



Universidad de Chile
Facultad de Filosofía y Humanidades
Licenciatura en Historia

Seminario de grado:
Economía y Sociedad, siglos XIX y XX

El rol del rubro vitícola en las transformaciones sociales del campo chileno, 1965-1997.

Informe para optar al Grado de Licenciatura en Historia presentado por:

Samuel Antonio Leyton Barrueto

Profesor guía: Mario Matus

Santiago de Chile
2023

“Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su libre arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo aquellas circunstancias con que se encuentran directamente, que existen y les han sido legadas por el pasado.”

Karl Marx, El dieciocho de brumario de Luis Bonaparte.

Resumen.

En la actualidad Chile es un importantísimo proveedor de fruta para grandes mercados, como Europa, Estados Unidos y China. Pero para lograrlo, este rubro productivo tuvo que atravesar por importantísimas transformaciones de tipo económica y social, que se extendieron a la mayor parte de la segunda mitad del siglo XX. El siguiente Informe de Seminario de Grado evalúa la trayectoria y el rol específico que le cupo al rubro de la uva en el proceso de modernización del agro chileno. Para ello, se toma como punto de partida el comienzo de la Reforma Agraria de 1965 y se finaliza con el VI Censo Nacional Agropecuario de 1997, el primero en realizarse tras el retorno a la democracia. En este recorrido, se busca identificar aquellas transformaciones que impulsaron el avance de este rubro o que se derivaron de éste, y que formaron parte de la transición capitalista del agro nacional.

Agradecimientos.

No podía comenzar de otra manera que no fuese agradeciéndote a ti, mamá, que con una fortaleza que difícilmente sabré dimensionar alguna vez en mi vida, has forjado gran parte de lo que soy hoy en día. Gracias por tu paciencia, tu apoyo, por las veces que lidiaste con mi porfía, por transmitirme tus valores y guiarme en este sinuoso camino de veinticuatro años.

A ti papá, por siempre haber creído siempre mí, en lo que fuera que hiciese. Por haber dedicado tu vida a mi y mi hermana, aun cuando eso significó sacrificar momentos junto a nosotros. A tu manera, has estado siempre presente.

A Paula, mi hermana, por haberte adelantado a mí en cuatro años y guiarme a través de tu experiencia. Por las risas y por haber estado ahí en cada momento que te necesité.

A Isabella, con quien hace un año me reía de quienes dedicaban tesis a sus parejas y hoy me tiene aquí... Gracias por tu incondicional compañía y por darle a mis días esa sazón de alegría que solo tú sabes dar.

Porque yo soy como soy y a casi todo el mundo le pedí prestado, quiero agradecer a mis amigas y amigos por haberme dado algunas de las enseñanzas más valiosas de estos últimos años. Por cada vez que acudí a ustedes con alguna duda y cada conversación de la cual me llevé alguna claridad. Gracias por haber dejado huella en mí con cada alegría, desafío y experiencia; por formar parte de aquellos recuerdos que guardaré hasta el último de mis días. Pese a que no siempre lo verbalizo, sepan cuanto he aprendido a quererlos.

Al Michi y la Lola, por aventuras y darme siempre compañía, cariño y un motivo para reír.

Finalmente, quiero agradecer a mi profesor guía Mario Matus, por despertar mi interés por la historia económica, darme las herramientas necesarias a lo largo de la carrera y la orientación para que este proyecto pudiese salir a la luz. Al profesor Ignacio Pérez, por haber contribuido a mi formación en esta misma área. Al profesor Luis Clemente, por su entrega hacía sus estudiantes y demostrar su disposición a hacer de esta universidad un lugar mejor.

Índice.

Introducción	6
Capítulo 1: Caracterización de la agricultura chilena previa a la Reforma Agraria.	9
a) <i>Concentración de la tierra.</i>	10
b) <i>Uso del suelo.</i>	12
c) <i>Industria vitícola.</i>	13
Capítulo 2: La Reforma Agraria.	16
a) <i>Modernización y nuevos actores</i>	16
b) <i>Uso del suelo.</i>	19
Capítulo 3: Dictadura, contrarreforma y neoliberalización.	22
a) <i>El estado del sector</i>	24
b) <i>Fuerzas de mercado</i>	24
c) <i>Los productores</i>	28
Capítulo 4: Retorno a la democracia y equidad fallida.	31
a) <i>Saldos y consecuencias del boom frutícola.</i>	31
b) <i>Nuevas relaciones.</i>	35
Conclusiones	38
Bibliografía	40

Introducción.

Durante los siglos XIX y XX, el problema de la tierra fue una cuestión transversal a todos los países latinoamericanos, quienes habían heredado gran parte de las estructuras e instituciones coloniales, las cuales basaban su poder sobre la propiedad de la misma. Así, las sociedades latinoamericanas del siglo XIX se caracterizaban por su carácter dual: mientras en nuestros puertos se hacía gala del progreso con el arribo de capitales provenientes de Inglaterra, en el campo perduraba una contradicción precapitalista entre terratenientes criollos y el campesinado pobre.

El arraigo de los terratenientes en la estructura social hizo que la transición capitalista del campo chileno fuese un proceso convulso impulsado por poderosas fuerzas sociales y económicas. Esto no correspondió únicamente a los conflictos liderados por el campesinado al calor del problema de la tierra, sino también por la propia burguesía en la medida que dicho régimen se convertía en un obstáculo para su penetración y desarrollo capitalista en Chile.

Si bien aquella discusión excede los objetivos de este trabajo, existen casos que dan importantes muestras de lo que fue esta dinámica general de transformación. La producción de uva es una de éstas, ya que ha sido una de las actividades de mayor crecimiento en nuestro país. A pesar de que se trata de un cultivo que lleva siglos presente a lo largo y ancho de nuestro territorio, el carácter que ha forjado a partir de la segunda mitad del siglo XX habla de una excepcionalidad, que le ha llevado a estar a la delantera del conjunto de la agricultura chilena.

Sin embargo, esto no siempre fue así, y su desarrollo estuvo estrechamente ligado al del propio capitalismo en nuestro agro, pues su avance requirió la transformación de los patrones productivos como de las relaciones sociales en nuestro campo. De esta manera, nuestro objeto de estudio corresponde al rubro vitícola como tal, es decir, a la producción de uva, del cual intentaremos comprender sus principales dinámicas entre 1965 y 1997, que le llevaron a ocupar un lugar predominante en nuestra economía, así como las configuraciones que su propio desarrollo fue dejando, particularmente en la dimensión social.

La historiografía chilena tiene una extensa literatura respecto a las dinámicas generales de transformación del agro nacional, a través de autores como Cristóbal Kay (1977; 1980; 2002) o Antonio Bellisario (2007; 2013), así como también existen numerosos estudios técnicos que podemos emplear como fuente. Sin embargo, en lo que respecta al subsector vitícola como tal, la mayor parte de las investigaciones se han centrado en las particularidades de la industria vinícola -donde la literatura es muy extensa- o en las generalidades del sector frutícola. Estas últimas, si bien han allanado bastante el camino para esta investigación, no han logrado identificar el rol específico que le cupo a este cultivo.

De esta manera, la pregunta que busca responder este informe es: ¿Qué fuerzas impulsaron el desarrollo del sector vitícola en Chile, a partir de 1965, y qué efectos sociales han derivado de su avance? Frente a esto, planteamos que gracias a la competitividad de este producto se erigió un complejo productivo que lideró un proceso de modernización del campo chileno.

No obstante, este proceso no se limitó únicamente a aspectos de mercado, sino que estuvo estrechamente ligado a las coyunturas políticas. Episodios como la Reforma Agraria de 1965 fueron la punta de lanza para la inserción de nuevos actores capaces de responder a los requerimientos productivos del periodo, siendo precisamente en torno a estos actores que se desarrolló un conflicto que acabaría por desembocar en la transformación social de la estructura agraria chilena. En ese sentido, debemos evitar determinismos, pues, fuerzas de mercado y fuerzas políticas se condicionaron mutuamente a lo largo de este desarrollo.

Para defender nuestra hipótesis, el objetivo general de este informe será identificar las principales transformaciones sociales que tuvieron lugar en la industria vitícola en Chile a partir de 1965, y en qué medida alteraron una parte importante del campo chileno. Para este propósito, se busca alcanzar los siguientes objetivos específicos:

1. Seguir las variaciones en la concentración de la tierra durante episodios relativamente recientes de nuestra historia agraria.
2. Identificar los principales actores involucrados en el proceso de producción vitícola.
3. Identificar las transformaciones sufridas por dichos actores a partir de la ley de Reforma Agraria de 1965.
4. Comprender los mecanismos de inserción de la uva en los mercados internacionales.
5. Seguir la presencia creciente del cultivo vitícola respecto al total de superficie sembrada en Chile.
6. Contrastar el cultivo de la uva con el recorrido seguido por otros cultivos durante el giro hacia las exportaciones no tradicionales.

A modo de hacer más clara la lectura, se precisarán algunos conceptos claves y que serán muy usados a lo largo de este trabajo:

- a) *Latifundio*: Si bien en principio no existe una delimitación homogénea respecto a su extensión territorial, en términos de hectáreas físicas, a partir de la Reforma Agraria, se comenzó a denominar latifundio a todas las propiedades mayores a 80 Hectáreas de Riego Básico. Por otro lado, a partir de autores como Kay (2002) podemos asociar a esta unidad, algunos rasgos distintivos, como la explotación indirecta de la tierra vía rentas y de importantes elementos precapitalistas en sus relaciones sociales. A quienes eran propietarios de un latifundio se le denominó *terratenientes*, y eran quienes constituían la clase dominante en el campo chileno bajo el antiguo régimen agrario.
- b) *Minifundio*: Según la propia ley de Reforma Agraria, esta unidad correspondía a la capa de pequeños propietarios, cuya extensión era inferior a 5 HRB. No toda pequeña explotación es un minifundio, pues este último corresponde únicamente a una tenencia propia; no se consideran como tales, aquellas superficies recibidas en regalías. Pese a que conforme avanzó la Reforma Agraria el inquilinaje fueron desapareciendo, es importante evitar esta confusión.

- c) *Concentración de la tierra*: Fenómeno donde una importante cantidad de la superficie total de tierra se encuentra en manos de muy pocos propietarios. Este comportamiento es inherente al latifundio, sin embargo, no es exclusivo del mismo, siendo una tendencia continuada por los grandes productores agrícolas.
- d) *Factor productivo*: Corresponde a aquellos elementos que participan en el proceso de elaboración de mercancías, los cuales son tierra, capital y trabajo. Desde la concepción marxista, cada modo productivo se ha caracterizado por el dominio de una clase social sobre alguno de estos factores. En el caso a analizar, mientras los terratenientes concentraban su poder principalmente en el control de la tierra, los capitalistas lo hacían sobre el capital.
- e) *Déficit comercial*: Se denomina así al fenómeno en donde las importaciones de un país son superiores a sus exportaciones. Frecuentemente, es un factor de desequilibrio en la balanza de pagos.
- f) *Viticultura*: Sector dedicado a la producción de uva, para su consumo o para producción de vino. A lo largo de este proyecto veremos que, si bien ambas actividades contribuyen al sector agropecuario, el boom de este sector estuvo asociado a la fruticultura y, por lo tanto, nos detendremos principalmente en la producción de uva de mesa.

Finalmente, en lo que respecta a la metodología de investigación, esta se basa, en primer lugar, en el análisis de las estadísticas brutas entregadas por el INE a través de los distintos Censos Nacionales Agropecuarios, con las que podremos hacer un seguimiento al estado general del sector. Del mismo modo, también se estudiarán informes de la CEPAL, que también ha elaborado reportes respecto al estado de la agricultura chilena. El seguimiento a su proceso de modernización se complementará con interpretaciones de los rubros destacados.

En segundo lugar, nos apoyaremos en reportes de la época, realizados principalmente por la Corporación del Fomento de la Producción (CORFO), la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA) y el Grupo de Investigaciones Agrarias de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano, a través de los cuales se podrá comprender de mejor manera los desafíos que el sector enfrentaba en dicho momento, y cómo pudieron influir en las políticas destinadas a resolverlos a lo largo de este período. Por otro lado, para hacer seguimiento de la trayectoria comercial, se seguirán las estadísticas recopiladas por el Banco Central u otros órganos que hayan trabajado en base a las mismas.

Finalmente, se usará la obra de autores ya mencionados, como Cristobal Kay o Antonio Bellisario, quienes han desarrollado una línea de interpretación general respecto a las transformaciones experimentadas en la estructura agraria chilena. De esta manera, contrastaremos algunas de sus tesis con la evidencia arrojada por nuestro análisis de datos, a fin de ver en qué medida el sector vitícola corrobora, contradice o matiza dichas dinámicas generales de transformación.

1. Caracterización de la agricultura chilena previa a la Reforma Agraria.

Diversos autores coinciden en señalar que el estado previo de la agricultura chilena a la Reforma Agraria era de absoluto atraso. Esto se habría manifestado sobre todo a partir de la década de 1930 cuando, producto de la caída del comercio internacional, la demanda agrícola se reorientó hacia el mercado interno. Sin embargo, la producción evidenció importantes dificultades para satisfacer dicha demanda. Según los datos aportados por Kay (1992:102), “la producción agrícola creció en un promedio anual del 1,8% entre 1930 y 1964, mientras que la población creció un 2,2% por año y la demanda agrícola un 3%”. Lo mismo ocurre con su relación con el producto geográfico bruto, el cual creció a una tasa anual del 3,6% entre 1951 y 1961, mientras que la agricultura lo hizo en un 3,6%, por lo que no pudo elevar su importancia relativa (Robles-Ortiz, 2021:403).

El pobre rendimiento agrícola conminaba al país a cubrir una importante parte de la demanda importando alimentos. Según Bellisario (2013:354), para el periodo de 1963 a 1965, “la contribución de la agricultura a los ingresos totales generados por las exportaciones fue sólo de 3%, mientras que la importación de productos alimenticios e insumos para el sector agrícola utilizó 30% del total de los ingresos percibidos por las exportaciones”. Así mismo, según datos de la CORFO (1980), para 1964 la balanza comercial del sector agropecuario, forestal y del mar, se hallaría en déficit, superando las importaciones en 75,8 millones de dólares a las exportaciones del país (Tabla 1).

