DOCUMENTO DE TRABAJO
PROGRAMA FLACSO-CHILE
NUMERO 438, Diciembre 1989

Nuevos Dilemas en el Campo Latino-Americano: Estructuras, Empresarios, Organizaciones y Demandas.

Sergio Gómez

Versión de la ponencia presentada en el panel "Nueva Estructura Agraria y Sectores Dominantes en América Latina" en la XV Conferencia de la Latin American Studies Association (LASA), Miami, 4 - 6 de Diciembre de 1989.

Esta serie de Documentos es editada por el Programa de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), en Santiago de Chile. Las opiniones que en los documentos se presentan, así como los análisis e interpretaciones que en ellos se contienen, son de la responsabilidad exclusiva de sus autores y no refleja necesariamente los puntos de vista de la Facultad.

Resumen

Se plantean los rasgos fundamentales de la nueva estructura agraria que emerge en América Latina, el Complejo Agroindustrial, y, a partir de él, se bosquejan los rasgos de los nuevos empresarios y se hacen referencias sobre sus organizaciones y sus demandas.

Los primeros planteamientos que el autor formuló sobre estos temas fueron presentados en el XI Encuentro de la ANPOCS, Brasil en 1987* y en el VIII Seminario de Estudios Latinoamericanos organizado por la Universidad Federal de Rio Grande del Sur (UFRGS) y el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Porto Alegre, 1988.**

Este trabajo es la versión definitiva de la ponencia presentada en el XV Congreso de LASA. Pretende avanzar en la elaboración de un marco de referencia que sirva para el estudio comparativo de las organizaciones empresariales rurales en América Latina. Para el tratamiento de algunos temas, más que argumentos sustantivos, se formulan preguntas que necesitan de investigación para que puedan encontrar una respuesta satisfactoria.

---

*Publicado en la Revista Paraguaya de Sociología, Nº 70, Septiembre - Diciembre 1987.

**Publicado en la Revista Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol 12, Nº 1, Enero - Abril 1989.

Indice

I. LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA AGRARIA DE LA REGION.

En esta primera sección se hace una apretada síntesis sobre el cambio de la estructura agraria tradicional -desde el complejo latifundio-minifundio- hacia la estructura emergente en la actualidad -el Complejo Agro-Industrial-.

Los aspectos fundamentales de la estructura agraria del pasado reciente -el Complejo latifundio-minifundio-[1] se pueden sintetizar como: (i) una relación estructural y simbiótica entre la gran hacienda y las pequeñas propiedades dentro de las comunidades rurales; (ii) donde se constituía un mercado de trabajo dependiente de la hacienda; (iii) a través de ella giraba el grueso de la producción, el abastecimiento, la comercialización de las cosechas; y (iv) en ella se situaba el eje dominante de las relaciones de poder en el campo. Los grupos sociales adscritos a esta estructura eran los latifundistas -categoría poco acotada en la medida que incluía a una

---

[1]Si bien algunos colegas, en el actualidad, consideran discutible la utilización de este concepto, nosotros lo encontramos válido por cuanto nos quedamos con el diagnóstico más amplio y comprensivo que se realizó en América Latina a comienzos de la década del 60 a través de los estudios realizados en casi todos los países por medio del Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (CIDA). Más aún, en la discusión que surgió en el panel donde fué presentado este trabajo hubo consenso en el hecho que aún no se dispone de un diagnóstico general alternativo, es más que la realidad ha sido radicalmente modificada. Más bien se continúa con esquemas bimodales que sólo incorporan diferentes términos para referirse a lo planteado en los Informes CIDA.

amplia gama de empresarios agrícolas y de rentistas de la tierra- y un tipo especial de trabajador asalariado que tenía cierto control sobre algunos recursos productivos de la hacienda. A estos últimos se les conoció como moradores en Brasil, peones acasillados en México, huasipungueros en Ecuador, inquilinos en Chile, etc. Entre ambas categorías, existía en la hacienda una serie de grupos intermedios que cumplian labores administrativas y, sobre todo, de vigilancia.

Un conjunto de procesos que se desarrollaron en diferentes períodos en los distintos países, condujeron al desmoronamiento de esta estructura y al surgimiento de grandes Complejos Agro Industriales (CAI) en los sectores más dinámicos del sector. En la actualidad a través de los CAI pasa el grueso de la actividad del sector y mediante ellos, los grupos que los controlan, han pasado a establecerse en los factores reales de poder en el campo.

