (Campero, 1984).

Como es de suponer la disminución de la pequeña empresa tiene efectos sociológicos importantes. Ellos contribuyen a una "capilaridad" de la ideología empresarial, difundiendo sus valores y visión de la sociedad en el amplio conjunto de los sectores medios con los cuales a menudo se vinculan socialmente. Por otra parte, este tipo de empresarios están por lo general estrechamente ligados a un tipo de demanda interna que se podría calificar como más "popular" y por consiguiente su actividad legítima en cierta medida el "papel de la industria" frente a vastos sectores de la población. La quiebra o disminución de tales grupos hace más perceptible la concentración de

la riqueza y del poder económico y contribuye a una cierta polarización en la visión de la sociedad.

Como se ha visto, el funcionamiento del modelo de "apertura externa" significó un profundo reordenamiento dentro de los grupos industriales y en gran medida una subordinación de éstos a la actividad y al capital financiero. La crisis de los años 80 afectó obviamente a la industria que dependía en grado sumo del financiamiento del sistema bancario y financiero. Muchos grupos importantes en que se aunaban actividades financieras e industriales quebraron y así se dio paso a un nuevo reordenamiento industrial, lo que tuvo lugar principalmente en los años posteriores a 1983.

Los estudios que se han realizado (P. Rosas y G. Marín, 1987) muestran que el liderazgo empresarial tiende en la actualidad a estar vinculado a grupos económicos locales, cuya base de acumulación se encuentra de preferencia en la producción de bienes transables --agricultura, minería e industria principalmente-- y no preferentemente en el sector financiero, como era el caso de los grupos desarticulados por la crisis de 1981-1982. No obstante, también las investigaciones señaladas apuntan que estos grupos contemplan una participación significativamente mayor de capital transnacional. El capital transnacional juega por consiguiente en el momento actual un papel de importancia en la configuración del poder al interior de los sectores económicos e industriales en particular y su implantación también tiene que ser tomada en cuenta en las instancias de decisión estatal referidas a problemas macroeconómicos que necesariamente influyen en la marcha global del país.

3. Redefinición de la acción estatal. La dependencia externa

En el reordenamiento de las relaciones de poder y cambios de orientación del empresariado chileno, tuvo una extraordinaria importancia, además de los hechos reseñados anteriormente, la acción directa del Estado. Las políticas que éste emprendió favorecieron a los empresarios mayores y principalmente a los vinculados al sector financiero, Javier Martínez y E. Tironi (1985) señalan que existieron cuatro mecanismos básicos: "1) traspaso al sector privado entre 1973 y 1980 de 492 empresas que se encontraban en la esfera pública, lo que a raíz de los bajos precios en que fueron liquidadas significó para los compradores un subsidio implícito del 30% del valor de su patrimonio

neto (Foxley, 1982); ii) transferencia de recursos financieros al sector privado, el que en 1981 llegó a controlar el 88% de los mismos contra el 47% que controlaba en 1974; iii) el procedimiento y los ritmos de apertura financiera al exterior, que por la diferencia de tasas de intereses internos/externos significó entre 1976 y 1979 una ganancia de 800 millones de dólares para las grandes empresas, bancos y entidades financieras (Zahler, 1980) y iv) la reducción por diversas vías del costo de la mano de obra que según calcula Foxley (1982) redujo su incidencia del 15.8% en 1970 al 9.6% en 1979 en la estructura de costos de la producción industrial".

No obstante, si los mecanismos señalados favorecieran directamente al sector empresarial y financiero, otras políticas afectan negativamente a los empresarios industriales y en este caso principalmente a muchas de las medianas y pequeñas industrias. Como se sabe, la industria nacional había funcionado con fuertes niveles de protección. Es así que se calcula que durante la década de los años 60, la protección efectiva en sectores tales como textiles y maquinaria eléctrica alcanzaba alrededor del 500%, e incluso en otras --petróleo y derivados, productos de vidrio-- a más del 1 000%. Todo el sistema arancelario que en gran medida había sido diseñado para proteger la industria nacional fue modificado, llegándose en 1980 a una tasa pareja para todos los productos importados equivalente al 10% (PREALC, 1984). Esta tasa sólo fue modificada a consecuencia de la crisis y actualmente (1987) se encuentra a un nivel del 20%.

La política estatal más constante durante todo el proceso ha sido favorecer al sector privado y tratar de disminuir el papel del Estado en la gestión directa de empresas económicas. Conseguir tal objetivo obviamente ha sido difícil, dado la magnitud de ese sector en lo que tradicionalmente fue la economía chilena. Así por ejemplo, aun en 1980 "seis de las diez mayores empresas del país eran de propiedad estatal" Corporación del Cobre (CODELCO), Empresa Nacional de Petróleo (ENAP), Empresa Nacional de Minería (ENAMI), Compañía de Acero del Pacífico, S.A. (CAP), Empresa Nacional de Electricidad S.A. (ENDESA) y Cía. Chilena de Electricidad S.A. (CHILECTRA). Las ventas conjuntas de las empresas consignadas alcanzaron ese año los 4 239 millones de dólares, cantidad que duplicaba con creces el total correspondiente a las ventas conjuntas de las seis mayores empresas privadas (2 052 millones de dólares)" (en estas empresas se incluyen tanto a las de carácter nacional como a corporaciones multinacionales) (Rosas-Marín, 1987).

Dado el tamaño de esas empresas era difícil que empresarios nacionales pudiesen hacerse cargo de ellas, la política de privatización que constituye uno de los ejes económico-sociales del actual sistema encontraba un límite en la capacidad real del sector empresarial chileno para hacerse cargo de esas actividades. La forma de continuar con el proceso de privatización se logró a partir de los últimos años (1985 en adelante) a través de un mecanismo de subdivisión de algunas empresas estatales, como es el caso de ENAP, CAP, ENDESA y CHILECTRA; de esta forma se ha hecho posible que tengan acceso a ella eventuales compradores. En otros casos, como ENTEL, Schwager, Soquimich, etc., se ha procedido a la venta de acciones, tratando que la mayoría de ellas estén bajo control privado (Rosas-Marín, 1987).

Los grupos económicos locales que lograran permanecer después de la crisis de los años 1981-1983, y que incluso gracias a ello se transformaran en los grupos predominantes, son los que en el momento actual disputan el control de acciones de las empresas que se han licitado. Los que han estudiado el comportamiento actual de las empresas señalan que "El rasgo novedoso de este proceso es que conglomerados transnacionales de origen u otros capitales extranjeros de menor envergadura que los consorcios financieros norteamericanos, aparecen asociados a los grupos locales para asegurar el control de estas empresas." (Rosas-Marín, 1987).

El fenómeno de la inversión extranjera es un hecho interesante a considerar. La actitud gubernamental durante todo el período fue extraordinariamente favorable a que tal inversión tuviera lugar. Es así que entre 1974 y 1983 existió una autorización de inversión extranjera que alcanzaba a los 7 324 millones de dólares; el mayor monto en los proyectos autorizados correspondía a proyectos mineros que en términos de valor correspondían a un 79% del total (5 786 millones de dólares), y dentro de este rubro las inversiones autorizadas en el cobre alcanzaban al 89% del total de proyectos mineros, lo que correspondía a un 71% del total de la inversión extranjera autorizada (5 200 millones de dólares). Sin embargo, el capital extranjero, aunque obtuvo autorización para invertir en proyectos no la materializó. En el período señalado, la inversión real sólo alcanzó a un 15% de la autorizada (inversión autorizada = 5 786 millones de dólares; inversión realizada = 867 millones de dólares). Fueron varios e importantes los proyectos postergados o anulados (Rosas-Marín, 1987).

En lo que se refiere a la inversión extranjera en el sector industrial en el período 1974-1980, ésta alcanzó a 303 millones de dólares. Este tipo de inversión se dirigió principalmente a la compra de activos ya instalados o en otros casos a aumentar el capital de empresas, de carácter extranjero, que ya antes operaban en el país. Las principales inversiones tuvieron lugar en la elaboración de productos minerales no metálicos (cemento), en alimentos, tabaco y productos de caucho. Respecto a las ventas, se calculaba que en 1980 los sectores más importantes en relación a la magnitud de las mismas, eran los vinculados a "fabricación de productos lácteos y la fabricación de vehículos automóviles. Las ventas conjuntas de estas tres ramas industriales totalizaron 2 340 millones de dólares en 1980, es decir, el 62.5% de las ventas totales de las empresas extranjeras industriales en Chile ese año" (Rosas-Marín, 1987).

Cabe también subrayar, como los autores del estudio citado anotan, que hay ciertas ramas de la actividad industrial chilena que están total o casi totalmente controladas por empresas extranjeras, éstas son: industria del tabaco (100%), fabricación de abonos y plaguicidas (100%), fabricación de llantas y cámaras (97.5%) y fabricación de vehículos automóviles (91%).

Conviene también anotar, para tener una visión de conjunto del fenómeno, que también se ha dado un fuerte proceso de extranjerización de la banca nacional, lo que significa una gran capacidad de control del crédito. También es notoria --especialmente en el sector industrial-- la fuerte dependencia tecnológica e incluso de ingeniería en el caso de la industria más sofisticada.

4. El nuevo modelo económico. Incidencia en las actitudes e ideologías del empresario

La tendencia durante todo el proceso ha sido la formación de grandes conglomerados económicos los que incorporan a su financiamiento todo tipo de actividades, muchos de estos conglomerados son de reciente formación. Existe una diferencia entre estos nuevos conglomerados y los que existieron anteriormente en la economía chilena. Anteriormente, en muchos casos, tales grupos accedían a la actividad financiera, previo un inicio en el sector productivo de bienes; hoy en día el proceso es casi totalmente inverso, el control de parte del sistema productivo se logra teniendo como punto de partida un cierto dominio sobre el sistema financiero, o una fuerte relación con él.

Este hecho es de importancia en la formación del tipo de orientación de conducta del sector empresarial, puesto que aquí lo que se daría sería la penetración de una ideología financiera en el sector de empresarios industriales, o por lo menos, una subordinación a esa ideología. Es ilustrativo la entrevista a un ejecutivo financiero (J.J. Brunner, 1984) quien en una parte declara "Se tiende a decir que es la industria la que hace progresar al país; la industria con chimenea, la que hecha humo, la fábrica con máquinas, con pernos y con una cantidad de problemas. Yo creo que esa es una afirmación no cierta". Como es inmediatamente perceptible, la descripción de la "industria" es peyorativa, los términos utilizados refieren, en términos caricaturales, a los aspectos "desagradables". Es como intentar oponer a la dureza, el esfuerzo, la rudeza de la creación, una dimensión distinta que enfatiza que para la creación de riqueza no es necesaria tanta "servidumbre".

El mismo gerente "financiero" hace mención en la entrevista a la contraposición entre una "economía abierta" y una "economía centralizada", estableciendo algunos tópicos que han tenido fuerte repercusión en el conjunto de la ideología empresarial y también de los empresarios industriales. El entrevistado en cuestión señala: "La diferencia que existe entre una economía centralizada y una economía libre y abierta está precisamente en eso; en la economía libre y abierta son las personas las que deciden, individualmente y en convenio con otras personas libres, qué es necesario hacer, y no el Estado, porque al final el Estado son otras personas o son los funcionarios de turno los que dirían: Hagan esto o hagan esto otro". En este caso, los elementos centrales de la ideología son, una idea de libertad vinculada estrechamente a la capacidad de decisión personal que puede estar asociada a "otros igualmente libres"; una visión del Estado no como expresión de un interés general o como voluntad de una comunidad política, sino como conjunto de "personas" y por tanto con intereses particulares e individuales que a menudo no coinciden con el interés de la "persona" o "individuo" que es el empresario. El Estado también queda reducido a la idea de "funcionarios de turno" cuyo poder burocrático los lleva a decidir por los demás, e incluso contra los demás.

Podría decirse que el empresariado industrial —o por lo menos sus dirigentes— se propusieron desde el inicio casi como una tarea el cambio de la mentalidad empresarial. El presidente de la Sociedad de Fomento Fabril en 1974 señalaba a los empresarios "Debemos adecuar a él [modelo de "Economía social de mercado"] nuestras mentalidades... la tarea más dura y más

importante ha sido adecuar la mentalidad de un sector que por cuarenta años ha vivido dentro de un esquema de proteccionismo estatal." (Campero, 1984).

En la conformación de esta nueva mentalidad ha jugado un extraordinario papel un nuevo tipo de elite tecnocrática. Su formación universitaria se dio en el ámbito de la economía o economía comercial y en muchos casos con una formación de postgrado en el exterior, principalmente en Estados Unidos. Sus niveles de calificación --en ese sentido-- eran altos, pero a ello sumaban una fuerte ideologización que se traducía en sus propuestas económicas, respecto al tipo de sociedad deseable y al sistema de relaciones sociales que debería tener vigencia. En Chile siempre existieron grupos sustentadores de una cierta orientación económica que de algún modo daba lugar a un proyecto de sociedad. Este papel fue perceptible, en los grupos que conformaron la Corporación de Fomento (CORFO) o en grandes empresas públicas, como la Corporación del Cobre (CODELCO) u otras; muchas veces su formación era la de ingeniero civil. Lo interesante en el nuevo grupo al que se alude, es que intentaran conformar un modelo global de reorganización de la sociedad chilena actuando desde el área privada (Martínez-Tironi, 1985). Ciertamente esto no impide que en ocasiones desempeñen funciones importantes en el sector público, pero la norma es el tránsito del sector privado al público y viceversa, habiéndose perdido la connotación anterior de un grupo técnico cuya función era netamente pública.

Sin embargo, para algunos tipos de actividad empresarial el prescindir de la acción protectora del Estado es un hecho problemático y no se trata sólo de aquellos empresarios de industrias tradicionales vinculadas a la demanda del mercado interno, también es el caso de aquellos que pretenden desarrollar industrias de punta como lo son las de bienes de capital. Es así como un connotado empresario de ese sector expresaba en un momento las dificultades de comprensión por parte de quienes sostenían el modelo económico de apertura, de la importancia que podría tener para la economía nacional --y para la sociedad-- la existencia de una industria como la de bienes de capital. Esta, señalaba el empresario, requiere de una cierta protección o defensa, pero "cuántas veces hemos hecho este mismo planteamiento, se nos dice que somos afortunados si un país exterior quiere regalarnos algo. Si su precio es bajo y las condiciones del precio muy favorables, si el interés es en cierta medida negativo, magnífico, bienvenido. Entonces, si estamos de alguna manera protegiendo una actividad nacional, estamos haciéndole un mal al consumidor".

Es notorio que el empresario percibe que en la argumentación que se le opone predomine una lógica casi estrictamente comercial: precios, intereses, consumo y consideraciones de otro orden como desarrollo tecnológico, autonomía, quedan subordinadas a las primeras. El propio empresario sólo percibe una salida en términos de mejoramiento de la competitividad. "Para nosotros es indispensable buscar maneras que permitan demostrar una eficiencia, en lo técnico, similar por lo menos a la exterior". Como se sabe, en América Latina por lo común el mercado de las empresas de bienes de capital, son los grandes proyectos estatales, pero aquí también el empresario advierte que el Estado procederá con lógica comercial y es en ese sentido que se debe actuar, formula por consiguiente la necesidad de "proponer esquemas de financiamiento que, sobre la base de otros elementos, de otros recursos, ya sean ubicables dentro de la propia América Latina o del exterior, nos permitan dar condiciones que sean similares a las ofrecidas por otros". Es notorio que ya es difícil para el empresario sostener por sí solo la "ideología de la industrialización", hay una piedra de toque, incluso asumida por los gobiernos, y ésta es el resultado netamente financiero.

