

LA FRUTICULTURA CHILENA: BALANCE Y PERSPECTIVAS

JEAN MARIE CODRON

INRA-ESR

Montpellier, Francia

CHILE exporta en la actualidad un millón de toneladas de frutas de clima templado: 15 veces más que en 1973. De todos los países del hemisferio sur, es el que mejor ha aprovechado los fuertes aumentos del consumo de "frutas de invierno", que se manifiestan desde hace más de un decenio en los diversos mercados del hemisferio norte. Este aumento excepcional lo coloca en las primeras filas de los exportadores mundiales de frutas de clima templado y, con gran ventaja, a la cabeza del hemisferio sur (Chile representa cerca de 15% del total mundial, y 50% del total del hemisferio sur). Esto se debe fundamentalmente a cierto número de ventajas naturales, geográficas e históricas, y se explica asimismo por la dinámica tan particular de que Chile ha sabido dar prueba en el curso de estos últimos 10 o 15 años.

La fruticultura chilena, que hoy representa una de las principales fuentes de divisas del país (11% en 1987), después del cobre (54%) y en igualdad con los productos del mar y de los bosques, a menudo se cita como uno de los mejores ejemplos del "milagro económico chileno". Pero, ¿cuáles son, en efecto, las ganancias económicas y sociales para el país, en materia de empleo, de consumo, de desarrollo agroindustrial...? ¿Al precio de qué trastornos de las estructuras de producción y de exportación, y al precio de qué dependencia ante el extranjero se ha logrado esto? ¿Cuál es la capacidad del gobierno para controlar y orientar el desarrollo de semejante sector económico? ¿Cuánto puede durar este proceso de exportación teniendo en cuenta, en especial, las perspectivas de evolución de la demanda sobre los diferentes mercados internacionales, de los márgenes de los progresos técnicos realizables a plazo medio, de las presiones sociales que en adelante podían ejercerse en favor de un reparto más equitativo de los frutos de este crecimiento...?¹

Hace 20 años, casi no se consumían productos de invierno fuera de Europa. Hoy, la mayor parte de los países ricos forman la clientela del hemisferio sur, comenzando por América del Norte, que en adelante

¹ La exposición se apoya sobre las conclusiones de los estudios siguientes: J. M. Codron, *Les fruits et légumes frais du Chili: quelles stratégies d'expansion?*, CFCE, París, 1989; y "L'hémisphère Sud et la mondialisation des échanges de fruits tempérés", en *Economie des fruits et légumes*, seminario, Ghania, Grecia, 1990.

constituye un mercado casi tan importante como Europa. Hace 20 años, la demanda europea era, esencialmente, de dos productos: las manzanas y las naranjas. Hoy, una gama muy extensa de productos ocupa los escaparates fuera de temporada. Algunos de esos frutos son totalmente nuevos (kiwis, melocotones y nectarinas), otros, aún ayer eran considerados como menores (uvas de mesa y peras). En total, cerca de dos millones de toneladas de frutos de clima templado —la expansión de los cítricos data de mucho antes, de los años sesenta y setenta— hoy son importados por el hemisferio norte, o sea el doble de hace 10 años. El transporte y las técnicas de conservación han desempeñado un papel muy importante en el crecimiento de esas exportaciones. Gracias a ellos, ciertos productos medianamente perecederos, como los frutos con hueso, pueden viajar ahora por barco. Productos poco perecederos como la manzana, el kiwi, la uva y la pera, en adelante están en competencia directa con los productos del hemisferio norte, al menos en ciertos periodos. La contribución de las multinacionales también ha sido decisiva. Esas multinacionales, en su mayor parte, antiguas compañías plataneras o agrumícolas, las más conocidas de las cuales son Castle and Cook, United Brand, Polly Peck (que compró Del Monte) y Albert Fisher, desde hace algunos años manifiestan un creciente interés por las frutas y las legumbres frescas, y más especialmente por todas las que son objeto de una difusión en masa, que no presentan problemas particulares de calidad (los poco perecederos) y que es posible procurarse durante todo el año. Por ello, no es de sorprender que los productos del hemisferio sur sean, para ellos, de importancia extrema.