El CAI se caracteriza: (i) por una tendencia hacia la integración de eslabones de producción y de servicios donde lo que anteriormente era considerado como lo propiamente agrario -el proceso de producción primario- pasó a ser sólo una parte secundaria y dependiente de un proceso mayor; (ii) altamente integrado al sistema económico mundial sea en la propiedad, orígenes de los insumos y el destino de la producción; y (iii) donde impera una lógica simultánea de la concentración y de la exclusión.

En definitiva, se trata de un conjunto de activida-

des fuertemente relacionadas entre sí a través de la integración de capitales y que operan con una administración centralizada.

El concepto del CAI como estructura productiva supera la noción sectorial que consideraba al "sector agrícola" como una actividad económica y el "sector rural" como un criterio demográfico en función de la residencia de las poblaciones. Se basa, en cambio, en el concepto de una matriz donde las diferencias entre los tres sectores (primario, industria y servicios) o el lugar de residencia (urbano o rural) pierden sentido frente a criterios como la subordinación de la agricultura a los procesos industriales; la reorganización del proceso de trabajo y la integración de capitales. Por ejemplo, esta integración de capitales significa la centralización de capitales industriales, bancarios, agrarios, etc., que se integran en los eslabones de la cadena productiva y que le imprimen una dirección a los CAI. Lo anterior quiere decir que existe una creciente fluidez del capital interno entre los diferentes sectores de la economía nacional y del capital transnacional hacia ellos.

Este fenómeno se observa en todos los sectores más modernizados del campo de América Latina con diferentes grados de intensidad. El nivel de elaboración que sobre el particular han alcanzado diversos grupos académicos de la región permite tomar como base sus resultados para continuar avanzando en el desarrollo conceptual de los

CAI.[2]

Se han propuesto cuatro tipos de situaciones que corresponden a diferentes estructuras agrarias que van desde las más sofisticadas y dinámicas hasta las más simples y tradicionales.

a) Los CAI completos son aquellos que tienen tres pies, vale decir cubren la cadena productiva completa desde una actividad abastecedora de insumos; el proceso de producción primaria; y la agroindustria. En muchos casos se llega a controlar el proceso de comercialización hasta la fase donde el producto llega al consumidor.

b) Los CAI incompletos que son aquellos que sólo tienen una integración hacia adelante, vale decir, además de la producción primaria tienen la agroindustria y le agrega valor a la producción.

c) Las empresas agrícolas modernizadas que sólo se dedican a la producción primaria, muchas veces altamente especializados y con una eficiencia productiva que les permite competir en el uso de tecnologías y el logro de rendimientos, con los mejores estándares internacionales.

---

[2]Grupo de Graziano da Silva, O Novo Padrao Agricola Brasileiro: do complexo rural aos complexos Agro industriais. Angela Kageyama, Coordenadora, Mimeo, Sao Paulo, Octubre 1987. En este trabajo hemos partido de la elaboración que ha alcanzado este grupo.

d) Finalmente, hay que mencionar a las unidades productivas que basan el proceso de producción en métodos casi artesanales, que viene a constituir el sector que queda fuera de los tres tipos anteriores. Este es el caso de empresas comerciales que no tuvieron la capacidad de modernizarse (donde quedan incluso residuos de latifundio) y de una mayoría de la pequeños agricultores y minifundistas.

Este esquema que ha sido elaborado para el caso del Brasil, es perfectamente aplicable al caso de Chile y se estima que también se puede aplicar a los otros países de la región.

Con todo, es necesario insistir en el hecho de que el polo dinámico del sector se encuentra en las primeras categorías, las que en diferentes grados, arrastran al resto. Ahora bien, aún cuando las primeras situaciones de producción tienen un fuerte peso en los volúmenes de producción, en términos de representación política, los sectores campesinos tienen una considerable importancia dada dada la representatividad social que tienen.

En el caso de Chile, el crecimiento del sector en los últimos años ha tenido como puntas de lanza a los CAI del tipo completo que se ubican en sectores frutícola y forestal. Este rápido crecimiento se ha basado en modificaciones fundamentales en dos áreas: en el capital y en la fuerza de trabajo.

El principal cambio que se observa en el capital es el fuerte proceso de concentración de las inversiones la

que adquiere dos expresiones: la fluidez de los movimientos del capital desde los diversos sectores de la economía chilena hacia el campo en razón de la alta tasa de ganancia que ha mostrado esta actividad en los últimos años y la transnacionalización del sector, fenómeno que se explica, además de la alta rentabilidad ya mencionada, por los generosos subsidios que el Gobierno ha dado a la inversión extranjera a través posibilitar la compra a precios preferenciales de pagarés de la deuda externa. Estos pagarés luego son ocupados para comprar empresas y para realizar inversiones en su valor nominal.