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo (Exp-Imp).	Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo (Exp-Imp).
1964	60,6	136,4	-75,8	1972	82,1	335,6	-253,5
1965	54,9	130,0	-75,1	1973	83,8	607	-523,2
1966	79,9	146,6	-66,7	1974	240,7	603	-362,3
1967	75,7	137,9	-62,2	1975	313,1	510,2	-197,1
1968	83,5	140,7	-57,2	1976	398,2	427,8	-29,6
1969	92,8	164,1	-71,3	1977	538,5	434,6	103,9
1970	103,7	143,3	-39,6	1978	650,7	507,1	143,6
1971	122,3	217,6	-95,3	1979	956,4	513,6	442,8

Fuente: CORFO (1980)

De esta manera, Molina (1972:45) planteaba que el sector agrícola había comenzado a constituirse como un lastre para la economía nacional, con una escasa contribución a la actividad exportadora, la cual descansaba principalmente en el cobre. A la vez, tal atraso representaba una gran desviación de divisas, que acababan por ser destinadas a suplir dicho déficit antes que invertirse en tareas orientadas al incremento de la productividad y el fortalecimiento del sector industrial. De la misma manera, la baja productividad del sector agrícola y los escuálidos ingresos percibidos por sus trabajadores, impedían que la propia producción industrial nacional hallase un mercado interno con suficiente demanda para satisfacer.

a) *Concentración de la tierra.*

Para explicar las causas del atraso de la agricultura chilena, autores como Kay (1992), Gligo (2021) y Bellisario (2013) identificaron en la estructura de la tierra el principal lastre para su modernización y un uso eficiente. Uno de los primeros aspectos de interés por parte de estos autores tiene que ver con la concentración de la tierra característica de este régimen. Sin ir más lejos, según los datos observados en la Tabla 2, en 1965 casi la mitad de las propiedades (49%) tenían menos de 5 hectáreas físicas de extensión. Asimismo, el conjunto de estas no alcanzaba a ocupar ni siquiera un 1% ni de la superficie total, ni de la superficie cultivable. Por otro lado, las grandes propiedades superiores a las 2.000 hectáreas, que no representaban ni siquiera al 1% de las explotaciones, alcanzaban por sí solas a ocupar el 65,8% de la superficie total y un 58,5% de la superficie cultivable.

Tabla 2. Distribución de la tierra según tamaño de las explotaciones, 1964-1965.

Tamaño de explotaciones	N° de explotaciones	% de explotaciones	Total de hectáreas	Superficie total (%)	Superficie agrícola (h)	Superficie agrícola (%)
Menores a 1	45.233	17,8	22.379	0,1	20.564	0,1
De 1 a 5	78.460	30,9	184.480	0,6	172.305	0,8
De 5 a 10	33.076	13,0	230.355	0,8	216.655	1,0
De 10 a 20	29.976	11,8	413.805	1,4	385.377	1,7
De 20 a 50	29.360	11,6	911.889	3,0	840.936	3,7
De 50 a 100	14.785	5,8	1.022.656	3,3	933.367	4,1
De 100 a 200	9.164	3,6	1.261.513	4,1	1.147.694	5,1
De 200 a 500	6.998	2,8	2.167.948	7,1	1.963.664	8,7
De 500 a 1000	3.156	1,2	2.143.578	7,0	1.909.721	8,4
De 1000 a 2000	1.533	0,6	2.115.495	6,9	1.824.901	8,1
Mayores a 2000	1.791	0,7	20.170.033	65,8	13.251.465	58,5
Total	253.532	100	30.644.131	100	22.666.647	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IV Censo Agropecuario, 1969.

El debate respecto a cómo los mecanismos la concentración de la tierra contribuyeron al atraso de la agricultura, tiene un montón de aristas. Por un lado, autores como Bellisario (2013) apuntan a la concepción de la tierra como un símbolo de estatus más que como factor productivo por parte de la clase terrateniente, mientras que Kay (2002) hace hincapié en el carácter rentista de esta misma y la consecuente falta de estímulos para su modernización. Siguiendo una línea similar, Gilbert afirma que esto tuvo lugar gracias a que la estructura hacendal “permitió a los propietarios especular con la producción de alimentos, de acuerdo con sus intereses particulares y conveniencia” (2014:153).

El monopolio de la tierra constituía a este factor productivo como la base sobre la cual se erigía la posición dominante de los terratenientes. La ausencia de un mercado de la tierra se tradujo también en un control sobre el acceso al crédito y al mercado del trabajo (Gilbert, 2014:153). Todos estos elementos impidieron el ingreso de nuevos actores que pudieran motorizar un sector agrícola más competitivo y moderno. Más aún, y por paradójico que parezca, los mismos operadores capitalistas –expresados en aquella burguesía desarrollista que dirigía el proceso de

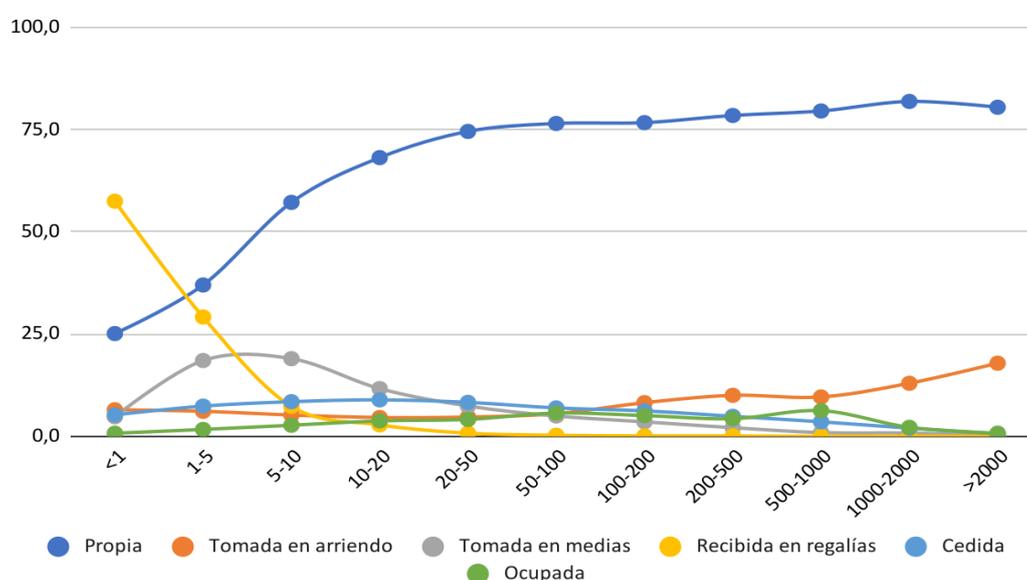
industrialización desde la década de 1930– tampoco estaban interesados en socavar dicho régimen. Muy por el contrario, existía una colaboración con la clase terrateniente, en donde, si bien esta última aceptaba la subordinación del sector agrícola al industrial en aras de una nueva estructura productiva, a cambio le serían otorgados una serie de beneficios apuntados a la conservación de su posición. Es así como Bengoa afirma:

“(…) se le otorgan líneas de crédito con tasas de interés negativas, se asegura la propiedad territorial, se impide la importación de la mayor parte de los productos agrícolas, se impide la formación de sindicatos campesinos asegurando el dominio político terrateniente en las áreas rurales y el bajo precio de la mano de obra, etc. Es por ello que, aunque la clase terrateniente es subordinada a la industrial en todo este largo periodo, no se producen rompimientos decisivos.” (Bengoa, 1979:128)

Como ya hemos examinado, la desigual distribución de la tierra se manifestaba en datos como los mostrados en la Tabla 2, donde el 49% de las explotaciones eran inferiores a 5 hectáreas y 0,7% de las mayores explotaciones poseía más de la mitad de la tierra agrícola. Sin embargo, esto quedaba más en evidencia si vemos el tipo de tenencia de tierra sobre el que se conforman cada una de estas explotaciones.

A partir del Gráfico 1 podemos ver que la mayor parte de las pequeñas explotaciones se situaban sobre tierras entregadas en regalías, es decir, aquellas que eran concedidas a inquilinos o trabajadores de las haciendas, pero que seguían siendo propiedad del terrateniente. Por lo mismo, es posible apreciar que este tipo de propiedad, pese a que era una figura importante en las pequeñas explotaciones, rápidamente decae conforme avanzamos hacia mayores propiedades, representando un tipo de tenencia casi insignificante en aquellas superiores a 10 hectáreas.

Gráfico 1. Superficie de las explotaciones según tenencia de la tierra (%), 1964-1965.



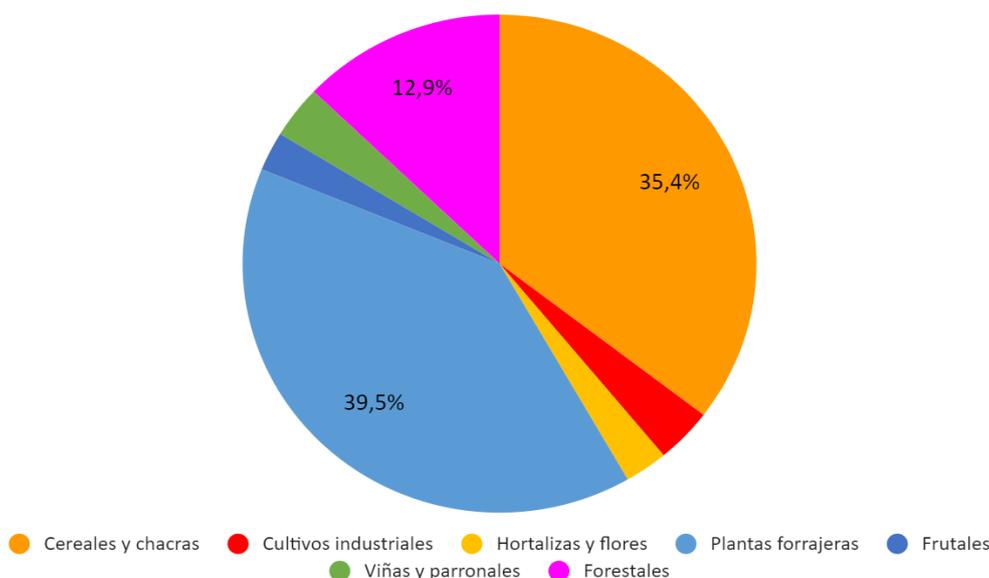
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IV Censo Nacional Agropecuario, 1969.

Por tanto, sólo un 25% de las explotaciones inferiores a una hectárea y un 37% de aquellas inferiores a cinco, se erigían sobre superficie propia, conformando una unidad que denominaremos *minifundio*. Pero este porcentaje tiende a crecer conforme continuamos hacia propiedades de mayor tamaño, las cuales muestran un 81,9% de superficie propia, seguidas muy de lejos por superficies arrendadas, cuyo mayor protagonismo (17,9%) recién aparece en latifundios superiores a dos mil hectáreas.

b) El uso de la tierra.

La relación entre concentración de la tierra, tipo de tenencia y el uso que se hacía de la misma en razón a ambos factores, no es azarosa. El Gráfico 2 muestra que durante este periodo la mayor parte de la superficie sembrada era ocupada por plantas forrajeras, seguida por aquella dedicada a cultivos de cereales y chacras. Es decir, hablamos de un suelo ampliamente dedicado a la ganadería y, en segundo lugar, al trigo, que si bien no era el único producto de este tipo con el que se trabajaba, se trataba del cultivo por excelencia del campo chileno por aquella época.

Gráfico 2. Distribución de la superficie sembrada, 1964-1965.



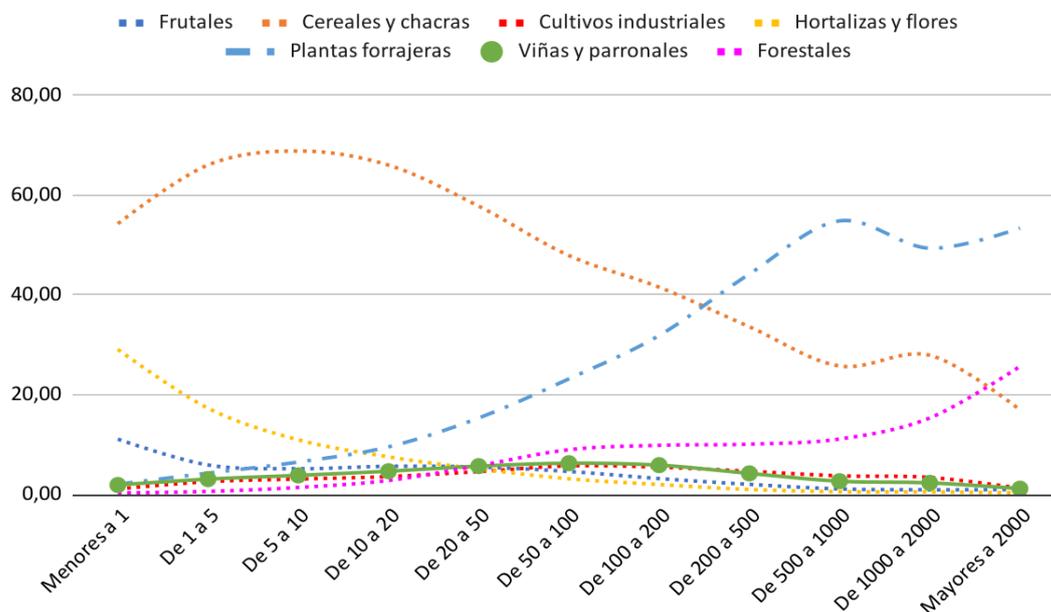
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IV Censo Agropecuario, 1969.

Sin embargo, esta distribución no era uniforme. En el Gráfico 3 podemos observar una relación directa entre el tamaño de las explotaciones y el porcentaje de superficie que dedicaban a determinadas actividades. Mientras que las explotaciones más pequeñas dedicaban la mayor parte de su superficie al cultivo de cereales y chacras, seguido a lo lejos por hortalizas y flores; conforme avanzamos hacia explotaciones de mayor tamaño el protagonismo de estos cultivos disminuye, para priorizar los de plantas forrajeras, que eran muy minoritarias en el caso de las pequeñas propiedades.

En ese sentido, si bien las plantas forrajeras ocupaban un mayor número de hectáreas respecto a la superficie total, esto estaba muy asociado a la gran extensión de los latifundios, cuya actividad se encontraba principalmente orientada a subsidiar al sector ganadero. Por otro lado,

la ganadería había mostrado problemas de crecimiento aún más graves que la propia agricultura, con un exíguo 1,6% entre 1951 y 1961. No es de extrañar que autores como Robles-Ortiz (2021:403) acusen a la ganadería de ser la principal responsable del pobre rendimiento del sector agrícola, pues, si la agricultura desviaba divisas necesarias para el sector industrial, la ganadería desviaba terrenos potencialmente aprovechables para la producción agrícola.

Gráfico 3. Distribución de la superficie sembrada según tamaño de la explotación (%).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IV Censo Nacional Agropecuario.