Exportaciones de frutas templadas de cinco países del hemisferio sur — miles de toneladas y %*

	1974-1976		1979-1981		1984-1986		1987-1988	
	vol.	%	vol.	%	vol.	%	vol.	%
Chile	74	9	253	25	529	37	750	42
Argentina	305	37	324	32	292	21	305	17
África del Sur	255	31	253	25	309	22	325	18
Australia	115	14	81	8	60	4	67	4
Nueva Zelanda	74	9	101	10	233	16	340	19
Hemisferio sur	824	100	1 012	100	1 423	100	1 787	100

* Manzana + pera + uva + kiwi + melocotón nectarina.

FUENTE: FAO y USDA, para 1987-1988.

LA SUPREMACÍA DE CHILE

A mediados de los años setenta, cuando la manzana aún constituía lo esencial de las exportaciones (600 mil toneladas de manzanas, 120 mil

de peras, 60 mil de uvas de mesa y casi nada de melocotones, nectarinas y kiwis), Argentina y África del Sur realizaban, en conjunto, más de las dos terceras partes de las exportaciones del hemisferio sur y dominaban, de lejos, a sus competidores directos, a saber, Australia, Nueva Zelanda y Chile.

Dos países fueron los principales actores del fuerte crecimiento de los años ochenta: Chile y Nueva Zelanda. Respectivamente, decuplicaron y quintuplicaron sus exportaciones y hoy ocupan el primer y segundo lugares de la clasificación, adelante de Argentina y de África del Sur. En decadencia desde comienzos de los setenta, es decir, desde la entrada de la Gran Bretaña en el Mercado Común, Australia se ha quedado hoy muy lejos, detrás de todos los otros. De los dos países que crearon el acontecimiento de esos 10 últimos años, Chile es sin duda el que más éxito ha tenido. Es el único que ha basado su dominio en una auténtica diversificación. En contraste con Nueva Zelanda, cuyo éxito sigue basado sobre dos productos (180 mil toneladas de manzanas y 155 mil de kiwis), Chile puede jactarse de estar presente, ahora, en todos los productos y de reinar casi como amo absoluto sobre la uva de mesa y las frutas de hueso duro. En promedio, en los años 1987 y 1988, exportó 340 mil toneladas de manzana (36% del total), 53 mil toneladas de pera (20%), 30 mil toneladas de uva de mesa (86%) y 46 mil toneladas de melocotones-nectarinas (93%). En kiwis, su participación aún es muy limitada en comparación con la de Nueva Zelanda, pero sus exportaciones van en crecimiento exponencial (800 toneladas en 1986, 13 mil toneladas en 1989), y se deberán franquear el umbral de las 100 mil toneladas en pocos años, cuando todas sus superficies ya plantadas estén en plena producción.

Varias razones explican el dinamismo excepcional de Chile y su decisiva contribución a la expansión en estos últimos 10 años.

La primera es, sin duda, su *proximidad a los Estados Unidos*, y más particularmente a California, principal abastecedor de frutas y legumbres de ese país. Granero de trigo de la costa oeste cuando los barcos aún pasaban por el Estrecho de Magallanes, Chile es, desde hace mucho tiempo, un socio privilegiado de los Estados Unidos. Hermano menor austral de California —sus rasgos naturales, geográficos y climáticos tienen semejanzas asombrosas—, Chile pensaba ya a comienzos del siglo en las ventajas que podía obtener de semejante situación. Concebida en gran parte siguiendo un modelo californiano, la fruticultura chilena se integró en estrecha concertación con los profesionales y científicos de ese estado. Por tanto, estaba infinitamente mejor preparada que todas las demás fruticulturas del mundo para responder a la demanda norteamericana de frutas de fuera de temporada (en especial, uvas de mesa y frutas de hueso duro).

Las fruticulturas neozelandesa, australiana, sudafricana y argentina siempre han estado dirigidas directamente a Europa, y por eso casi únicamente se han centrado en las manzanas y las peras. Apenas incitadas a diversificarse —Europa comenzó recientemente a consumir uvas y fru-

*Distancias entre países exportadores e importadores
(millas náuticas)*

	<i>San Francisco</i>	<i>Nueva York</i>	<i>Rotterdam</i>	<i>Jeddah</i>	<i>Yokohama</i>
Valparaíso	5 140	4 630	7 490	10 380	9 330
Buenos Aires	8 740	5 870	6 380		12 090
El Cabo	9 690	6 790	6 190		8 350
Melbourne	6 960	9 680	11 120		4 870
Wellington	5 910	8 520	11 530		4 980

Rand McNally Cosmopolitan World Atlas.

tas de hueso duro de fuera de temporada— o aun, algunas, técnicamente frenadas por los problemas de la lejanía, han quedado en gran retardo ante su competidora chilena y la han dejado desarrollarse libremente sobre los nuevos canales europeos. África del Sur, única que tenía cierta presencia, habría podido aprovechar la ocasión para aumentar sus partes del mercado. Hasta hoy, casi no lo ha hecho: su retraso en materia de variedades apirenas y de melocotones nectarinos y su imagen política probablemente sean los responsables.