En general, la concentración del capital en los CAI obedece a una lógica inexorable. Ello es el resultado de la combinación de dos principios: (i) el de las economías a escala que señala que, en determinados casos, las ganancias en la producción se explican por el aumento del tamaño de las empresas y (ii) por el hecho de que los CAI son sistemas de eslabones productivos y de servicios interconectados.

Así, las cosas, se puede observar en Chile a empresas nacionales que tienen intereses en la pesca, en el sector financiero, en la minería, etc., penetran con fuerza en los sectores frutícola y forestal. A su vez se asocian con empresas transnacionales o estas llegan por su propia cuenta a estos sectores más dinámicos. Entonces, capitales Norteamericanos, Europeos, Neozelandeses, Arabes, Japoneses, etc., han penetrado en los CAI de estos sectores de punta con mucha fuerza.

La tendencia fundamental que se observa en la fuerza

de trabajo es la reorganización que se lleva a cabo a través de una creciente heterogeneidad en las condiciones laborales y en los salarios al interior de las actividades productivas del campo. Este fenómeno tiene dos expresiones: los salarios relativamente bajos en la mayoría de los casos y una creciente heterogeneidad. Con respecto a lo primero en el caso de Chile de estos últimos años se trata de un hecho tan evidente que no se requiere de evidencia empírica.

El otro elemento es la creciente heterogeneidad que va más allá de la tendencia evidente de disminuir los trabajadores asalariados permanentes e incrementar los ocasionales. Mientras a comienzos de la década del 60 predominaban los asalariados permanentes, en la actualidad predominan los temporeros.

También, la creciente heterogeneidad, significa que existen enormes diferencias de ingresos, de condiciones de trabajo, estabilidad en el empleo, prestaciones sociales, etc. Ello resulta especialmente claro en el sector forestal entre los trabajadores ligados a la industria de la madera y sus derivados, de aquellos que trabajan en los aserraderos y los del bosque. Dentro de los trabajadores de la fruta las diferencias se encuentran entre los permanentes, los temporales casi-permanentes y los temporeros de cosecha. Estas diferencias se encuentran, en primer lugar, dentro las diferentes empresas de los mismos propietarios o conglomerados económicos. Además se trata de diferencias dentro de diversas ramas de la producción sino también al interior de ellas también se pueden verificar importantes cambios.

Toda esta situación crea obstáculos difíciles de superar en las posibilidades de estructurar un movimiento de asalariados rurales fuerte y expresivo.

Como se ha planteado, este tipo de modernización ha sido excluyente ya que no sólo ha dejado fuera a la mayoría de los asalariados agrícolas sino que además a un importante sector de productores. Por un lado, se encuentran aquellos productores que controlan predios de ciertas dimensiones que se ubican en zonas relativamente marginales y que en el caso de Chile dependieron excesivamente del crédito bancario y que se encuentran sobreendeudados y descapitalizados. Este es un sector importante de productores que enfrenta serios problemas para permanecer en el mercado. Por el otro, se encuentran los sectores campesinos lo que han sido bastante abandonados desde el punto de vista de los programas de desarrollo. A esta situación hay que agregar el debilitamiento de sus organizaciones representativas y de base económica.

En resumen, el CAI ha funcionado sobre la base de una fuerte concentración del capital y una exclusión de la mayoría de la fuerza de trabajo asalariada y de los campesinos.

II. LOS NUEVOS EMPRESARIOS

Una primera pregunta, que resulta simple de formular pero muy difícil y compleja de responder, es la siguiente: ¿que se entiende por empresariado agrícola? o dicho en otros términos: ¿quiénes la componen? Esto que resultaba relativamente claro en la situación tradicional, cuando se trata del CAI, es asunto resulta más complejo.

Por cierto que existen ciertas situaciones límites y que por el hecho de ser tales, son relativamente claras para ser catalogadas. No cabe duda que no pueden ser considerados directamente como integrantes del empresariado agrícola a la Shell en Chile, a la Volkswagen en Brasil o a la Anderson and Clayton en México, aún cuando estas transnacionales tienen efectivamente tierras en los respectivos países. En el otro extremo, los latifundistas ubicados en zonas relativamente atrasadas en cualquiera de estos tres países que sólo participan en el ciclo de producción primaria y que no tienen intereses en otros sectores de la economía, calza con la imagen de un integrante del empresariado agrícola.

El problema se plantea cuando se analizan situaciones intermedias que son las que efectivamente se encuentran con más frecuencia en la realidad.