De hecho, a pesar de que objetivamente la falta de protección del Estado pudo perjudicar a un número importante de empresarios, no fue nunca muy visible la formación de una corriente de opinión dentro de ellos —y con capacidad de acción— que se opusieron a las orientaciones generales imperantes. Quizás si la "defensa de la propiedad privada" que sintieron amenazada durante el régimen anterior (1970-1973) actuó como una firme base de identidad, incluso por encima de cualquier otro tipo de circunstancias. Los empresarios percibían una cierta "garantía política y garantía social de que su reproducción como clase propietaria estaba asegurada... Puede decirse, entonces, que los dirigentes gremiales y sus bases actuaron con una conciencia de clase muy definida y que antepusieron en general este principio de identidad global incluso a los intereses corporativos parciales" (Campero, 1984).

Los analistas del comportamiento empresarial durante el período han señalado que en general los empresarios intentaban buscar vías de adaptación individual al modelo imperante, y era este tipo de comportamientos los que primaban por sobre comportamientos colectivos que hubiesen podido expresar demandas distintas a las orientaciones preconizadas por el sistema vigente.

En términos globales la implantación del modelo significó un proceso de reordenación general de la economía con fuerte incidencia tanto en la conformación de nuevas relaciones entre grupos y sectores económicos como en el plano de las relaciones sociales. Como se ha visto, no todos los sectores empresariales ni los grupos que constituyen la sociedad chilena lograron una inserción favorable en el nuevo esquema. Incluso los momentos de mayor auge no dejaban de tener una contrapartida negativa muy visible. No obstante, los analistas (Campero, 1984) han señalado que los empresarios tendían a aceptar casi como inevitable un proceso de dualización y segmentación de la economía y la sociedad. El fenómeno era visto, en una perspectiva cultural e ideológica, como el precio de una modernización que inevitablemente dejaba a sectores rezagados; un país dualizado en donde no todos podrían incorporarse a la modernidad y aunque pareciera brutal, en palabras de un ex-ministro, había personas que estaban simplemente demás. La imagen del progreso estaba estrechamente asociada al consumo, ser moderno era simplemente el acceso a los nuevos y sofisticados bienes que el gran mundo desarrollado ofrecía.

Es muy ilustrativo de la mentalidad existente, un discurso, en 1979, del presidente de la Asociación de Industriales Metalúrgicos (ASIMET), en el que declaraba: "Luego del tratamiento de shock se produjo una desestabilización de las estructuras tradicionales de la industria nacional, provocándose una situación insostenible para las empresas que no tenían condiciones de eficiencia y competitividad (...). El nuevo esquema económico que había sido reclamado por el sector productor por estar fundado en la libertad empresarial y la libre competencia advino súbita e inesperadamente, acarreando una escalada de cierre de fábricas por falta de adaptabilidad (...). Producido este proceso doloroso, hoy día podemos declarar con orgullo que siendo un menor número de empresas metalúrgicas, las que hemos logrado seguir funcionando estamos en condiciones de constituir una base cualitativamente más fuerte e industrialmente más eficiente" (Campero, 1984).

En una sociedad dualizada y en donde la diferencia entre niveles de riqueza es tan notoria el empresariado se encuentra en la necesidad de justificar la legitimidad de su riqueza. Sus ganancias, que para algunos pueden parecer excesivas, sin embargo son para él sinónimo del cabal cumplimiento de su función social. Un ejecutivo de un grupo económico en una entrevista señala: "el concepto de utilidad ¿qué es la utilidad de una empresa? Mire, los recursos con que cuenta el país son escasos. Ahora bien, lo

que hace la empresa es procesar ese recurso escaso para transformarlo en algo útil a la comunidad. Aceptando que es así, la utilidad de una empresa está indicando la aceptación que tiene en el mercado la actividad que esa empresa desarrolla, por lo tanto, y me gustaría destacar eso, la utilidad es conveniente no sólo para el dueño, sino que para toda la comunidad... Porque no se olvide que es esa comunidad la que está permitiendo esa utilidad".

La lógica implícita es: Hay cosas que la sociedad (el mercado) requiere o necesita, la demostración es que están dispuestos a pagar por ello y mientras más estén dispuestos a pagar es porque más lo requieren, si gano es porque están dispuestos a pagar por lo que vendo. La lógica de la relación social es la relación de mercado y ésta instituye las jerarquías, posiciones y privilegios.

La ganancia como el gran indicador y medida de todo, es una constante que se subraya en cada ocasión, el mismo ejecutivo declara: "Yo diría que por primera vez, y con la política actual, lo que se está haciendo son cosas eficientes. En la medida en que un banco está ganando plata quiere decir que es eficiente y que la gente que no tiene banco está valorando esa actividad, si no la estuviera valorando, los bancos no ganarían plata" (Brunner, 1984).

Por lo común el empresario está dispuesto a defender el valor de la libre iniciativa y a considerarla como más eficiente que la acción estatal. El mercado en su ideología, debe ser el verdadero orientador de la actividad económica, pero cuando las cosas se ponen difíciles, tiene la sensación de casi haber sido engañado. En esos casos el empresario se ve más como seguidor de situaciones que verdadero creador de opciones y alternativas. Es así que un importante industrial apunta: "Yo fui Presidente de la SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril) en dos períodos y creo que este organismo debe tener posiciones muy definidas en cuanto al desarrollo de la producción fabril en el país. La vida de los organismos gremiales de la producción languidece cuando la posición es buena y se refuerza si es mala. Tal vez ha habido una falta de participación de los industriales en estos años y eso haya determinado que la SOFOFA no asumiera posiciones capaces de corregir las distorsiones que se produjeron en la economía"... y más adelante tratando de explicar la crisis sostiene: "A nosotros se nos impulsó... nos hablaron de un crecimiento sostenido, del 8% del producto, y a pesar de que en un principio lo dudamos, las cosas se estaban dando tan bien que terminamos por creerlo. Íbamos lanzados y nadie nos dijo que íbamos a frenar. Arriesgábamos demasiado, nos

metimos en inversiones que no eran convenientes, se importó más materia prima de la que se podía consumir, se pensó en un consumo que tal vez con un poco de lógica era impensable. Pero nos fueron arrastrando todas las declaraciones de los voceros del sector económico que nos entusiasmaron" (Brunner, 1984).

Si el empresariado estaba dispuesto a postular que la eficiencia empresarial es superior a la del Estado y que la intervención de éste es negativa para la marcha de la economía en coyunturas difíciles, no se detiene en demandar acciones del Estado que en el fondo significan que es éste el que tiene que asumir las pérdidas y generarles nuevas condiciones de desarrollo. Es así como la Confederación de la Producción y el Comercio (COPROCO) en 1983, enfrentada a la crisis, en un documento titulado *Recuperación económica, análisis y perspectiva*, proponía una renegociación de todas las deudas en dólares a unidades de fomento (en moneda nacional), aumento del gasto público total, proyectos de inversión que privilegiaran el empleo, endeudamiento del sector público de un 4% del PGB, flexibilidad de los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional" (Campero, 1984).

5. La percepción de la relación con el Estado

Un hecho frecuente en la ideología empresarial es la manifestación de oposición a la acción económica del Estado. Como muchas veces se ha mostrado este anti-estatismo ideológico a menudo no se corresponde con la práctica empresarial que no vacila en recurrir a él en caso de dificultad. Al parecer la negación de la acción del Estado refleja el temor de que a través de él se puedan introducir criterios distintos al interés empresarial en el ámbito económico y por consiguiente la oposición desaparece cuando la acción del Estado coincide con el interés del empresario.

El empresariado chileno tiene una larga experiencia de relación con el Estado, incluso podría afirmarse que en gran medida el surgimiento y desarrollo de la industria han estado en la mayor parte de su historia ligados a la acción del Estado. No obstante, algunos analistas postulan que la protección estatal a la industria en el caso chileno ha tenido efectos no del todo positivos respecto a la formación de una mentalidad empresarial. La protección a la industria ha sido, como experiencia mundial, un hecho más frecuente y común que lo que a veces se pretende admitir, pero en los países industrializados, la protección tenía como propósito permitir un período de

aprendizaje a los industriales de modo que lograsen producir mejor. En cambio, en el caso chileno podría decirse que el objetivo fue fomentar la industria nacional haciéndola como negocio tanto o más atractiva que cualquier otra actividad económica; es por eso que la protección fue utilizada en Chile "con el objetivo de asegurar a los industriales una tasa de rentabilidad semejante a la que habría podido obtener en los sectores de intermediación financiera o comercial" (Fajnzylber, 1986). De ahí que por consiguiente el reforzamiento de rasgos rentistas en el comportamiento, que a veces predominan por sobre el comportamiento netamente empresarial, e incluso se podría postular que no es extraño que el empresario demande del Estado que éste le asegure la existencia de una "renta" por la actividad que desempeña.

La relación con el Estado es —en el plano ideológico— siempre una relación complicada para los empresarios e incluso se manifiesta en la visión que tienen de su posición en la estructura de poder. Uno de ellos afirma: "Los empresarios son el cuerpo intermedio entre los dirigentes y los dirigidos. Ellos son los que implementan las políticas de los dirigentes. Yo no hago las políticas, las implemento. Entonces, si el gobierno dice que hay que desarrollar la industria electrónica, yo lo voy a hacer de acuerdo a las reglas del juego que me fijan. Yo no soy quien para discutir las reglas del juego. Yo soy quien para ponerlas en práctica. (En fin) para explicarme mi vida profesional tengo que partir de una base: 'yo soy implementador de las políticas de los gobiernos'" (Brunner, 1984). La acción empresarial, en cuanto a su despliegue, aparece subordinada a la acción del "gobierno" y actuará en los campos que éste le cree. Incluso se auto-adjudica un papel relativamente pasivo respecto a la dirección económica, usando un símil industrial, podría decirse que se visualiza a sí mismo como una especie de línea intermedia de mando, un supervisor o capataz en una empresa que él no dirige.

Para los empresarios industriales es crucial la política del Estado y la acción de fomento del mismo, a pesar de que ideológicamente muchas veces no lo quieren reconocer, señalan que es a los gobiernos a quien cabe asumir la significación del desarrollo de la industria en el país y el formular políticas que hagan posible ese desarrollo. Pero la pretensión es que el Estado actúe como vehículo de los propósitos empresariales. En una oportunidad un empresario señalaba: "creo que imaginación es lo que se necesita y creo que los industriales tenemos la obligación de ayudar a la imaginación gubernativa,

que no siempre es rápida y dinámica. Yo creo que las mejores ideas salen del sector privado, del sector empresarial, de manera que creo indispensable que nosotros pensemos en esto, pensemos en proporcionar mecanismos que sean viables y que lleven a soluciones positivas y económicas".

El problema de la relación con el Estado incluso se manifiesta en una cierta tensión respecto a cómo concebir la acción gremial. En el conjunto de este movimiento, donde además de los industriales participan los sectores comerciales, agrarios, financieros, transportistas y otros, se dio a partir de 1973 una cierta tensión "entre quienes aspiraban a convertirlo en una fuerza interlocutora del gobierno, cuasi-partidista, que incluso podría reemplazar a las formaciones políticas, y aquellas que afirmaban que el movimiento debía cumplir un papel de contribución al desarrollo social y económico como organizaciones técnicas y representativas de intereses específicos" (Campero, 1984).

Por lo general en el sector de empresarios industriales tendía a primar la segunda concepción, pero sin que ese significara una clara formulación de la relación con la política y con el Estado, sino que más bien la delimitación de un área de intereses netamente empresariales que intentan hacerse valer en confrontación con otros, correspondiendo a una instancia distinta la formulación de políticas generales. Los conflictos tienen lugar cuando el interés particular se encuentra afectado y esto no se resuelve fácilmente puesto que el empresariado no ha generado un tipo de ideología que le permita trascender su propio particularismo, salvo la decidida defensa de la noción de propiedad privada y sus implicaciones.

6. La situación obrera

El nuevo modelo que se implementó a partir de 1973 no sólo significó cambios en las formas de la relación social entre los distintos grupos que componen la sociedad chilena y cambios en muchas de las orientaciones y patrones de conducta sino que además tuvieron lugar transformaciones en la estructura interna de cada grupo. Tal es el caso de los sectores obreros. Al analizarse la evolución de las ocupaciones manuales (Martínez-Tiróni, 1985) se ha puesto de manifiesto que entre 1970 y 1980 se produce una disminución relativa del número de obreros, en cambio se da un cierto crecimiento de las ocupaciones manuales en el empleo por cuenta propia. Las estadísticas muestran una

reducción de la clase obrera industrial que ha tenido como resultado que aproximadamente en ese lapso 103 000 trabajadores manuales ubicados en la categoría de asalariados hayan debido desplazarse al empleo independiente o a la desocupación abierta.

La reducción del empleo obrero no sólo afectó a las industrias menores. Los autores citados señalan que "entre 1970 y 1979 el número de obreros ocupados en los establecimientos industriales de 50 y más trabajadores descendió a una tasa promedio anual de -2.1%, lo que significó que hacia fines de la década este segmento de empresas industriales medianas y grandes había expulsado 32 724 obreros de sus plantas". La situación empezó a cambiar en cierta medida a partir de 1982. Pero la recuperación de la actividad industrial no ha significado en términos de empleo que se haya vuelto a la situación inicial. Como es obvio el empleo obrero está estrechamente ligado al tipo de industria que ha tenido una cierta capacidad de desarrollo y éstas fueron las ramas alimenticias, bebidas, vestuario, maderas, productos químicos no industriales y plásticos.

Desde el punto de vista de las remuneraciones la tendencia observable en el período 1960-1973 era que la distancia de salario entre empleados y obreros se estrechara, en cambio a partir de 1974 la distancia en los niveles de remuneraciones entre ambos grupos tendió a ampliarse. De hecho se ha dado una caída general del nivel de remuneraciones dentro del sector obrero, pero además han aumentado las diferencias entre los propios grupos obreros, tanto por diferencia entre ramas industriales como entre industrias de la misma rama.

Es interesante el constatar que se producen diferencias de salarios desfavorables en aquellas ramas industriales que están vinculadas a la exportación, cuyos salarios promedios están por debajo del salario promedio industrial. También están por debajo de ese promedio las industrias que no compiten con las importaciones. Los mejores salarios se ubican en las industrias que compiten con las importaciones y en aquellas que producen bienes no transables.

En la baja global de los salarios influye toda la nueva legislación laboral que incluso ha dejado fuera del derecho del salario mínimo, que constituye la base para la determinación de las remuneraciones, a los menores de 21 años y a los mayores de 65. En una situación similar están los "aprendices" que pueden ser de cualquier edad.

Las garantías en el empleo también se han visto afectadas por la nueva legislación. En un principio, para proteger en alguna medida el empleo se determinó que se requería de autorización gubernamental para despedir colectivamente a más de 10 trabajadores, mas tal cláusula fue eliminada. También son muy pocas las garantías de los obreros frente a la paralización de faenas por parte de una empresa. Incluso se establece que "si la razón de cierre es la falta de un mercado comprador para sus productos, la empresa no está obligada a pago de indemnización por despido" (Campero-Valenzuela, 1984). Incluso la indemnización por despido injustificado cuyo monto estaba anteriormente fijado por una ley, es ahora parte de la negociación del contrato de trabajo, la que incluso puede ser una negociación individual.

7. Las condiciones del movimiento sindical

La actual legislación incide mucho en las posibilidades de la acción sindical. El plan laboral implementado por el gobierno a partir de 1979 define las funciones de los sindicatos en términos de la representación de los trabajadores respecto a derechos vinculados a contratos de trabajo, a la protección frente a riesgos laborales, cumplimiento de leyes, etc. Puede también, según las disposiciones, cumplir funciones de mutualidad y llevar a cabo actividades educativas. La negociación colectiva es función del sindicato de empresa y no pueden intervenir como parte las Federaciones ni las Confederaciones sindicales. La constitución de un sindicato no requiere autorización previa y en una misma empresa pueden constituirse dos o más sindicatos, aunque esto último no ha sucedido, en la práctica, muy a menudo. La afiliación al sindicato es personal y voluntaria.