La popularidad de los cultivos desarrollados en pequeñas propiedades tiene que ver con eran propios de una economía de subsistencia, cuyos escasos excedentes podían ser destinados al mercado interno. De ahí que cereales como el trigo tuvieran tal predominio en un amplio sector de productores nacionales, y que las hortalizas tuviesen un lugar importante entre las pequeñas huertas familiares. Sin embargo, el esfuerzo industrializador que el país llevaba a cabo trajo consigo la necesidad de importar alimentos para satisfacer la demanda de una creciente población urbana. Así, los productores se enfrentaron a una amenazante competencia que no podían contrarrestar. Esto empeoró el previo deterioro de la agricultura chilena, pues, “los agricultores y en especial los latifundistas, enfrentaron una situación que hacía de la inversión en otras actividades o bienes ya sea más segura o más rentable” (Robles-Ortiz, 2021:406).

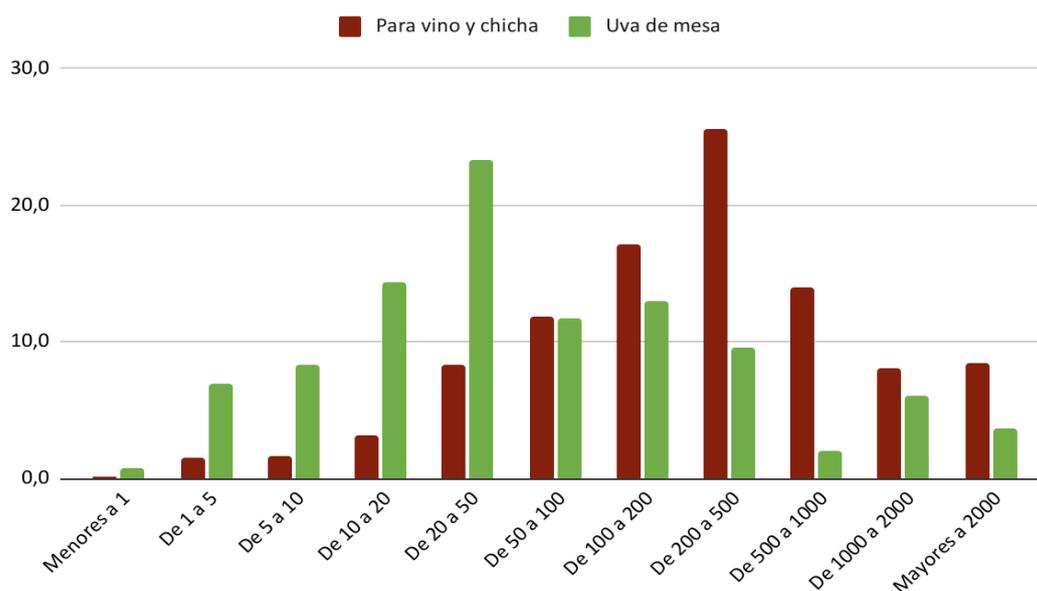
c) *La industria vitícola.*

Si bien el porcentaje de la superficie dedicada a viñas y parronales era muy pequeño, superaba por sí sola al conjunto de las plantaciones frutícolas. La mayor parte de este volumen correspondía al sector vitivinícola, hacia el cual se destinaba el 92% de la uva cosechada. Era precisamente en base a esta actividad que, según Gligo (2021:51), se hacía el uso más intensivo del suelo durante aquella época.

Sin embargo, pese su potencial, este rubro se había visto fuertemente limitado durante las últimas décadas debido a la ley de alcoholes de 1938, la cual prohibía la plantación de nuevas viñas y limitaba los volúmenes de producción. Además, se trataba de una producción dirigida principalmente al estrecho mercado interno, mientras que las tasas de exportación ni siquiera superaban el 2% (Del Pozo, 1998:291). Por tanto, “entre 1938 y 1960 la mayoría de los viñedos y la industria del vino se habían mantenido prácticamente igual, sin mayores modificaciones” (Gilbert, 2014:224).

Mientras que el comercio del vino era liderado por grandes viñas, su producción requirió de un importante aporte por parte de los pequeños propietarios, dado que la mayoría de las empresas aprovechaban para comprar, a precios más convenientes, uva y vino a otras viñas menores, las cuales tenían mayores dificultades para comercializarlo. De esta manera, por ejemplo, Concha y Toro, la empresa más grande del rubro por aquel entonces, producía solo el 40% de sus vinos sobre la base de su propia producción” (Del Pozo, 1998:327). La evidencia expuesta en el Gráfico 4 apoya esta afirmación en lo que refiere a una considerable participación de productores menores a 200 hectáreas, quienes aportan casi la mitad de la producción. Sin embargo, también refuta otras señaladas por el autor, como que “la inmensa mayoría de los productores de vino en Chile eran pequeños propietarios, muchos de ellos con superficies ínfimas” (Del Pozo, 1998:327). Pues, aunque la participación de estos existe, es casi marginal, siendo el aporte de los minifundios, menos de un 2%.

Gráfico 4. Distribución de producción de uva según tamaño de la explotación, 1964-1965.



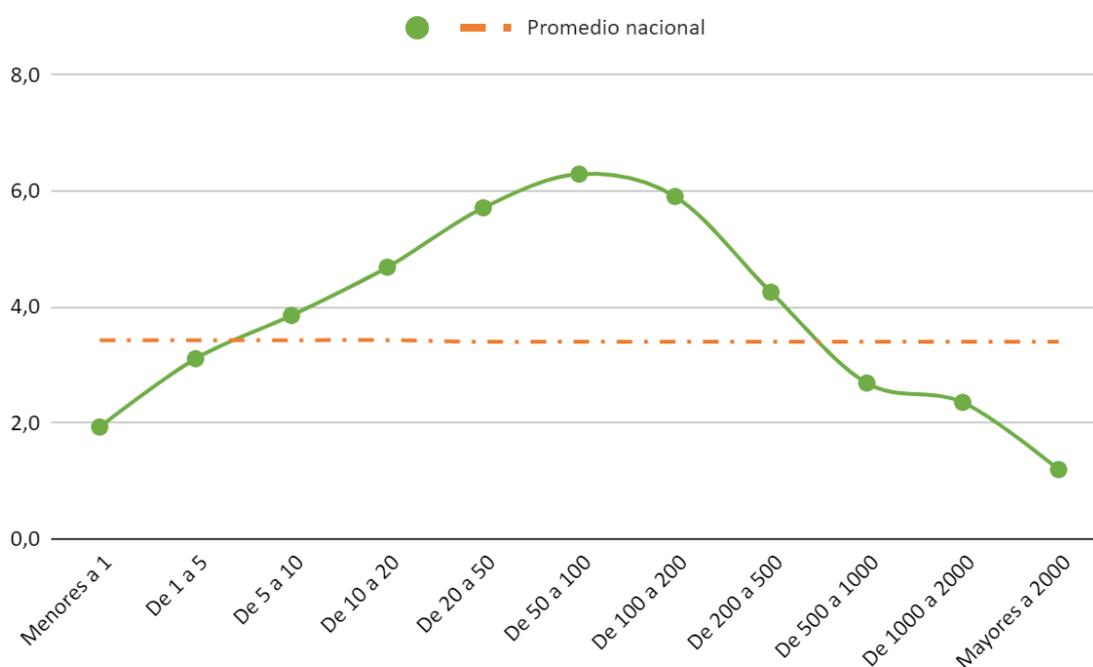
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IV Censo Agropecuario, 1969.

En donde esta afirmación se acerca más a la realidad es en el caso de la uva de mesa. Si bien tampoco existe un protagonismo del minifundio, el 53,9% de la producción era aportada por explotaciones menores a 50 hectáreas. Las razones de este comportamiento se vinculan con las

razones del estancamiento general de la fruticultura. Y es que, pese a mostrarse como uno de los sectores con mayor potencial, no existió un desarrollo pleno debido a las dificultades que afrontaba, las cuales tenían que ver con la imposibilidad de transportar fruta a mercados lejanos y, nuevamente, a la limitada demanda que provenía del mercado interno. Al tratarse de un producto de baja durabilidad, una vez cosechada debía ser rápidamente dispuesto a la venta, lo cual la llevó a ser una actividad limitada a predios medianos y pequeños alrededor de las ciudades (CEPAL, 1986:25).

Es así como el Gráfico 5 muestra que, pese a tener una mayor predominancia en las explotaciones de tamaño medio, en el mejor de los casos, estas llegaron a dedicarle un 6,3% de su superficie. A esto hay que añadir que del total de la producción nacional de uva apenas un 8% se trataba de uva de mesa. Por tanto, se trataba de un producto marginal en el mercado nacional.

Gráfico 5. Porcentaje de superficie sembrada dedicada a viñas y parronales según tamaño de la explotación, 1964-1965.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IV Censo Nacional Agropecuario, 1969.

2. La Reforma Agraria.

El deficiente rendimiento sostenido por la agricultura chilena hizo evidente la necesidad de un reordenamiento que la depurase de aquellos elementos que impedían su desarrollo. Igual de insostenible se hizo la convivencia entre el obsoleto régimen hacendal que primaba en el campo chileno y el avance capitalista en el resto del país. Por ello, para la década de 1960, existía un amplio consenso sobre la urgencia de realizar una Reforma Agraria en nuestro país, que debilitase la posición dominante de la clase terrateniente, a modo de abrir camino para una nueva capa de operadores capitalistas más eficientes.

La primera presión para su realización provino desde Estados Unidos, cuando la administración Kennedy propuso ante la Organización de Estados Americanos, el programa Alianza para el Progreso. Dicho programa buscaba el incremento de la productividad agrícola en los países latinoamericanos mediante una serie de ayudas económicas. Sin embargo, este apoyo tenía como condición la realización de transformaciones en la estructura agraria de dichos países (Bellisario, 2007:8). La intención principal de los norteamericanos era aplacar parte de las tensiones sociales, arrastradas por la falta de acceso a la tierra por parte del campesinado, evitando a toda costa que dicho descontento pavimentara el camino de una nueva Cuba en el continente (Caputo & Galarce, 2021:233).

Si bien el primer esfuerzo fue llevado a cabo en 1962 por el gobierno de Jorge Alessandri, se trató más bien de una política de colonización, cuyo limitado alcance le valió ser conocida como la “Reforma de macetero” (Bellisario, 2007:8). No fue sino hasta 1965 que la administración de Eduardo Frei Montalva dio marcha a un proceso de mayor envergadura, en principio, apoyándose con los instrumentos expropiatorios consagrados en la ley de Alessandri a lo que se sumó en 1967 la promulgación de la Ley N° 16.640 de Reforma Agraria. Esta última ley estableció una nueva categorización de las explotaciones, a modo de fijar un marco definitivo a los diversos actores existentes. Esto se hizo mediante una nueva unidad denominada Hectárea de Riego Básico, que buscó establecer una equivalencia entre hectáreas físicas y el potencial uso que estas tenían, evitando una distribución desigual de los terrenos más fértiles. Así, cada una de estas hectáreas se medía con una del Valle Central.

Teniendo en cuenta lo anterior, se denominó *latifundio* a toda aquella propiedad superior a 80 HRB y, por tanto, se le consideró como expropiable. Sin embargo, dado que el objetivo principal consistía en la modernización de las explotaciones antes que en abrir un conflicto con la clase terrateniente, durante la primera fase de la reforma, el gobierno demócrata cristiano no se lanzó de lleno a expropiar, sino que aplicó una política de zanahoria y garrote: por un lado, brindó incentivos económicos a los latifundios para su modernización (Kay, 1980:146), mientras que, por el otro, expropiaba a aquellos que se negaban a hacerlo (Kay, 2002:469).

a) Modernización y nuevos actores.

Bajo esta amenaza, muchos terratenientes optaron por un mejoramiento productivo con el fin de conservar sus propiedades. Aprovechando los incentivos provenientes del gobierno para acceder a créditos subsidiados e importar maquinaria agrícola, “muchos latifundios aumentaron

su reserva de capital, disminuyeron su tamaño por subdivisión, expulsaron los trabajadores excedentes e intensificaron el uso de la tierra” (Kay, 1979:861). De la misma manera, hubo terratenientes que entregaron parte de sus tierras a la Reforma Agraria e invirtieron sus indemnizaciones en la explotación agrícola (Sáez & Larraín, 1989:28). Esto se facilitó gracias a que la ley estipulaba la expropiación de la tierra, pero no así del capital, por tanto, su uso se intensificó, al corresponder ahora a una explotación de menor tamaño.

Por tanto, ya de un principio la amenaza que representaba la reforma forzó a la clase terrateniente a buscar salidas a la crisis: adaptarse o perecer. Se trató de un estímulo que hasta ese entonces no había existido. En ese sentido, esta política sirvió como reestructuración y como un plan de fomento. Ante esto, Guardia (1979:519) señala que en la Ley de reforma agraria ya estaba garantizada la transformación de una parte de la explotación latifundista en una explotación capitalista, desde el momento que propietarios afectados podían elegir la mejor tierra como reserva, manteniendo parte importante de su infraestructura y de su capital de explotación.

Ahora bien, la existencia de maquinaria es algo previo a la Reforma. Lo nuevo en esta transición completa hacia el capitalismo fue el establecimiento de relaciones laborales de nuevo tipo. Una parte de esta transformación llegó mediante la explotación directa de la tierra por parte de los grandes propietarios, quienes tuvieron que recurrir al empleo de mano de obra asalariada. Si bien esta tendencia ya estaba presente en décadas anteriores, ahora un 61% consistió en trabajadores temporales, quienes provenían, en su mayoría de los hogares de mismos inquilinos, o desde aquellos minifundios cuya producción no les alcanzaba para subsistir. Mientras tanto, el inquilinaje seguía proveyendo el 27,1% de la fuerza laboral en las grandes explotaciones (Guardia, 1979:514).

Tabla 3. Superficie expropiada (has. físicas), 1965-1973.

Año	Superficie de riego	Superficie de secano arable	Superficie de secano no arable	Superficie total	(%) Anual
1965	41.300	21.463	476.960	539.723	5,4
1966	57.800	38.724	428.647	525.171	5,3
1967	50.600	32.269	202.020	284.889	2,9
1968	44.700	36.773	574.394	655.867	6,6
1969	54.300	86.451	728.097	868.848	8,7
1970	41.600	398.339	778.410	1.218.349	12,2
1971	177.600	387.487	1.472.622	2.037.709	20,4
1972	210.800	308.735	2.488.711	3.008.246	30,2
1973	49.800	199.769	585.639	835.208	8,4
Total	729.500	1.500.900	7.735.500	9.965.900	
(%) Total	7,32	15,06	77,62	100,00	
(%) sup. nacional	69,1	65,9	31,2	35,4	

Fuente: Gligo (2021:42)

Por eso, fue el avance de la Reforma Agraria, con la consecuente desaparición del gran latifundio, lo que acabó con estas formas de trabajo. Los alcances de la Reforma Agraria se exponen en la Tabla 3. Aunque las cifras puedan parecer modestas, al tratarse solo de un 35,4%

de la superficie nacional, su mayor parte se concentró en las tierras más aptas para el desarrollo agrícola, es decir, en superficies de riego y secano arable, de las cuales se expropió el 69,1% y el 65,9% respectivamente.