Argentina constituye, un tanto, la excepción. Tuvo la ventaja y al mismo tiempo el inconveniente de tener a su lado uno de los más grandes mercados mundiales de importación de frutas y legumbres frescas (especialmente de manzanas): Brasil. Ventaja, en la medida en que éste fue durante largo tiempo un mercado importante, que competía con Europa. Inconveniente, en la medida en que considerablemente redujo sus exportaciones y hasta compite con Argentina.

Chile debe, asimismo, su éxito a la riqueza de su *medio natural*. Para empezar, goza de una gran variedad climática, lo que no ocurre, por ejemplo, en Nueva Zelanda. Esto le permite cultivar numerosas especies, desde las de clima tropical árido hasta las de clima templado húmedo, comenzar sus cosechas precozmente —el kiwi se cosecha un mes antes que en Nueva Zelanda— y escalonarlas durante un muy largo periodo: la uva se recoge a mediados de noviembre en el valle de Copiapo (desierto del pequeño norte), y a mediados de abril en la provincia de Talca, 1 100 km más al sur. Goza igualmente de muy buenas condiciones climáticas, sobre todo en lo tocante a la uva de mesa y las frutas de hueso duro, y de protección natural contra las enfermedades y los parásitos ocasionales: recordemos que limita al este con la cordillera de los Andes, al norte con el desierto de Atacama, al oeste con el océano Pacífico y al sur con la Antártida. Por último, prácticamente no encuentra ninguna dificultad en cuanto al agua y los territorios, y hoy dispone en abundancia de esos dos factores.

Chile obtiene igualmente su fuerza de la *estructura* y de la *duración de su estrategia de exportación*. Líder indiscutible en materia de uvas de mesa —en los Estados Unidos, que siguen siendo, con mucho, sus primeros

consumidores—, es el único en haber basado su estrategia de exportación en la pareja uva de mesa-manzana y en comenzar a exportar desde el mes de diciembre. Gana así tres meses de ventaja sobre sus competidores, economiza en costos de transporte, menos elevados que en la temporada pico, y por lo demás tiene la posibilidad logística —aprovisionamiento frecuente y regular— de desarrollar todos los productos sincrónicos de las primeras uvas: exportación de diciembre a febrero. Su única flaqueza tal vez sea no encontrarse presente en el mercado de cítricos. La posibilidad de utilizar los *charters* (vuelos fletados) de naranjas para otros productos, sin embargo, es de un interés limitado, pues los principales productos susceptibles de aprovecharlo (kiwi, manzanas tardías) no plantean ningún problema de transporte o de conservación.

Chile es, por último, el único país del hemisferio cuyos procesos de exportación están hoy bajo el *control de capitales extranjeros*. De orígenes variados, las más grandes de esas sociedades son multinacionales del importante negocio de las frutas y legumbres frescas. Ahí se encuentran, en especial, la Standard Fruit, filial de Castle and Cook; la United Trading Company, de capitales árabes, y Unifrutti, de capitales árabes e italianos. Otras grandes multinacionales, como la United Brand, la Turbana, Albert Fisher o Polly Peck, se han instalado recientemente o están a punto de hacerlo.

Entre los elementos que han pesado decisivamente en la instalación de las multinacionales, conviene citar la prosperidad frutícola del país (el auge de la fruticultura chilena es anterior a la llegada de las multinacionales), la variedad de los productos exportados, la libertad de empresa y de exportación (ausencia de *board*, en contraste con África del Sur y Nueva Zelanda), las ventajas concedidas al capital extranjero (subsidios a la inversión por medio de pagarés) y las condiciones generales de la rentabilidad (mano de obra barata, estabilidad política a largo plazo).