Como se ha dicho, la ley prohíbe la participación de las Federaciones y Confederaciones en la negociación colectiva y reduce sus funciones a servir como mutual, a la asistencia técnica a las organizaciones de base y a prestar apoyo en materia de educación gremial y técnica (M. Barrera *et al.*, 1985).

La negociación colectiva, por efectos de la misma legislación, tiende a centrarse en la discusión sobre el nivel de remuneraciones. Hay materias que expresamente no pueden ser sometidas a negociación colectiva; tal es el caso de lo que podría limitar la facultad del empleador para organizar, dirigir y administrar la empresa, con lo cual se consagra para los trabajadores una función totalmente subordinada al interior de la empresa. Tampoco puede ser

materia de negociación colectiva lo que puede significar restricciones al uso de la mano de obra o insumos, por ejemplo lo que se refiere a la contratación de trabajadores no sindicalizados o aprendices.

Las remuneraciones y condiciones de trabajo de los contratados para faenas transitorias o de los incorporados a la empresa después de hecho el convenio, quedan también excluidas de la negociación. En suma se trata de preservar el control del empresario y disminuir el control del sindicato respecto a la mano de obra (Barrera et al., 1985).

El derecho de huelga, aunque reconocido, tiene una serie de limitaciones en su efectividad. Es así que durante el desarrollo mismo de la huelga, un 10% de los trabajadores pueden convocar a otra votación para pronunciarse sobre el último ofrecimiento de la parte patronal o para solicitar arbitraje por parte del Ministerio del Trabajo. También puede el empleador durante ese lapso declarar "lock out" o cierre temporal, parcial o total de la empresa y además le está permitido la contratación de trabajadores para mantener la empresa en funcionamiento. La legislación además establece que después de 30 días de huelga cualquier trabajador puede retirarse de la negociación y reintegrarse directamente con el empleador. Durante la huelga los trabajadores no reciben remuneración y además deben ellos mismos pagar su previsión. Por último, si los trabajadores están en huelga más de 60 días se entiende que han renunciado voluntariamente a su empleo (Barrera et al., 1985). Si a estas disposiciones se suma el hecho de que la presencia de la cesantía es una amenaza constante para los trabajadores, puede colegirse que su capacidad de presión frente a los empresarios se encuentre sumamente reducida.

El conjunto de la situación en la que el movimiento sindical se desenvuelve ha significado que prima como conducta una orientación de defensa, tanto del puesto de trabajo como de los pocos derechos que aún se le reconocen, más que una política de reivindicaciones globales que incluyan una capacidad de incidencia en la sociedad como movimiento social organizado.

Ciertamente al nivel de los grupos altos de dirección sindical, dirigentes de Federaciones y Confederaciones, se expresa un rechazo a la actual situación en que se encuentran las organizaciones sindicales. Por ejemplo, los dirigentes sindicales han expresado demandas como las siguientes:

- 1º Derechos a sindicalizarse tanto de los trabajadores privados como los del Estado.

- 2° Reconocimiento del carácter de "organización intermedia" de los sindicatos, esto es el constituirse como parte institucionalizada de la sociedad organizada reclamando formas de inserción y participación en la "estructura institucional" de la sociedad.
- 3° Autonomía organizativa de los sindicatos.
- 4° Derecho de los sindicatos a crear empresas propias como bancos, institutos de seguros, etc.
- 5° Cotización obligatoria de los trabajadores y reconocimiento de fuerzas sindicales.
- 6° Capacidad de los sindicatos para negociar todas las materias que estimen pertinentes.
- 7° Negociación colectiva por área económica o por área industrial.
- 8° Derecho de huelga en la negociación colectiva.
- 9° Sistema de medición y arbitraje.
- 10° Capacidad de contar con fondos adecuados para el desarrollo de funciones de tipo mutual, como por ejemplo, programas de salud, vacaciones, becas, etc.
- 11° Creación de un fondo especial para educación y capacitación sindical.
- 12° Educación sindical obligatoria en los cursos de formación de mano de obra".

(Como fuente: documento presentado a la Asamblea de la Civilidad, 1986. Confederación de Trabajadores.)

Como es posible percibir, el mayor número de propuestas se refiere a la intención de recuperar la fuerza del movimiento sindical, aumentar su capacidad de negociación y recuperar un rol de interlocutor válido más allá del puro ámbito de la relación obrero-patronal.

El movimiento sindical, que por lo común en la historia de Chile fue expresivo de los trabajadores como movimiento social, tendía a expresar, fuera de las reivindicaciones inmediatas, aspiraciones de organización global de la sociedad. La demanda actual es más bien por participación en la sociedad introduciendo sólo algunas reformas en ello.

La pérdida de poder del movimiento sindical como fuerza social se manifiesta también en la baja del número de afiliaciones. "Entre 1973 y 1983, el número de afiliados en la población ocupada se redujo a menos de la mitad (bajando del 28% al 11%) y en el sector industrial los sindicalizados

quedaron reducidos a un tercio de lo que eran en 1973 (51 al 26%) (Tironi, 1987).

Por todo lo dicho no es de extrañarse que los resultados de las negociaciones colectivas fueran directamente expresión del desempeño económico de las empresas y no de la capacidad orgánica y reivindicativa del movimiento sindical. Los resultados más bajos se dieron por lo general en aquellas industrias que presentaban dificultades; en cambio se obtuvieron mejores resultados en las actividades ligadas a la exportación o en aquellas que mantuvieron una posición favorable en el mercado interno.

La escasa eficacia de la presión sindical queda también de manifiesto cuando se analiza el resultado de las huelgas. En estudios realizados por Vector (Informe económico) se señala que en 1979-1980 los resultados en los casos en que hubo huelga no fueron mejores que en las situaciones en que ésta no se produjo. En 32 casos de huelga el promedio simple de mejoramiento salarial obtenido fue de 8.4%, en cambio el promedio de aumento en los casos en que no hubo fue de 8 a 9% aproximadamente.

Otro indicador de la escasa eficacia de la presión sindical es el hecho de que el reajuste salarial expresaba mucho más la propuesta patronal que la sindical. En estudio hecho por la Vicaría de la Pastoral Obrera (M. Alburquerque. Balance de 2 años de negociación colectiva) en que se tomaron algunos casos como representativos, se obtuvieron los siguientes resultados:

	1979/1980	1980/1981
Porcentaje de reajuste pedido	23.1	15.4
Porcentaje de reajuste contraoferta	6.0	2.4
Porcentaje de reajuste convenido	8.4	2.4

Influye notoriamente en el comportamiento obrero la amenaza, demasiado real, de la cesantía. En 1983, por ejemplo, los desocupados triplicaban el número de trabajadores sindicalizados. De este modo, los obreros ya no sólo tienen temor al hecho de ser despedidos, con todo lo que eso implica, sino que esto significa, dada la alta tasa de desempleo, el que se torne casi imposible

salario significan que muchos de los obreros contraigan deudas, lo que sólo les permite que puedan ser solventadas cuando tienen un trabajo estable.

A partir de estos hechos, existe en la base sindical conciencia por una parte de la pérdida en las condiciones materiales de existencia y, a la vez, de una menor significación como grupo social en el plano de las relaciones sociales existentes. Perciben que los fenómenos de "modernización" que pueden haberse producido no los incorporan ni los benefician. Como grupo social los obreros se perciben a sí mismos como progresivamente empobrecidos y marginados. La imagen de movilidad social que el trabajo industrial significó en momentos anteriores ha sido reemplazada por una identidad social en donde prima la experiencia del retroceso y de la tendencia a la exclusión económica y social. Muchos de los comportamientos de base en los sindicatos están marcados por una actitud de defensa frente a una experiencia que se percibe como degradación de la existencia material y de pérdida de la significación respecto al conjunto de la sociedad.

Al nivel de la dirección sindical se percibe que es necesario lograr la conformación de un modelo de desarrollo económico-social y un sistema político institucional que haga posible que en las decisiones que afectan al conjunto de la sociedad, los sindicatos y los trabajadores puedan volver a participar. Por consiguiente, entre los dirigentes sindicales constituyen ámbitos de preocupación las materias que dicen relación con la reformulación de los modos de las relaciones políticas y socioeconómicas vigentes (Campero-Valenzuela, 1984).

Las relaciones con el poder es otro de los rasgos de interés en la formación de la actual conciencia sindical; a esto se le percibe fundamentalmente como una instancia de coacción, esto tinte las relaciones entre el sindicalismo y el Estado, al que se ve como una amenaza permanente de coerción.

Las orientaciones a que se ha aludido y que se encuentran presentes en el conjunto del movimiento sindical no han impedido que se constituya una diferenciación de tendencias y que en cierta medida expresen líneas ideológicas distintas. En algunos prima la idea de recuperar una organización sindical unitaria, de la cual todas las tendencias y sindicatos de base formen parte; en otros existe la intención de agrupar a los sindicatos por tendencias ideológicas, ya sean éstas de afinidad política o expresivas de las corrientes ideológico-sindicales que tienen existencia a nivel internacional.

Recapitulando sobre algunos de los elementos significativos del comportamiento obrero y especialmente de su expresión sindical conviene recordar que además de una función reivindicativa, los sindicatos en Chile cumplieron una función integradora, tanto respecto al orden económico y técnico de la producción, como también al orden social y político existente, proporcionándoles precisos elementos de identidad.

Por otra parte fue común que el movimiento obrero dirigiera de preferencia sus reivindicaciones más globales al Estado, a quien se suponía responsable principal del funcionamiento de la economía. Las políticas que adquieren vigencia a partir de 1973 intentaron generar condiciones que aseguraran los derechos relativos a la propiedad privada del capital, la gestión privada de las empresas y la apropiación privada de los beneficios generados. Se privilegió un mercado que hiciera posible la competencia, la determinación de los precios y la libre disponibilidad de los factores productivos. Todo esto implicó un proceso de desestatización y liberalización en términos tanto de un mercado de bienes (apertura comercial) como de factores, tanto de capital como de trabajo.

En ese esquema se trató de disminuir al máximo las relaciones entre sindicatos y Estado, constituyendo como ámbito de negociación la relación directa entre empresarios y sindicatos, y como lugar de negociación colectiva la empresa, de modo que no tuvieran lugar las negociaciones globales.

Sin embargo, el impacto de la crisis ha vuelto a poner en vigencia los objetivos permanentes de la acción sindical, los que se expresan en una demanda de una política nacional de empleo, en un sistema amplio de seguridad social y el ampliar el campo de la negociación colectiva más allá de la pura empresa. Los sindicatos reivindican un mayor control sobre el empleo de la mano de obra, sobre la remuneración, los métodos de trabajo y la seguridad social. En cierta forma aparecen como reivindicaciones los temas del "control sindical" y de forma un poco más atenuada la reivindicación de una participación en la conducción del desarrollo.

II. ESTRUCTURA AGRARIA Y LA NUEVA MODERNIDAD

1. Su inserción en el conjunto de la economía. Rasgos generales y principales transformaciones

Un hecho al que constantemente se alude como resultado del proceso de transformaciones económico-sociales que tienen lugar en Chile a partir de 1973 es el de la modernización del agro, cuyo efecto más visible es la formación de un sector de economía agraria de corte empresarial y capitalista estrechamente ligado —por lo menos en rubros muy importantes— a una economía de exportación. Junto a este sector, del que oficialmente se destacan los éxitos, existe un fuerte contingente campesino, con un tamaño de propiedad reducido y cuya producción satisface las propias necesidades de sobrevivencia, y en el caso de tener excedentes comerciables se orienta hacia la demanda del mercado interno. Evidentemente, también otros grupos desempeñan papeles importantes lo que contribuye a complejizar no sólo desde el punto de vista económico, sino que también desde el punto de vista de la estructura social, la realidad agraria chilena a veces presentada en forma exageradamente dicotómica.

Para poder considerar la significación de la estructura agraria es necesario tener en cuenta algunos datos gruesos que la sitúan en relación al conjunto de la economía y de la sociedad chilena. Es así que los estudios agrarios señalan que desde hace más de 50 años Chile se encuentra en una situación de tierras fijas y por consiguiente carece de una frontera agrícola significativa que permita procesos importantes de expansión y colonización (CEPAL, 1986). Esto implica que las transformaciones agrarias se dan como cambios en el tipo de producción y en la orientación respecto al mercado final de los mismos y también como cambios en la forma de organización de la empresa agrícola o también en las relaciones de propiedad existentes.

Tampoco es de mucha importancia --en términos relativos-- la superficie que se cultiva anualmente. El informe ya citado señala que ésta "desde que se

tiene registro" no ha superado nunca los 1.5 millones de hectáreas, determinando para el país una baja relación de tierra arable por habitante.

Respecto a la relación entre población urbana y población rural, el porcentaje de esta última ha decaído considerablemente, como lo muestran las cifras que siguen.

Cuadro 3

POBLACION URBANA Y RURAL
(Porcentaje)

Años	1960	1970	1982
Población urbana	65.3	73.8	81.0
Población rural	34.7	26.2	19.0

No obstante, el número de personas en el campo es relativamente estable.

Número de personas rurales

	1960	1970	1980
	2 288 471	2 164 608	2 142 528

Fuente: Gómez, Sergio, "Rasgos predominantes de la nueva estructura agraria en Chile", GEA, Boletín N° 18, Chile, 1986.

Si se analiza la parte que corresponde a la agricultura en la formación de la Población Económicamente Activa (PEA) y se compara con los otros rubros importantes como la industria manufacturera, el comercio y los servicios, en un lapso que abarca 30 años, se observa un claro descenso en la significación de la agricultura a ese respecto.

Cuadro 4

DISTRIBUCION DE LA PEA POR RAMA DE ACTIVIDAD

	1952	1960	1970	1980
Agricultura	30.1	22.7	21.2	15.3
Industria manufacturera	19.0	18.0	16.6	16.2
Comercio	10.3	10.1	11.2	17.4
Servicios	22.2	22.8	25.8	33.5

Fuente: Censos Nacionales de Población y Encuesta Nacional del Empleo, 1980.
(En Martínez y Tironi, 1985.)

En los años 1952 y 1960 la agricultura ocupa el primer lugar en la formación de la PEA, en 1970 baja al segundo y en 1980 ocupa el cuarto lugar.

También es necesario anotar, en la contextualización de la economía agraria, que su aporte a la formación del producto global es también relativamente bajo. El informe citado de CEPAL establece que: "Desde el punto de vista del aporte sectorial al producto global, éste hace ya muchos años que ha sido inferior al 10%, aunque el año recién pasado (1985) excepcionalmente fue alrededor de 9% del producto nacional según se ha informado por la prensa. Si se compara el producto generado con el hecho de que los habitantes rurales son casi un quinto de la población nacional se advierte que la capacidad de generar ingresos de esas poblaciones es inferior a la mitad de la del resto de la economía" (CEPAL, 1986).

En suma, se trata de una economía agrícola con una muy limitada capacidad de expansión en términos de fronteras agrícolas, con una población que se mantiene numéricamente estable pese al crecimiento demográfico del conjunto del país, su contribución a la formación de la PEA es relativamente baja y también lo es su contribución a la formación del producto global de la nación. Todo esto implica que lo significativo son sus cambios internos, en concreto se trata de los efectos de los procesos de Reforma Agraria anteriores a 1973 y las transformaciones posteriores a esa fecha, tanto de reconversión de la Reforma como de creación de una economía capitalista exportadora y de una economía campesina.