Una vez expropiados, los predios fueron explotados por el Estado mediante asentamientos administrados por la Comisión de Reforma Agraria, conformando lo que se denominó *sector reformado*. Durante el gobierno de la Unidad Popular se crearon Centros de Reforma Agraria (CERA), cooperativas cuyo objetivo fue priorizar la participación de los campesinos agrupados en la toma de decisiones.

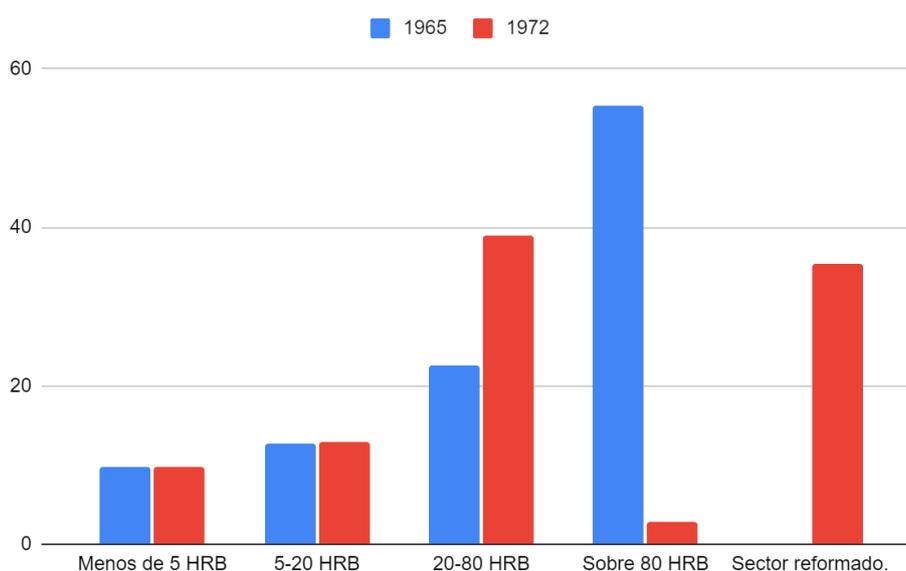
El proyecto de ley contemplaba que estas unidades colectivas funcionaran durante el plazo de tres a cinco años. Posterior a esto, los beneficiados podían elegir si el predio se conformaba como un Centro Productivo (CEPRO), es decir, una empresa estatal, o si era parcelada para su entrega mediante títulos de propiedad. Dichas propiedades individuales eran de aproximadamente 10 HRB, lo cual era unas siete veces superior al promedio que poseían los minifundios (Kay, 2002:469).

Pese a la gran extensión de la tierra expropiada, este objetivo redistributivo fue un fracaso, pues el porcentaje de campesinos que alcanzó a ser beneficiado fue mínimo. Según los datos aportados por Kay (1979:862), este correspondió a solo un 7% de la mano de obra agrícola, del cual un 72% eran ex-inquilinos (Bellisario, 2007:14). Este problema dio lugar a una enorme disparidad entre los campesinos, con una nueva capa de medianos propietarios y una amplia masa que quedó fuera del proceso.

El Gráfico 6 muestra las principales transformaciones sobre la propiedad de la tierra durante aquel periodo. Lo que más destaca es la abrupta reducción de aquellas propiedades que habían sido definidas como latifundio durante la ley de 1967, representando apenas un 2,9% hacia 1972. Igual de evidente es el surgimiento del sector reformado, el cual era inexistente en la muestra de 1965, pero que para 1972 ocupó el 35,5% de la superficie. Por su parte, la mayoría de los antiguos latifundios expropiados, figuran ahora como propiedades de entre 20 y 80 HRB. Finalmente, el dato que menos destaca, pero que más se condice con lo último que se ha expuesto, es la inmutabilidad del minifundio y las propiedades medianas, en donde habrían de situarse las parcelas reformadas.

Esto último tiene que ver con la gran cantidad de tierras que quedaron concentradas en calidad de asentamientos o cooperativas y que no alcanzaron a ser asignadas mediante títulos de propiedad individual antes del golpe militar. Por esta razón, aun cuando existieron beneficiados, la figura del pequeño propietario no alcanzó a consolidarse durante el proceso de reforma. En su mayoría, los beneficiarios figuraron en la estadística como campesinos asociados a través de un asentamiento, CERA o CEPRO: es decir, parte del sector reformado.

Gráfico 6. Distribución de la tierra según tamaño de la explotación. 1965-72 (%)



Fuente: Kay (2002:471)

b) Uso del suelo.

Los esfuerzos por apostar hacía sectores con mayor potencial comenzaron en 1963, cuando la Corporación del Fomento concedió créditos para plantaciones de nogales, almendras, limones y uva de mesa (CEPAL, 1986:25). El alcance de esta propuesta fue muy minoritario debido a la falta de operadores en el rubro y a las deficiencias técnicas para disponer de fruta fresca en el mercado.

Una vez puesta en marcha la tan necesaria reestructuración agraria de la mano del gobierno de Frei Montalva, la CORFO desarrolló en 1966 el Plan de Desarrollo Frutícola, cuyo objetivo fue diversificar, de una vez por todas, la producción agrícola chilena a través del impulso a este sector. Este plan compartió similitudes con la iniciativa de 1963 en lo que respecta a facilitar la ampliación del sector frutícola, pero resolviendo las deficiencias que habían limitado dicho crecimiento.

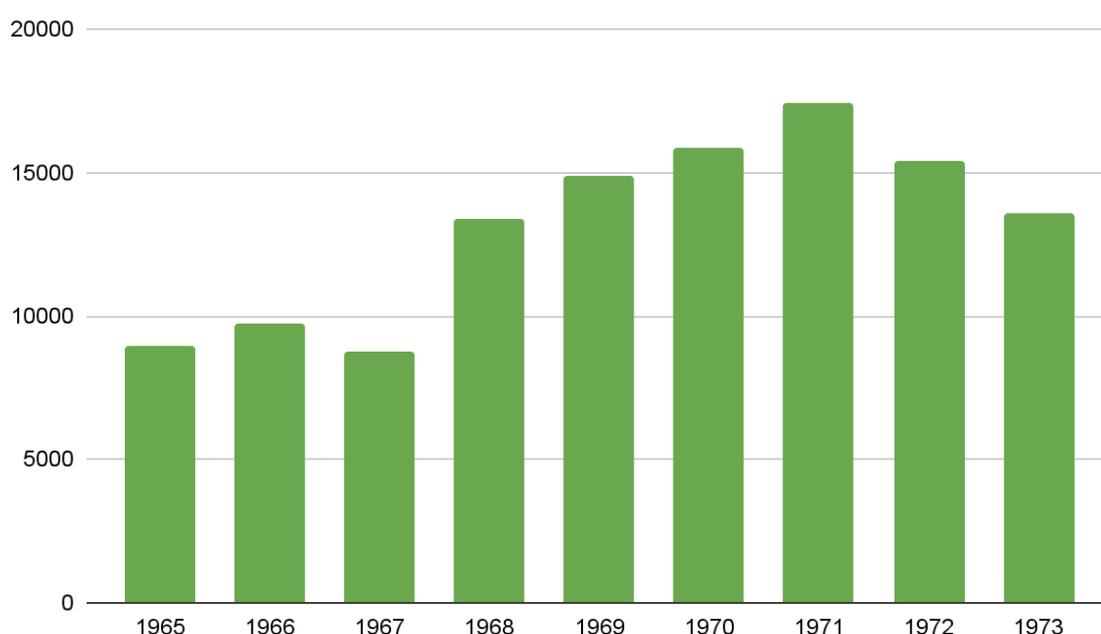
Para ello, se contó con una estrecha colaboración estadounidense, mediante un convenio celebrado por la Universidad de Chile y la Universidad de California entre 1965 y 1975, en donde técnicos norteamericanos asesoraron a los nuevos productores frutícolas, estableciendo una zonificación frutal, recomendando las variedades más adecuadas, y dirigiendo sus inversiones (Berger, 1989:83).

Sin embargo, el aspecto más destacable fue el fortalecimiento técnico de la capacidad exportadora. Por un lado, se establecieron Centrales Frutícolas en las principales zonas de producción, como San Felipe, Rancagua, San Fernando y Curicó (Berger, 1989:84). Dichas centrales tuvieron el objetivo de centralizar las tareas de postcosecha de la fruta, como la selección, el embalaje, etc. Asimismo, la CORFO realizó un convenio con la Empresa Nacional

de Frigoríficos, lo que elevó la conservación y, por tanto, la disposición de fruta para la exportación.

De esta manera, la Reforma Agraria y el Programa de Desarrollo Frutícola aspiraron a generar las condiciones necesarias para un aprovechamiento más eficiente de la tierra, lo que trajo como consecuencia, el fortalecimiento de aquellos rubros en donde nuestro país presentaba ventajas comparativas. Los efectos de estas políticas en la producción de uva de mesa están presentes en la estadística: el Gráfico 7 muestra que los programas impulsados por Frei cumplieron el objetivo de permitir un crecimiento sostenido en los volúmenes de exportación entre 1968 y 1971 y especialmente destaca el salto de 65% experimentado entre 1967 y 1968.

Gráfico 7: Exportaciones de uva de mesa en toneladas (1965-1973).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ODEPA (1976:122)

Por su parte, la industria del vino no sufrió mayores alteraciones respecto a otros sectores durante este periodo. Amenazadas por el fantasma de la Reforma Agraria, algunas viñas habían comenzado a cambiar sus estructuras organizativas internas, pasando a constituirse como sociedades anónimas. A juicio de Gilbert (2014:163), esto se trató ante todo de una modificación puramente legal que les permitió evitar las expropiaciones, pues los propietarios de estas siguieron siendo las mismas familias, sin ningún cambio sustancial. El desinterés por invertir en este tipo de sociedades, y en esta industria en general, se debía a una serie de factores. En primer lugar, el poco potencial del mercado interno producto de la ley de alcoholes. En segundo lugar, la fuerte competencia presente en el mercado externo, en donde la producción estaba subvencionada en gran parte de los países europeos. Finalmente, hay que tomar en consideración el clima de incertidumbre generado por las expropiaciones, que se agravó con la llegada de Salvador Allende al gobierno.

De hecho, ciertos comportamientos que hemos visto en el capítulo anterior se acentuaron durante este periodo. Por ejemplo, para 1969 sólo el 33% del vino comercializado por aquellas empresas que habían pasado a sociedad anónima (Empresas Vinícolas Integradas) provenía de su propia producción, mientras que el 67% restante se trataba de vino comprado a productores de menor tamaño y al sector reformado, mediante los CERA (Gilbert, 2014:172). De hecho, la importancia de las cooperativas en la producción vinícola nacional fue creciendo conforme avanzaba la Reforma Agraria, llegando a representar el 20% para 1973. A la inversa, gran parte de la producción de pequeños y medianos propietarios en general dependía de las grandes viñas para ser comercializada. Las cifras lo corroboran: solo un 33% de la producción era comercializada por los mismos propietarios, mientras que un 67% dependía de terceros. Este hecho diferenciaba a los grandes empresarios vitivinícolas de la clase terrateniente tradicional, ya que el poder de dichos empresarios ya no se basaba en la propiedad de la tierra, sino en el capital.

3. Dictadura, contrarreforma y neo liberalización.

El golpe de Estado de 1973 fue un súbito freno al proceso de Reforma Agraria y, por tanto, a las transformaciones llevadas a cabo durante los últimos ocho años. La Junta Militar dio pie a un periodo de *regularización* para el agro chileno, que actualmente se conoce como Contrarreforma. Para las autoridades de la época, esta necesidad provenía de los estragos que la Reforma Agraria habría causado en el campo chileno, tanto en términos sociales como de productividad.

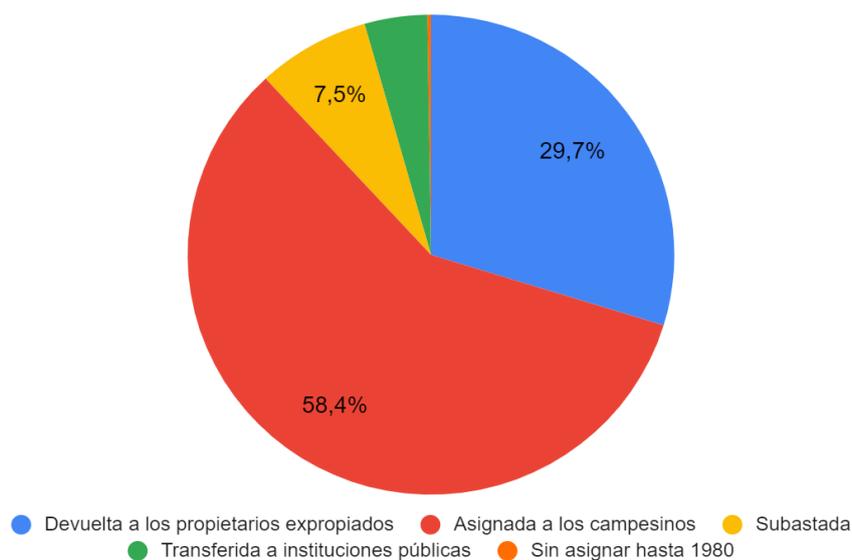
Según lo expuesto por la CORFO, cuando asumió la dictadura, gran parte de las tierras expropiadas se hallaban en manos del Estado, sin asignar y totalmente improductivas (CORFO, 1980:sp). Así, de las 895.752 HRB expropiadas en los ocho años de Reforma Agraria, 870.555 aún permanecían en manos de la CORA, es decir, cerca de un 97%.

Según la misma institución, producto de este desastroso escenario se habría generado una dependencia aún mayor hacia la importación de productos agropecuarios, muy al contrario de los objetivos que la propia reforma se planteaba en su comienzo. Esto también se habría hecho evidente en el déficit comercial anteriormente expuesto en la Tabla 1, el cual, si bien se arrastraba desde antes de la Reforma, se acentuó a partir de 1971, y se mantendría hasta 1977.

Por tanto, la tarea más urgente del proceso de normalización fue dismantelar el aparataje construido por el Estado en el agro chileno y entregar las tierras productivas al sector privado. Sin embargo, pese a lo que se podría esperar, los objetivos perseguidos durante este periodo —-que la historiografía ha denominado inapropiadamente como contrarreforma— no apuntaron a la restauración de la vieja estructura hacendal. Por el contrario, se trató de un proceso de privatización en donde, conforme se disolvía el sector reformado y las empresas públicas eran rematadas, gran parte de sus tierras fueron asignadas a lo que la dictadura denominó Unidades Agrícolas Familiares o bien fueron compradas por nuevos agricultores.