Vamos a comenzar con lo simple. Se van a considerar como integrantes del empresariado agrícola aquellos propietarios de tierras que basan su actividad en el trabajo asalariado y que producen para el mercado. Dentro de

ellos se considerarán como parte de los sectores dominantes aquellos que controlan las medianas y grandes empresas considerando por tales aquellas que utilizan un número significativo de asalariados y/o generan volúmenes de producción apreciables.

A partir de esta actividad básica hay empresarios que se comienzan a expandir quienes participan de este grupo hacia los eslabones anteriores y posteriores de la producción agropecuaria. Es decir, aquellos empresarios que además de participar en una actividad primaria, lo hacen en la fabricación de sus propios insumos (y también para otros) y los que agregan valor a la produc-ción en la fase de la poscosecha.

Para avanzar se propone clasificar a los empresarios de acuerdo a sus niveles de participación en el proceso productivo, de su origen y de su antigüedad.

De esta manera, y en función de su participación o no en los otros eslabones del proceso productivo y del peso relativo que tenga en cada uno de ellos, se puede llegar a la siguiente tipología de empresarios según participan:

a) Sólo producción primaria

b)Producción primaria fundamental
procesamiento secundario

c) Producción primaria y
procesamiento equilibrados

d) Producción primaria secundaria
procesamiento fundamental

e) Sólo procesamiento.

Esta clasificación en Chile es particularmente relevante para el caso de la fruta y para la madera y sus derivados.

Desde el punto de vista del origen del empresariado y de la presencia que pueda tener en otras ramas de la economía, se pueden distinguir las siguientes categorías:

a) Sólo rural nacional

b) También en otras actividades de origen nacional

c) Capitales transnacionales sólo en el campo

d) Capitales transnacionales en varias actividades económicas en el país.

Desde el punto de vista de su antigüedad en el sector y presumiblemente su permanencia en el mismo, se pueden distinguir las siguientes situaciones:

a) Antigüedad en la actividad agrícola y dado un conjunto de hechos se puede suponer una permanencia en él.

b) Breve presencia en el sector y su permanencia

está determinada por las tasas de ganancia coyunturales que se den en un período

c) Reciente permanencia en el sector, pero, dadas las características de la infraestructura que ha instalado, se puede inferir una voluntad de permanencia. Este es el caso de grandes complejos forestales y frutícolas que han construido una pesada infraestructura, realizado plantaciones, etc.

Si se combinan las diversas situaciones que han sido planteadas, se puede concluir que este es un grupo extraordinariamente heterogéneo.

En el caso de Chile, hace unos años se realizó una investigación sobre el tema[3] en la zona central del país, abarcando a los empresarios más modernizados y que controlan empresas de dimensiones respetables. Cabe anotar que en este estudio no se consideraron los principales CAI que se encuentran instalados en el país. Con todo, se llegó a las siguientes conclusiones:

- En cuanto al origen de los empresarios, un 50% de ellos había sido <u>siempre</u> agricultor, un 40% provenía del ejercicio de profesiones liberales, de actividades comerciales, y en general actividades urbanas, y un 10% provenía de posiciones inferiores de la empresa de la cuál en ese momento eran propietarios (desde ex obreros a

---

[3]FLACSO, <u>Nuevos Empresarios y Empresas Agrícolas en Chile</u>. Documento de Trabajo Nº 277, Santiago 1986.

ex administradores).

- Con referencia al origen de las empresas, un 24% proviene solamente de herencia, un 36% además de ser heredadas han sido compradas y un 40% de las actuales empresas proviene solamente por la vía de la compra.

- A medida que se avanza en el nivel de modernidad de las empresas frutícolas orientadas hacia el mercado externo ellas tienen plantas embaladoras, cámaras de frío y participan otras etapas de la poscosecha y en el proceso de comercialización de la producción.

En el caso chileno se pueden también dar ejemplos de empresas para los cuales la fase de producción primaria es secundaria y también aquellas que sólo se dedican al procesamiento. Tal es el caso de la mayoría de las empresas extranjeras que operan en la exportación de frutas, quienes a su vez, controlan importantes extensiones de tierras plantadas con especies frutales.