Las primeras multinacionales, instaladas después de la gran crisis económica de 1982, dieron un segundo aliento a la fruticultura chilena. Disponiendo casi siempre de una vasta red comercial, le han procurado numerosos mercados, en lugares a veces totalmente nuevos, y la han introducido en los circuitos de distribución más modernos. De grandes dimensiones y a veces equipadas con su propia flota, ellos han resuelto satisfactoriamente el crucial problema del transporte, que aún hoy constituye uno de los principales impulsos de la exportación. El transporte es elemento importante del precio: a veces duplica el precio de la mercancía, sobre la cual se pueden realizar economías verdaderamente decisivas. Por lo demás, es una actividad de la que dependen grandemente la calidad del producto y la eficacia comercial (rapidez de transporte, compatibilidad con la gran distribución).

RECAÍDAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

La crisis económica y financiera que sacudió a Chile en 1982 no perdonó al sector de la exportación frutícola. Provocó la quiebra de dos de las tres mayores exportadoras del país y puso fin a un periodo de fuerte concentración. Los seis años que siguen a esta crisis son relativamente prósperos. La producción se encuentra en expansión debido a las numerosas plantaciones efectuadas con anterioridad. Es fuerte la demanda en los mercados exteriores (Estados Unidos, Medio Oriente, Europa...). Los ingresos en la rama son numerosos. Los productores se agrupan para exportar. El hecho sobresaliente de este nuevo periodo es, indiscutiblemente, la llegada de *capitales extranjeros*. En poco tiempo, grandes sociedades extranjeras se constituyen y adquieren una posición predominante. Su estrategia de inversión es, en la primera etapa, bastante prudente. Compran a buen precio las empresas quebradas, alquilan sus instalaciones o aprovechan el equipo de sus productores. Las inversiones se efectúan en masa desde 1987 o 1988. Son alentadas por el gobierno, que les concede, en el marco del pago de la deuda externa, importantes subsidios. Ellas simbolizan también, la gran confianza en las perspectivas a largo plazo que ofrece este sector.

Los *exportadores nacionales* que sobrevivieron a la gran crisis económica de 1982 y a las minicrisis frutícolas de 1988 y 1989 (quiebras de Coexport y de Frutandes, descubrimiento de cianuro y embargo norteamericano) han tenido un desempeño más discreto. Aún muy numerosos, sin embargo sólo suman una tercera parte de las exportaciones —para ciertos productos, especialmente los que se exportan mayoritariamente hacia Europa (kiwis, manzanas y peras), y su participación es todavía más reducida. De menores dimensiones e implantados en su mayor parte en una sola región, a menudo se especializan en un pequeño número de productos (la uva de mesa, que ha hecho la prosperidad de la fruticultura chilena, a menudo es su común denominador), intervienen de manera irregular en el mercado, y generalmente se vuelven hacia los Estados Unidos o Europa —los grandes exportadores acaparan la mayor parte de los mercados secundarios—, y sólo tienen un pequeño número de socios comerciales. Están expuestos, pues, de lleno, a los altibajos del mercado. Tanto más cuanto que, a menudo, están muy endeudados y no tienen, como las multinacionales, la posibilidad de organizarse de manera autónoma para el transporte. Ante las nuevas dificultades que ya se perfilan sobre los mercados internacionales, aspiran a una mayor concertación y a un mayor esfuerzo en materia de investigación, de transferencia tecnológica, de formación, de normas técnicas, de control de calidad, de transporte, de conocimiento de los mercados, de estrategias comerciales, de promoción de los productos...

Los *productores* comparten las preocupaciones de los exportadores nacionales. Sin embargo, sus reivindicaciones van mucho más allá, pues

en su mayor parte están en una relación de estrecha dependencia con el exportador. Corriendo una gran parte de los riesgos del mercado sin tener, las más de las veces, información sobre las cuentas de los exportadores ni sobre los precios, hoy aspiran a una mayor transparencia. Para los productores de tamaño intermedio que no exportan por sí mismos, la elección del exportador es de suma importancia. A menudo muy endeudados pese a los seis años de prosperidad que siguieron a la crisis de 1982, desde hace dos o tres años afrontan dificultades que, si no tienen cuidado, podrían serles fatales.

