



Universidad de Chile

Facultad de Ciencias Sociales

Departamento de Antropología



EL COMERCIO DE ALGAS EN BUCALEMU

Transformaciones locales en torno al intercambio de algas desde la segunda mitad del siglo XX

Memoria para optar al Título de Antropóloga Social

Analía Silberman Silber

Profesor Guía: José Andrés Isla M.

Mayo, 2013

Agradezco y dedico esta tesis, en primer lugar a los protagonistas de este estudio: las mujeres y hombres de orilla que por largas horas me recibieron en sus hogares para simplemente conversar, sin esperar nada a cambio. Agradezco al Moncho, al Conejo, a Emiliano, a Paty, a Oli madre e hija, a Caco, a Pachango, a la Choquita, a Arturo, a Pamela, a Gabino, a Nibaldo, Joselo, Aubristella, Samuel, Salvador, René, Edith, Gladys, Jorge, Quelo, Robinson y María. También agradezco enormemente a los intermediarios que, con generosidad, hablaron desde su perspectiva.

Y la alegría que llevo dentro al concluir este trabajo, no sería posible sin los amigos y la familia, que con su apoyo y comprensión permitieron que avanzara día a día. Muchas gracias a Lucas, pequeño antropólogo vocacional y hermano adoptivo en terreno. Gracias Camila, por acompañarme en este proceso y darme impulso. Agradezco mucho también a Marianela, quien me presentó este rincón que es Bucalemu, donde ya me siento en casa. Con cariño agradezco a mis padres, a quien les debo su ayuda incondicional para lograr esta meta. Y por último, a mi profesor, José Isla agradezco su exhaustividad, el detalle en la lectura y la persistencia en este proyecto.

| | | |
|------|---|----|
| I. | INTRODUCCIÓN Y PROBLEMATIZACIÓN | 5 |
| II. | OBJETIVOS..... | 11 |
| III. | ANTECEDENTES | 12 |
| 1. | Descripción de la zona de estudio..... | 12 |
| | El secoano costero y el predominio de la industria forestal | 13 |
| | El borde costero y los recursos marinos: la pesca y la recolección | 14 |
| 2. | Desarrollo rural: su caracterización y principales acercamientos analíticos-descriptivos..... | 17 |
| | Caracterización histórico-económica de la ruralidad desde la segunda mitad del siglo XX..... | 17 |
| | La ruralidad contemporánea: un nuevo estilo de vida..... | 22 |
| | Las ciencias sociales y la Nueva Ruralidad | 23 |
| | La Antropología Marítima o de la Pesca | 24 |
| 3. | Recorrido histórico-económico de la Recolección de algas | 27 |
| | La recolección de algas: de la tradición ancestral a la constitución de un oficio productivo | 27 |
| | Las algas: producto de exportación de origen marino | 28 |
| | Los recolectores de algas en la actualidad | 34 |
| | El conflicto marero-intermediario | 37 |
| IV. | METODOLOGÍA..... | 40 |
| 1. | Técnicas de recolección de información cualitativa..... | 41 |
| 2. | Etapas de terreno..... | 42 |
| 3. | Diseño Muestral..... | 43 |
| V. | ANÁLISIS Y RESULTADOS | 46 |
| 1. | Acercamiento etnográfico..... | 46 |
| 2. | Bienes y medios de pago | 49 |
| | Mercantilización de las algas | 49 |
| | Recolección de algas y mariscos..... | 53 |
| | Ciclo comercial del alga | 56 |
| | El valor del material recolectado y los medios de pago | 66 |
| 3. | Los Mareros..... | 72 |

| | |
|---|-----|
| Del campo al mar | 72 |
| La familia extendida en los mareros: constitución familiar, roles y socialización de los jóvenes..... | 80 |
| Los ingresos de los mareros y su distribución dentro de la familia | 93 |
| El consumo de la familia marera: de la subsistencia al consumo masivo .. | 97 |
| 4. Los intermediarios | 109 |
| La relación “patronal” entre marero e intermediario | 111 |
| El endeudamiento con los intermediarios | 116 |
| El aumento de intermediarios. Un cambio en la relación entre mareros e intermediario | 120 |
| La progresiva independización de los mareros: del flete a la cooperativa | 125 |
| VI. CONCLUSIONES..... | 128 |
| VII. BIBLIOGRAFÍA..... | 136 |
| VIII. ANEXO FOTOGRÁFICO..... | 142 |