Respecto a los ex-propietarios, si bien para 1979 se habían devuelto dos terceras partes de las haciendas expropiadas, en casi el 60% de los casos esto correspondió a solo una parte de la extensión original (Kay, 1980:155). De esta manera, el Gráfico 8 muestra que el porcentaje de la superficie restituida alcanzó a superar un 29,7%, mientras que el 58,4% acabó asignarse a quienes habían resultado beneficiados de la reforma, mediante el mecanismo descrito en el párrafo anterior.

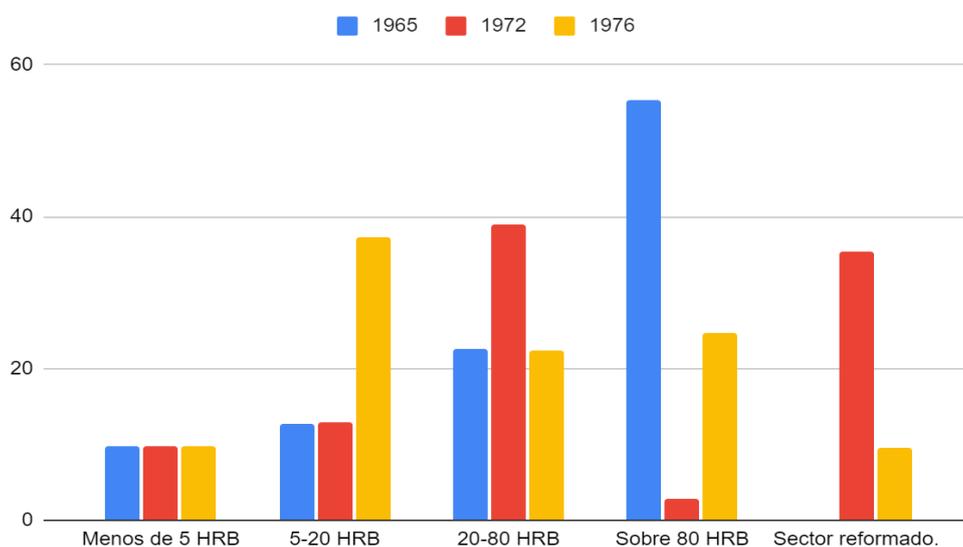
Gráfico 8. Destino de la superficie expropiada en manos de la CORA, en HRB (1973-1980).



Fuente: Bellisario (2007:19)

En definitiva, el proceso de privatización del agro nacional, más que derivar inmediatamente en una reconcentración de la tierra, consolidó una nueva capa de medianos propietarios, precisamente a partir de la asignación individual del sector reformado, tarea inconclusa durante el periodo anterior. Esta variación en la concentración y en los actores queda expuesta en el Gráfico 9, según el cual, en 1976, el sector reformado había derivado un 9,5% en favor de este tipo de propiedad. Así, aquellas propiedades mayores a 80 HRB recuperaron parte de su protagonismo, poseyendo un 24,7% de la tierra, pero no lograron restituir su hegemonía, dada la presencia de medianos propietarios, que alcanzaron a controlar el 37,2% de la superficie.

Gráfico 9. Distribución de la tierra según tamaño de la explotación. 1965-76 (%)



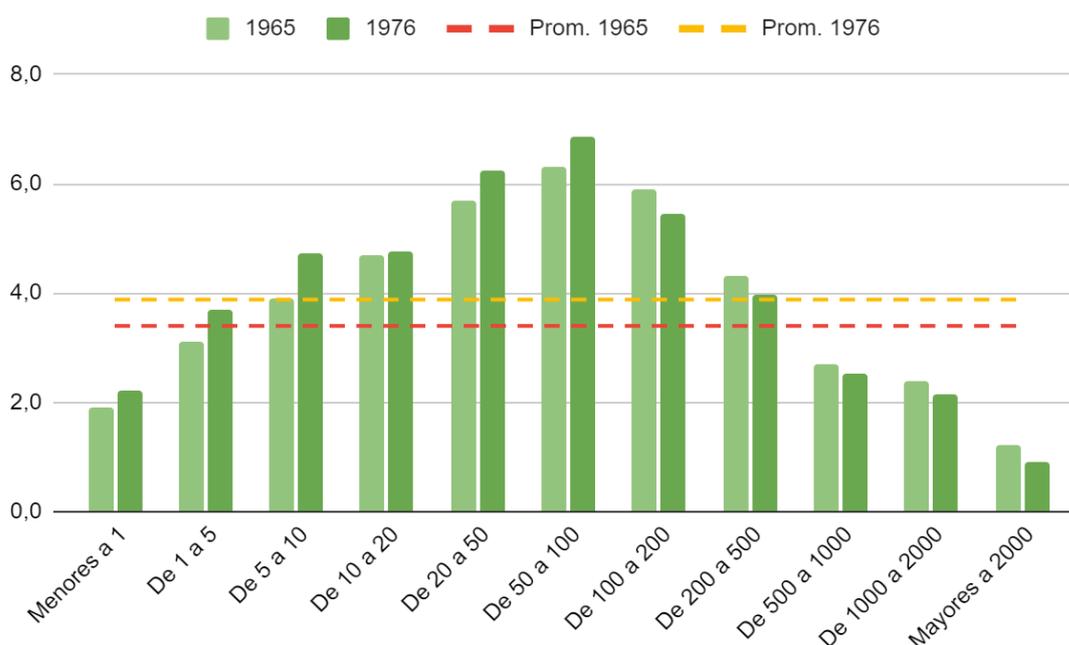
Fuente: Kay (2002:471)

a) *El estado del sector.*

En el capítulo destinado a cubrir la Reforma Agraria se constataron los importantes avances que tuvieron frutos en la diversificación de la producción agrícola nacional, principalmente a partir del sector frutícola. Estos avances se basaron en la propia redistribución de la tierra y en las políticas de fomento a la exportación que ya hemos visto. Pero, aunque el sector generó una respuesta positiva en un comienzo, la posterior crisis económica que atravesó el país entre 1982 y 1985 limitó su desarrollo, pues una parte importante de la producción vitícola descansaba en cooperativas y asentamientos que cayeron en crisis.

Por lo tanto, esta actividad no alcanzó una fuerza suficiente como para hablar de un cambio estructural en el uso del suelo. Si bien el Gráfico 10 muestra que en promedio para 1976 el porcentaje de participación de la uva era superior a los registros de 1965, se trataba de un avance de apenas 0,5 puntos porcentuales, por aún era un rubro muy pequeño. De hecho, en términos absolutos, la superficie cubierta por viñas y parronales siguió la tendencia experimentada por la agricultura en general durante los últimos años, reduciéndose en 5.561 hectáreas. Es decir, el sector experimentó un crecimiento en términos relativos, el cual se concentró en aquellas propiedades inferiores a 100 hectáreas, pero decreció en términos totales.

Gráfico 10. Porcentaje de superficie sembrada dedicada a viñas y parronales según tamaño de la explotación, (1965-1976).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IV y V Censo Nacional Agropecuario.

b) *Fuerzas de mercado.*

Fueron las políticas de liberalización impulsadas durante la Dictadura las que reorganizaron los patrones de producción en la agricultura chilena, a la vez que cristalizaron la nueva

estructura social en este rubro específico del agro chileno. La rebaja de tarifas arancelarias y la fijación de un dólar barato a fines de la década de 1970 encareció las exportaciones y generó una avalancha de importaciones, dejando nuevamente en evidencia la falta de competitividad de productos nacionales como el trigo, cuya caída en los precios entre 1977 y 1980 lo llevó incluso a generar rentabilidades negativas (Furche et al, 1987:44). Mientras los productores nacionales no podían soportar semejantes caídas, la competencia extranjera muchas veces era subsidiada desde sus países de origen (Sáez & Larraín, 1989:38). Esta lógica de mercado generó presiones para que los productores chilenos transitaran de forma definitiva hacia cultivos no-tradicionales, donde el país pudiese competir ventajosamente en los mercados externos (Sáez & Larraín, 1989:38). Al igual que en las décadas anteriores, el sector frutícola fue privilegiado, ya que tenía mayores ventajas comparativas.

Por otra parte, si bien las rebajas arancelarias perjudicaron a la agricultura tradicional, también disminuyeron los costos de insumos necesarios para la modernización del agro (Sáez & Larraín, 1989:38). La Tabla 4 muestra un ejemplo de la dinámica adoptada por los precios agrícolas y de insumos para la producción, a través de dos casos opuestos: el trigo y la uva. Aquí se aprecia que, aunque la fijación cambiaria de 1979 encareció ambos productos entre 1980 y 1985 (Korovkin, 1992:238), fue acompañada de un descenso importante en el precio de los insumos de la uva entre 1978 y 1982. Por otro lado, aunque la devaluación de 1982 y el alza de aranceles encarecieron los precios de ambas exportaciones, el encarecimiento en insumos de la uva fue menor hasta 1984.

Tabla 4.

Año	Precios agrícolas reales		Precios de insumos	
	Trigo	Uvas	Trigo	Uvas
1977	100	100	100	100
1978	93	116	102	100
1979	86	98	106	85
1980	79	87	104	77
1981	86	92	105	71
1982	88	116	83	69
1983	102	110	128	97
1984	107	134	136	95
1985	121	145	146	123

Fuente: Korovkin (1992:238)

El potencial de la uva no era casualidad. En su informe de 1980, la CORFO (1980:sp) hizo un balance sobre el mercado internacional y las potencialidades de la agricultura chilena. Si bien Chile comerciaba con países de diversas latitudes, los países del hemisferio norte representaban el mercado más atractivo, gracias a que la demanda que proviene se daba en su temporada no productiva. Pese a que las demandas principales, según se señala, correspondían a manzanas, peras y uvas, el principal mercado -Estados Unidos- era en gran parte autosuficiente de los dos primeros productos. Pero no era el caso de la uva, por lo que era un mercado poco explotado.

Chile no era el único productor de uva del mundo, ni Estados Unidos el único consumidor. La Tabla 5 da una muestra de lo que eran los principales mercados hacia los que se exportaba la producción frutícola del hemisferio sur para 1975. Los principales proveedores eran Argentina, Sudáfrica y Australia. Pero, aunque Chile se hallaba en clara desventaja respecto al mercado europeo frente a los dos primeros, debido a la mayor distancia y costes de flete, la situación era favorable frente al mercado norteamericano. Mientras que Australia y Sudáfrica quedaban en desventaja producto de la mayor distancia, Argentina, si bien se encontraba a la misma distancia de Norteamérica que Chile, debido a su extensión contaba con un contratiempo que Chile, gracias a su geografía, no tenía: mayores costos de transporte desde las plantaciones del interior hasta el puerto. De esta manera, las exportaciones de uva chilena contaban con un favoritismo casi exclusivo en el mercado estadounidense. Sin ir más lejos, solo en el periodo 1982-83 Estados Unidos compró el 67,1% de las exportaciones de uva chilena (Barriga, 1989:21).

Tabla 5. Distribución (%) de las exportaciones del hemisferio sur (1975).

País de destino.	Manzanas	Peras	Uvas
Estados Unidos	2	7	24
Alemania Federal	20	11	20
Holanda	12	7	
Reino Unido	17	12	14
Japón	-	-	
Brasil	33	34	8
Venezuela	2	5	3
Otros	14	24	31
Total	100	100	100

Fuente: CORFO (1980)

La apertura a los flujos del mercado permitió a Chile convertirse en un proveedor de uva fuera de temporada para los mercados del hemisferio norte. Según Sáez (1986:13), el boom frutícola que el agro nacional experimentaría desde principios de la década de 1980 se explicó por la coincidencia temporal entre las modificaciones ocurridas en la tenencia de tierras y la gran oferta de crédito proveniente de los excedentes petroleros a nivel mundial. De esta manera, se desató una explotación empresarial de la tierra, que impulsó el predominio de empresas medianas, de alta densidad de capital (Sáez, 1986:13).

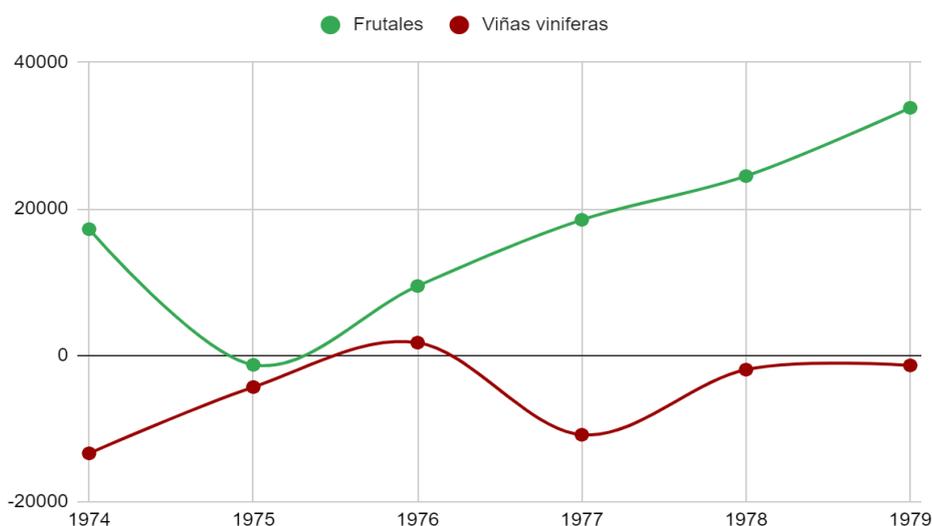
En lo que respecta al desempeño del sector vitivinícola, pese a que la ley de alcoholes—una de sus mayores limitantes, como hemos visto en los capítulos anteriores— fue derogada el año 1974, esto generó una sobreproducción de vino, que llevó a una dramática caída en los precios a finales de la década de 1979, cuestión que se acentuó con la Crisis de la Deuda el año 1982.

Una parte importante de esta sobreoferta tuvo que ver con la incapacidad de expandir las exportaciones, las cuales se vieron encarecidas por la fijación del dólar en 1979, y con las limitaciones propias del mercado interno. Pese a que el consumo interno venía siendo un problema de hace décadas pasadas, el desinterés de los productores vinícolas por orientarse hacia el mercado externo tuvo que ver con la sobreproducción global, el descenso en el

consumo internacional y las regalías recibidas por los productores extranjeros en su país de origen (Del Pozo, 1998:261), a lo que habría que agregar el encarecimiento de precios de productos exportados debido a la fijación cambiaria en 1979 y que ya pudo apreciarse en la Tabla 4. Dicha percepción no cambió tras la Crisis de la Deuda, pues en 1986 el esfuerzo de abrirse un espacio en los mercados internacionales requirió un proceso de adaptación y cambio tecnológico, lo que a Chile le tomó varios años desde fines de la década de 1980.