También se pueden señalar ejemplos de los diferentes grados de integración en otras ramas de actividad (en ambas direcciones, de otras ramas productivas al campo y del campo a otras ramas) y de los grados previsibles de permanencia en la actividad. En este tipo de situaciones el abanico de realidades que se encuentra desafía a las imaginaciones más fértiles. Existen empresas, nacionales y transnacionales, que han realizado fuertes inversiones en terrenos forestales, en plantaciones y en industrias procesadoras de maderas y sus derivados; de empresarios vinculados a la actividad pesquera que invierten en

propiedades frutales y ganaderas. A su vez, se observa un movimiento contrario, vale decir que capitales acumulados en la actividad agropecuaria, se desplazan hacia otros sectores de la economía. Fruticultores que derivan hacia el mercado bursátil o de fruticultores y fabricantes de alimentos preparados que incursionan en negocios como el transporte aéreo (que puede tener eventualmente un sentido de mayor integración de eslabones al participar en el transporte de carga aérea).

La mayoría de los tipos presentados en estos ejemplos tiene intereses específicos y en la práctica han estructurado un conjunto de organizaciones que expresan esta diversidad. Este es el tema de la próxima sección.

III. LAS ORGANIZACIONES REPRESENTATIVAS TRADICIONALES.

Los empresarios agrícolas constituyen un sector que tradicionalmente ha tenido una vasta gama de organizaciones representativas de los más diversos tipos. A continuación se proponen algunas categorías.

1) Oficialistas y autónomas. Las organizaciones pueden ser clasificadas de acuerdo a su ubicación dentro de la variable dependencia gubernamental-autonomía. En el primer caso se ubican, normalmente aquellas organizaciones que son promovidas por los Gobiernos como una forma de constituir interlocutores. Pero, además del origen, también interesa analizar su acción a través del tiempo donde seguramente se van a encontrar períodos y situaciones de mayor dependencia y también de autonomía.

2) Corporativistas y políticas. Otra clasificación se refiere al ámbito de preocupaciones que expresan las diferentes organizaciones. Las corporativistas son aquellas que se preocupan básicamente de los problemas sectoriales (gremiales, las llamarán otros) mientras las que se ocupan de cuestiones más globales son organizaciones que pueden ser consideradas como más políticas.

3) Nacionales y regionales. Este último criterio de clasificación se refiere al radio de representatividad geográfica que cubren las organizaciones y que se manifiesta en el alcance que tienen los objetivos que expresan.

En otra oportunidad hemos utilizado esta clasificación para presentar las organizaciones tradicionales de Brasil, Chile y México y se llega a la siguiente ordenación:

TIPO	ORGANIZACION
Nacional Política Autónoma	Sociedad Nacional de Agricultura Brasil y Chile
Nacional Corporativista Autónoma	Confederación Nacional Agraria Brasil Confederación Productores Agrícolas Chile Confederación Nacional Agraria México
Regional Corporativista Autónoma	Sociedad Rural Brasileira Consorcio de Sociedades Agrícolas del Sur Chile
Nacional Corporativa Oficialista	Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad de México

La Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) de Brasil (1897) y la de Chile (1838) son instituciones que tienen orígenes similares, estructuras relativamente parecidas y sobre todo, han tenido una significación cultural y política casi iguales en sus respectivos países. Ambas han sido instituciones madres del resto de las organizaciones gremiales agrícolas en cada uno de los países.

La Confederación Nacional de Agricultura del Brasil (CNA) corresponde a la Confederación de Productores Agrícolas de Chile (CPA). Las dos son el producto de los esfuerzos organizativos desarrollados por las respectivas SNA. Lo que marca una diferencia en el caso de Brasil es que, en la medida que la SNA logra estructurar con éxito

a la CNA, la primera organización sufre una pérdida de importancia relativa. En cambio en el caso de Chile, si bien la SNA también resulta determinante en la estructuración de la Confederación Nacional de Sindicatos de Empleadores Agrícolas (nombre con el cual nació la CPA en la década del 60) ésta se mantendrá activa hasta el año 1973, fecha en la cual desaparece el peligro de la reforma agraria y de la organización campesina ya que es debidamente controlada desde el aparato del Estado. En otras palabras, la continuidad que tiene la CNA es un factor que colabora en el debilitamiento de la SNA de aquel país. Por el contrario, la interrupción que sufre la CPA chilena luego de 1973 -aún en contra de la voluntad de sus dirigentes nacionales que realizaron esfuerzos por mantenerla vigente- ha sido un factor que ayuda a explicar la vigencia de la SNA de Chile como la organización representativa del sector empresarial rural del país.

En cada uno de los países, a su vez, existe una organización regional que no se siente representada por las entidades nacionales ya existentes y, estos sectores que no se sienten expresados, se estructuran en organizaciones específicas que expresan intereses regionales. En Brasil y Chile se dan fenómenos similares. Por un lado, los agricultores de una determinada región no sólo no se sienten interpretados por la organización nacional preexistente, sino que además consideran que ellas representan de una manera distorcionada los intereses de los agricultores de su región. Estos son los casos de la Sociedad Rural Brasilera (SRB) del Estado de San Paulo y del Consorcio Agrícola del Sur (CAS) de los agricultores

ubicados en el sur de Chile.