En Chile, con anterioridad a la Reforma Agraria, la estructura de tenencia de la tierra tendía a una alta concentración, estableciéndose a ese

respecto marcadas diferencias entre grandes propietarios y pequeños. De hecho predominaba la conocida relación latifundio-minifundio, y era muy escasa la presencia de una agricultura de tamaño mediano. Martínez y Tironi (1984) señalan que: "Según el Censo Nacional Agropecuario de 1965, de hecho existían en esa fecha 730 explotaciones agropecuarias de una extensión superior a las 5 000 hectáreas físicas." Las grandes explotaciones controlaban el equivalente a casi un 50% de las tierras agrícolas del país. "Junto a ellas coexistían, funcionalmente ligadas a esas explotaciones, 45 233 propiedades menores de una hectárea y 156 769 propiedades de menos de 10 hectáreas." Como se sabe, la estructura del latifundio incorporaba en su interior formas de relaciones de trabajo como la mediería y el inquilinaje lo que significaba que también al interior de los latifundios tenía lugar una fuerte presión por la distribución de tierras. La Reforma Agraria transformó radicalmente esa realidad. Los autores citados consignan un cuadro de los resultados de la Reforma Agraria entre 1965 y 1973 que da cuenta de las modificaciones producidas.

Cuadro 5

RESULTADOS DE LA REFORMA AGRARIA 1965-1973

Período	Fundos expropiados	Ha físicas	Ha riego básico	Familias beneficiadas
1965-1970	1 408	3 560 000	323 363	21 000
1970-1973	4 408	6 401 315	572 389	39 969 a/
<u>Total</u>	<u>5 816</u>	<u>9 961 315</u>	<u>895 752</u>	<u>69 869</u>

Fuente: GIA, Gómez, Arteaga y Cruz, 1981.

a/ No se incluyen 15 410 activos solteros beneficiados.

La política emprendida a partir de 1973 tuvo como explícita finalidad el modificar la situación del agro creada por el proceso de Reforma y muy concretamente el robustecer la propiedad privada en el agro. Los procedimientos empleados fueron: a) el denominado de "regularización" de la tenencia de tierras; a través de este mecanismo se procedió en muchos casos a la devolución total del predio expropiado a sus antiguos dueños, en el caso que se estimara que la expropiación había sido "ilegal", en otros casos se

procedió a una restitución parcial de tierras; b) la parcelación de predios que durante la Reforma Agraria se explotaban colectivamente, estas parcelas también designadas como unidades agrícolas familiares, dieron origen a una expansión de la economía agrícola de tipo campesino; c) un tercer mecanismo que aceleró los cambios en la tenencia de las tierras fue la eliminación de trabas legales respecto a una mayor fluidez del mercado de tierras. Este último hecho también incidió fuertemente entre el sector al que se habían asignado parcelas, quienes vendieron sus tierras en parte o totalmente, a propietarios mayores u otro tipo de compradores como lo fueron en muchos casos sectores comerciantes afincados en las ciudades vinculadas a la actividad agrícola.

En 1979 la totalidad de tierras expropiadas entre 1965-1973 (895 752 ha de riego básico) habían sido reasignadas o restituidas y en algunos casos transferidas o rematadas.

Quadro 6

DESTINO DE TIERRAS ANTERIORMENTE EXPROPIADAS

(Cifras de abril de 1979)

Destino	Ha de riego básico	%
Asignadas a campesinos	491 015	54.8
Restituidas a antiguos propietarios	258 674	28.9
Transferidas o rematadas	146 063	16.3
<u>Total</u>	<u>895 752</u>	<u>100.0</u>

Fuente: ODENA (ex CORA), Vega y Ruiz Tagle (1982), citado por J. Martínez y E. Tironi (1985).

Otro hecho importante respecto a las modificaciones que han tenido lugar en el agro actual, respecto a las características de lo que fue el agro durante la Reforma, dice relación con la composición de la fuerza de trabajo agrícola (J. Martínez y A. León, 1987).

Cuadro 7

EVOLUCION DE LA FUERZA DE TRABAJO AGRICOLA

	Cifras en miles		Distr. %	
	1971	1982	1971	1982
Empresarios agrícolas	8.4	16.6	1.5	2.8
Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados	246.0	266.8	43.8	44.3
Asalariados agrícolas	299.8	195.3	53.4	32.4
Desocupados	7.1	50.3	1.3	8.4
PEM rural	-	72.9	-	12.1

Fuente: Martínez, Javier, E. Tironi, A. León, "Clases y clasificaciones sociales", CED/SUR, Chile, 1982.

Como es observable son varios los hechos a destacar. Por una parte un aumento significativo del número de empresarios agrícolas, que casi duplican su número respecto al momento de la Reforma Agraria, por otra una no menos significativa disminución —casi un tercio— del número de asalariados agrícolas. El número de desocupados aumenta más de siete veces; el hecho sería aún más dramático si se incorporara a esa categoría el Empleo Mínimo Rural, programa de emergencia para paliar la desocupación.

Lo significativo es que el nuevo tipo de economía agrícola no lograba incorporar positivamente a un 20.5% de su fuerza de trabajo y que por consiguiente la modernización producida cuya expresión era el aumento del sector empresarial se lograba al costo de una fuerte exclusión. El mismo hecho puede advertirse si se tiene en cuenta la baja en el número de asalariados agrícolas.

La economía capitalista que se ha formado en el campo se expresa en la constitución de complejos agroindustriales, en donde se observa una intensificación en el uso de los recursos, una tendencia a la integración de los procesos productivos y un proceso de concentración tanto de la tierra como de las propias agroindustrias. En el caso de las empresas agrarias de cultivos anuales también se observa en la actualidad una tendencia a la concentración, el mecanismo de expansión de éstas se describe de la siguiente manera: "Los empresarios dedicados a cultivos anuales que se encuentran en procesos de expansión compran varias propiedades discontinuas en los alrededores de un

predio que se puede considerar como matriz. Llegado a un límite en la compra de tierras (reservas, parcelas, hijuelas o partes de ellos) continúan la expansión a través del arriendo de propiedades también discontinuas" (S. Gómez, 1986).

Es interesante consignar que del total de empresarios agrícolas en 1982 (16 600 aproximadamente) el 40.4% de ellos pertenece al sector de agricultura de exportación y se trata en su mayor parte de exportaciones de frutales, que por otra parte han pasado a ocupar el mayor número de ha en términos de superficie plantada.

Cuadro 8

SUPERFICIE PLANTADA

(Miles de ha por producto)

	1984	1985	1986
Cereales	782	801	798
Leguminosas y papas	212	199	200
Productos industriales	57	83	138
Frutales	109 880	117 300	122 540
Forestal plantado	93 602	96 277	66 503
<u>Total</u>	<u>204 533</u>	<u>214 660</u>	<u>190 179</u>

Fuente: Banco Central, Boletín mensual N° 709, Chile.

En la caracterización de la actual agricultura chilena es importante entonces la preponderancia que adquieren los frutales y forestales, ambos productos de exportación, no tienen la misma significación que el tipo de productos vinculados al mercado interno. Es también de importancia el desarrollo que está alcanzando, como expansión, la producción agrícola industrial que aumentó en 1986 en un 142% su superficie cultivada respecto a la de 1984.

2. Los distintos tipos de empresas y empresariado agrícola

El latifundio tradicional fue profundamente afectado por los procesos de reforma agraria y a pesar de la posterior devolución de tierras apropiadas no se reinstituó. Los estudios realizados (Gómez, Arteaga y Cruz, 1978) (citado por Martínez y Tironi, 1985) muestran que en 1965 las explotaciones de más de

80 ha de riego básico constituían el 21% del total de explotaciones y representaban el 55.4% de la tierra cultivable, medida ésta en hectáreas de riego básico. En 1976 la situación había variado profundamente, las explotaciones mayores de 80 ha de riego básico habían pasado a ser sólo el 0.1% del total de explotaciones y comprendían sólo el 2.9% de la tierra cultivable. La excepción estaba constituida por las tierras con aptitud forestal en donde sí se dio lugar a un proceso de concentración.

Junto a esta transformación respecto a la tenencia de la tierra se ha constituido una marcada diferenciación del empresariado agrícola, así es posible distinguir: 1) empresarios agrícolas exportadores preferentemente vinculados a la producción frutícola y ubicados preferentemente en el Valle Central y en tierras aptas del denominado Norte Chico; 2) empresarios forestales vinculados a la industrialización y exportación de celulosa y madera; 3) empresarios agrícolas no exportadores que explotan líneas de producción rentables en el mercado interno y que desarrollan actividades de tipo agroindustrial, como es el caso de la ganadería de carne y leche, se ubican preferentemente en el Valle Central y Sur del país; 4) sector terrateniente, son los que tienen dificultades por problemas de mala calidad de las tierras de que disponen o por carecer de acceso a un capital que les permita un uso muy rentable de la tierra, sus productos son preferentemente trigo, remolacha, papas, chacarería y se encuentran dispersos en el país (J. Martínez y A. León, 1986).

El sector exportador y las empresas agroindustriales han cambiado el paisaje rural tradicional. Ya son comunes la existencia de aserraderos, fábricas de cajas, frigoríficos, plantas de embalaje, etc. El patrón de fundo, medieros, inquilinos, jornaleros y "afuerinos" ya no son el núcleo típico del sistema de relaciones económico-sociales del agro; la fuerza de trabajo alcanza un mayor grado de complejidad y heterogeneidad lo que significa que la dirección de la actividad agrícola adquiere dimensiones empresariales que antes no eran comunes. El nuevo empresariado está orientado hacia un uso más eficiente de los recursos productivos de que dispone, esto a su vez ha significado que en muchos casos se hayan elevado considerablemente los rendimientos históricos que en el país tenían lugar. En la elevación de los rendimientos juega un papel importante la nueva conducta empresarial y una actitud más abierta a la incorporación de tecnologías, las que se adoptan como

paquetes tecnológicos similares a las utilizadas por los productores modernos de los países desarrollados (Gómez, 1986).

Probablemente no sea ajeno a la transformación del comportamiento de los propietarios agrícolas en actividades más de corte empresarial el hecho de que la actividad agropecuaria se haya transformado en un negocio del cual no están ajenos grupos económicos cuyas actividades incorporaron también a la agricultura como una más de sus preocupaciones. Es así que "en 1978 en un listado de las 250 empresas más importantes de Chile, se pueden encontrar a 20 grupos económicos que participan del negocio agropecuario con un total de 100 empresas" (Bengoá-Crispi, 1981).

Ciertamente en el sector agrícola exportador se logró formar una cierta mentalidad empresarial pero no debe dejar de tenerse en cuenta que en los hechos se contó con una serie de apoyos que dependieron de conductas estatales, tales como las políticas que significaron apertura de mercados, regulación de tasas cambiarias, créditos para exportar, y otras medidas. No obstante, el Estado ha dejado de desempeñar papeles importantes respecto a la totalidad del agro, entre ellas puede anotarse que la mayor parte del financiamiento de las actividades agrícolas se ha derivado hacia la banca privada, esto implica tasas de interés para el sector fijadas por el mercado. Esta relativa prescindencia estatal obligó a los sectores empresariales agrícolas a seguir más de cerca el mercado y adaptarse a sus fluctuaciones, pero en ciertas ocasiones ese tipo de conducta tenía consecuencias globales para el país extremadamente riesgosas. Es así que en el momento de la crisis (1980 adelante) muchas empresas agrícolas reaccionaron con drásticas caídas en la producción de alimentos, lo que obviamente tiene efectos más allá de la pura buena marcha de las empresas.

A partir de 1983, la política agraria cambió y se produjo una recuperación relativamente rápida de la actividad. Las nuevas políticas que favorecieron a la recuperación agrícola incluyeron medidas como la devaluación del peso, alzas arancelarias, fijación de bandas de precios y apoyo estatal a la comercialización de productos agrícolas (Martínez, 1986).

Claro está que en el éxito en la actividad agrícola no sólo de empuje empresarial se trata. Por lo general en el caso de los exitosos se trata de empresarios cuyos predios son de un tamaño mediano o grande que cuando tuvo lugar la implantación del nuevo modelo económico, contaban con una capitalización previa que les hizo posible no tener que recurrir con mucha

urgencia a la obtención de créditos. Además, las tierras de que disponen se encuentran en zonas agroecológicas favorables y en el caso de las exportaciones frutícolas con "ventajas comparativas", están en condiciones de tener una estructura productora rentable, en lo que influye su grado de capitalización que les permite invertir y utilizar tecnologías modernas lo cual ha aumentado sus rendimientos. Otro hecho de no menor importancia es el encontrarse favorablemente vinculados a los aparatos de comercialización.

Los empresarios de menor éxito también controlan predios grandes o medianos, pero cuando se inició el modelo se encontraban descapitalizados; al verse forzados a recurrir al crédito, debieron obtenerlo en las condiciones del mercado que, como se sabe, por un largo tiempo implicaba altísimas tasas de interés. Por lo demás, en muchos casos sus predios se ubican en zonas agroecológicas con tierras de baja calidad. Y, al contrario de los agricultores con éxito, sus bajos niveles de capitalización les impiden hacer inversiones en la estructura productiva, la que tiende a tener una baja rentabilidad. Las técnicas de producción por ellos empleadas son precarias y por lo general están deficientemente vinculados a los circuitos de comercialización (S. Gómez, 1982).

Con el fin de tener una imagen un poco más concreta del sector empresarial del agro conviene detenerse en algunos de los aspectos que han caracterizado a las actividades agrarias y agroindustriales más significativas. Esto puede permitir a la vez una mejor comprensión de los reales comportamientos empresariales y el carácter de la "modernización" que ha tenido lugar.

En el caso de las empresas forestales éstas están fuertemente concentradas en pocas manos y las más significativas aparecen ligadas a importantes grupos económicos. En 1980 tres eran las grandes compañías que incorporaban a sus actividades la explotación forestal. La Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones que controlaba Celulosa Arauco y Constitución y Forestal Arauco con un total de 140 000 ha aproximadamente; COPEC con 130 000 ha aproximadamente e Industrias Forestales (INFORSA), 55 600 ha aproximadamente. La importancia de estas grandes empresas se hace visible cuando se tiene en cuenta que las exportaciones totales del sector forestal alcanzaron a 470 millones de dólares, de los cuales el 59% correspondió a esas empresas. Así también puede consignarse que entre 1975 y 1980 el total de las empresas del rubro alcanzaron un monto de beneficios

equivalente a 21 329 221 dólares, de los cuales las empresas mencionadas recibieron el 65%.

Como puede colegirse, las empresas forestales, fuertemente concentradas, han dado origen a un importante proceso de acumulación, sin embargo este proceso ha sido favorecido por políticas estatales que subsidian la actividad a través de la entrega de tierras, dinero para la reforestación, traspaso de empresas procesadoras y otras medidas. Es así que el Estado entrega una bonificación para la forestación de nuevos bosques, como también para reforestar y para regular el manejo de los recursos forestales. Los terrenos forestales están exentos del pago del impuesto territorial, que afecta a todas las otras actividades agrarias, y además son declarados terrenos inexpropiables. Existe una bonificación directa del Estado que corresponde a un 75% de los costos de forestación, incluyendo los costos de manejo (S. Gómez, 1982). En suma, se trata de una actividad fuertemente concentrada, casi oligopólica, vinculada en su propiedad a importantes "grupos económicos" y favorecida por políticas estatales que incluyen altos porcentajes de bonificación directa.

La empresa frutícola es otro ejemplo de empresa capitalista "exitosa" en el agro chileno. Por lo general su tamaño corresponde a lo que en Chile constituye mediana propiedad, 50 a 80 ha (Bengoa-Crispi, 1981). Sin embargo, también se da en ellas procesos de expansión, generalmente a través de la compra de predios discontinuos ubicados a los alrededores de un centro matriz. La expansión de la empresa tiende a efectuarse también a través de inversiones agroindustriales, como por ejemplo bodegas de frío, plantas embaladoras, etc., por lo común instaladas en el predio matriz. Otra forma de expansión es la diversificación ecológica lo que permite diversificar la producción frutícola (S. Gómez, 1986).