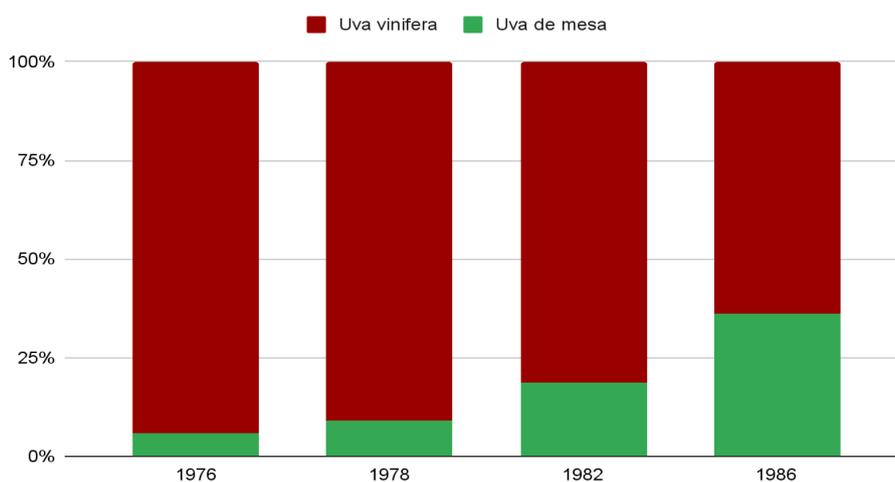
Este escenario derivó en una pérdida de la importancia relativa del sector vinícola respecto al sector frutícola en general y, por lo tanto, del peso de la producción vitícola con relación a la uva de mesa. Dicha tendencia se acentuó conforme se desarrollaba el boom exportador de este sector. Es lo que puede observarse en la comparación entre inversión y superficie dedicada a cada actividad, tal y como se expone en los Gráficos 11 y 12.

Gráfico 11. Evolución de la inversión neta privada según rubro.



Fuente: Muchnik (1982:362)

Gráfico 12. Superficie dedicada al cultivo de uva de mesa y vinífera, 1976-1986.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ODEPA (1989) y Del Pozo (1998)

Como es de esperar en un caso como este, los flujos de inversión fueron atraídos por el potencial demostrado por el sector frutícola, a la vez que huían de las viñas viníferas, las cuales presentaron números negativos, a excepción del año 1976. Situación similar tuvo lugar entre los productores, quienes fueron desplazando su superficie destinada a vides para vinificación, en favor de aumentar las hectáreas para el cultivo de uva de mesa. De esta manera, las viñas viníferas fueron perdiendo su predominio relativo respecto a la uva de mesa, que pasó de ocupar un 8% de la superficie en 1965 a reducir cada vez más la brecha, ocupando 38 mil hectáreas en 1986.

c) Los productores.

Pese a que se ha mencionado que las empresas medianas gozaban de un protagonismo en el sector vitivinícola, el giro exportador de la agricultura chilena trajo, a su vez, consecuencias catastróficas para aquellos productores que no pudieron adaptarse al vertiginoso ritmo en que cambiaron los patrones de producción. De tal modo, gran parte de estos productores, que correspondían a pequeñas y medianas unidades familiares, quedaron marginadas de este proceso de empresarialización.

Y es que a diferencia de los cultivos anuales que por décadas se habían desarrollado en el campo chileno, los cultivos permanentes en general demandaban un volumen de inversión mayor, a cuyo riesgo las economías familiares de subsistencia no se podían exponer, ni tampoco se permitía, pues, se trataban de cultivos que podían demorarse entre tres a cinco años en dar su primera cosecha y, por lo tanto, en reportar algún ingreso.

En el caso de la uva esta presión se hizo particularmente presente, pues según las cifras presentes en la Tabla 6, se trataba de la inversión más cara de llevar a cabo, casi duplicando a otras especies, como el almendro.

Tabla 6.

Costos de implantación y operación de algunas especies (Desde plantación a año de primera cosecha)	
Especie	Costo por hectárea (en dólares)
Paltos	2.747
Naranjos	3.413
Cerezos dulces	3.563
Duraznos y nectarines	3.614
Manzanos	3.720
Almendros	3.739
Nogales	4.124
Limoneros	4.541
Ciruelos	5.145
Perales	5.535
Uva de mesa	7.344

Fuente: (CEPAL, 1986:55)

La necesidad de financiamiento no se limitaba solamente a las plantaciones, sino que se extendía a la necesidad de conseguir maquinaria necesaria para su explotación. Esto debido a que, recordemos, la ley de Reforma Agraria no contempló la expropiación de esta, sino solamente de las tierras. Si bien durante este periodo los asentamientos habían sido apoyados financieramente por la CORA mediante anticipos, la disolución de este organismo y la privatización del sector reformado, concentraron el apoyo a pequeños propietarios y cooperativas en el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) y la CORFO.

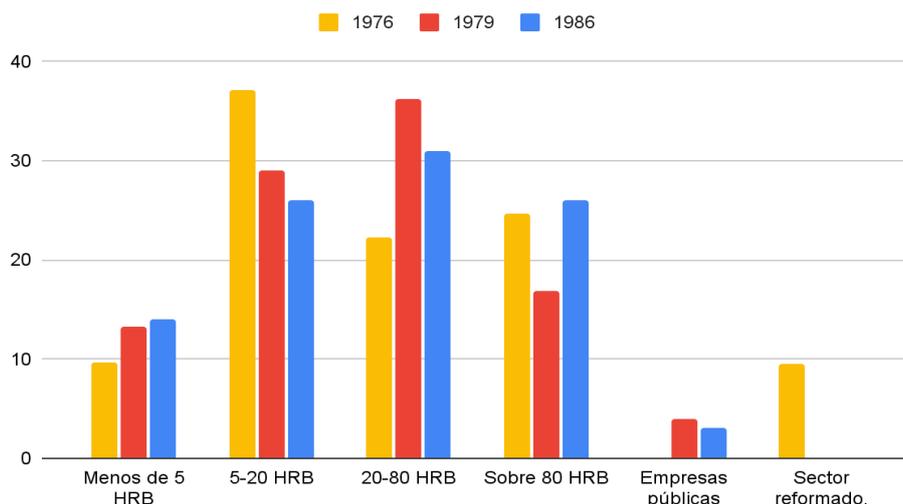
Pero el acceso al crédito a través del INDAP se limitaba a aquellos campesinos que la institución consideraba viables, dejando a la gran mayoría de campesinos pobres sin opción de mejorar sus explotaciones (Korovkin, 1992:240). Asimismo, la obligación de pagar tasas de interés y de hipotecar tierras a modo de garantía, disuadió a muchos campesinos de acudir a ellos.

Pese a lo último, a partir de 1978 se estableció como requisito para la asignación de tierras el pago de aquellos anticipos que habían sido concedidos, que debían ser deducidos de las ganancias obtenidas por los asentados. Esto forzó a muchos asentados a endeudarse para aferrarse a la posibilidad de conservar sus tierras. Quienes no pudieron hacerlo, acabaron quedando fuera del proceso de asignación, siendo las tierras rematadas (Bellisario, 2007:21). Producto de esto es que para 1978 se observó un leve crecimiento de los préstamos concedidos por aquella institución.

Incluso entre quienes alcanzaron a recibir títulos de propiedad, el retiro del apoyo hacia los pequeños y medianos productores planteó dificultades insorteables para la gran mayoría. Ante la imposibilidad de reorientar su producción hacia el sector frutícola -debido a la falta de créditos e ingresos-, y enfrentados a la inminente quiebra de sus explotaciones, un número importante de estos nuevos propietarios acabó por perder parte o la totalidad de sus tierras. En la industria vinícola, si bien las cooperativas contaban con apoyos por parte de la CORFO, estos también acabaron de ser retirados a mediados de 1980, lo cual constituyó un factor crítico para su colapso (Del Pozo, 1998:382).

Todos estos elementos habrían creado condiciones para un mercado de tierras muy dinámico, que fue aprovechado, precisamente, por aquellos productores y empresas que fueron más favorecidos durante este ciclo exportador, y redundó en un proceso de reconcentración de la tierra. En el Gráfico 13 se puede observar un alza de 10 puntos en el porcentaje de tierra ocupado por las propiedades superiores a 80 HRB entre 1979 y 1986, mientras que las propiedades entre 5 y 20 HRB, disminuyeron su participación.

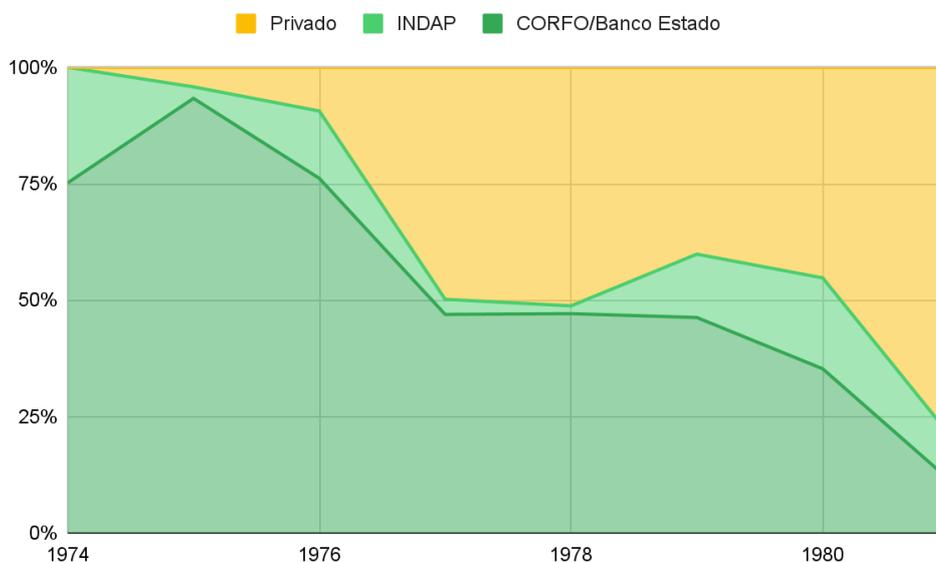
Gráfico 13. Distribución de la tierra según tamaño de la explotación. 1976-86 (%)



Fuente: Kay (2002:471)

A su vez, según la CEPAL (1986:55) la necesidad de mayores volúmenes de inversión durante este proceso fue una gran oportunidad para la penetración del capital financiero en el agro chileno. El retiro del sector público representó una oportunidad para que la banca privada se beneficiase de esta coyuntura, y se instalase como un actor preponderante para el rubro, tal como se evidencia en el Gráfico 14. Como puede apreciarse, a principios de la década de 1980, el 78,4% de estos créditos eran otorgados por bancos comerciales y de fomento, seguidos muy de lejos por el Banco Estado, con un 11,7% (CEPAL 1986:72).

Gráfico 14. Procedencia del crédito empleado por productores frutícolas.



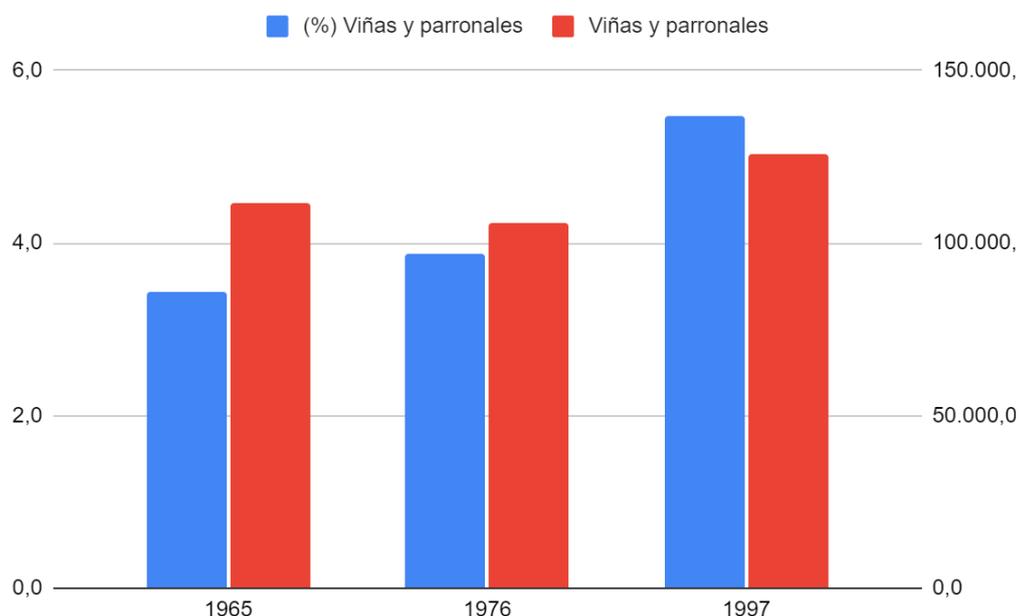
Fuente: Elaboración propia a partir de Korovlin (1992:239)

4. Retorno a la democracia y equidad fallida

a) Saldos y consecuencias del boom frutícola.

La recuperación de la democracia en 1989 abrió un proceso en nuestra Historia Económica que autores como Kay (2002), bautizan como *neoliberalismo estructural*, *neoliberalismo con rostro humano*, o de *continuidad con cambios*. En efecto, a pesar de un cambio en el régimen político, gran parte de las transformaciones estructurales llevadas a cabo por la Dictadura no fueron sólo conservadas, sino también profundizadas. Visto así, la búsqueda de un reordenamiento en el patrón de producción agrario fue un esfuerzo compartido por los gobiernos que se sucedieron desde 1965, aun cuando se trató de gobiernos ideológicamente muy disímiles. Parte de esto se evidencia a través del sostenido crecimiento de la superficie plantada con vides y, más aún, en la predominancia adquirida por esta respecto a la superficie sembrada nacional a lo largo de estos treinta y dos años.

Gráfico 15. Evolución de la superficie dedicada a viñas y parrones, 1965-1997. En hectáreas y porcentajes respecto a la superficie sembrada.