En el caso de México las organizaciones empresariales rurales deben ser entendidas en el contexto del peculiar sistema político de aquel país. Recordemos que el Partido Revolucionario Institucional (PRI) pretende ser la expresión política de toda la sociedad Mexicana y ello se manifiesta a través de los organismos funcionales y corporativos de que dispone el PRI. Por un lado, está la Confederación de Trabajadores de México (CTM), por el otro, la Confederación Nacional Campesina (CNC) y, finalmente, la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) que teóricamente abarca a todo el resto de la población Mexicana, vale decir, a quienes no son no obreros ni campesinos. La CNOP tiene diversas organizaciones funcionales y territoriales, entre la cual se encuentra la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP) que corresponde a la rama rural de la CNOP y que sólo abarca a la "pequeña propiedad" ya que teóricamente no existiría un sector capitalista de la agricultura. Sin embargo, el tipo de desarrollo que impulsó el Estado en el campo Mexicano desmienten por completo esa imagen y, de hecho, ha surgido una importante burguesía agraria y un contingente de asalariados agrícolas.

El conflicto que se desarrolló en la zona de Sinaloa y Sonora a mediados de la década del 70 tuvo la importancia de permitir que la sociedad asumiera la verdadera estructura social que existía en el campo y que desmentía la formalidad expresada en el sistema político a través del PRI. En verdad, aunque este lo negará, existía una

burguesía agraria y un proletariado que se relacionaban conflictivamente con el sector campesino que era el único oficialmente reconocido. Como se verá más adelante, resultó necesario que surgiera una nueva organización empresarial para representar los intereses de este sector.

IV. LAS NUEVAS ORGANIZACIONES POLITICO GREMIALES.

Una actividad básica que deben desempeñar las organizaciones empresariales rurales es la de reivindicar los intereses fundamentales de su base: la defensa de la propiedad privada de la tierra y de la libre empresa. Se trata de defender las condiciones que les permite su existencia como tales. Ambas cuestiones han sido percibidas históricamente como una abierta amenaza cuando se deflagran movilizaciones campesinas que reivindican tierras y se implementan procesos de reformas agrarias.

Sobre el particular, tanto las organizaciones tradicionales de Brasil, México y Chile han fracasado en cumplir con esta finalidad. Al menos, así lo consideraron un grupo significativo de empresarios agrícolas de estos países quienes decidieron constituir organizaciones ad-hoc con este objetivo.

Así, por ejemplo, en Chile, durante el proceso de reforma agraria, aún cuando existía la SNA y, esta a su vez, había dado nacimiento a la organización que era la equivalente a la CPA, y además existía el CAS, el conjunto de ellas fue considerado como insuficiente para defender directamente los intereses de los propietarios que se sentían lesionados por las movilizaciones campesinas y por la reforma. Es cierto que pronunciaron múltiples declaraciones oponiéndose a la reforma y también intentaron negociaciones con los Gobiernos de la época, pero ese mecanismo no resultó suficiente. Por ello, se constituyeron grupos de acción directa, grupos de choque, que eran manejados por los empresarios con la finalidad

de evitar movilizaciones campesinas que pudieran terminar en tomas de tierras. También muchas veces, estos grupos tomaron la forma de verdaderos cuerpos armados que actuaban por su propia iniciativa para evitar que funcionarios gubernamentales cumplieran con las disposiciones legales y no actuaban como simples reactores frente a las movilizaciones campesinas.

Otro tanto se puede plantear con respecto a las organizaciones empresariales de Brasil. Aún cuando existía la SNA, la CNA y la SRB, además de numerosas organizaciones nacionales y regionales, muchas de ellas extraordinariamente fuertes, cuando emerge la oleada reformista de la Nueva República, en los hechos, todas estas organizaciones pasan a ser consideradas ineficientes por parte de los empresarios que se sienten potencialmente afectados y deciden estructurar la Unión Democrática Ruralista (UDR), entidad que muestra una nueva forma de movilización política de las fuerzas de derecha en el campo que termina sepultando la posibilidad de una reforma agraria en el Brasil. El surgimiento de un nuevo empresariado que se siente amenazado y la existencia de un grupo de organizaciones empresariales poco dúctiles para enfrentar las nuevas circunstancias, ayudan a explicar el surgimiento de la UDR.