Lo típico es que estas empresas posean una gran cantidad de capital por hectárea y que obtengan excedentes altos. Respecto a su capacidad de proporcionar empleo utilizan una gran cantidad de mano de obra por hectárea, pero el empleo es fuertemente estacional, el mes de máximo empleo supera 20 veces al de mínimo. De hecho, los trabajadores permanentes son pocos, aunque los salarios de trabajadores permanentes y temporales tienden a ser superiores a los de los trabajadores agrícolas de otros rubros (Bengoa-Crispi, 1986).

Al interior de las empresas frutícolas es posible distinguir entre grandes y pequeños empresarios, no obstante los analistas señalan que la forma de organización del trabajo en ambos casos tiende a ser similar, la diferencia se establece en términos de mayor o menos acceso al capital y al crédito y de manera muy significativa por la relación con el capital exportador. Los pequeños empresarios están en una relación de fuerte dependencia respecto a los exportadores, precisamente por su menor disposición de capital que les permite incursionar en este rubro. En cambio los grandes tienen buena relación con el capital exportador e incluso a veces se unen para exportar directamente con menos costos de intermediación (Bengoa-Crispi, 1981).

Las empresas agrarias forestales y frutícolas se caracterizan por su estrecha conexión con el mercado de exportación, por lo que es importante dar somera cuenta de aquellas empresas que aparecen más vinculadas al mercado interno. Entre éstas puede mencionarse a la empresa lechera, por lo general ubicada en la zona sur del país, el tipo de organización de la empresa es compleja e incorpora tanto el manejo del ganado, el cultivo de forrajeras especiales, terrenos apropiados, mejoramiento de alimentación, elaboración del producto y de los subproductos de la leche, etc. En muchos casos la empresa lechera supone una tecnología, en sus distintas aplicaciones, relativamente sofisticada. Los productores directos de leche son por lo común propietarios de predios medianos y tienen una relación estable con una planta lechera. A menudo combinan la lechería con la crianza de ganado para esos fines. Poseen, en comparación a otro tipo de actividades agrícolas destinadas al mercado interno como agricultores cerealeros y polivalentes, un nivel adecuado de capitalización y sus excedentes también tienden a ser mejores que los de aquéllos. Los salarios son --también comparativamente-- adecuados. De las características de la empresa lechera se desprende que se requiere para su eficiente manejo ciertos rasgos "empresariales", los que están determinados por la complejidad organizacional de la actividad, por el necesario manejo de tecnología y la vinculación con el procesamiento y la comercialización.

En el caso de las empresas ganaderas de carne, también preferentemente ubicadas en la zona sur del país, se trata de predios grandes puesto que predomina la ganadería de tipo extensivo. La organización de la empresa misma no es compleja y la mano de obra empleada no es alta. Sí se requiere una disposición de capital relativamente grande, sobre todo en el caso de los "engordadores". El excedente que se obtiene es importante aunque un poco más

bajo que el de la lechería. Por las características del mercado chileno sus comportamientos tienden muchas veces a tener un cierto carácter especulativo, lo que también se hace posible por el manejo de stock de ganado (Bengoa-Crispi, 1981).

Existen también empresas que se denominan de policultivos en donde se combinan la ganadería con la agricultura; por varias razones no se ha logrado un grado definido de especialización. La actitud de este tipo de empresario es el de una búsqueda constante de algún producto de mejor precio, por lo que son altamente dependientes, en su tipo de producción, de las fluctuaciones del mercado. La capitalización en estas empresas es baja, lo que está relacionado con las fluctuaciones y no especialización antes señaladas. Tampoco es alto el excedente. Este tipo de empresas agrícolas genera poco empleo y cuenta con una baja dotación de personal permanente (Bengoa-Crispi, 1981).

Quizás sean estos empresarios polivalentes y los vinculados a empresas cuyo cultivo preferente son los cereales los que más se aproximan a la imagen del empresario agricultor tradicional. En el caso de los cerealeros, los predios tienden a ser de tamaño grande y el tipo de cultivos que se practica son los cultivos extensivos. El nivel de capitalización es bajo como también lo es el excedente. El empleo típico alcanza niveles altos (Bengoa-Crispi, 1981). Los empresarios agrícola-cerealeros y los polivalentes fueron los más afectados en el momento en que la política estatal trató de liberalizar al máximo el mercado y abandonó las líneas de crédito preferencial u otras medidas protectoras de la agricultura. Sólo han podido recuperar sus niveles económicos en la medida en que el Estado ha vuelto a políticas de intervención en esta materia, especialmente a través de la fijación de bandas de precios agrícolas.

Conviene anotar que si son notorias las diferencias en términos de grados de modernización empresarial entre el sector vinculado al mercado externo y el sector vinculado al mercado interno —con la excepción quizás de la lechería— el éxito mayor de uno u otro no es en su totalidad atribuible a ese factor. Durante la mayor parte del período en que se ha aplicado el nuevo modelo económico, el sector exportador ha tenido una serie de apoyos, como acciones del Estado en la apertura de mercados, regulación de tasas cambiarias, créditos para exportar, o bonificaciones a la producción. En cambio, el sector vinculado al mercado interno sufrió contracciones de la demanda global y precios poco favorables debiendo competir con una economía campesina que

enfrentaba la baja de precios a través de un aumento de la oferta de productos alimentarios básicos. En muchos casos los medianos propietarios de este tipo de agricultura tienen que subdividir la tierra y entrar a formar parte de la economía campesina. La situación mejoró sólo cuando el Estado volvió a dictar políticas de protección.

Incluso podría señalarse que durante un largo tiempo se produjo una especie de confrontación entre los agricultores que tenían dificultades para adaptarse de una manera adecuada a las nuevas condiciones de funcionamiento de la economía que el modelo vigente implicaba. Como se ha visto la mayor parte de ellos eran los vinculados al mercado interno, incluso se representaban de manera diferenciada a través de la Confederación de Agricultores del Sur (CAS) y con el apoyo de la Confederación de Productores Agrícolas (del Centro). Los agricultores más exitosos, en suma, aquellos con capacidad de acumulación y además vinculados a la exportación, se representaban preferentemente a través de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), una de las organizaciones agrarias más antiguas del país. Como ya se ha dicho la situación para los agricultores vinculados al mercado interno, a partir de la activación de ese mercado después de la crisis de los ochenta, se recuperó debido a las dificultades de importación y también por el hecho concreto de la fijación de bandas de precios que les aseguraban rentabilidad.

Los que han estudiado el comportamiento de los propietarios agrícolas (S. Gómez, 1982) señalan que si bien podían existir discrepancias entre los empresarios agrícolas respecto a las incidencias de la aplicación de un modelo económico como el modelo en boga, no obstante existía un fuerte consenso respecto a otras medidas, principalmente en todo lo que se refería a la seguridad en la propiedad de la tierra y al control virtual y congelamiento del movimiento campesino. Los problemas entre los distintos empresarios derivaban de la pugna por condiciones más o menos favorables para la constitución de un excedente en la empresa, el consenso estaba en la consagración de un sistema de relaciones económico-sociales.

A pesar de todo, los propios campesinos percibían diferencias entre las nuevas conductas "empresariales" en el agro y aquellas que mantenían formas tradicionales de relación. Un campesino entrevistado, gráficamente señalaba: "Más encima están los nuevos patrones que sólo se preocupan del dinero y andan apurando y preguntando si terminó; cómo van a terminar en un día el trabajo

que se sabe que se saca en dos o tres días. Los nuevos lo único que quieren es salir adelante."

"A los que están organizados los echan y les dicen que les salen muy caros. Y eso no es cierto, porque les descuentan el 50% del salario mínimo ... Todo el resto queda en las regalías."

"Por eso, muchos de los campesinos que trabajan en los fundos piensan ahora que antiguamente estaban mejor con los patrones viejos. Porque ellos sabían hacer las cosas, porque estaban todos más al tanto de las cosas, porque el patrón viejo sabía lo que uno podía rendir y sabía tratar a la gente" (S. Gómez, 1982).

Como puede verse, lo que se percibe es un tipo de empresario preocupado por el rendimiento de la empresa, lo que se traduce en ganancia, eficiencia y ahorro de tiempo, los trabajadores son sólo una cifra y un costo que se puede calcular, la relación personalizada está ausente en la nueva visión empresarial.

La nueva actitud empresarial permea el conjunto de las imágenes sobre las relaciones sociales; en un estudio se señala: "[en esta visión] la desigualdad social es simétrica con la distinta capacidad individual. Ello se refleja en la actividad agrícola en la posibilidad que los individuos tienen de abordar con éxito o no determinados roles económicos, sociales, culturales y políticos. Se establece una dicotomía entre capacidad y conocimiento del empresario versus incapacidad e ignorancia del trabajador. Se asume la división social del trabajo como un hecho natural, donde la desigualdad social no expresaría más que la desigualdad individual" (A. Sáez, 1986).

La concepción del empresariado agrícola moderno tiende a legitimar su poder a partir de una cierta visión de lo que ellos conciben como su función económica y social. Representan de alguna manera el "saber" pero no el saber tradicional sino una capacidad científico-técnica inherente según ellos al rol del empresario, como señala el autor anteriormente citado. "En las organizaciones de productores frutícolas también prevaleció la idea que la política y los políticos complicaban la solución de problemas en desmedro de opciones de carácter científico-técnico" (A. Sáez, 1986).

3. Campesinos y trabajadores agrícolas

Uno de los hechos más significativos de la actual estructura agraria es que junto a la formación de una economía empresarial se ha formado una economía de tipo campesino, basada en la explotación del trabajo familiar, cultivando predios pequeños y orientada preferentemente a la sobrevivencia del núcleo familiar, en donde el excedente comercializable está destinado a solventar los consumos que el núcleo productivo puede satisfacer. Existe en Chile una economía campesina tradicional que ha permanecido como tal, ésta comprende al campesinado indígena del Norte Grande, con una economía de pastoreo con complemento agrícola; al campesinado pobre del Norte Chico donde también se mezclan agricultura y pastoreo (en este caso de caprinos); campesinado de la Araucanía, con fuertes grupos indígenas; campesinado de la zona sur; campesinado chilote y colonos pobres también preferentemente en la zona sur.

El nuevo campesinado surge del proceso de asignación de tierras posterior a la Reforma Agraria, cuando los asentamientos y tierras no devueltos o rematados fueron asignados a propietarios individuales. Este grupo de parceleros está compuesto aproximadamente por 37 000 titulares, las tierras que se le asignaron en propiedad constituyen un total de 371 262 hectáreas de riego básico y las parcelas son de un tamaño promedio de 10 hectáreas de riego básico (Martínez y Tironi, 1985). La situación de estos "parceleros" es, para muchos de ellos, una situación difícil. Obviamente carecían de una capitalización anterior que les permitiera algún tipo de inversión en la tierra asignada. El desmantelamiento de instituciones estatales de apoyo al agro, significó que las fuentes de crédito fueran privadas y como se ha dicho el costo de esto fue bastante elevado. Es así que se hacía difícil para los campesinos el adquirir implementos, como maquinarias o animales, que permitieran un adecuado trabajo de la tierra. Estas dificultades, que impiden una explotación comercial de los predios significó que muchos campesinos pusieran sus parcelas en venta o que otros sólo pudieran cultivar parte de la tierra y trataran de colocar el resto bajo distintas modalidades de subtenencia o arrendamiento (Martínez y Tironi, 1985).

Las escasas políticas de apoyo a los sectores campesinos no sólo afectan a los nuevos parceleros, sino que también agravaron la situación de los minifundistas y pequeños campesinos tradicionales. Muchos de éstos tenían una suerte de complementariedad con el antiguo latifundio, en términos de trabajo

familiar en él, formas de mediería u otras modalidades; al desaparecer el latifundio esta complementación se extinguió. La precariedad de los programas de asistencia, tanto en organización, en técnicas o en créditos, no reemplazó al complemento anterior, por lo que entre los pequeños campesinos tradicionales se produjo de hecho una fuerte tendencia a un proceso de pauperización creciente (Martínez y Tironi, 1985).

También se observa una situación difícil entre el asalariado agrícola y el sector propietario. Este con el fin de bajar los costos de producción ha presionado sobre las condiciones de trabajo de la mano de obra. Durante un largo período el movimiento sindical campesino ha estado congelado y sus posibilidades de expresión son muy escasas. La tendencia empresarial, reforzada por el tipo de actividad al que muchos de ellos ahora se dedican, ha sido disminuir el número de trabajadores permanentes y aumentar la contratación de trabajadores ocasionales. Muchos trabajadores permanentes, por despido, se han transformado en trabajadores ocasionales. Estos se agrupan en poblados rurales cercanos a los antiguos predios donde anteriormente trabajaban, donde son reclutados cuando se requieren. La remuneración tiende a ser por tareas realizadas (trato). Los trabajadores permanentes, transformados en ocasionales, pierden el derecho a que el empleador les proporcione casa, seguridad social y otros servicios (S. Gómez, s/f).

De esta forma se ha constituido de hecho un proletariado y un subproletariado agrícola, sus características son distintas según el tipo de actividad al que están ligados; de este modo puede distinguirse un proletariado agrícola de la zona central, ligado a la actividad exportadora; un proletariado agrícola de la zona centro-sur vinculado a la empresa agrícola ligada al mercado interno; un proletariado de la empresa ganadera lechera del sur; asalariados rurales de la zona triguera; proletariado ganadero ovino de Magallanes, y un proletariado forestal, en la zona de Concepción, Maule y Arauco. Este último a menudo en condiciones de aislamiento, bajos salarios e inestabilidad en el empleo (Martínez-León, 1987).

Es de interés destacar que las formas de organización de los diferentes tipos de campesinos también se han debilitado. Por ejemplo, la Confederación de pequeños agricultores de Chile, al fusionarse con una organización de medianos y grandes empresarios, la Confederación de Productores Agrícolas, perdió identidad y capacidad de reivindicación que estuviera referida a la particular situación de ese tipo de campesinos. Del mismo modo el movimiento

de Cooperativas Campesinas, expresado en una Confederación, se ha debilitado considerablemente. Varios factores influyen en la debilidad de las cooperativas campesinas, el modelo de cooperativas apoyado por el gobierno en el proceso actual favorece más a las integradas por los medianos y grandes empresarios y, en general, las cooperativas de pequeños campesinos han tenido dificultades para integrarse en las líneas económicas para el sector agrícola impulsados por el modelo de apertura externa. La mayor parte de las cooperativas de pequeños campesinos han tenido situaciones económicas difíciles, derivadas de las propias dificultades de sus asociados. También es precaria su situación organizativa puesto que se ha debilitado considerablemente el sector público que apoyaba a estas organizaciones (Gómez, 1982).

La sindicalización agrícola ha sufrido un notable retroceso sobre todo si se tiene en cuenta el número de afiliados a Federaciones y Confederaciones de sindicatos agrícolas. Algunos datos estadísticos son singularmente expresivos.

Cuadro 9

SINDICALIZACION AGRICOLA. NUMERO DE AFILIADOS

Organización	Años			
	1972	1980	1982	1984
Libertad	43 798	16 150	16 770	13 016
Triunfo Campesino	62 073	24 162	14 000	15 761
Fed. Sgto. Candelaria	2 989	2 000	2 800	2 388
Ranquil	132 000	20 000	-	-
El Surco	-	-	20 000	8 200
Nehuén	-	-	3 800	5 383
Unidad Obrero-Campesino	39 675	18 000	6 300	6 157
Prov. Agrarias Verdes	1 788	-	-	-
<u>Total</u>	<u>282 617</u>	<u>80 312</u>	<u>63 670</u>	<u>50 935</u>

Fuente: Acuña, Manuel; R. Gálvez, "Urbanización del mundo rural", GEA, N° 15.