En cuanto a los *pequeños productores*, esta posibilidad de elección no constituye un elemento tan decisivo. En primer lugar, porque sus explotaciones no están centradas enteramente sobre la arboricultura de exportación; para compensar estructuras demasiado pequeñas y una dependencia demasiado estrecha ante el exportador, han tendido a diversificar sus actividades. En seguida, porque esas exportaciones son demasiado pequeñas y las más de las veces están demasiado endeudadas para poder elegir a su exportador. En realidad su problema es de supervivencia, desde hace muchos años. Esto puede decirse en particular de las pequeñas explotaciones que brotaron de la contrarreforma agraria de 1973,² llamada de "regularización de la propiedad", que benefició sobre todo a los grandes propietarios. En las estadísticas, pese a una subestimación de la gran propiedad, el movimiento de concentración aparece con bastante claridad. De 1981 a 1986, el porcentaje de superficie en huertos en manos de las grandes explotaciones (de más de 50 hectáreas de huertos) pasa de 27 a 36. Por tanto, debe hacerse un balance muy contrastado, partiendo del análisis de las consecuencias de la expansión frutícola sobre las diferentes categorías de productores y de exportadores del país. Lo mismo puede decirse del *empleo*.

La fruticultura chilena, que en el momento de la cosecha y del condicionamiento ocupa a más de 300 mil trabajadores —en su mayoría, jóvenes y mujeres—, parece haber contribuido fuertemente a la mejora del empleo rural. Cualitativamente esta contribución sigue siendo muy modesta: lograda mediante la eliminación de muchos pequeños productores, se resume las más de las veces en la creación de empleos no calificados de corta duración —de tres a cuatro meses— y sólo se obtiene al precio de un vasto movimiento de revisión de los derechos sindicales. En gran expansión desde hace más de un decenio, la fruticultura tropieza desde hace dos o tres años con relativas penurias de mano de obra que obligan a los patronos a elevar el nivel de los salarios —+50% aproximadamente en dólares constantes, de 1987 a 1989—, y a conceder algunas ventajas sociales —comedor, servicio de transporte, mejor protección social... Esas escaseces alimentan, por lo demás (lo que es nuevo) im-

² En la zona frutícola, 26% de las tierras expropiadas se han devuelto a sus antiguos propietarios, y 65% han sido asignadas a trabajadores del sector reformado. Se crearon así 21 mil pequeñas explotaciones de una superficie media de 12 hectáreas con riego.

portantes corrientes migratorias interregionales. No obstante, el costo de trabajo sigue siendo relativamente bajo. En plena temporada y por jornadas de 10 o 12 horas, el costo por hora sólo es de 0.4 a 0.5 dólares: 15 veces menos que en Francia.

Más positiva parece haber sido la contribución de la fruticultura de exportación al desarrollo de la *agroindustria*. Organizada a principios del siglo xx con la instalación de unidades de conservas y de deshidratación, la agroindustria frutera se orienta hacia el mercado nacional y luego, a partir de los años sesenta, también hacia el mercado latinoamericano gracias a los acuerdos regionales (ALALC, Pacto Andino). Limitada por la estrechez de esos mercados (reducidos en 1983 por la salida de Chile de los acuerdos regionales), sólo cobra verdadera importancia desde hace algunos años. La gama de los productos se ensancha, los jugos y la congelación se desarrollan, se introducen nuevas técnicas y las exportaciones, que se hacen cada vez más hacia los grandes mercados del hemisferio norte, progresan rápidamente (20 millones de dólares a comienzos de los años ochenta, 50 millones en 1986, 70 en 1988, o sea, actualmente más de 10% del valor exportado en productos frescos). A la exportación de productos frescos se debe, en muchos aspectos, esta reciente evolución. Como la producción continuaba progresando a ritmo vivo y los mercados internacionales se mostraban cada vez más exigentes sobre la calidad de los productos importados, se pone a disposición de la agroindustria una materia prima (desecho del producto de exportación) creciente que casi no puede ser utilizada de otra manera, ya que el mercado nacional de frutas frescas está en gran parte saturado. En cambio, le hace aprovechar (aun si las empresas no siempre son las mismas) su experiencia y conocimiento de los mercados extranjeros. Otros sectores del ramo de frutas y legumbres aprovechan igualmente el dinamismo de la fruticultura de exportación. Así ocurre con la producción de legumbres para la exportación (y especialmente de espárragos y melones), con la agroindustria de las legumbres y con la producción de semillas de las huertas. Esos tres sectores producen hoy más de 50 millones de dólares.

No podríamos terminar esta ojeada general sin hablar de las consecuencias que semejante desarrollo pudo tener sobre el *consumo nacional*.

