

DE LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA AL PROYECTO NEOLIBERAL: EL CASO CHILENO¹

No deja de ser un hecho interesante el que durante un largo tiempo se haya dejado de hablar —por sociólogos, economistas, politólogos e incluso políticos *estricto sensu*— de un tema que en las décadas de los sesenta y setenta parecía atraer la atención de todos: la teoría de la dependencia. Varios hechos podrían aducirse para explicar el eclipse de tal preocupación. Por una parte, era notorio que la realidad latinoamericana imponía como urgentes otros temas. Gran parte de los países de la región —especialmente los países del Cono Sur, y entre ellos Chile— vivían la experiencia de dictaduras militares o se sentían asediados por la posibilidad de instauración de regímenes autoritarios.

La comprensión de este fenómeno, su diferencia respecto de regímenes militares y autoritarios anteriores —que, después de todo, no habían sido poco presentes en nuestros países— obligaba a los analistas sociales a tratar de dar cuenta de lo que estaba sucediendo. Quizá los escritos del politólogo argentino Guillermo O'Donnell sobre el Estado burocrático autoritario fueron lo más expresivo en ese momento.

¹ Texto extraído de la *Revista de Sociología*, N° 13, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, 1999.

La búsqueda de salida a esas situaciones —y la experiencia concreta de recuperación de formas institucionales democráticas también— constituyó, como asunto de preocupación preferente para los expertos en materias sociales, el tema de la democracia: lo que implicaba el análisis tanto de sus posibilidades como de los límites y carencias que en los hechos se manifestaban.

Pero si la realidad imponía otras preocupaciones, en donde el tema de la dependencia parecía no ser prioritario, también se alegaban otros hechos para no considerarlo significativo; en concreto, se argumentaba que la situación mundial, y por ende la situación latinoamericana, había experimentado profundos cambios. Se vivía ahora un proceso de “globalización”, cuya manifestación más evidente era la mundialización de la economía, y que se expresaba además en términos políticos y culturales. Tal “globalización” alcanzaba su clímax con el derrumbe del bloque socialista, formado principalmente por los países del este europeo y la ex Unión Soviética. Del mismo modo, se asistía a una pérdida de importancia política de los países agrupados en el llamado *Tercer Mundo*. A este profundo y significativo cambio en el panorama mundial se agregaba un nuevo fenómeno, concomitante con el anterior, y que incluso, en algunas interpretaciones, se postulaba como determinante: la “gran revolución científico-tecnológica” que cambiaba los parámetros hasta entonces existentes que habían servido de base a las opciones de desarrollo económico y social. La idea de una “nueva modernización” que tenía lugar en un contexto mundial diferente, dado por la “globalización” en curso, llevaba a pensar a muchos que la temática de la dependencia, con sus correlatos de autonomía y soberanía nacional, carecía de toda importancia y había sido superada por los nuevos hechos. La tarea del día era “la urgente integración a la nueva modernidad”.

Sin embargo, algunos cambios de actitudes parecen estar planteándose. En la segunda semana de junio de 1998, en la Universidad de São Paulo, Brasil, tuvo lugar un seminario cuyo título era “La teoría de la dependencia treinta años después”. Podría pensarse que tal seminario sólo tenía un carácter conmemorativo

y que las reflexiones de los años sesenta y setenta a que dio lugar el tema de la dependencia ya sólo pertenecían a la historia de las ideas. No obstante, el tono del seminario mismo fue diferente; las mayores inquietudes estaban dirigidas al momento actual y las preocupaciones se orientaban en el sentido de la validez del tema de la dependencia en las actuales circunstancias. Por cierto, influye el hecho de que el seminario se hubiera realizado en Brasil; como es de todos sabido, su presidente, Fernando Henrique Cardoso, fue uno de los connotados formuladores de esa temática y, en alguna medida, se trataba de evaluar qué correspondencia había entre sus iniciales formulaciones de los años sesenta y la política concreta que en estas materias como gobernante aplicaba. Pero más allá de las dimensiones coyunturales queda en pie el hecho de que de alguna manera la temática de la dependencia, además de ser reevaluada, es considerada como un tipo de reflexión que, con las debidas adecuaciones, alumbra aspectos concretos de la particularidad que adquiere en los países latinoamericanos el denominado “proceso de globalización”.

Como se recordará, la temática de la dependencia —en sus distintas formulaciones— se refería principalmente al hecho de que el tipo de desarrollo económico y social de los países latinoamericanos aparecía estrechamente vinculado a las modalidades que adquirirían sus formas de inserción en el proceso histórico del sistema económico capitalista mundial.