Si se compara la cifra de sindicalizados en 1984 (50 935) con la de 1972 (282 617) es posible advertir que la primera sólo alcanza al 18% de la existente en 1972. Por lo tanto hay una baja abrupta de la sindicalización, con todo lo que ésta significa en términos de derechos económicos y sociales y capacidad de organizar demandas colectivas. Además, las grandes organizaciones

sindicales como por ejemplo "Ranquil" que alcanzaba el 47% de sindicalizados en 1972, deja de existir a partir de 1982 en adelante, habiendo con anterioridad disminuido notoriamente su número de afiliados; esto significa una pérdida de experiencia de organización acumulada, como así mismo desaparición de liderazgos que sobre todo en el sector agrario requieren de un largo tiempo de formación. La ley que regía la sindicalización campesina fue modificada el año 1979, favoreciéndose en la nueva disposición la creación de varios sindicatos por empresa; se pueden formar en una empresa tantos sindicatos como se desee, requiriéndose para tal fin sólo un número de ocho trabajadores. La negociación colectiva sólo puede ser llevada a cabo por los sindicatos de empresa, no correspondiéndole ningún papel a los sindicatos comunales ni a las federaciones y confederaciones, por lo que éstas han dejado de tener un papel de importancia.

Carentes de instrumentos efectivos de defensa colectiva la condición de los campesinados asalariados es --por decir lo menos-- desmedrada. En el caso de los trabajadores permanentes, en una reunión de organizaciones sindicales campesinas realizada en 1982, se señalaba: "Los campesinos que tienen la suerte de contar con un trabajo, están expuestos a una serie de presiones, amenazas, maltrato, persecuciones empresariales y lo que es peor aún, están expuestos a aceptar sin otro recurso, las condiciones salariales y de trabajo que le ofrecen los empleadores." Con respecto a los asalariados temporales, en la misma reunión se anotaba: "si alguien quiere trabajo como de temporada u ocasional, deberá aceptar contrato por una semana o quince días y junto con esto un finiquito en blanco [aceptación de cese de trabajo], trabajar sin derecho a semana corrida [pago del día domingo y medio día del sábado], trabajar sin horario de 8 horas diarias y sin pago extraordinario o a trato si es al día, por un salario inferior al ingreso mínimo, sin previsión, de preferencia mujeres o niños en edad escolar". (Realidad campesina y respuesta sindical. Organizaciones sindicales campesinas Punta de Tralca, 1982, citado por S. Gómez, 1982.)

A pesar de pertenecer a una de las actividades más rentables del sector, como lo son las empresas forestales, las condiciones de trabajo de los obreros son muy deficientes. Se combina en la actividad forestal tanto el trabajo agrícola como el industrial, pero el modo de inserción en el mercado de trabajo es a través del mecanismo de "contratistas"; son éstos los que pactan condiciones con la empresa en términos de tareas a cumplir y después reclutan

mano de obra para el cumplimiento de las mismas. De este modo no existe relación laboral directa del obrero con la empresa y ésta por lo general no asume responsabilidades respecto a los trabajadores. A su vez los "contratistas" compiten entre sí y por lo común su modo de asegurarse el contrato es a través de una oferta de bajo costo, lo que se logra por la vía del bajo salario de los contratados. Sus condiciones de vida son también muy difíciles, los campamentos madereros son precarios y el abastecimiento es obtenido a través de "pulperías" que fijan sin competencia los precios, descontando las ventas directamente de los salarios.

Con respecto a la condición del campesinado no asalariado, ya se ha dicho que la política fue incentivar la constitución de propiedades individuales o familiares y no formas colectivas de trabajo de la tierra o de posesión de la misma. Esta política se ha llevado a cabo incluso tratando de alterar formas culturales, como es el caso del campesinado mapuche. En el estudio varias veces citado de S. Gómez, se señala a este respecto: "La población indígena rural en Chile está compuesta por aproximadamente 450 mil mapuches que ocupan "reducciones" en la zona sur del país. Se encuentran organizados en comunidades aun cuando explotan la tierra en usufructo individual."

"En 1979 se dictó el decreto ley 2.658 que ... autoriza y promueve la división de las comunidades mapuches y se destinan cuantiosos recursos para que en un plazo de cinco años se complete el proceso de división para que se inicie el trámite de obtención de títulos individuales de propiedad para todos sus integrantes. Aun cuando la ley establece que estas tierras sólo podrán ser transadas entre mapuches durante los próximos 20 años, estimula los conflictos internos de las comunidades y cambia por completo el sentido que tiene para ellos la propiedad de la tierra. En efecto, de ser la base material de un pueblo y de una cultura, donde el sentido de la tierra es su valor de uso, pasó a ser una mercancía en donde lo que prevalece es su valor de cambio."

"Además se establecen incentivos especiales para que los mapuches soliciten la división de sus tierras como, por ejemplo, la posibilidad de obtener créditos, la exención del impuesto territorial y la posibilidad de optar a un subsidio habitacional."

"Durante el primer año de aplicación de esta ley se había dividido aproximadamente un 10% de las comunidades" (S. Gómez, s/f).

Otra forma de organización colectiva de los campesinos que también ha sido muy afectada son las cooperativas que agrupaban a pequeños propietarios,

trabajadores rurales, arrendatarios u otro tipo de pequeños campesinos. Lo importante es no tan solo que se han reducido en número, son la octava parte de lo que eran en los años 1964-1970, sino que además muestran un escaso nivel de actividad. Un estudio de CEPAL, 1985, señala que en las 210 cooperativas campesinas vigentes sólo 32 están activas (15%) y en el caso de las 65 cooperativas de colonización vigentes, ninguna está activa.

El campesino, al carecer de medios de organización colectiva sólo puede adaptarse a las coyunturas económicas a través de una sobreexplotación de la fuerza de trabajo, que es él mismo y su familia. Su forma de resistir las bajas en los precios es —muchas veces— el aumento de la producción. Un informe de Martínez (1985), apunta que: "Mientras la capacidad de compra de los productos campesinos cayó desde una base 100 en 1980 hasta una de 51.8 en 1982 y 62.7 en 1983, el aporte campesino en la superficie sembrada de trigo crece en 27%, en la de maíz en un 11%, en la de papas en 15% y así sucesivamente." Como el mismo estudio indica, la explicación está en la propia pobreza campesina, que obliga al productor a producir más para reproducir una misma composición de consumo familiar.

La condición de vida para el conjunto de grupos que conforman la mayoría campesina —distintos tipos de asalariados, campesinos, minifundistas, etc.— son como se ha visto extremadamente difíciles, aunque pueden quizás señalarse algunos rasgos que encierran un cierto potencial de positividad, tal es quizás el caso de la educación, que ha logrado extenderse en el campo y comparado con otros países latinoamericanos se observan altos índices de escolaridad rural, pero en la situación económica del período, que se ha caracterizado por fuertes problemas en el empleo, la educación no permite mejoras significativas en el nivel de vida alcanzable. Los jóvenes rurales con niveles de educación relativamente altos, por ejemplo técnico-profesional, aspiran por lo común a abandonar el campo y muchas veces eligen como culminación de su educación tipos de formación que los habilitarían para actividades urbanas, pero tampoco ahí logran conseguir trabajo, por lo cual permanecen retenidos en el campo sin posibilidades de ejercer la ocupación para la que se capacitaron.

Por último, cabe mencionar la modificación que ha tenido lugar en los asentamientos de población rural. El antiguo "habitante del fundo" es una figura que tiende a desaparecer. Lo característico es la formación de poblados agrícolas de distintos tipos, algunos situados en áreas de minifundio que han sufrido fuertes procesos de fragmentación, que además aumentan por

desplazamientos de población del tipo rural-rural como también por migraciones de retorno. En otros casos se han formado villorrios con campesinos que no tuvieron acceso a tierras en el proceso de parcelación de las tierras anteriormente colectivizadas por la Reforma Agraria. A muchos de estos campesinos se les asignó casa y un sitio. Cuando se dio el proceso de devolución de tierras a antiguos propietarios, los campesinos desplazados fueron también reagrupados y ubicados en sitios donde pudieran levantar sus viviendas. Hay también casos de poblados espontáneos en tierras fiscales, como caminos abandonados, cajas de ríos u otras, en donde se agrupan los campesinos que normalmente constituyen la mano de obra disponible para las faenas temporales. Estos nuevos tipos de poblamiento son muy expresivos de la nueva situación del trabajador rural y en cierta medida constituyen el equivalente de las "poblaciones marginales" de las zonas urbanas.

III. LOS SECTORES MEDIOS Y EL CAMBIO EN SU SIGNIFICACION ECONOMICA Y SOCIAL

1. Proceso de transformaciones e incidencia en las características de los sectores medios

La evolución de las clases medias es un tema controvertido cuando se analizan las actuales características de la sociedad chilena. Y esto debido al importante papel social, político, cultural e incluso económico durante un largo periodo de la historia del país. Hoy día, su visibilidad en relación a esos campos es mucho menor y en ello influyen las particulares condiciones políticas del país, la transformación o incluso pérdida de significado de instituciones a las que se encontraban ligados, por ejemplo el aparato mismo del Estado o actividades desempeñadas por éste como las de salud, vivienda, educación e incluso empresas públicas, instituciones respecto a las cuales los sectores medios se encontraban fuertemente ligados.

Algunas informaciones numéricas son de interés, Martínez y Tironi (1985) al elaborar la encuesta de ocupación del Gran Santiago señalan que entre 1960 y 1970 los sectores medios muestran todavía una tendencia al crecimiento que seguramente es reflejo del proceso de movilidad social de amplia significación durante un largo tiempo en la sociedad chilena. En 1960 el conjunto de ocupaciones que pueden clasificarse como propias de los sectores medios alcanza a un 34.6% del total, en 1970 la cifra alcanza al 40%. En cambio, si se compara 1970 con 1980, las posiciones en ocupaciones propias de sectores medios se mantienen en una cifra del 39.7%, muy similar a la de 1970. (La categoría clases medias se elaboró cruzando ocupaciones y nivel de empresas.) Tendría lugar por consiguiente entre 1970 y 1980 una cierta estabilización de la proporción de sectores medios en la sociedad, lo que probablemente representa a su vez un estancamiento de la movilidad social.

Es de interés analizar la evolución interna de los sectores denominados de clase media.

Cuadro 10

**CLASE MEDIA: EVOLUCION DE SU COMPOSICION
GRAN SANTIAGO**

	1960	1970	1980
<u>Clase media independiente</u>			
<u>Sector productivo</u>	<u>18.8</u>	<u>17.0</u>	<u>18.4</u>
a) Prof. y directores	0.3	0.5	0.0
b) Personal administrativo	1.7	1.85	1.0
c) Comerciantes, vendedores y trab. servicios (artesanos) taxistas	16.8	15.25	17.4
<u>Clase media independiente</u>			
<u>Sector terc.</u>	<u>10.1</u>	<u>6.25</u>	<u>6.3</u>
a) Prof. y directores	4.0	3.5	3.0
b) Personal administrativo	0.9	0.25	0.5
c) Comerciantes, vendedores y trab. servicios	5.2	2.75	2.8
<u>Clase media asalariada</u>	<u>71.1</u>	<u>76.7</u>	<u>75.3</u>
a) Prof. y directores	17.6	24.0	26.2
b) Personal administrativo	35.8	35.0	30.7
c) Comerciantes, vendedores y trab. servicios	17.6	17.7	18.4
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Cf. Martínez y Tironi. Análisis de Encuestas de Ocupación. Universidad de Chile.

En el cuadro se puede apreciar que el grupo clasificado como "clase media independiente vinculada al sector productivo" tiene una relativa estabilidad en su conjunto; no obstante, entre 1970 y 1980 que constituye parte importante del período que nos interesa, hay un aumento del grupo clasificado como comerciantes, vendedores y otros trabajadores de servicios que en este caso está compuesto preferentemente por artesanos y en particular por taxistas que aumentaron considerablemente en número a consecuencias de políticas que dieron facilidades para emprender tal tipo de actividad a personas que se retiraron del sector público.

Con respecto a la clase media independiente del sector terciario, la disminución significativa se produce entre los años sesenta y setenta y posteriormente la situación se estabiliza.

En relación a la clase media asalariada lo significativo es el decrecimiento del grupo clasificado como personal administrativo, probablemente muy ligado a la disminución del empleo en el sector estatal y público donde las personas vinculadas a él no fueron absorbidas en su totalidad en funciones similares en el sector privado.

Como la mayor parte de los analistas señalan, los hechos significativos que afectan a los sectores medios son, más que los elementos de tipo cuantitativo, los que se refieren a su forma de inserción en el sistema social en su conjunto.

Un hecho de importancia puede ser el que se deriva de una toma de conciencia de la detención de la movilidad social que puede traducirse en cierto temor frente a la demanda de sectores ubicados en posiciones menos privilegiadas de la escala social, puesto que en un sistema rígido el resultado de las demandas de un grupo se constituyen en una pérdida para otros. Además, en un sistema más rígido de movilidad social las posiciones alcanzadas tienden a considerarse como "privilegios" que es necesario defender, aumentándose así un cierto "conservatismo" social, en especial respecto a los sectores vistos como "inferiores".

No obstante, el tema de la movilidad social y las actitudes que de ella pueden derivarse no ha sido muy estudiado, de modo que las investigaciones señalan preferentemente dos elementos como los principales componentes del cambio en las actitudes y comportamientos de estos sectores. Uno es el de la reducción del peso social y económico del Estado, al cual se encontraban estrechamente vinculados los sectores medios, tanto como por encontrar a menudo su fuente de trabajo en el mismo como por el hecho de recibir numerosos servicios y beneficios de él, así como en el caso de la educación, de la vivienda, de la salud y numerosas otras prestaciones. El otro se refiere al funcionamiento del modelo económico mismo, por lo menos durante un período de él, que se tradujo en una apertura de consumos, sobre todo importados, que orientaron a los sectores medios hacia el consumismo con toda su secuela de implicaciones.

Tampoco ha sido muy estudiado un hecho que seguramente tiene importancia: los sectores altos han tenido durante el actual proceso, mucha mayor

visibilidad --de todo tipo-- que en el pasado, de modo que no sólo el Estado ha disminuido sus funciones, sino que los grupos altos han pasado a desempeñar un papel social que es claramente visible como determinante en el conjunto de la sociedad. Esto hace posible que tales grupos ejerzan una influencia ideológica mucho mayor, lo cual incide en los sectores medios que tienden a adoptarla. Por otra parte instituciones como la Universidad Estatal o Pública, el sistema de enseñanza media pública, instituciones estatales a las que se adjudicaba un papel clave en el desarrollo de la nación (Corporación de Fomento, Empresas públicas, Servicio Nacional de Salud, etc.) que además de su función específica daban origen a un cuerpo de valores, con los cuales los sectores medios se habían identificado, han perdido importancia (debido a la política de privatización) y por consiguiente no constituyen elementos de identidad para los sectores medios. En suma, los elementos que constituyen el prestigio social tienden a ser definidos por los sectores altos y gran parte de los sectores medios --por ausencia de elementos propios-- se identifican con ellos.

Respecto a la pérdida de significación del Estado, a partir de 1973 tuvo lugar una reducción que afectó a más de 100 000 personas; éstas debieron encontrar nuevos empleos en el sector privado, reubicándose como asalariados en el comercio y en los servicios modernos, como por ejemplo en el sector financiero privado que como se ha dicho tuvo un gran crecimiento. Algunos obtuvieron créditos por dedicarse a actividades independientes como la explotación de vehículos de alquiler.