La mayor parte de las especies de frutas fueron desarrolladas con objeto de exportarlas, frescas o en conserva. Son excepción a esta regla los cítricos, dedicados casi exclusivamente al mercado nacional. Los melocotones y las nectarinas aparecen en una situación intermedia. Como son muy gustados por los chilenos, sus porcentajes para el mercado nacional son cada vez mayores. Pero ahí, como en otras partes, los mejores frutos se reservan a la exportación. Por tanto, la fruticultura nacional es, en su casi totalidad, una fruticultura de exportación que imprime su mentalidad a todo el proceso de producción: concepción de las plantaciones, elección de las técnicas de cultivo, métodos de acondicionamiento. Ahí está el mercado nacional para absorber las rezagas de la

selección, los frutos de menor calidad o demasiado maduros para ser exportados. Sin embargo, su capacidad es relativamente limitada. El consumo por habitante casi no ha aumentado desde hace 10 años, pese a la formidable expansión del sector. Es cierto que el chileno consume relativamente muchas frutas (63 kg/año contra 40 en Estados Unidos, 93 en la Europa de los 12, 73 en Francia). También es cierto que su consumo se ve fuertemente limitado por el nivel de ingresos. Según una encuesta realizada por el INE en 1978, 20% de las familias de más altos ingresos consumían entonces ocho veces más frutas que el 20% de los más pobres.

PERSPECTIVAS

Los años noventa se anuncian cada vez más bajo el signo de la competencia y no serán tan favorables como los ochenta. Sobre todo los grandes productos poco perecederos plantean hoy dificultades. Sus mercados dan señales de saturación evidente desde hace dos o tres años: la manzana en Europa o la uva de mesa en los Estados Unidos. Por lo demás, su comercialización tropieza cada vez más con los intereses de los productores del hemisferio norte, causando así toda clase de medidas proteccionistas. Empero la expansión del hemisferio sur no ha terminado. Sin embargo, deberá reorientarse, encontrar nuevos mercados (Japón, el Asia del sudeste, la Europa continental...), diversificando la gama de los productos exportados o mejorando las técnicas de conservación y de transporte, de tal forma que abra un mayor número de mercados a los productos perecederos y especialmente a las frutas de hueso duro.

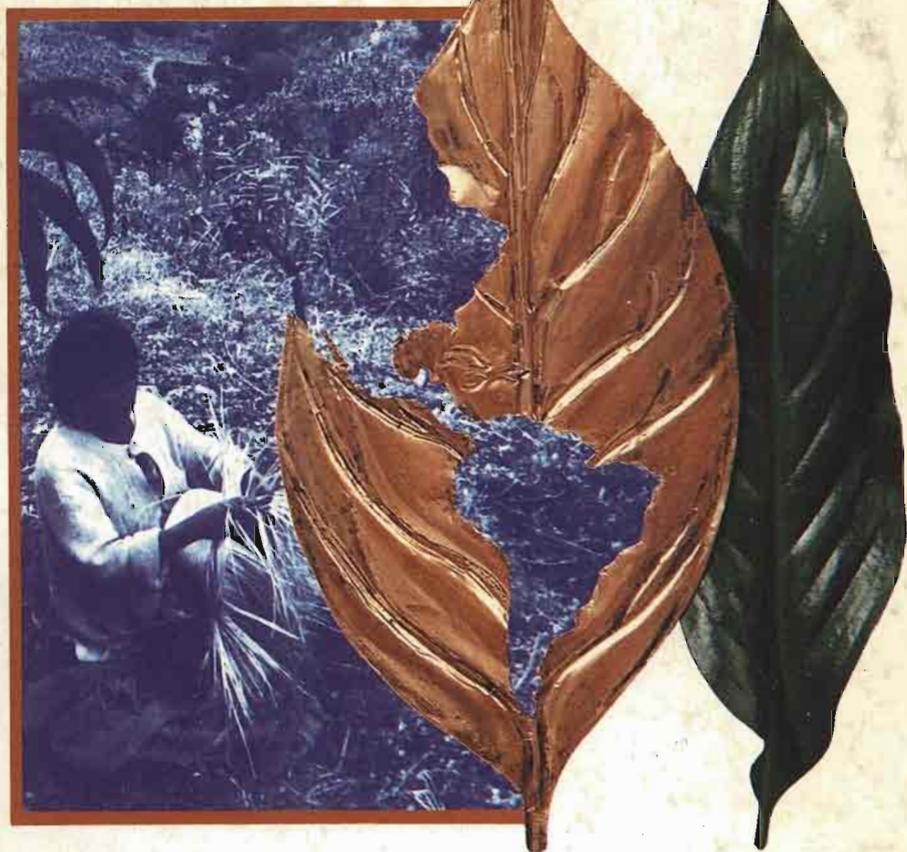
Para conservar su primer lugar en el hemisferio sur y afrontar los nuevos desafíos de la competencia internacional, Chile se encuentra hoy ante un dilema. ¿Debe seguir confiando su destino a las multinacionales o, por el contrario, debe esforzarse por organizar una respuesta colectiva, con o sin el apoyo de esas multinacionales?