En el caso de México la CNPP se mostró absolutamente ineficiente para defender los intereses de los empresarios de Sonora y de Sinaloa amenazados por las movilizaciones campesinas de mediados de los años 70. La comprobación empírica más directa es que constituyeron una organización empresarial autónoma respecto a la CNPP.

Esta nueva organización, desafiando a las tradicionales, realizó importantes movilizaciones -incluyendo paros agrícolas-.

En resumen, las organizaciones empresariales rurales históricas de Brasil, México y Chile no fueron eficientes en la defensa de los intereses de los agricultores cuando éstos se vieron directamente amenazados. Ello explica el surgimiento de nuevas organizaciones que pasaron a cumplir con ese rol. Con todo sería interesante analizar la vigencia de estas organizaciones una vez que desaparece la causa que explicó su origen. También sería conveniente evaluar el peso específico que han tenido estas organizaciones en la modificaciones de políticas estatales de tenencia de la tierra y destacar el papel de otras fuerzas sociales y otras situaciones que pueden haber conducido a terminar defendiendo los intereses de los empresarios. En otras palabras, se hace necesario mirar el asunto en el contexto global, trascendiendo al sector rural.

V. LAS ORGANIZACIONES CON UNA BASE ECONOMICA PRODUCTIVA

Uno de los principales objetivos que normalmente han tenido las organizaciones empresariales en el campo, por lo menos en sus propósitos al constituirse, ha sido la de constituirse en un instrumento y en un agente del proceso de modernización en el sector rural, por lo menos, en la esfera de la producción agropecuaria primaria.

Esta ha sido, por lo demás, una realidad en el caso de la SNA de Brasil y Chile en los primeros tiempos luego de su fundación. Al respecto se pueden recordar las actividades que desarrollan en torno a la mecanización agrícola. Por su parte, la constante preocupación de la SNA chilena por la organización de eventos feriales, se inserta en la misma línea de conducta.

Sin embargo, en ambos casos se puede observar una cierta negligencia por parte de estas organizaciones tradicionales en el ámbito de la modernización que ocurre en la agricultura Latinoamericana en los años siguientes a la posguerra y, en cambio, otras entidades, pasan a jugar ese rol.

En los tres paises las organizaciones empresariales que han jugado un papel relevante y activo en la modernización agropecuaria han sido las asociaciones especializadas por rubros productivos y las cooperativas agrícolas.

En el caso de Brasil, sólo considerando aquellas

asociaciones por producto se llega a más de 150 organizaciones. En Chile, en la década del 60 surgió un movimiento de cooperativas agrícolas que fueron muy activas en algunas zonas (en el sur del país especialmente) y en algunos rubros (leche, vino, etc.). En los últimos años, también en Chile ha surgido un nuevo tipo de organización empresarial, los Grupos de Transferencia Teconológica (GTT), en un comienzo dependientes del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIA) y con posteriioridad se han ido volviendo cada vez más independientes. Se trata de organizaciones que establecen grupos reducidos (aprox. 10) de empresarios medianos y grandes que se estructuran en localidades rurales y que establecen demandas específicas a las estaciones experimentales del INIA para posteriormente aplicarlas en sus predios.

Se trata de organizaciones que, aunque nacen marcadas por la dimensión tecnológica, se van volviendo multiactivas y son altamente valoradas por los empresarios, sobre todo por los más jóvenes. Además, en general, se puede observar un mayor interés en participar en ente tipo de organizaciones que en las tradicionales.

Este tipo de organización es una simple réplica de otras que se han establecido en otros países de la región y cuyo origen se encuentra en Francia. Sería interesante realizar algún tipo de estudio comparativo sobre este tipo de organizaciones en diversos países de América Latina y su vinculación con las instituciones madres.

De cualquier manera, es necesario dejar claramente establecido que el agente modernizador por excelencia en

los tres países -con una mayor importancia en el caso de México- ha sido el aparato de Gobierno y, en menor grado, las organizaciones empresariales han jugado un rol secundario.

VI. LA NUEVA DEMANDA EMPRESARIAL.

La demanda se refiere al tipo de reivindicaciones que los empresarios formulan, básicamente al Estado, a través de sus organizaciones representativas. Muchas veces, ellas han sido calificadas como "las reglas del juego" que el Estado debe fijar para que la empresa privada pueda cumplir su rol.

La primera demanda dice relación con las condiciones básicas que permiten la existencia misma de la empresa y, por lo tanto, se encuentra en la base de todas las demás. Ella es el irrestricto respeto al derecho de propiedad privada y la definición puede abarcar lo que se considera la vigencia de la empresa privada como for- ma de organizar la actividad económica. Es lo que en una sección anterior se llamó como **condición de existencia**.