Éste era un proceso histórico de larga data, en donde distintos países en diferentes momentos habían actuado como países centrales. Es así que la vinculación se constituyó en el período colonial con España o Portugal; más tarde, principalmente durante el siglo XIX y principios del XX, con Inglaterra, y posteriormente, durante casi todo el transcurso del siglo XX, con Estados Unidos. A finales de este siglo, claramente a partir de 1970-1980, el fenómeno de las transnacionales redefinió la modalidad del desarrollo del capitalismo mundial, alterándose por consiguiente la forma de desarrollo y expansión del capitalismo mundial.

Pero no era sólo este hecho —por lo demás evidente— el que destacaba la temática de la dependencia. Los países lati-

noamericanos, superada la situación colonial, habían adquirido independencia política, pero su posición dentro de la economía mundial se encontraba subordinada a la de las economías más desarrolladas que actuaban como centro, de modo tal que las decisiones internas, que afectaban a las modalidades de producción y de consumo focal, eran tomadas en función de la dinámica de las economías centrales. A esto se agrega que no se consideraba a los grupos y clases sociales internos como esencialmente pasivos en la definición de los vínculos de dependencia, como podía ser el caso en situaciones estrictamente de carácter colonial. Por el contrario, éstos actuaban constituyendo internamente las condiciones económicas y políticas que hicieran posible una modalidad específica de vinculación, en función de sus propios intereses. Por consiguiente, mantener el poder político interno aparecía como un elemento clave para la posibilidad de definir la forma concreta que la dependencia asumía. Por otra parte, otros grupos y clases sociales pugnaban por redefinir la relación de dependencia existente, tratando algunos de superarla, otros de modificarla a su favor. Es por esto que en torno a las modalidades de constitución de la dependencia —su permanencia, transformación o superación— tenían lugar muchos de los conflictos sociales significativos de los países latinoamericanos. Por cierto, en cada uno de ellos el proceso adquiría un rasgo particular que lo diferenciaba del proceso del resto de los países.

No obstante, admitiendo las especificidades de cada país, lo que da lugar a “situaciones concretas de dependencia”, es posible discernir algunos rasgos generales. En el seminario citado, el economista brasileño Paul Singer daba cuenta de otros momentos que constituían prioridades en el largo proceso histórico de dependencia; momentos o períodos que se caracterizan por actitudes específicas de los grupos dirigentes latinoamericanos respecto de las modalidades de relación con los centros dinámicos de la economía capitalista mundial. Distinguía tres fases, en donde se vinculaban ciertos rasgos de la economía mundial con las orientaciones y los comportamientos de los grupos de poder locales.

La primera de estas fases es la que denomina la “dependencia consentida”, y está signada por el predominio de Inglaterra como nación que desempeña el papel central en la economía capitalista. Es claramente visible en el siglo XIX y se prolonga hasta la Primera Guerra Mundial, de 1914. Los grupos dominantes de los países latinoamericanos se vinculan a esta economía central, de la cual requieren incluso para consolidar su unidad territorial. Es el momento de la construcción de ferrocarriles, de vías fluviales de navegación, de navegación de cabotaje, de líneas telegráficas y de desarrollo general de infraestructura; se requería una capacidad financiera de inversión de capitales, y la economía inglesa estaba dispuesta a proporcionarlos. A cambio, los países latinoamericanos orientaban su producción en términos de la demanda de la economía central, y ésta era fundamentalmente de materias primas, agrícolas, ganaderas o extractivas; por lo demás, el capital inglés controlaba la mayor parte de la comercialización de esos productos. Importa subrayar que la idea de “progreso” de los grupos dominantes locales se fundaba en la adopción de patrones europeos en el plano económico, pero también en el político y cultural. La “civilización” estaba representada por ese mundo y a él había que aproximarse. Ejemplo de esto, en el plano cultural, es el famoso libro de Domingo Faustino Sarmiento *Facundo: civilización o barbarie* —y muchos otros de sus escritos—, en donde el modelo anglosajón está siempre presente.