Respecto a la importancia del acceso al consumo en la conformación de la nueva "identidad" de los sectores medios, es necesario hacer referencia a dos momentos, uno al llamado momento del boom económico, aproximadamente 1977 y 1981, en donde el acceso a ciertos bienes se constituyó en indicador de prestigio social. El crédito para acceder a él fue ampliamente fomentado, y la posesión de bienes durables y el conjunto de elementos del consumo moderno fue la forma más visible del status alcanzado. El segundo momento, la crisis que se manifestó a partir de 1982, tuvo varias implicaciones, la disponibilidad de crédito se deterioró, las devaluaciones de la moneda han alterado las relaciones entre salarios y precios y además los bienes importados, entre ellos los durables, se han encarecido. Todo esto ha afectado el anterior entusiasmo consumista de los sectores medios (Martínez, Tironi, 1985). Lo dicho afectó no tan solo el comportamiento de los sectores medios

sino que tiene significaciones más amplias. Como se sabe, la legitimación de un sistema depende --por lo menos en países como los latinoamericanos-- en gran parte de la actitud de los sectores medios, incluso por último en pasividad. La legitimación del actual sistema trató de basarse en gran parte en el "éxito" económico, medido éste en términos de acceso a consumo sobre todo para los sectores medios. Cuando la coyuntura económica hace difícil el proporcionar tales ventajas la legitimación del sistema se pone en peligro o se atenúa, relevándose otros aspectos.

2. Tipos de vinculación y constitución de identidad

Conviene detenerse en los tipos de vinculación de los sectores medios con los distintos tipos de actividades, puesto que como se ha dicho estos cambios con toda seguridad inciden en los comportamientos y actitudes de estos grupos sociales. Es conocida la heterogeneidad de grupos que componen la denominada clase media, pero puede postularse que a pesar de ella, un grupo o un conjunto de ellos marcó --por así decirlo-- el tono general. De hecho hasta 1973 aproximadamente, el "tipo ideal" de la clase media estaba conformado por aquel personaje que de algún modo estaba ligado al Estado. El empleo público, en sus varias modalidades, significaba como referencia un sistema estable y de algún modo "la carrera funcionaria" aseguraba un horizonte de vida; la estabilidad era un componente importante en las demandas y aspiraciones de estos grupos. La movilidad social se identificaba con la progresión --casi establecida por antigüedad-- en los distintos escalafones del "servicio" o de la "administración".

El otro gran mecanismo de movilidad, que permitió la incorporación al sistema, lo constituía la educación formal; el grado o el título aseguraba a través del mecanismo impersonal del concurso la asignación de puestos y establecía las diferencias de estratificación. Los mejoramientos o ventajas que era posible adquirir estaban también estrechamente ligados a la capacidad de reivindicación colectiva, a través de organizaciones --sindicales u otras-- que privilegiaban los logros del conjunto de los asociados por sobre el logro individual. El sistema privado poseía menos rigidez pero también menos estabilidad, supuestamente la competencia individual debería haber sido la norma, los mecanismos de promoción podían regirse por mecanismos menos impersonales que el concurso o la promoción administrativa. De hecho, incluso

en los sectores vinculados al área privada, por influencia de la experiencia del sector estatal, la demanda de los grupos vinculados a él era obtener normas que permitieran la acción colectiva y la formalización de los mecanismos de ascenso y movilidad.

Por consiguiente la disminución de la importancia del Estado tradicional ha significado para los sectores medios, además de la pérdida importante de una fuente de empleo, el cambio de un sistema de referencias que dio lugar a la conformación de patrones de conducta.

Por otra parte, el Estado por largos años había jugado un papel clave en la promoción del proceso de modernización de la sociedad, tanto en el ámbito económico, como en el social y cultural. Al perder significación los sectores medios que aparecían vinculados a él, difícilmente podían sentirse protagonistas de un proceso, como en cierta medida se habían sentido en momentos anteriores.

Como ilustración de lo dicho conviene tener presente el cuadro 11 publicado por Martínez y Tironi en el libro "Las clases sociales en Chile" (1985).

Cuadro 11

**TASAS DE VARIACION ANUAL DEL EMPLEO PUBLICO
POR FUNCIONES 1940-1978**

	<u>Servicios Administrativos</u>			Total	Servicios Sociales	Entidad de Fomento	Emp. Publ.	Total
	General	Económicos	Sociales					
1940-1964	1.5	4.8	4.4	2.2	5.4	5.3	3.9	3.8
1964-1970	1.9	3.2	10.5	2.3	6.1	6.6	2.7	4.5
1970-1973	2.0	5.2	12.0	3.6	8.7	26.2	3.9	10.2
1973-1978	-1.3	-3.8	-1.9	-2.1	0.3	-19.1	-10.5	-5.4

Fuente: Marshall-Romaguera. La evolución del empleo público en Chile 1970-1978. CIEPLAN, Nota Técnica N° 26, 1981.

Como es visible, el empleo público en su conjunto decreció significativamente a partir de 1973, pero los sectores más profundamente afectados fueron las Entidades de Fomento y las Empresas públicas, lo cual

confirma lo dicho acerca de la pérdida de identidad de los sectores medios como agentes de la modernización y el cambio a través de la acción del Estado.

Entre 1973 y 1979 la disminución del empleo público en las entidades de fomento afectó a 65 000 personas vinculadas al fomento agrícola y a los ocupados en entidades públicas de construcción, urbanismo y obras públicas.

El gasto público y el empleo público han mostrado a partir de 1974 un constante decrecimiento.

Cuadro 12

EVOLUCION DEL GASTO Y DEL EMPLEO DEL SECTOR PUBLICO

(Porcentajes)

Años	Gasto público (% PGB)	Empleo público (% f. de t.)
1974	39.6	11.3
1975	38.8	10.3
1976	33.7	10.0
1977	32.4	9.3
1978	31.8	8.9
1979	30.3	8.2

Fuente: Martínez-Tironi, Las clases sociales en Chile, SUR. Chile, 1985.

El único sector vinculado al aparato del Estado que ha crecido significativamente durante el período son las Fuerzas Armadas y Carabineros (policía). Algunos estudios indican que tal tipo de sectores habría crecido en un 42.3% entre 1970-1978.

La contrapartida del proceso descrito está dado por el importante crecimiento del personal de bancos y financieras y obviamente también por la proliferación de estas instituciones, que de alguna manera se transformaron en el símbolo del proceso.

Cuadro 13

NUMERO DE INSTITUCIONES EN EL SECTOR FINANCIERO 1960-1981

	1960	1970	1974	1977	1979	1981
Bancos comerciales	29	27	18	18	30	38
Bancos nacionales	(26)	(22)	(17)	(16)	(20)	(22)
Bancos extranjeros	(3)	(5)	(1)	(2)	(10)	(16)
Bancos de fomento	-	-	4	5	6	7
Inst. financieras	-	-	1	22	18	17
Coop. financieras	-	-	n.d.	n.d.	5	6
Fondos mutuos	-	-	3	3	7	20

Fuente: Cf. Martínez-Tiróni, Las clases sociales en Chile, SUR. Chile, 1985.

Como se puede apreciar, a partir de 1979 tiene lugar un importante crecimiento del número de bancos y es importante también como aumento la proporción de bancos extranjeros respecto al total. Así también a partir de 1974 surge una serie de otras instituciones financieras e instituciones de fondos mutuos que representan un hecho nuevo en el país.

Se señala el crecimiento y surgimiento de este tipo de instituciones por lo que se dijo respecto al papel que representaban anteriormente las instituciones estatales como factores del dinamismo económico; el nuevo dinamismo pareciera estar representado ahora por bancos y financieras e incluso por empresas extranjeras en este ámbito. El mundo de referencia de los sectores medios probablemente ha cambiado y su ideología es mucho más permeable a los valores de los que ahora sustentan el poder.

El conjunto del sector de finanzas en 1970 ocupaba aproximadamente a un total de 45 100 personas, esto equivalía al 1.7% de la fuerza de trabajo del país. En 1981 la ocupación en el sector era aproximadamente 116 900 personas, equivalente al 3.6% de la fuerza de trabajo. El crecimiento de ese sector en ese lapso equivalió al 186%, siendo obviamente el sector en que se dio la mayor expansión ocupacional (Martínez y Tiróni, 1985).

En el libro citado se incluye un cuadro referido específicamente al personal de bancos y sociedades financieras que es expresivo de lo anotado.

Cuadro 14

PERSONAL DE BANCOS Y FINANCIERAS

	1977		1978		1979		1980		1981	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Bancos	19 618	100	20 628	105.1	22 614	115.3	25 560	130.3	28 719	146.4
Sociedades Financieras	319	100	543	170.2	809	253.6	1 335	418.5	1 558	488.4
<u>Total</u>	<u>19 937</u>	<u>100</u>	<u>21 171</u>	<u>106.9</u>	<u>23 423</u>	<u>117.5</u>	<u>26 895</u>	<u>134.9</u>	<u>30 277</u>	<u>151.9</u>

Fuente: Martínez y Tironi, Las clases sociales en Chile, SUR. Chile, 1985.

Por consiguiente el sector bancario y financiero no sólo era el símbolo del nuevo tipo de economía sino que además símbolo de expansión y dinamismo. La situación sólo empezaría a alterarse a partir de la crisis de 1982 que afectó profundamente a este sector.

La dependencia de los sectores medios respecto a los altibajos del modelo económico vigente es claramente perceptible en los grupos profesionales. En términos de ingresos personales, las personas clasificadas como "profesionales y directivas", fueron durante el proceso del "boom" (1978-1982 aproximadamente) algunos de los más favorecidos. Se desarrolla en ellos una ideología favorable a un nuevo tipo de relaciones sociales que enfatizaba la competencia individual y las "dotes personales" como factores de éxito y de movilidad social. No obstante, la crisis posterior a 1982 les afectó profundamente y empezaron a observarse altos niveles de cesantía y subempleo que, según manifestaba una declaración de los colegios profesionales de Chile hecha en 1985, alcanzaba en algunas profesiones al 50% de sus miembros. Como ejemplo concreto señalaban que "en el caso de los médicos la tendencia histórica era la plena contratación y hoy día los cargos ofrecidos por el Servicio Nacional de Salud cubren menos de la tercera parte de los médicos titulados". Es interesante el que en este documento se tenga como referencia de las dificultades ocupacionales la no absorción por parte de las instituciones estatales. De hecho en situaciones difíciles volvía a pensarse que era el Estado quien debía proporcionar las oportunidades de trabajo.

Los profesionales también constataban la tendencia a una caída de las remuneraciones y declaraban que "en algunos casos [éstos] han disminuido en 50% desde el último reajuste general de sueldos y salarios".

Los más afectados por la situación eran los profesionales jóvenes, de ellos se decía que carecían de perspectivas de futuro. La situación general se describía como de pérdida de derechos adquiridos, inestabilidad en el empleo, pérdida de derechos previsionales y de jornada de trabajo (Segundo Congreso de Profesionales, octubre de 1985). Nuevamente es de interés apuntar que lo que se destaca en el diagnóstico como negativamente afectados, son los derechos colectivos y por tanto puede suponerse que éstos han sido revalorizados (derechos adquiridos, estabilidad en el empleo, derechos previsionales, jornada de trabajo). Es decir por sobre los factores individuales, que el modelo vigente había querido constituir como determinante de la conducta, volvían a surgir los factores colectivos.

En el mismo congreso los profesionales volvían a revalorizar el papel del Estado; en una de sus proposiciones se postulaba que éste asumiera "un papel más activo en la economía contribuyendo a generar y a redistribuir recursos, planificando y fijando prioridades de inversión e intentando corregir los enormes desequilibrios sociales que existen actualmente".

Pero no tan solo se vuelve a reivindicar un papel del Estado, parece también necesario el recuperar el papel de instituciones, que, como la Universidad, formara con anterioridad uno de los elementos claves de la identidad de los sectores medios. A ese respecto se postulaba: "Es necesario restablecer el rol histórico de las universidades en la formación profesional, la investigación científica y tecnológica y la extensión con sentido crítico y pluralista y con capacidad de generar pensamiento y respuestas frente a los problemas que afectan al país". Como es notorio vuelve a reaparecer en la ideología de los sectores medios la reivindicación de "instituciones nacionales" estrechamente vinculadas a ellos, que ya no son sólo lugares de formación profesional sino que cumplen un papel mayor y tienen un papel importante en la definición de las orientaciones de la sociedad.

Para reivindicar ese papel apareció como necesaria la recuperación de la anterior autonomía universitaria. Es así que el Comité Coordinador Nacional de Asociaciones Académicas (abril de 1986) planteaba como demandas: "a) Término del sistema de rectores delegados y derogación de los estatutos impuestos; b) Restauración del ejercicio de la autonomía universitaria de modo de permitir a los universitarios definir por sí mismos las normas de convivencia interna (Estatutos) y autogobierno sin influencia del gobierno; c) Modificación del sistema de financiamiento universitario de modo de establecer mecanismos viables, compatibles con la tarea universitaria que aseguren el desarrollo normal del sistema universitario y el acceso a la educación superior sin limitaciones de índole socioeconómica; d) Establecimiento de un monto global de financiamiento al sistema universitario que se exprese en un porcentaje del PGB (alrededor del 1%); e) Modificación de la Constitución Política del Estado de modo que la autonomía universitaria, tanto académica como financiera, sea garantizada por la propia Constitución para impedir la ingerencia política del gobierno."

Las demandas de los académicos universitarios significan que se reclama una capacidad de autoorganización a partir de la cual, como corporación, se

cumple un papel en la sociedad; a la vez se pide que sea la sociedad en su conjunto (y no el gobierno) quien garantice su funcionamiento.

La organización colectiva y la posibilidad de desempeñar funciones de ese carácter se impone a la idea del predominio de la conducta individual. Los colegios profesionales que por disposición gubernamental habían perdido el carácter de entidades de derecho público, para constituirse en instituciones de derecho privado, perdieron atribuciones como el control de la ética profesional, fijación de aranceles para la contratación de servicios, colegiatura obligatoria y otros. Estos derechos empezaron nuevamente a ser reivindicados, como así también la posibilidad de participar en la fijación de políticas de desarrollo sectorial y en la toma de decisiones que afectan a los distintos sectores.

El predominio de la acción colectiva y la demanda de garantías volvía a aparecer por sobre la acción individual y la competencia. Así, el Colegio de Periodistas --por ejemplo-- constituía sus demandas fundamentales en los siguientes puntos: 1) Garantías para el ejercicio profesional; 2) Fijación de sueldos mínimos; 3) Garantías laborales (contratos); 4) Restitución de derechos del Colegio (control corporativo); 5) Control del mercado laboral; 6) Condición universitaria de la formación de periodistas.

Otro tanto sucede con los profesores tanto de la educación media como básica. Su asociación gremial en un documento explicitaba las siguientes aspiraciones:

1. "El Estado asuma integralmente su responsabilidad educativa, asegurando educación pública y gratuita a la población, como así también la reestructuración del sistema nacional de educación, el servicio del desarrollo y progreso del país."

2. "Se promulgue a la brevedad un Estatuto de la profesión docente, ley orgánica del magisterio, que discutida y sancionada por él, regule nuestra función desde la formación docente hasta la seguridad social, pasando por perfeccionamiento gratuito, contrato, estabilidad laboral, méritos y antigüedad, horarios, vacaciones, derechos de la mujer, alumnos por curso y remuneraciones."

3. Un mejoramiento económico que signifique dignificar la profesión docente, como así también salvaguardar el criterio de "a igual función, igual remuneración". Como es notorio, el papel del Estado y las garantías colectivas

surgen nuevamente como elementos de identidad y como demandas en gran parte de los sectores medios.

Otro grupo de importancia en la conformación de la "identidad" de la clase media es aquel amplio grupo que tradicionalmente se denomina "pequeña burguesía", generalmente representado por el pequeño comerciante. Estos, que alcanzan a un número aproximado a las 190 000 personas, se agrupan en la Confederación de Comercio Detallista y su mercado está ligado al consumo familiar inmediato. Los que en sus ventas dependen de los sectores populares se vieron afectados, incluso durante el momento de auge del modelo, por la cesantía entre esos grupos, que en 1979 alcanzaba en Santiago al 13.6%, por la caída de los ingresos, que en 1979 era -16% respecto a 1970. Además estaban afectados por el alto costo del crédito y de los insumos.