La **segunda**, tiene que ver con las condiciones de operación de la empresa privada, o, en otras palabras, las condiciones de su funcionamiento. En este punto se reivindica la fijación de una serie de políticas macroeconómicas que tienen que ver con las políticas arancelaria, cambiaria, de precios, de crédito, de comercialización y, en general, con lo que se ha denominado un rol subsidiario del Estado. Aquí también se menciona la política tributaria y, en el caso de Chile, se pretende mantener una situación de discriminación positiva con respecto a otras actividades productivas, lo que resulta, por lo menos, discutible.

La tercera reivindicación tiene que ver con la

operación de la empresa privada pero en la relación que establece con la fuerza de trabajo. Así, por ejemplo, en el caso de Chile, el proceso de modernización reciente y que ha conducido a la instalación de los grandes complejos agroindustriales, se ha realizado manteniendo la fuerza de trabajo en forma atomizada, con la imposibilidad de establecer organizaciones sindicales y de desarrollar negociaciones colectivas. Este último tipo de reivindicación sólo resulta explicable en situaciones de regímenes políticos autoritarios, pero son imposibles de mantener en democracia.

En resumen, el sistema político debería ofrecer un espacio de concertación donde estas demandas puedan ser debidamente analizadas y compatibilizadas junto con las proposiciones que puedan tener las organizaciones campesinas y de asalariados agrícolas y representantes del Estado.

Sólo de esa forma, se podrá llegar a formular políticas de consenso donde todas las partes puedan presentar sus puntos de vista.

VII. PERSPECTIVAS.

En esta última sección se quiere reiterar la necesidad que existe de avanzar en el estudio de la nueva estructura agraria y del nuevo empresario agrario que emerge con ella y en la comprensión de las organizaciones empresariales rurales que existen en América Latina. Igualmente, se deben dar pasos para codificar la demanda de los diferentes grupos empresariales rurales. Este conjunto de temas ha sido insuficientemente tratado en la investigación social. Se trata de un vacío que debe ser llenado.

Existen estudios recientes sobre organizaciones empresariales en Perú y Brasil que deberían ser emulados en otros países de la región.[4]

Finalmente, y ampliando la perspectiva comparativa hacia el conjunto de los países de la región, parece necesario insistir en la necesidad de abordar estudios que cubran a las numerosas organizaciones empresariales rurales que existen en los diferentes países de América Latina.

Se está pensando en las organizaciones del tipo de la Sociedad Rural Argentina, de la Asociación Rural del

---

[4]Carlos Monje, **Gremios Empresariales Agrarios, Revista Debate Agrario,** Nº 2, Lima, Abril-Junio 1988; Plinio Gimaraes Moraes, **Algunas Observacioes para o estudo das clases dominantes na agricultura Brasileira, Revista Reforma Agraria,** Año 17, Nº 2, Agosto-Novembro 1987.

Paraguay, de la Sociedad de Agricultura de Colombia, de la Asociación Rural del Uruguay, de la Antigua Sociedad Nacional Agraria del Perú actual Organización Nacional Agraria, de la Sociedad Nacional de Agricultores de Guatemala, de la Confederación Nacional Ganadera en México, etc., etc.

Una mayoría de ellas formó en la década del 50, la Asociación Americana de Agricultores Amigos (AAAA) que tuvo su sede en los Estados Unidos de América. Luego de la década del 60 no se ha tenido nuevas informaciones sobre esta entidad u otra que coordine a las diferentes agrupaciones nacionales. Recientemente a mediados de Agosto de 1989 se realizó en Argentina una reunión de la Confederación Interamericana de Ganaderos y Agricultores (CIAPA), organismo que pretende aglutinar a las organizaciones empresariales de los países de América Latina.[5]

En esta reunión participaron representantes de las organizaciones empresariales de Argentina, Brasil, Chile, México, Uruguay y Paraguay. En octubre de 1989 se tiene proyectado realizar una reunión en México para constituir definitivamente esta Confederación.

También sería interesante impulsar un estudio comparativo que considerara las organizaciones que tienen una base productiva como pueden ser las asociaciones por rubros, las cooperativas y las asociaciones de transferencia tecnológica.

---

[5]Diario El Mercurio, 18 de Agosto de 1989.

En suma, estamos frente a un nuevo actor social que se constituye como una organización novedosa en el continente y que debe ser objeto de análisis de los cientistas sociales.