La primera solución se lograría siguiendo la política de "libre competencia" adoptada por el gobierno anterior. Conduciría a reforzar la posición predominante del capital extranjero y a acelerar el movimiento de concentración-eliminación actual en las estructuras de exportación y, sobre todo, de producción. En efecto, en los próximos años, al hacerse mayor la competencia, las exigencias de calidad y fuertes aumentos de la producción (la lentificación de las plantaciones desde hace dos o tres años sólo se hará sentir a mediano plazo si se toman en cuenta los retrasos de la producción), pueden esperarse fuertes reducciones de los márgenes. Si no se modifica el mecanismo actual, esas reducciones afectarán en primer lugar a los productores y luego a los exportadores nacionales. El desarrollo bajo la égida de las multinacionales presenta, como hemos visto, cierto número de ventajas en el plano comercial (acceso a los circuitos más modernos y a los mercados más diversos, pertenencia a redes que hoy están en plena expansión...). Sin embargo, tiene un cierto nú-

mero de limitantes. Al dejar el control del proceso de exportación a grupos extranjeros cuyos intereses superan con mucho a los del país —porque intervienen en países muy variados y en campos de utilidad frecuentemente diversos—, es grande el riesgo. Los inversionistas extranjeros han confiado en estos últimos años en una “estabilidad política y social” a largo plazo. ¿Qué sucedería si la presión sobre los salarios se volviera excesiva o si, empujado por los cabildeos de productores o de exportadores nacionales, el gobierno llegara a suprimir ciertas ventajas hoy concedidas al capital extranjero, o a reglamentar el proceso de exportación?

El nuevo gobierno podría verse tentado a intervenir mucho más en el proceso de exportación. Podría tratar de mejorar los salarios y las condiciones de trabajo o reactivar la producción campesina ayudando a reagruparse a los pequeños productores. También podría favorecer la organización profesional de los productores para ayudarles, sobre todo a circular la información sobre precios. También podría tratar de lanzar la investigación pública. Cubriría así cierto número de campos hoy abandonados por la iniciativa privada por falta de rentabilidad a corto plazo. Igualmente, resolvería problemas específicos del hemisferio sur y, por ello, poco abordados por los investigadores del hemisferio norte (transporte a larga distancia). Por último, podría responder mejor a lo que esperan los exportadores nacionales.

El margen de maniobra del nuevo gobierno es, evidentemente, muy estrecho. Las sociedades extranjeras y multinacionales están demasiado implicadas en el proceso de exportación para que sea posible una ruptura. Suponiendo que tal sea su proyecto —Chile podría, por ejemplo, tratar de funcionar a largo plazo según un sistema de *board*, como se hace en Nueva Zelanda—, entonces necesitaría darse suficiente tiempo para que la recuperación de las funciones técnicas, financieras y comerciales, actualmente en gran parte desempeñadas por el capital extranjero, se lograra en buenas condiciones.



Agriculturas y campesinados de América Latina

Mutaciones y recomposiciones

Thierry Linck

(compilador)



Fondo de Cultura Económica/Economía Latinoamericana

ORSTOM

Institut Français de Recherche Scientifique
pour le Développement en Coopération

AGRICULTURAS Y CAMPESINADOS DE AMÉRICA LATINA

Mutaciones y recomposiciones

THIERRY LINCK
(compilador)



ORSTOM



INSTITUT FRANÇAIS DE RECHERCHE SCIENTIFIQUE
POUR LE DÉVELOPPEMENT EN COOPÉRATION

FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en francés, 1993
Primera edición en español, 1994

Título original:

Agricultures et paysanneries en Amérique Latine. Mutations et recompositions

© 1993, ORSTOM, Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en
Coopération, Paris

ISBN 2-7099-1152-3

D. R. © 1994, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
Carretera Picacho-Ajusco, 227; 14200 México, D. F.

ISBN 968-16-4276-7

Impreso en México