I. INTRODUCCIÓN Y PROBLEMATIZACIÓN

Presentamos en esta Memoria el oficio del recolector de algas y los cambios experimentados en la comercialización de este recurso desde la segunda mitad del siglo XX. La recolección de algas es desempeñada por hombres y mujeres a lo largo de toda la costa chilena en base a un trabajo artesanal específico y diverso en función del medio ecológico y social donde se desempeña. En esta investigación etnográfica, nos posicionamos desde la experiencia de los recolectores o mareros de Bucalemu.

Esta localidad, ubicada en la Provincia Cardenal Caro, se consolida recientemente como una importante caleta de pescadores, la más numerosa de la VI Región, que se asienta sobre una antigua tradición de trabajo orillero. Las actividades de recolección de algas y mariscos se remontan a los orígenes del pueblo, las cuales, junto con el trabajo agrícola temporal, permitían la subsistencia de la mayoría de los bucaleminos: “obligados”, inquilinos y peones itinerantes. Hoy en día la actividad agrícola ha desaparecido prácticamente de Bucalemu, y son la pesca, la recolección y el turismo las principales actividades que lo sustentan con un creciente bienestar económico. En este sentido, la modernización en Bucalemu, no sigue las pautas de los centros nacionales de desarrollo agropecuario como Santa Cruz y San Fernando, y adquiere su particularidad local, aconteciendo, tardía, pero aceleradamente durante las dos últimas décadas.

Para abordar este dinamismo decidimos interiorizarnos en el oficio de mayor raigambre en Bucalemu: la recolección de algas, vigente hoy en día con pocos cambios en su estructura y quehacer productivo. La recolección de cochayuyo, luga, chasca y huiro en Bucalemu mantiene su carácter artesanal, donde el conocimiento tradicional y la experiencia son las únicas fuentes de este saber transmitido ya por tres generaciones y que impone un estilo de vida particular y distinguible de los propios vecinos de Bucalemu, que trabajan como pescadores o asalariados de los crecientes servicios existentes en el pueblo (hotelería, construcción, servicios públicos).

El trabajo de la recolección de algas es estacional. Comienza cuando el sol empieza a calentar a finales de agosto o septiembre, y termina con los primeros días fríos alrededor de abril. Este modo de trabajo estacional conlleva también un tipo de habitación estacional, ya que el lugar de trabajo corresponde directamente a la orilla de playa, donde los hombres primero, y los niños y mujeres después (con el fin del año escolar) trasladan su vida y hábitat. Es así que los recolectores o algueros generan asentamientos permanentes o semi-permanentes denominados **rucos**, donde habitan un número delimitado de familias que se dedican tradicionalmente a este oficio.

Las algas recolectadas son vendidas, desde los inicios de esta actividad, a un intermediario que se encarga de revenderlas, ya sea para su consumo directo, como es el caso del cochayuyo, o para su exportación, como ocurre con la chasca y la luga. Éstas últimas son procesadas principalmente en Europa, EEUU y Japón y utilizadas para múltiples funciones: cosméticas, nutricionales, fertilizantes, como combustible etc. **De esta forma, observamos cómo lo tradicional y artesanal se inserta en el comercio global de productos primarios que surge aproximadamente en la década de 1960.** Es en este momento que podemos decir que se institucionalizan los rucos, los que pasan de ser unos cobijos para pasar la noche a asentamientos completos, con viviendas permanentes ocupadas para la temporada.