El momento posterior, que Paul Singer denomina de “dependencia tolerada”, se inicia después de la Primera Guerra Mundial y dura aproximadamente hasta 1980. En este período pueden distinguirse varios subperíodos o momentos que también se particularizan en los países latinoamericanos. Para nosotros, marca la influencia decisiva de Estados Unidos, pero tiene lugar una serie de acontecimientos mundiales que constituyen nuevas opciones en los países latinoamericanos. Por una parte, el desplazamiento de Inglaterra debilita a las viejas oligarquías ligadas a ese centro; por otra, la crisis mundial de 1929, originada en Estados Unidos, y la Segunda Guerra Mundial después, obligó a los países capitalistas más avanzados a disminuir tanto sus importaciones como

sus exportaciones. Los países dependientes encontraron, por lo general, más difícil colocar sus materias primas en el mercado mundial, lo que implica una carencia de divisas para importar productos manufacturados; éstos, a la vez, son difíciles de obtener. En muchos países, la industrialización sustitutiva fue casi una necesidad y, de hecho, se vio impulsada por nuevas coaliciones políticas que adoptaron un proyecto de desarrollo nacional.

Por cierto, la dependencia no desapareció; la misma industrialización sustitutiva seguía requiriendo la importación de bienes de capital, de equipos y tecnología y de capital de inversión. No obstante, se había demostrado como posible una dinámica de crecimiento basada en el desarrollo interno que, sin abandonar la vinculación externa, permitía renegociaciones de la misma. También aquí son de interés los cambios que se produjeron en las orientaciones ideológicas. Se generó, en algunos sectores, una ideología “desarrollista” que propiciaba una intervención del Estado mediante mecanismos de planificación, como también de acción directa en sectores estrechamente vinculados al desarrollo productivo. Este período —marcado por el desarrollo del mercado interno, la industrialización y la urbanización acelerada— implicó procesos de movilización e integración económica, social y política de diferentes grupos sociales: sectores medios, sectores obreros y populares urbanos, y por último, movilización de campesinos. Por cierto, no estuvo exento de conflictos en cuanto a la definición del tipo de desarrollo al que se aspiraba, como también al tipo de sociedad que se pretendía construir. En gran medida, las dictaduras militares o los gobiernos autoritarios de los años setenta en América Latina están asociados a los conflictos señalados.

La tercera fase —que el autor citado denomina de “dependencia deseada” — es claramente visible a partir de 1980, aunque varios antecedentes se encuentran en las décadas anteriores (1960 y 1970). Su rasgo principal está dado por el papel que desempeñan las multinacionales como ejes dinámicos de la economía capitalista mundial. En un principio, predominan las empresas multinacionales de Estados Unidos; más tarde se desarrollan, también de manera competitiva, multinacionales europeas y japonesas.

Las multinacionales iniciaron un proceso de deslocalización de los grandes complejos industriales, resituándolos en distintos países en vías de desarrollo; esto les permitía bajar sus costos de producción, aprovechando condiciones de mano de obra barata. Conjuntamente se crearon grandes centros financieros de carácter privado que, aprovechando coyunturas —como el *boom* petrolero de los ochenta—, acumularon capital que reinvertieron en los países en vías de industrialización. La banca privada multinacional desplazó los préstamos gobierno a gobierno, e incluso a los bancos intergubernamentales, como el Banco Mundial, el Banco Interamericano, etc.

Un papel importante lo jugó el Fondo Monetario Internacional que, con apoyo del gobierno de Reagan en Estados Unidos y de Margaret Thatcher en Gran Bretaña, forzaría en todas partes el abandono de las políticas keynesianas de intervención estatal en la coyuntura —pleno empleo y seguridad social— para reemplazarlas por una opción neoliberal que restableció el predominio del mercado en la asignación de recursos de las economías nacionales y propició la plena convertibilidad de las monedas y la liberalización financiera. De hecho, los gobernantes perdieron control sobre los excedentes económicos generados y sobre sus posibilidades de inversión.

La llamada “globalización” tiene lugar como predominio de los grandes conglomerados, tanto financieros como de empresas industriales, e incluso de servicios, que tienen presencia en los más diversos países del mundo. La dinámica de estos conglomerados está dada por la globalización del capital, que salta más allá de las fronteras nacionales. Sin embargo, la gran mayoría de los países latinoamericanos sigue dependiendo del acceso de sus productos al mercado externo, del financiamiento exterior —que hoy asume la modalidad de inversión directa— y de una tecnología avanzada cuya creación está concentrada en los países más avanzados. Según Paul Singer, la nueva dependencia del capital globalizado es “deseada” porque es vista como un ingrediente indispensable en un mundo en que las naciones pierden significado económico

y en el que se impone la libertad de iniciativa de las empresas y de los individuos.

Es en este contexto que hemos reseñado, que ha tenido lugar el proceso al cual apunta el título de esta ponencia: “De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno”.