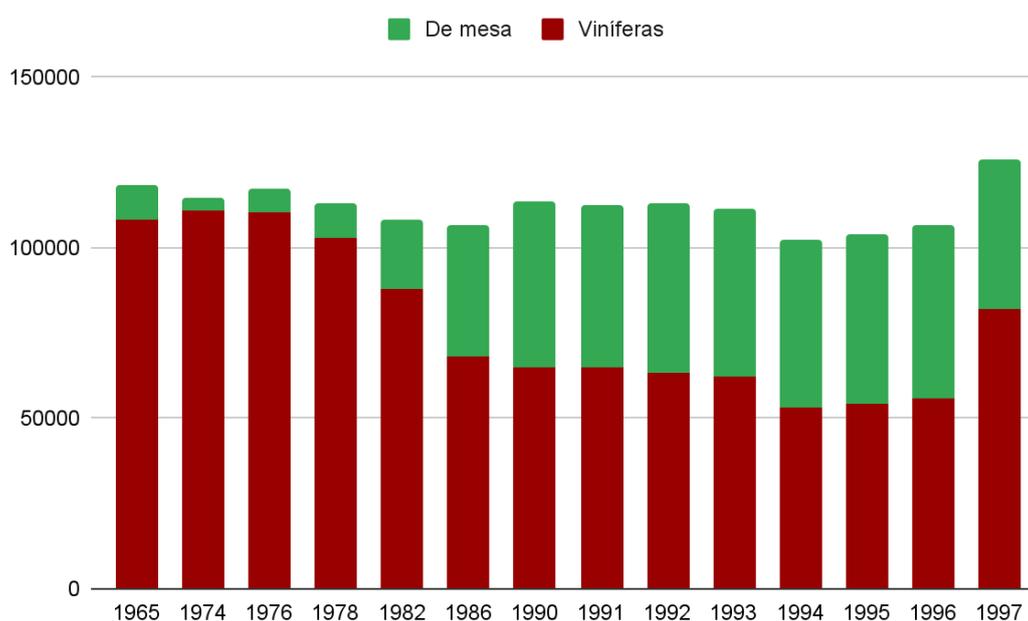


Elaboración propia a partir de datos del Censo Agropecuario.

Si bien el Gráfico 15 corrobora dicho incremento, este fue de solamente 2,1 puntos porcentuales en términos de superficie relativa y de 14.123,7 hectáreas entre 1965 y 1997. Esto podría llegar a ser interpretado como una variación menor y no de un síntoma de un cambio estructural. Sin embargo, hay que considerar dos elementos. Por un lado, como hemos señalado en el capítulo anterior, el boom frutícola coincidió con una larga crisis arrastrada por la industria vinícola, la cual hizo a muchos productores a desinvertir en dicho rubro para sumarse a la ola agroexportadora de la cual la uva de mesa formaba parte. Este estancamiento del vino chileno no comenzó a ser superado sino hasta mediados de la década de 1990.

Mientras tanto, el incremento de la superficie dedicada a la uva de mesa fue innegable, manteniendo la trayectoria demostrada durante la década anterior. Según los datos mostrados en el Gráfico 16, entre 1974 y 1996, esta aumentó más de diez veces, pasando de abarcar 4.079 hectáreas a 50.435. Por tanto, esta falta de variación y dinamismo en la superficie vitícola en general se trata de un espejismo causado por el deterioro de las plantaciones viníferas en particular –el cual precisamente acaba conforme el vino chileno comienza, lentamente, a ganar cuotas en el mercado mundial–, pero en ningún caso podemos hablar de un sector que se mantuvo inerte.

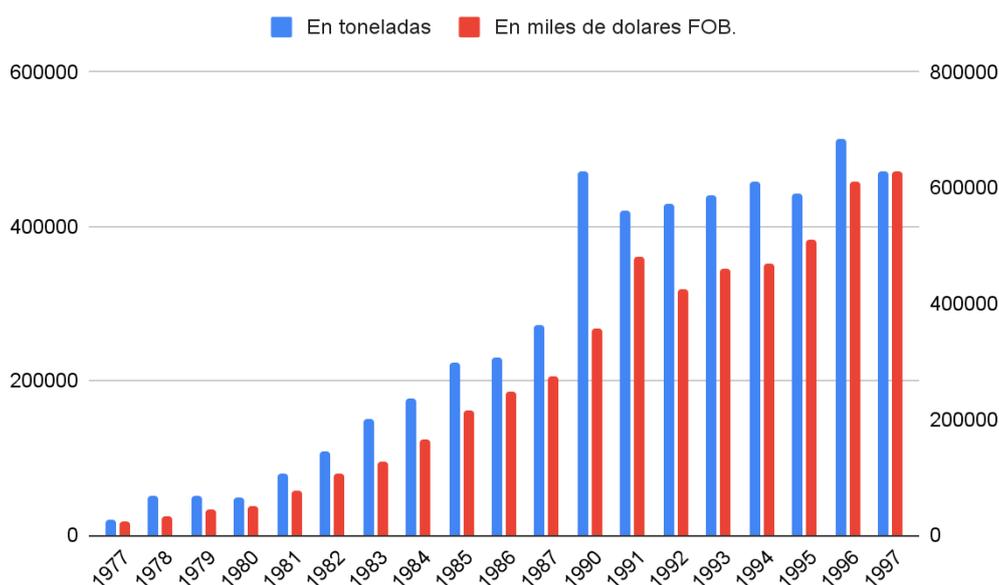
Gráfico 16. Superficie de viñas y parrones dedicada a uva de mesa y vinífera.



Fuente: Elaboración propia a partir de IV Censo Agropecuario, ODEPA (2023), Del Pozo (1998) y ODEPA (1989)

Por otro lado, lo que no se expresa en términos de superficie, lo hace en términos de producción. Y es que las tasas de crecimiento en el comercio de la uva de mesa fueron aún mayores. Entre 1977 y 1997, las toneladas exportadas crecieron a un promedio del 24,6% anual, acumulando un incremento total de 424,7% durante estos veinte años. Un caso similar ocurre cuando lo traducimos en términos de valor exportado, con un promedio anual del 20,6% y un crecimiento total del 371,4%. Por tanto, los datos respaldan la tesis de un impacto a largo plazo, en donde las transformaciones estructurales llevadas a cabo durante las décadas anteriores permitieron el aprovechamiento de las oportunidades en el mercado externo y un desarrollo sostenido del rubro en términos de superficie, producción y comercio.

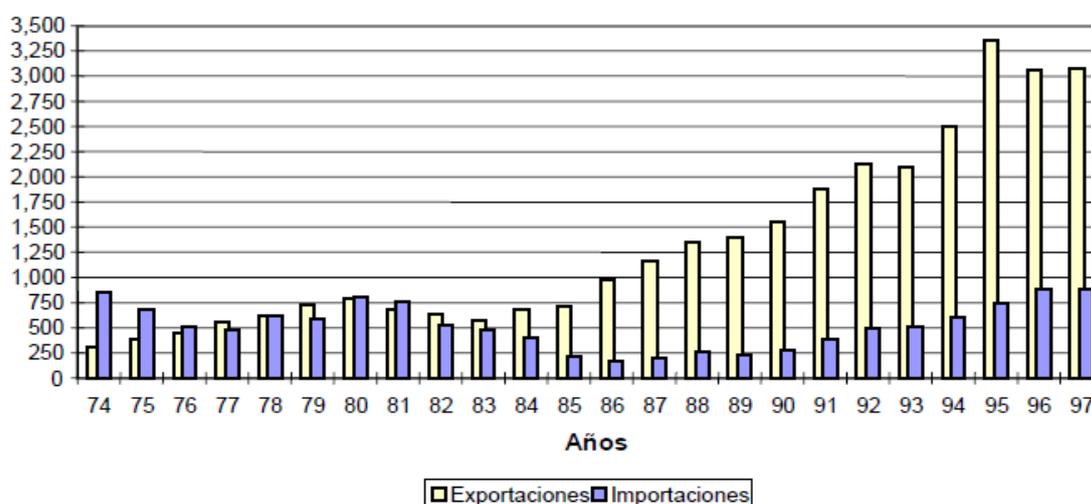
Gráfico 17. Exportaciones de uva, 1977-1997



Fuente: ODEPA (1989), ODEPA (1998) y ODEPA (2001).

Esta tendencia ascendente en las exportaciones de uva obedeció a varios factores. El despegue de las exportaciones vitícolas contribuyó a la superación del déficit que el sector agrícola arrastraba de la Reforma Agraria. De tal modo, para la asunción del primer gobierno democrático en 1990, la balanza comercial del sector ya reportaba un superávit de aproximadamente 1.600 millones de dólares, algo inédito en nuestra Historia Económica y que, coincide con lo que se propuso al inicio de este informe: las transformaciones operadas desde 1965 convirtieron un sector productivo deficitario que distraía divisas en otro capaz de generarlas y beneficiar el conjunto de la economía, como puede observarse en el Gráfico 18.

Gráfico 18. Balanza comercial del sector agrícola, 1974-1997. (Miles de \$USD 1980).



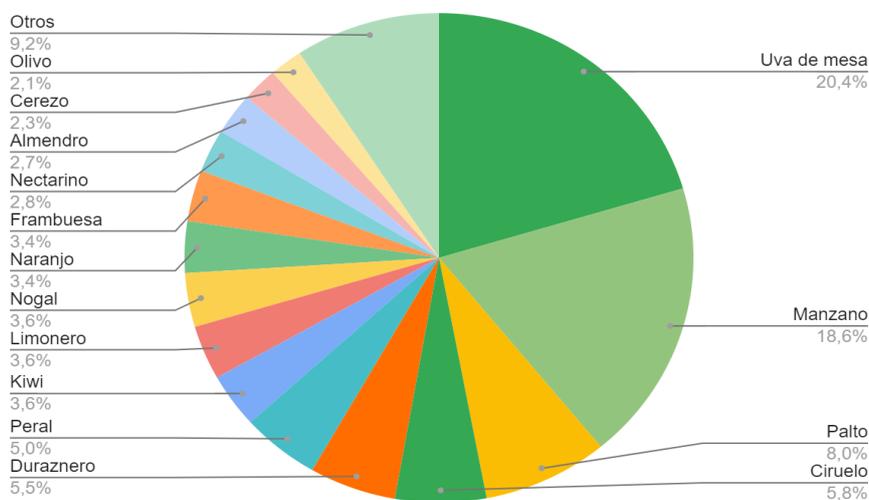
Fuente: Portilla (2000:68)

Ahora bien, corresponde hacer una aclaración. Nuestra intención no es atribuir la positiva evolución de la balanza comercial del sector agrícola únicamente a la actividad vitícola. Sin ir más lejos, Portilla (2000) señala que, para 1997, un 37% del comercio exterior agrícola recaía en el sector forestal, mientras que el conjunto del sector frutícola representaba un 30%. Así mismo, los datos expuestos por Barton & Murray (2009) indican que, dentro de este último sector, la actividad vitícola representaba cerca de un tercio de las exportaciones para el mismo año. ¿Esto sugiere que se puede sobredimensionar el papel jugado por este cultivo?

Ante esto, planteamos dos respuestas. En primer lugar, si bien es cierto que el rubro forestal supera al frutícola en términos de valor, se trata de una actividad que, durante dicho periodo, perdió predominancia frente a esta última, pasando de representar el 66% de las exportaciones del sector en 1974, al 37% para 1997. Por tanto, no podemos hablar de una actividad que se vea particularmente fortalecida durante este ciclo. En cambio, según los datos del mismo autor (Portilla, 2000), a lo largo del mismo periodo, la fruticultura pasó de representar el 11% al 30% que ya hemos señalado, lo cual la posicionó como el caso más exitoso de este giro de la agricultura hacia los cultivos no tradicionales y el principal motor en la superación de su déficit.

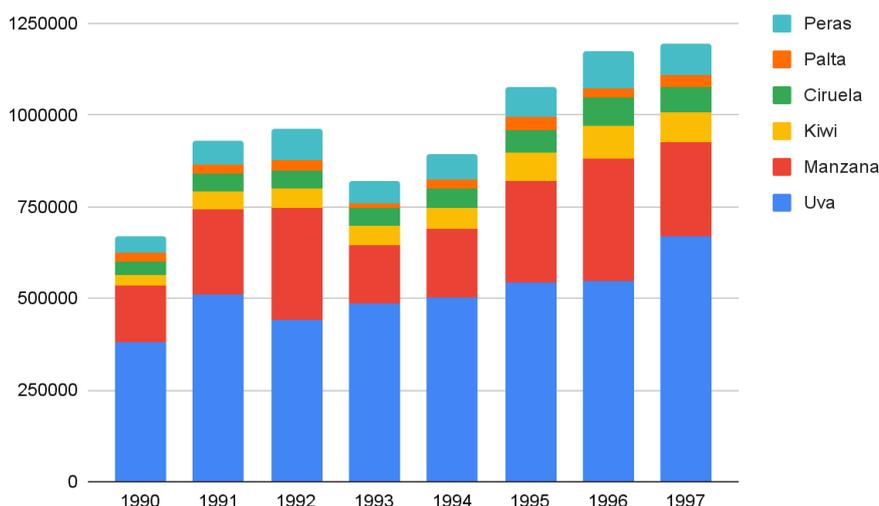
En segundo lugar, así como no se explica el despegue económico del sector agrícola sin el pujante crecimiento de la fruticultura, tampoco se explica el despegue de esta última sin el desarrollo del subsector vitícola, el cual fue su máximo exponente. Ejemplo de ello fue el predominio de éste en el total de la superficie frutícola, en el que la uva representó un 20,4%, seguido solamente por la manzana con un 18,6%, según muestra el Gráfico 19. Sin embargo, en términos comerciales su predominancia fue aún más notoria, pues, el Gráfico 20 muestra que, en comparación con los productos frutícolas más importantes para la exportación, la uva representó alrededor del 50% de su valor conjunto, mientras que la manzana quedó rezagada a un aproximado 25% de participación.

Gráfico 19. Distribución de la superficie frutícola nacional.



Fuente: ODEPA (1999).

Gráfico 20. Participación de las principales frutas, según valor exportado en US\$ FOB.

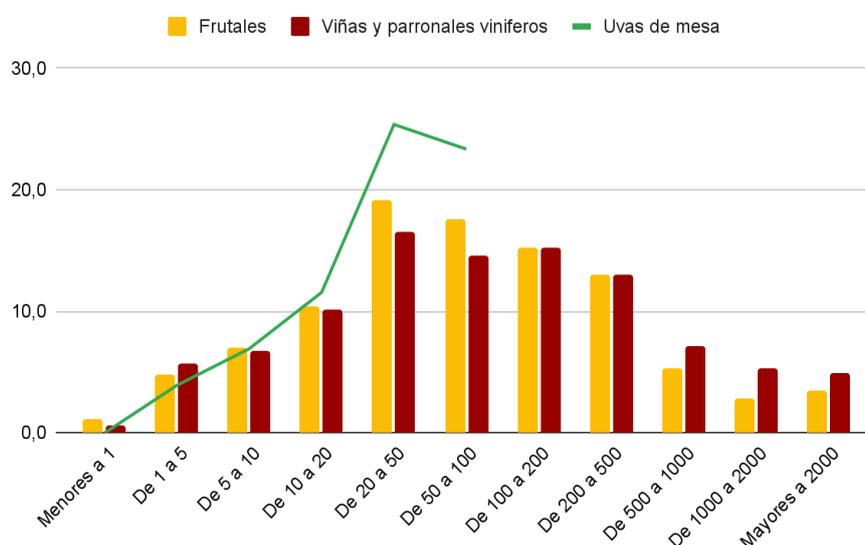


Fuente: ODEPA (2001)

b) Nuevas relaciones.