Recientemente, en los últimos 10 años, ocurren importantes cambios en el estilo de vida y comodidades en los rucos: se masifican las camionetas, lo que permite el acceso en 25 minutos a los rucos, olvidándose las largas caminatas por la orilla. Se instalan generadores, televisiones, lavadoras y algunos baños. Observamos todos estos cambios como fenómenos que responden a un contexto socioeconómico nacional, como parte del desarrollo rural impulsado desde la década de 1960, caracterización que resumiremos más adelante en los Antecedentes. Sin embargo, **todas estas transformaciones relatadas, que afectan directamente a los mareros, responden a cambios también locales que se relacionan con la principal actividad para su subsistencia: la recolección y venta de algas.**

Es a partir de aquí que se define nuestra pregunta de investigación: **¿Cómo se transforman, desde la segunda mitad del siglo XX, el intercambio y comercialización de las algas en Bucalemu?**

Por medio del intercambio y comercialización de las algas se relacionan dos grupos sociales diferenciados: los mareros y los intermediarios, y es la supervivencia o ganancia de ambos lo que se pone en juego, generándose un campo económico de fuerzas antagónicas que miran por su bienestar¹. La familia y las relaciones de sociabilidad forman también parte del análisis de este intercambio o venta de algas ya que gran parte de sus habitantes se relacionan a partir en una interacción directa de vecindad o parentesco que puede anteponer vínculos de confianza, reciprocidad y dominación a la transacción comercial. Estos supuestos guiarán nuestra investigación, analizando diacrónicamente la comercialización de algas desde una visión sustantivista. Entendemos este intercambio como una “institución económica”, en los términos de Godelier, es decir, como *un conjunto de movimientos de producción, de circulación y de apropiación de bienes materiales. [...] Este proceso adquiere unidad y estabilidad solo cuando está institucionalizado [...] entendiendo por instituciones las relaciones sociales generales de los hombres entre sí en una sociedad dada*” (Godelier, 1981: 15). La identificación y análisis de esta institución económica nos permitirá entender una dimensión de la vida social, aquella que permite su reproducción material, por cuanto consideramos que es en ella donde de manera privilegiada podemos vislumbrar la complejidad y rapidez de los cambios acontecidos con la modernización. Sin embargo no entendemos los movimientos económicos de manera aislada del resto de la vida social, sino como *“orgánicamente vinculada con las otras actividades políticas, religiosas, culturales, familiares que componen, junto con aquella, el contenido*

¹ Un campo es “un sistema específico de relaciones objetivas según las distintas posiciones ocupadas por los agentes sociales. Estas posiciones son independientes de los sujetos que las ocupan en cada momento. [...] Toda interacción se desarrolla en un campo específico y está determinada por la posición que ocupan los distintos agentes sociales en el sistema de relaciones específicas.[...] Cada campo tiene sus dominantes y sus dominados, sus luchas de usurpación o exclusión y sus mecanismos de reproducción [...] Para que un campo funcione hace falta que haya determinadas estrategias y personas dispuestas a jugar en el juego y dotadas del habitus que las familiariza con el conocimiento de leyes y estrategias propias del juego “ (Caston Boyer, 1996:82)

*de la vida en esa sociedad y a la cual contribuye los medios materiales de realización” (Godelier, 1974: 259) **Por ello, el análisis de las instituciones económicas es un análisis de las relaciones sociales en general, aquellas que son relativamente estables en el tiempo, y que permiten la reproducción material de los mareros.***

Además, *“creemos en la imposibilidad de pensar un fenómeno de tipo local sin tener en cuenta el marco socio-histórico mayor en el que se encuentra inmerso”* (Cuevas, Calderón, Morales y Sepúlveda, 2010: 10) para lo cual revisaremos los antecedentes donde se enmarca nuestro problema, como parte fundamental de la presente investigación. Con ellos, podremos vincular los procesos generales, nacionales y globales con la problemática específica y local a la que nos enfrentamos. Sin embargo, no observamos lo local como un producto unidireccional de su contexto, sino que es el análisis de esta diversidad, lo que entrega la riqueza de un análisis antropológico.