Como se ha dicho, el modelo neoliberal se consolida claramente a partir de los años ochenta y coincide con el proceso de globalización de la economía capitalista bajo la égida de las multinacionales. Pero, en el caso de Chile, sus formas específicas de consolidación hunden sus raíces en lo ocurrido a partir del golpe militar del 11 de septiembre de 1973, aunque claramente su fase expansiva se inicia a partir de 1983.

La década comprendida entre 1973 y 1983 estuvo marcada por dos profundas recesiones (1974-1976 y 1981-1983). Sin embargo, en esa década tuvieron lugar las profundas transformaciones que, obviamente, cambiaron las formas del poder existente, pero además significaron cambios muy importantes en la estructura social, esto es, en la composición y los modos de relacionamiento de las distintas clases y grupos sociales. Lo que aquí importa es que, a partir de 1983, algunos de los fundamentos del modelo neoliberal, concretamente los económicos, empezaron a parecer incuestionables: en todas partes se aducía —y en cierta medida aún se aduce— el éxito del “modelo económico chileno”. Sin embargo, no deja de ser interesante que varios de los rasgos fundamentales de ese modelo se hayan constituido en el período 73-83, lo que indica la significación que adquieren los momentos de crisis como momentos de reordenación económica y social.

Por lo demás, la articulación con la nueva forma de dependencia, la que Paul Singer denomina “dependencia deseada”, en donde el predominio de las multinacionales es el rasgo decisivo, empieza a tomar forma en ese momento. Queremos destacar que los nuevos grupos dominantes, para hacer posible la actual relación de dependencia, debieron proceder a una profunda transformación de las relaciones sociales existentes, cambiando el tipo de articulaciones entre ellas mismas y las que establecen con los otros grupos que conforman la sociedad chilena. Además

de estos hechos, es de importancia tener en cuenta los cambios en las orientaciones de conductas y actitudes de los diversos grupos sociales considerados.

Los hechos a los que aludiremos no constituyen el único factor explicativo de lo acaecido en Chile, pero ilustran la forma interna que adquiere la nueva dependencia. 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 cercana al 25%, el cierre de más de 5.000 establecimientos con una pérdida de casi 150.000 empleos.

El cambio de la estructura económica y su dinámica de evolución, como también el cambio de la estructura social y de las relaciones que han tenido lugar en la sociedad chilena, encuentran un factor importante de explicación en la transformación del sector industrial y sus empresarios, y en el tipo de relaciones que éstos establecen con otros sectores económicos y grupos sociales.

La mayor parte de la inversión realizada en el sector industrial estuvo destinada a rubros exportadores, tales como alimentos, madera y celulosa, que pasaron a constituir un núcleo de auge exportador industrial; sin embargo, se trata de procesos de elaboración intermedia de materia prima —por ejemplo, harina de pescado—, que se constituye, por lo general, en insumo para posteriores elaboraciones industriales hechas en el exterior. La ventaja comparativa de estos rubros industriales exportadores consistía, principalmente, en la utilización de una mano de obra barata.

Uno de los hechos más evidentes del período posterior a 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. Lo importante es que la actividad industrial queda subsumida dentro 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 especulación no fueron ni son ajenos. Incluso en el intenso período de quiebras de empresas industriales que tuvo lugar entre 1977 y 1982, el funcionamiento del sistema, por lo general, premió aquellas conductas empresariales que se orientaron

preferentemente con criterios financieros, y a veces especulativos; en cambio castigó a los que contrajeron deudas de corto plazo para hacer funcionar las empresas invirtiendo en activos físicos (construcciones, infraestructura, maquinaria y equipos, etc.).

El funcionamiento del modelo de “apertura externa” significó un profundo reordenamiento interno de los grupos industriales; el liderazgo empresarial se vinculó a los grandes grupos económicos; la industria en general mostró una fuerte subordinación al capital financiero. Los grupos económicos menos dependientes del capital financiero encontraron una base de acumulación invirtiendo en sectores productivos como minería y agricultura, pero en ellos es significativa la importante presencia de capital transnacional. El rasgo novedoso es que conglomerados transnacionales o capitales extranjeros, de menor envergadura que los consorcios financieros norteamericanos, aparecen estrechamente asociados a los grupos locales. La inversión extranjera en el sector industrial se dirigió en los inicios, principalmente, a la compra de activos ya instalados, o en otros casos, a aumentar el capital de empresas que ya poseían. Es necesario señalar que también se ha dado un fuerte proceso de extranjerización de la banca nacional, lo que le significa una gran capacidad de control del crédito concedido a las industrias. Éstas son, además, notoriamente dependientes de tecnología externa, e incluso de ingeniería; tal es el caso de la industria más sofisticada.