El auge del rubro vitícola se sostuvo en gran parte gracias a la producción proveniente de empresas frutícolas medianas y a parte de las economías campesinas que conservaron sus tierras. Para 1997 el 71,2% de la superficie destinada a este cultivo se hallaba en explotaciones menores a 100 hectáreas. Sin embargo, no fueron estos quienes más se beneficiaron del proceso. Pese a que los datos del Gráfico 21 muestran que los grandes propietarios tenían una cuota de participación minoritaria en el cultivo de frutales en general, las nuevas lógicas de producción y comercialización hicieron emerger nuevos actores que fueron invisibles para las estadísticas de la concentración de la tierra.

Gráfico 21. Distribución de plantaciones frutales, uva de mesa, y viñas y parronales viníferos, según tamaño de la propiedad.



Fuente: Elaboración propia a partir del VI Censo Nacional Agropecuario y ODEPA (1999)

Y es que una parte importante de los pequeños productores pudieron sobrevivir gracias a la irrupción de empresas exportadoras, que se introdujeron en el agro nacional al calor del boom frutícola y debido a que esta actividad ostentaba altas tasas de rentabilidad, que atrajeron a numerosos inversionistas extranjeros y nacionales. Sin embargo, en un esfuerzo por minimizar riesgos, se trató de una inversión indirecta, a través de créditos a los productores.

Fue precisamente gracias a dichos créditos que estos se pudieron desarrollar, aunque a costo de establecer una relación de absoluta dependencia con sus acreedores. Este procedimiento que Barton & Murray (2009:13) denominan *contrato, crédito, consignación* consistía en lo siguiente:

“El crédito se ofrece al productor a un tipo de interés real, actualmente de entre el 8 y el 12 por ciento. Este anticipo normalmente está destinado a cubrir todos los costos de producción más una proporción del costo de vida. Luego se espera que el productor siga un calendario estricto para la aplicación de insumos durante toda la temporada. En muchos casos estos insumos sólo pueden ser suministrados por la empresa. La empresa envía un agrónomo para supervisar esta operación. Una vez cosechado, el producto será entregado por el productor a una planta empacadora en la fecha que la empresa exija. La fruta debe ajustarse a las normas establecidas en el contrato o no será aceptada.” (Murray, 1997:49)

La *agricultura por contrato* –término que la mayoría de los autores emplea para referirse a este tipo de relación– representó un riesgo mínimo para el inversor, y uno tremendo para el productor, cuya subsistencia dependió enteramente de satisfacer los requerimientos del primero. Cuando esto no ocurría, se establecía que el productor endeudado debía entregar sus futuras cosechas hasta que dicho monto fuese saldado.

La mayor parte de empresas de este tipo operaban con uva de mesa, siendo David del Curto, Standard Co., Unifrutti y UTC –de propietarios chilenos, estadounidenses e italianos respectivamente– las que mayores volúmenes exportaban (Lizana 1995:61). Estas se hicieron con el monopolio de la comercialización tan rápido como se expandió el sector. Ya para 1987, 16 de estas empresas controlaban el 80% de las exportaciones frutícolas nacionales (Furche et al, 1987:53), una condición que no cambió durante la década de 1990.

En el caso de la uva, según Kay (2002:487) las condiciones impuestas por la agricultura por contrato llevaron a una proletarización del campesinado pobre, ya que este fue perdiendo sus propiedades. Según los datos proporcionados por el autor, mientras que en 1987 los campesinos contaban con el 21,5% de la superficie sembrada con árboles frutales, para 1993 esta cifra cayó a un 15,2% (Kay, 2002:481).

Como respuesta a este problema y a la necesidad de modernizar el conjunto de la agricultura, los gobiernos de la Concertación impulsaron una política de *reconversión*, que buscó aumentar la competitividad de la agricultura familiar. Sin embargo, los alcances de dicha política se limitaron para aquellos productores cuyos ingresos provenían principalmente del agro, al

exigirse que su producción representase un sueldo mínimo. Esto, aunque parezca esencial, era algo que estaba fuera del alcance de muchos campesinos, cuyo paupérrimo rendimiento les forzaba a recurrir a otras fuentes de ingresos, vendiendo su fuerza de trabajo en explotaciones mayores como temporeros durante la época de cosecha. Así, de la descomposición de una efímera economía campesina surgida al calor de la Reforma Agraria, emergió un semi-proletariado rural.

Conclusiones.

El avance del sector vitícola en nuestro país está íntimamente ligado al propio avance del capitalismo en el agro nacional, con las consecuentes transformaciones en su estructura social, que implicó la descomposición o debilitamiento de algunas clases sociales y el surgimiento y consolidación de otras nuevas. Este proceso, como adelantamos desde un comienzo, fue impulsado por fuerzas sociales, políticas y económicas, que fueron adquiriendo distinto protagonismo según los vaivenes del proceso.

La Reforma Agraria, iniciada por el gobierno de Eduardo Frei Montalva y profundizada durante el periodo de Salvador Allende, fue el primer y más importante eslabón de este largo periodo de transición. Y es que esta contribuyó enormemente a dinamitar los cimientos de una estructura agraria granítica, en la que una clase terrateniente dominaba el agro chileno e impedía su modernización. Durante este proceso, también se develó que dicha reforma perseguía constituir una agricultura competitiva mediante un nuevo régimen de propiedad, que fuese liderado por productores capitalistas orientados a la exportación. De ahí que sea también durante este periodo que se vean los primeros esfuerzos por fortalecer sectores productivos con mayor potencial, como fue el caso de la fruticultura.

Pese a que la irrupción de la Dictadura puso fin al proceso de reforma, sus alcances lograron arraigar parcialmente y fueron suficientemente significativos. Si bien esta nueva etapa planteó cambios en la forma de llevar a cabo la reorganización del mundo rural, no cambió su objetivo central. Es decir, el interés por reestructurar el agro fue transversal a todos los sectores políticos, como la DC, la UP y la Dictadura. Y es que, pese a que la CORA, las empresas públicas vinculadas y el sector reformado fueron desmantelados o privatizados durante el proceso de contrarreforma, esto no se tradujo una recuperación de la estructura hacendal, sino que, por el contrario, consolidó una gran capa de propietarios medianos.

A su vez, la liberalización de la economía estableció incentivos y presiones sobre estos nuevos productores, quienes se desplazaron hacia cultivos de mayor potencial, lo que, dadas las limitaciones del mercado interno, quedaron representados por aquellos orientados a la exportación. Los principales mercados internacionales estaban en el hemisferio norte, lo que permitió que Chile se convirtiera en un gran proveedor de fruta fresca fuera de estación, siendo la uva su producto más demandado. Esto se corroboró con un crecimiento en la superficie plantada con ese fruto como en sus volúmenes de exportación.

Sin embargo, esta oportunidad pudo ser aprovechada solamente por aquellos productores que contaban con la posibilidad de acceder al capital necesario para invertir en dichas plantaciones. De tal modo, el boom frutícola también agudizó las diferencias entre campesinos pobres y productores ricos. Por otro lado, la quiebra de muchos pequeños propietarios que no pudieron seguir el ritmo de transformación del sector abrió un mercado de tierras significativo, que fue concentrándose en manos de las principales empresas agrícolas.

Por su parte, las elevadas rentabilidades de este sector también abrieron espacios para un nuevo actor: las empresas exportadoras. A diferencia de los propietarios, el área de acción de estas empresas no se hallaba de la producción directa de la fruta, sino en la inversión y comercialización de esta. Esto se logró a través del modelo de agricultura por contrato, por el cual estas empresas invertían en plantaciones de pequeños agricultores. Estos, al tener escasas oportunidades para mantenerse en el negocio, se veían forzados a endeudarse bajo las condiciones impuestas por dichas empresas. Este modelo de inversión indirecta permitió a estas corporaciones sacar jugosas rentabilidades y someter a las pequeñas explotaciones con muy poco riesgo.

La oleada de liberalizaciones, que halló continuidad con el proceso de retorno a la democracia tras 1989, convirtió a este rubro en un fiel reflejo de un actor emergente de este tipo de capitalismo. Mientras que el sector agrícola llegó a alcanzar beneficios exorbitantes gracias al predominio en el cultivo de la uva, la consecuente descomposición de la agricultura familiar a manos de los nuevos operadores capitalistas llevó al campesinado a un proceso de proletarización y semi-proletarización, debido a la necesidad de vender parcial o completamente su fuerza de trabajo, para complementar sus ingresos y subsistir, ante la insostenibilidad de sus explotaciones.

Por eso la actividad vitícola es una de las más ilustrativas del proceso de transición capitalista del campo chileno, pues se trata de un resultado como un catalizador de dichas transformaciones. Las particularidades del mercado de la uva le otorgaron ese protagonismo, mientras que las condiciones estructurales permitieron su desarrollo, hasta transformarse en una de las mayores exportaciones no-mineras de nuestro país y así reconfigurar nuevas relaciones sociales de producción.

En este proceso el rubro vitivinícola tuvo una trayectoria complementaria, pero muy diferente, con una estructura precedente distinta, como unas dinámicas y temporalidades propias en su desarrollo, de modo que durante la mayor parte del periodo de estudio no experimentó ni contribuyó con mayores cambios estructurales. Por ello, se le ha mencionado sólo marginalmente.

Referencias bibliográficas.

Fuentes primarias

- Instituto Nacional de Estadística. (1969). IV Censo nacional agropecuario: año agrícola 1964-1965. Santiago: INE.
- Instituto Nacional de Estadística. (1981). V Censo nacional agropecuario: año agrícola 1975-1976. Santiago: INE.
- Instituto Nacional de Estadística. (1997). VI Censo nacional agropecuario: año 1997. Santiago: INE.
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (1976) Chile: estadísticas agropecuarias 1965 - 1974. [en línea]. (Consultado: 25 noviembre 2023).
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (1989) Chile: estadísticas agropecuarias 1975 - 1987. [en línea]. (Consultado: 25 noviembre 2023).
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (1998) Evolución reciente del sector frutícola. (El caso de la uva y la manzana).
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (1999) Temporada Agrícola, N°14, Segundo semestre de 1999.
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (2001) Compendio Estadístico Silvoagropecuario, 1990-2000.
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (2023) Superficie y producción de vides para vinificación, de mesa y pisqueras [en línea]. (Consultado: 24 noviembre 2023).

Libros y artículos

- Barriga, Claudio (1989) La uva de mesa de exportación y sus mercados de destino. En *La Agroindustria de la uva de mesa: contribuciones recientes*. Publicaciones Misceláneas, N°27. Santiago: Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad de Chile.
- Barton, Jonathan & Murray, Warwick (2009) Grounding geographies of economic globalization: Globalized spaces in Chile's non-traditional export sector, 1980-2005. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 100: 81-100. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9663.2009.00503.x>
- Bellisario, Antonio (2007) The Chilean Agrarian Transformation: Agrarian Reform and Capitalist 'Partial' Counter-Agrarian Reform, 1964–1980 Part 1: Reformism, Socialism and Free-Market Neoliberalism. En *Journal of Agrarian Change*, Vol 7, N°1.
- Bellisario, Antonio (2013) El fin del antiguo régimen agrario chileno. En *Revista Mexicana de Sociología* 75, N°3. México: UNAM.
- Bengoa, José (1979) La evolución de la tenencia de la tierra y las clases sociales agrarias en Chile. *Investigación Económica*, vol. 38, N° 147.
- Caputo, Orlando & Galarce, Graciela (2021) La Unidad Popular: La economía en el gobierno de Allende, 1970-1973. En *Historia Económica de Chile desde la Independencia*. Ed. Llorca, Manuel & Miller, Rory. Santiago: RIL Editores
- CEPAL (1986) El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales.

- CORFO (1980) Primera etapa de modernización del Agro nacional.
- Del Pozo, José (1998) Historia del vino chileno. Santiago: Editorial Universitaria.
- Furche, Carlos; Martner, Gonzalo; Paeile, Vicente & Troncoso, Oscar (1987) El Complejo agroalimentario en Chile: evolución y subsistemas. Santiago: Grupo de Investigaciones Agrarias.
- Gilbert, Jorge (2014) Chile, país del vino. Historia de la industria vitivinícola, 1492-2014. Santiago de Chile: Editorial Universitaria
- Gligo, Nicolo (2021) Reforma Agraria chilena: causas, fases y balance. Santiago: Serie Ciencia Ambiental N°2, Facultad de Ciencias Agronómicas, Universidad de Chile.
- Guardia, Alexis (1979) Clases sociales y subdesarrollo capitalista en Chile. En *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 41, N° 2.
- Kay, Cristobal (1977) Tipos de reforma agraria y sus contradicciones: el caso de Chile. En *Revista Mexicana de Sociología*, Vol 39, N°3.
- Kay, Cristobal (1980) Política Económica, Alianza de Clases y Cambios Agrarios en Chile. *Revista Economía*, Vol III, N°5
- Kay, Cristobal (2002) Chile's Neoliberal Agrarian Transformation and the Peasantry. *Journal of Agrarian Change*, Vol 2, N°4.
- Korovkin, Tanya (1992) Peasants, grapes and corporations: The growth of contract farming in a Chilean community. En *Journal of Peasants Studies* 19:2, 228-254.
- Lizana, Antonio (1995) Manejo de uva de mesa para exportación. En *Publicaciones misceláneas agrícolas N°43*
- Molina, Sergio (1972) El proceso de cambio en Chile. Santiago: Editorial Universitaria.
- Muchnik de Rubinstein, Eugenia (1982) Evolución del sector agrícola chileno: 1974-1980. En *Ciencia e Investigación Agraria*, Vol. 9, N°3.
- Murray, Warwick (1997) Competitive Global Fruit Export Markets: Marketing Intermediaries and Impacts on Small-Scale Growers in Chile. En *Bulletin of Latin American Research*, 1997, Vol. 16, N° 1.
- Portilla, Belfor (2000) La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas. Santiago de Chile: CEPAL Serie documento productivo.
- Roble-Ortiz, Claudio (2021) Agricultura: cambio estructural y desempeño económico, c.1850 al presente. En *Historia Económica de Chile desde la Independencia*. Ed. Llorca, Manuel & Miller, Rory. Santiago:RIL Editores
- Saez, Arturo (1986) Uvas y manzanas, Democracia y autoritarismo: El empresario frutícola chileno (1973-1986) Santiago: Grupo de Investigaciones Agrarias.
- Saez, Arturo & Larraín, Barbara (1989) Terratenientes de ayer y hoy. Santiago: Grupo de Investigaciones Agrarias.