Algunos miembros de estos sectores percibían el proceso de concentración de la riqueza que se estaba produciendo y protestaban contra los efectos que el fenómeno significaba. No obstante, al interior del conjunto de los comerciantes existían diversidad de situaciones; junto a los anteriores, existen comerciantes de mayor tamaño que se beneficiaban de las facilidades otorgadas a las importaciones y vinculadas a un mercado constituido por personas pertenecientes a estratos de mayor ingreso relativo; en una situación parecida estaban los dueños de establecimientos del centro de la capital y barrios residenciales de mejor nivel. Cada uno de estos grupos daba origen a organizaciones gremiales diferentes.

La crisis de 1982 afectó a la mayoría y especialmente a los que dependían de la demanda de los sectores de menos ingresos, su problema principal era el nivel de deudas contraído; nuevamente surgió como demanda la necesidad de una acción estatal. Se planteaban temas como el de la renegociación colectiva y no individual de las deudas, una reglamentación de la competencia y la búsqueda de un apoyo estatal para resolver los problemas.

En suma, el comportamiento de los sectores medios en términos de nuevas orientaciones de conducta que incorporaran valores como la competencia, el logro individual, prescindencia del Estado, etc., dependía de la capacidad que tuviesen los grupos económicos dominantes para generar un dinamismo económico del cual los sectores medios se sintieran parte. En los momentos en que tal dinamismo parece afectado, los sectores medios recuperan la idea de la protección estatal y reivindican una capacidad de influir a través de instituciones y organizaciones que significan un predominio de intereses

colectivos (e incluso corporativos) por sobre los intereses puramente individuales.

3. Los sectores medios y la educación

Como se ha dicho, uno de los elementos que determinaba la identidad de los sectores medios era su relación con la educación, ésta se suponía el canal de movilidad social por excelencia y el más claro indicador de status. La presión por educación no sólo se manifestaba en la enseñanza media, sino que también se extendía hacia la enseñanza superior o universitaria. Esto fue muy notorio entre 1965 y 1973, la matrícula universitaria que en 1965 comprendía a un 5.6% de la población de 20 a 24 años, alcanza a un 16.8% de ese grupo en 1973.

Las nuevas políticas educacionales han transformado profundamente esa situación, así por ejemplo en 1980 la matrícula universitaria había descendido al 10.8% de la población de 20 a 24 años. La caída de la matrícula afectó de manera diferente a las distintas carreras, así en Ciencias Sociales las vacantes cayeron a 49 (en 1980) sobre un índice de 100 en 1973; algo similar sucedió en Ciencias Agropecuarias (índice 48); en Artes y Arquitectura el índice fue de 64, en salud de 65 y en educación de 71. Las de menor reducción fueron las áreas de tecnología e ingeniería y las licenciaturas en ciencias básicas (J. Martínez, 1985, Pf. Briones PIE).

La política educacional trataba de introducir nuevos criterios que incidían sobre las anteriores orientaciones de la formación universitaria, implementando de esta forma nuevos tipos de valores y pautas de conducta en los que se formaban como profesionales. La reorganización universitaria tenía como finalidad introducir criterios de privatización a través de mecanismos de autofinanciamiento, incluso los recursos fiscales se trataron de distribuir a través de un sistema de competencia entre las universidades, lo que se ha traducido en desmedro de los centros universitarios de provincia y también en situaciones distintas entre las carreras profesionales.

También ha sido importante la creación de Institutos profesionales no universitarios que constituyen un tipo de educación post-secundaria, de carreras de menos tiempo de duración y a menudo dirigidas a demandas coyunturales del mercado, tales como administración de empresas, computación, publicidad, secretariado, etc.

En la directiva educacional de 1979 se estipula que "alcanzar la educación media y la superior será considerado como una situación de excepción para la juventud y quienes acceden a ella deberán pagar por tratarse de un privilegio" (R. Echeverría, s/f).

El fenómeno de la privatización de la enseñanza es también visible en la enseñanza media, como se advierte en el cuadro siguiente.

Cuadro 15

TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO. ENSEÑANZA MEDIA,
PARTICULAR Y FISCAL

	Particular	Fiscal
1974-1975	-1.6	-1.4
1976	+7.9	+2.8
1977	+7.8	+3.8
1978	+15.8	+2.0
1979	+11.8	+3.7

Fuente: Echeverría, Rafael. "Política educacional y transformación del sistema de educación en Chile a partir de 1973". En Chile 1973-1982, FLACSO, Revista Mexicana de Sociología, Chile.

La privatización de la enseñanza no sólo significa para los sectores medios que ésta tiene un costo mayor, sino una relación con la misma que la torna necesariamente más instrumental en términos inmediatos. Es una inversión que se espera reditúe en los mismos términos, dado que el costo monetario pasa a ser una parte importante de la valorización de la misma. La educación post-secundaria y la secundaria dejan de ser instituciones de las clases medias en el sentido que posee características y funciones que ella misma decide y se transforman en los lugares en donde se adquieren las destrezas que habilitan para incorporarse a un mundo definido y dominado por otros.

IV. RASGOS GENERALES DE LA MARGINALIDAD URBANA

El fenómeno de la marginalidad tiene su aspecto más visible en las denominadas "poblaciones" que constituyen formas precarias de vivienda. En el caso de Santiago se calcula que éstas --localizadas tradicionalmente en la periferia-- agrupan alrededor de 2.4 millones de personas, esto es el equivalente a la mitad de la población de la región metropolitana. Estas poblaciones se sitúan de preferencia en las comunas más pobres de la región metropolitana, lo cual se ha acentuado en el último tiempo como resultado de políticas que tienden a concentrarlas en áreas urbanas determinadas.

Obviamente la marginalidad no es sólo un hecho ecológico; es constatable, durante el período que se ha estado considerando, un proceso constante de desalarización, dándose de esta forma origen a un gran número de personas que no participan del mercado laboral formal. Las informaciones con que se cuenta muestran que entre 1971 y 1984 el total de las categorías asalariadas se redujo en 16 puntos porcentuales.

Quadro 16

PORCENTAJE DE ASALARIADOS SOBRE FUERZA DE TRABAJO NO AGRICOLA

Año	%
1971	53
1980	43
1982	38
1984	37

Fuente: Martínez, Javier, "Efectos sociales de la crisis económica. Chile 1980-1985", CEPAL (LC/R.519), octubre de 1986.

También se constata que el número de desocupados, trabajadores marginales en comercio y servicio, empleadas domésticas y adscritos a programas de empleo de emergencia como el PEM y POJH, que constituyen el conjunto de excluidos del sector laboral formal, ha aumentado entre 1971 y 1984 en 20 puntos.

Cuadro 17

PORCENTAJE DE "EXCLUIDOS" SOBRE LA FUERZA
DE TRABAJO NO AGRICOLA

Año	%
1971	14
1980	25
1982	36
1984	34

Fuente: Martínez, Javier, "Efectos sociales de la crisis económica. Chile 1980-1985", CEPAL (LC/R.519), octubre de 1986.

En un análisis sobre el tipo de estratificación ocupacional en las poblaciones (Tironi, 1987) se obtuvieron las siguientes cifras:

Cuadro 18

ESTRATIFICACION OCUPACIONAL EN POBLACIONES
(Gran Santiago, 1985)

- Cesantes y buscan trabajo por primera vez	26.1%
- Adscritos al PEM/FOJH	12.7%
- Obreros y auxiliares de servicio y comercio	11.8%
- Obreros de la industria y la construcción	11.2%
- Burocracia baja	8.6%
- Artesanos	8.2%
- Comerciantes marginales	5.6%
- Trabajadores marginales en servicios	4.5%
- Empleadas domésticas	4.4%
- Asalariados en transporte	3.9%
- Cuenta propia en transporte, construcción y servicios	3.1%

Fuente: Tironi, Eugenio, "Estratificación social, acción colectiva y autoritarismo". SUR. Doc. de trabajo N° 39, junio de 1987.

Es de interés anotar que los desocupados y los incorporados a programas de empleo de emergencia, constituyen el 38.8% de las situaciones ocupacionales en las "poblaciones". Si se compara el número de desocupados en las poblaciones (26.1%) con el porcentaje de desocupados en el país (16.22%) es notorio cómo esta situación afecta de preferencia a estos grupos.

La situación de extremo deterioro en las condiciones de vida se manifiesta en el hecho de que tres cuartas partes de los logros de las poblaciones son clasificables como en condición de extrema pobreza e incluso es posible afirmar que más de la mitad de ellos vive en la indigencia absoluta. La situación de precariedad en que viven también queda probada por

el hecho de que una de cada dos familias acoge a una familia que carece de vivienda.

Existe una variedad de organizaciones de pobladores tales como talleres laborales, organizaciones de cesantes, organizaciones para el consumo, para la solución de problemas habitacionales o para procurar ciertos servicios como salud, educación, recreación y cultura, o para atender necesidades de grupos específicos como es el caso de los jóvenes o de las mujeres (Chateau, Pozo, 1987). En muchos casos las organizaciones corresponden a conflictos muy particularizados. Rodrigo Baño (1985) señala que "pareciera que no hay una organización 'natural' de lo poblacional, tal como es el sindicato para el trabajo en empresas. En consecuencia, se crea una serie de instancias que corresponden a problemas distintos o a enfoques distintos". El mismo autor constata la poca estabilidad de las organizaciones, un dirigente sindical de la construcción, que fue anteriormente dirigente poblacional, al ser entrevistado sobre el tema dice: "En las poblaciones la gente se organiza para obtener algo, y después desaparece (la organización). Si se trata de obtener un pilón de agua, una vez que se obtiene se acabó la organización. Antes se organizaban para una toma (de terrenos) y una vez que les entregaban el terreno, se acababa el movimiento." Como es obvio, en la medida en que algunos problemas tienden a transformarse en más permanentes las organizaciones que están referidas a ellos adquieren mayor regularidad.

No puede dejar de constatar el hecho de que una de las organizaciones de mayor número de afiliados (mujeres) es la organización oficial CEMA (Centro de Madres), que en 1983 contaba con 230 000 afiliadas en todo el país. Sus funciones son de capacitación, producción y comercialización de artículos artesanales y actividades asistenciales. Estas organizaciones están tuteladas por la Secretaría Nacional de la Mujer, que es un organismo oficial. En cierta medida el número de personas que incorpora es expresivo de la dependencia de estos grupos respecto a mecanismos asistenciales que los vinculan a las autoridades existentes.

A pesar de las diferencias y heterogeneidad que se constatan, se perciben, no obstante, ciertos elementos que constituyen un principio de identidad común. La misma movilización por obtener un terreno o habitación constituye una cierta imagen donde los que la han iniciado se autoidentifican en un común origen. Perciben también la similitud de su desmedrada situación económica y social, y el hecho mismo de la contigüidad espacial --a la que

están forzados--les obliga a una convivencia colectiva, constituyéndose una especie de "cotidianeidad comunal" que es experiencia inevitable para la mayoría de los miembros de la población (Baño, 1985). A partir de esos elementos se dan formas de articulación entre los componentes de la población. "La población es también una especie de sociedad de socorros mutuos. Existe una cooperación solidaria para el cuidado de los niños, préstamos en dinero o en especies, comunicación de oportunidades laborales, asistencia en las desgracias y en las fiestas. También existe una interrelación de actividades económicas que proveen de bienes y servicios a la población a partir de la relativa heterogeneidad que se presenta entre los pobladores, todo lo cual impulsa la creación de formas de organización funcional interna" (Baño, 1985).

Como es sabido, a menudo los sectores poblacionales tienden a irrumpir en la escena nacional a través de fuertes movimientos de protesta; en ellos se expresa un tipo de conflicto que es expresivo del rechazo a "la exclusión, a la segregación y atonía impuesta por el sistema de dominación que niega el sentimiento de totalidad social" (Baño, 1985).

Esos sentimientos se expresan en las demandas de los pobladores (Tironi, 1987), hay en ellas una intención de defensa frente a una situación económica cuyos efectos de desintegración social son evidentes. Los pobladores aspiran a alcanzar --aunque sea a un nivel mínimo-- cierta integración a la sociedad, pretenden resistir la desorganización social y la pauperización. El no ser condenados a permanecer --como grupo social-- en situación de marginalidad y degradación progresiva es una de sus mayores preocupaciones.

Los pobladores si de algún modo quisieran definirse sería como obreros, sus aspiraciones tienen como meta el poder incorporarse en esa condición a la vida laboral, permanece en ellos una expectativa de acción favorable del Estado; la idea de la participación social está estrechamente referida al acceso a las autoridades administrativas y se entiende como capacidad de hacer presentes sus demandas. Un Estado que favorezca su integración a la sociedad sigue siendo el horizonte de sus aspiraciones.

Referencias bibliográficas

- Baño, Rodrigo (1985): "Lo social y lo político", FLACSO, Chile.
- Brunner, José J. (1984): "Entrevistas, discursos, identidades", FLACSO, Chile.
- Barrera, Manuel, H. Henríquez, T. Selami (1985): "Sindicatos y Estado en el Chile actual" (UNRISD), Ginebra.
- Bengoa, José, J. Crispi (1981): "El modelo neoliberal y las transformaciones agrarias: Algunas lecciones en la experiencia chilena". Dactilografiado (CECADE), México, marzo.
- Campero, Guillermo (1984): "Los gremios empresariales en el período 1970-1983" (ILET), Chile.
- Campero, Guillermo, J. Valenzuela (1984): "El movimiento sindical en el Régimen militar chileno 1973-1981" (ILET), Chile.
- CEPAL (1985): "Evolución del cooperativismo en Chile", CEPAL (LC/R.470), Chile.
- CEPAL (1986): "El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales", Estudios e Informes de la CEPAL N° 57, Santiago, Chile.
- Chateau, Jorge, H. Pozo (1987): "Los pobladores en el área metropolitana: situación y características", en Espacio y Poder, FLACSO, Chile.
- Dahse, Fernando (1979): "Mapa de la extrema riqueza", Edit. Aconcagua, Chile.
- Echeverría, Rafael (s/f.): "Política educacional y transformación del sistema de educación en Chile a partir de 1973", en Chile 1973-1980, FLACSO/Revista Mexicana de Sociología, Chile.
- Fajnzylber, Fernando (1986): Exposición en "Ahorro, Inversión y Desarrollo Nacional", CEP. Santiago, Chile.
- Gerschenkron, Alexander (1968): "El atraso económico en su perspectiva histórica", Ariel, España.
- Gómez, Sergio (s/f.): "Cosas nuevas en el campo" en Chile 1973-1982", FLACSO, Chile.
- _____ (1982): "Instituciones y Procesos Agrarios en Chile", FLACSO/CLACSO, Chile.
- _____ (1980): "Rasgos predominantes de la nueva estructura agraria en Chile", GEA, Boletín N° 18, Chile.
- Martínez, Javier (1986): "Efectos sociales de la crisis económica. Chile 1980-1985", CEPAL (LC/R.519), octubre.

- Martínez, Javier, E. Tironi (1983): "Clase obrera y modelo económico", SUR. México.
- _____ (1985): "Las clases sociales en Chile", SUR. Chile.
- Martínez, Javier, E. Tironi, A. León (1982): "Clases y clasificaciones sociales", CEB/SUR, Chile.
- Ominami, Carlos (1987): "Problèmes de l'industrialisation chilienne", inédito.
- PREALC (1984): "Monetarismo global y respuesta industrial: el caso de Chile", PREALC/232, Santiago de Chile, marzo.
- Rosas, Patricio, G. Marín (1987): "Estrategias de grupos multinacionales en situaciones recesivas. El caso de Chile 1980-1986". PRIES, Cono Sur (mimeo), Chile.
- Sáez, Arturo (1986): "El empresario frutícola chileno (1973-1985)". GIA. Doc. N° 30, Chile.
- Tironi, Eugenio (1987): "Estratificación social, acción colectiva y autoritarismo". SUR Doc. de Trabajo N° 39, junio.
- Vignolo, Carlos (1986): "Hacia una nueva industrialización", en "La industria chilena, 4 visiones sectoriales", CED, Chile.