Para la cabal comprensión del sentido del modelo neoliberal que se implementó en Chile conviene hacer mención del tipo de ideología que se constituyó en el sector empresarial. Ya en el inicio —en 1974—, el presidente de la Sociedad de Fomento Fabril declaraba:

Debemos adecuar a él [el modelo de economía que denominaban “economía social de mercado”] nuestras mentalidades, la tarea más dura y más importante ha sido adecuar la mentalidad de un sector que por 40 años ha vivido dentro de un esquema de proteccionismo estatal.

En la conformación de esta nueva mentalidad jugó 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, tuvo una formación de posgrado en el exterior, principalmente en Estados Unidos. Sus niveles de calificación eran altos, pero a ello sumaban una fuerte ideologización que se traducían en propuestas no sólo económicas, sino también respecto al tipo de sociedad deseable y al sistema de relaciones sociales que deberían tener vigencia. Lo interesante en este grupo, conocido como los “Chicago boys”, es que intentaron conformar un modelo global de reorganización de la sociedad chilena. Desempeñaron funciones públicas, pero la norma fue el tránsito del sector privado al público, y viceversa.

Para el conjunto de los empresarios, la “defensa de la propiedad privada”, que sintieron amenazada durante el régimen de la Unidad Popular, actuó como firme base de identidad, incluso sobre cualquier otro tipo de circunstancias. Su decidido apoyo a la dictadura militar estaba dado porque en ella percibían una

[...] garantía política y garantía social de que su reproducción como clase propietaria estaba asegurada. Puede decirse 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 a los intereses corporativos parciales.

Es también notorio que los empresarios tendían a aceptar casi como inevitable un proceso de segmentación dual de la economía y de la sociedad. El fenómeno era visto como el precio de una modernización que, inevitablemente, dejaba a sectores rezagados; un país dualizado, en donde no todos podían incorporarse a la modernidad y, aunque pareciera brutal, en palabras de un ex ministro, había personas que estaban simplemente de más. En una sociedad dualizada y en donde la diferencia entre niveles de riqueza es muy notoria, el empresariado se encontró en la necesidad de justificar la legitimidad de su riqueza. Sus ganancias, que para algunos podían parecer excesivas, eran, para él, sinónimo

del cabal cumplimiento de su función social. Un ejecutivo de un grupo económico, en una entrevista señalaba: “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 para toda la comunidad”. La ganancia, como el gran indicador y medida de todo, pasó, constantemente, a subyacerse; el mismo ejecutivo declaraba:

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 estuvieran valorando, los bancos no ganarían plata.

Por último, fue muy clara cierta actitud frente al papel del Estado. Un gerente financiero de una empresa señalaba:

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 persona, o son los funcionarios de turno los que dirían “hagan esto o hagan esto otro”.

Por consiguiente, los elementos centrales de la ideología en este tema son: una idea de libertad estrechamente vinculada a la capacidad de decisión personal, que puede estar asociada a “otras 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 queda reducido a la idea de “funcionarios de turno”, cuyo poder burocrático los lleva a decidir por los demás, e incluso, contra los demás. Cuando se acepta la acción del Estado se pretende que

actúe como vehículo de los propósitos empresariales. En cierta 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. Y creo que las mejores ideas salen del sector privado, del sector empresarial, de manera que me parece indispensable que nosotros pensemos en esto, pensemos en proporcionar mecanismos que sean viables y que lleven a soluciones positivas y económicas.

Debe también destacarse el hecho de que el empresariado logró establecer una clara situación de dominio sobre los sectores obreros. En el primer decenio (1970-1980) del período que consideramos se produjo —como ya se señaló— una fuerte reducción de la clase obrera industrial. En ese lapso alrededor de 103.000 trabajadores manuales, ubicados en la categoría de asalariados, debieron desplazarse al empleo independiente o a la desocupación abierta. Se produjo, además, una caída general del nivel de remuneraciones dentro del sector obrero y se aumentaron las diferencias entre ellas, tanto por diferencias entre ramas industriales como entre industrias de la misma rama. Las garantías en el empleo también se vieron afectadas por una nueva legislación laboral; fueron muy pocas las garantías que los obreros conservaron frente a la paralización de faenas por parte de las empresas. La negociación colectiva también se vio afectada: pasó a ser función del sindicato de empresa, no pudiendo intervenir como parte en ella ni las federaciones ni las confederaciones sindicales. Ciertas materias, expresamente, no podían ser parte de la negociación colectiva, como las que podrían limitar la facultad del empleador para organizar, dirigir y administrar la empresa; con lo cual se determinaba, dentro de la empresa, que los trabajadores cumplieran una función totalmente subordinada. Tampoco podía ser materia de negociación colectiva lo que pudiera significar restricciones al uso de la mano de obra o insumos, por ejemplo, lo que se refería a la contratación de trabajadores no sindicalizados y aprendices.

El conjunto de la situación en que se encontraba el movimiento sindical —en donde, por cierto, la represión política de la dictadura militar era un elemento determinante— hizo que primara como conducta, en los propios sindicatos y en el conjunto de los obreros, una orientación de defensa, tanto del puesto de trabajo como de los pocos derechos que acá se reconocían. Era muy difícil —salvo en momentos especiales, como las protestas de los años 83 y 84— implementar una política de reivindicaciones globales que significara una capacidad de incidir en la sociedad como movimiento social organizado. Por otra parte, se trató de disminuir al máximo las relaciones entre sindicatos y Estado, estableciendo 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 negociaciones globales.

Probablemente uno de los elementos de mayor visibilidad, en términos de “modernización”, logrados por el modelo neoliberal, es lo que sucedió con la estructura agraria. Se constituyó una economía agraria de corte empresarial y capitalista que, en algunos rubros significativos, aparecía estrechamente ligada a la economía de exportación. Junto a ese sector, del cual se tendía a destacar los éxitos, existía un importante contingente campesino, con un tamaño reducido de propiedad, cuya producción se dirigía principalmente a satisfacer las propias necesidades de supervivencia y que sólo en el caso de tener excedentes comerciales se orientaba a la dinámica del mercado interno. Sin embargo, es de destacar que el porcentaje de la población rural —con respecto a la población total— fue reduciéndose paulatinamente; en 1960, esa población constituía el 34,7%; en 1970 había descendido a 26,2%; en 1982 era de 19%. No obstante, el número absoluto de personas en el campo es relativamente estable (alrededor de 2.150.000 personas).

Dado que en Chile la economía agrícola tiene una limitada capacidad de expansión en términos de fronteras agrícolas, y una población que se mantiene numéricamente estable, lo significativo son sus cambios internos, como los procesos de reforma agraria anteriores a 1973 y las transformaciones posteriores a esa

fecha. La política emprendida, a partir de 1973, tuvo como explícita finalidad modificar la situación del agro creada por el proceso de la reforma y, muy concretamente, la propiedad privada en el agro. Se procedió a la devolución de predios expropiados, a la parcelación de aquellos que se explotaban colectivamente, a constituir una mayor fluidez en el mercado de tierras, lo que incidió en que el sector al que se le habían asignado parcelas vendieran éstas, en parte o totalmente, a propietarios mayores o a otro tipo de compradores. En 1979 la totalidad de tierras expropiadas durante la reforma agraria habían sido reasignadas o restituidas y, en algunos casos, transferidas o rematadas. El resultado fue un aumento significativo del número de empresarios agrícolas, que casi duplicaron su número respecto al que existía en el momento de la reforma agraria; pero a la vez se dio una significativa disminución —casi un tercio— del número de asalariados agrícolas.

La economía capitalista que se formó en el campo se expresa en la constitución de complejos agroindustriales, en los que 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. El sector exportador y las empresas agroindustriales han cambiado el paisaje rural tradicional: es común la existencia de aserraderos, fábricas de cajas, frigoríficos, plantas de embalajes, etc. La dirección de la actividad agrícola adquiere dimensiones empresariales que antes no eran comunes. La actividad agropecuaria se ha transformado en un negocio al cual no son ajenos grupos económicos que incorporaron la agricultura como una más de sus actividades. En el caso de las empresas forestales, éstas están fuertemente concentradas en pocas manos y las más significativas aparecen ligadas a importantes grupos económicos, e incluso a multinacionales.

Las empresas frutícolas fueron, a menudo, señaladas como ejemplo de empresa exitosa en el agro chileno. Se expandieron mediante inversiones agroindustriales, bodegas de frío, plantas embaladoras, etc. 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 veinte veces al de mínimo.

Como se ha dicho, gran parte de este sector capitalista de la economía agrícola se ligó con la exportación; para ello el Estado lo ha apoyado con acciones tales como la apertura de mercados, créditos para exportar, bonificaciones a la producción, etc.

Si bien en algunos casos podrían existir discrepancias entre los empresarios agrícolas —respecto al modelo económico en boga— dado que, en cierta medida, desprotegió a los empresarios cuyo tipo de producción no encontraba salida en el mercado externo, durante la instauración del modelo neoliberal y a lo largo de todo el régimen militar, existía entre ellos un fuerte consenso en todo lo que se refería a la seguridad en la propiedad de la tierra y al control virtual y congelamiento del movimiento campesino.

Junto a la formación de esta economía empresarial existe una economía de tipo campesino, basada en la explotación del trabajo familiar, dedicada al cultivo de predios pequeños, con una economía de sobrevivencia con reducidos excedentes comerciales. Hay una economía campesina tradicional, que ha permanecido como tal, muchas veces ligada a campesinos indígenas, como las del Norte Grande o las de la zona de la Araucanía. Pero también surgió un nuevo campesinado, producto de la asignación de tierras a propietarios individuales, que provenían de la reconversión de la anterior reforma agraria. A menudo, quienes recibieron estas parcelas encontraron fuertes dificultades para la explotación comercial de las mismas, debiendo vender parte de ellas y cultivar en términos de subsistencia lo que les restaba.

Respecto al asalariado agrícola, durante un largo período el movimiento sindical campesino fue congelado, e incluso hoy sus posibilidades de expresión son muy escasas. La tendencia empresarial ha sido la de disminuir el número de trabajadores permanentes y aumentar la contratación de trabajadores ocasionales: esta tendencia se refuerza por el cambio en el tipo de producción y actividad agrícola, a la que se hacía mención más arriba. En las empresas forestales, por ejemplo, el reclutamiento de mano de obra se hace a través del sistema de “contratistas”; son éstos los

que pactan condiciones con la empresa en términos de tareas que deben cumplir, y después reclutan mano de obra para la ejecución 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.

Como se ha visto, la estructura económica, y por ende, la estructura social chilena, ha sufrido profundos cambios con la aplicación del modelo neoliberal, que hizo posible el establecimiento de una nueva forma de dependencia, la que tiene lugar con el denominado *proceso de globalización* y el predominio mundial de las multinacionales en la esfera económica. Junto al proceso de transformación estructural bosquejado se han producido cambios en las conductas de los grupos sociales, algunos de los cuales ya se han señalado.

Conviene, no obstante, referirse de modo especial a los sectores medios, debido al importante papel social, político, cultural, e incluso económico, que desempeñaron durante un largo período de la historia del país. Es tal su significado, que el período 1938-1973 ha sido bautizado por algunos como el período “mesocrático”. Hoy día su visibilidad respecto a los campos mencionados es mucho menor. En ello influyen las transformaciones apuntadas, los cambios en el sistema político y la pérdida de significado de las instituciones a las cuales se encontraban ligados, principalmente, instituciones de carácter estatal o el aparato burocrático del Estado, que era una de sus fuentes principales de empleo.

En la actual sociedad chilena, los grupos sociales altos son los que han adquirido mayor preponderancia, en todo sentido. Son vistos como determinantes en el conjunto de la sociedad. Esto hace posible que tales grupos ejerzan una influencia ideológica mayor, lo cual incide en los sectores medios, que tienden a adoptarla. Por otra parte, instituciones como la universidad estatal, el sistema de enseñanza media pública, instituciones estatales a las que se adjudicaba un papel clave en el desarrollo de la nación (por ejemplo, la Corporación de Fomento [Corfo], algunas empresas públicas, como Enap, Endesa, etc.) que, además de su función específica, daban origen a un cuerpo de valores con los cuales los

sectores medios se habían identificado, perdieron importancia debido a la política de privatización y, por consiguiente, no constituyen elementos de identidad para los sectores medios. De hecho, 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 identifica con ellos.

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. Su gran mecanismo de movilidad había sido el acceso a la educación formal; el grado o título aseguraba, a través del mecanismo del concurso, la asignación de puestos y establecía las diferencias de estratificación. Los mejoramientos o ventajas posibles de adquirir estaban, por lo general, asociados a la capacidad de reivindicación colectiva a través de organizaciones —sindicales u otras— que privilegiaban los logros del conjunto de los asociados sobre el logro individual.

Por consiguiente, la disminución de la importancia del Estado tradicional ha significado para los sectores medios, además de la pérdida de una fuente de empleo, el cambio de un sistema de referencias que había dado lugar a la conformación de patrones de conducta. El Estado, además, por largos años, había jugado un papel preponderante 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.

La contrapartida del proceso descrito está dada por el crecimiento de ocupaciones propias de los sectores medios en instituciones privadas, tales como bancos y financieras y, obviamente, por la proliferación de estas instituciones, que de alguna manera se transformaron en el símbolo del proceso. El papel que antes

desempeñaba el Estado como promotor de la modernización fue desplazado por el dinamismo de bancos y financieras incluso extranjeros. El mundo de referencia de los sectores medios cambió y su ideología es mucho más permeable a los valores de quienes ahora aparecen como símbolos del prestigio y del poder. Incluso en los grupos profesionales más próximos a las funciones directivas se ha desarrollado una ideología favorable a un nuevo tipo de relaciones sociales que enfatiza la competencia individual y “las dotes personales” como factores de éxito y de movilidad social.

Es necesario hacer una referencia un poco más extensa a los cambios en el sistema educacional y su impacto en la conducta de los sectores medios, que como se dijo identificaba el acceso a la educación como un factor de movilidad social y como elemento de constitución de identidad. En el sistema universitario han proliferado las universidades privadas, pero en el conjunto de ellas se introdujeron criterios que privilegian el desarrollo de mecanismos de autofinanciamiento y estilos de conducta orientados a un fuerte “profesionalismo” practicado en desmedro de otros propósitos tradicionales de la actividad universitaria. La privatización de gran parte de la enseñanza universitaria y media; el arancelamiento de la totalidad del sistema universitario, en donde prácticamente no hay diferencia de valor entre universidades públicas y privadas: la baja calidad de la enseñanza media pública —que casi obliga a optar por la privada— no sólo significa, para los sectores medios, que el sistema tiene un costo mayor, sino que además la relación que establece con la enseñanza 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. Los sistemas educacionales se transformaron en los lugares en donde se adquieren las destrezas que habilitan para incorporarse a un mundo definido y dominado por otros.

Un hecho de importancia puede ser el que se deriva de una toma de conciencia, por los sectores medios, de la detención de la movilidad social. Esto ha podido traducirse en cierto temor

frente a la demanda de sectores ubicados en posiciones menos privilegiadas de la escala social, puesto que en un sistema de estratificación rígido las demandas de un grupo pueden constituirse en pérdida para otros. En sistemas más rígidos de movilidad social, las posiciones alcanzadas tienden a considerarse como “privilegios” que es necesario defender, lo cual aumenta cierto conservadurismo social, en especial respecto a los sectores vistos como “inferiores”.

Es necesario, por último, hacer alguna referencia al fenómeno de la marginalidad en el modelo neoliberal. Obviamente la marginalidad no es sólo un hecho económico. La implementación del modelo significó una fuerte desalarización y dio lugar a que un gran número de personas no participaran del mercado laboral formal, las que en su mayoría residen en las denominadas “poblaciones”, en algunas de las cuales el porcentaje de desocupados o de trabajadores informales alcanza cifras considerables. Muchas de las poblaciones son clasificables en condiciones de extrema pobreza y allí se vive en situaciones de extrema precariedad. Aunque en ellas se origina una variedad de organizaciones, éstas a menudo tienen escasa estabilidad. Un dirigente poblacional señalaba: “En las poblaciones la gente se organiza para obtener algo, y después la organización desaparece. Si se trata de obtener un pilón de agua, una vez que se alcanza, se acabó la organización”. No obstante, la similitud de su desmedrada situación económica y social, y el hecho de la contigüidad espacial —a la que están forzados— los obliga a una convivencia colectiva, constituyéndose una especie de “cotidianeidad comunal” casi inevitable para la mayoría de los miembros de la población. Los pobladores aspiran a alcanzar, aunque sea a un mínimo nivel, cierta integración a la sociedad, pretenden resistir la desorganización social y la pauperización.

Tratan de no verse condenados a permanecer, como grupo social, en situación de marginalidad y degradación progresiva.

Se ha querido mostrar, a lo largo de este escrito, cómo el modelo neoliberal que se conformó en Chile, principalmente entre los años 1973 y 1990, se vincula con una nueva forma de

dependencia signada por un capitalismo globalizado y con fuerte predominio de las multinacionales, y señalar cuáles son las transformaciones económicas y sociales internas que se derivan de la nueva articulación dependiente, que a la vez no son sólo resultado de la misma, sino que, además, se conformaron para hacerla posible.