Ubicados en este contexto socio-histórico desde la segunda mitad del siglo XX, nos adentraremos en nuestra problemática específica: la comercialización de las algas. Abordando esta actividad como una institución económica que está fundada en las relaciones sociales, proponemos su análisis y caracterización en función de las tres partes constitutivas de cualquier intercambio económico: los dos actores que se ponen en juego y los bienes y medios de pago que se intercambian en la comercialización. Es así como se estructuran los objetivos específicos y los capítulos de la presente investigación:

Partiremos por describir las transformaciones asociadas a los bienes involucrados en este intercambio, analizando el tipo de recursos intercambiado, su valor, y las variables que inciden en el establecimiento del mismo. Analizaremos en segundo lugar estos actores: los recolectores o mareros, e intermediarios, y las transformaciones económicas, sociales y simbólicas asociadas a estos cambios acontecidos en la comercialización de las algas previamente descritos.

Concluiremos con un análisis conjunto de los tres términos del intercambio, para **entender holísticamente cómo se han transformado las relaciones marero-intermediario a partir de los cambios en la comercialización de las algas, y cómo a partir de estos cambios se puede comprender la configuración de renovados “estilos de vida” en un pequeño sector de la costa, que refleja, con su particularidad, la diversidad de lo rural y del impacto ocasionado por el neoliberalismo y la creciente inclusión a un sistema económico global.**

El lugar de estudio responde a una experiencia de trabajo comenzada en la zona y a la publicación conjunta con Marianela Leiva y Jorge Navarro del libro “De campo a la orilla: el tránsito histórico de los trabajadores itinerantes de Bucalemu en el siglo XX”. Esta investigación, de carácter general y de difusión, donde abordamos el desarrollo histórico de las distintas actividades económicas de Bucalemu, relevó la importancia de la problemática propuesta para esta Memoria como un particular fenómeno de interés antropológico: se trata **del cambio desde un intercambio no monetario producido entre intermediarios y mareros, donde las algas se intercambiaban por alimentos y productos de consumo básico que proveía el intermediario, a un intercambio propiamente mercantil, basado en los precios generados por el sistema de mercado.** Es así como, analizando más profundamente el comercio de algas, podremos comprender también rasgos estructurales de una **dinámica comercial de gran dependencia generada en muchos rincones de la ruralidad chilena, así como latinoamericana.** Implícitamente, nos acercaremos de esta forma a las regalías de los inquilinos y cosecheros de la hacienda o a las pulperías de las salitreras, abordando la desigualdad fundante que ha caracterizado muchos de los intercambios, ya sea de trabajo como de recursos, de las clases populares latinoamericanas. No significa que con esta pequeña investigación busquemos generalizar sus resultados a todas estas instituciones mencionadas a nivel regional; si bien pensamos que es el relato de la diversidad uno de los principales objetivos de la antropología, ésta no debe perder de vista su contexto histórico-social y aquellas **características estructurales de nuestras sociedades, marcadas por la dependencia y dominación fundante, externa e interna.**

Dentro de los márgenes político-económicos del paisaje nacional, analizaremos el intercambio de algas como una institución donde se ponen en juego relaciones económicas, sociales y políticas que se han sucedido en Bucalemu durante los últimos 60 años, y que nos hablan de un importante **cambio en el estilo de vida acompañado por una paradójica mantención de tradiciones productivas, familiares y simbólicas.**

Hacia un futuro trabajo académico y aplicado, buscamos con este estudio aportar hacia un desarrollo local solidario y digno, respetuoso de su medio natural, económico, social y cultural, así como a la actualización de la antropología económica y rural.

II. OBJETIVOS

Tema

Introducción de situaciones de mercado y transformaciones económico-sociales en un contexto rural y costero.

Problema de Investigación

Las transformaciones en el intercambio y comercialización de las algas recolectadas por los algueros de Bucalemu, desde la segunda mitad del siglo XX a la actualidad.

Objetivo General

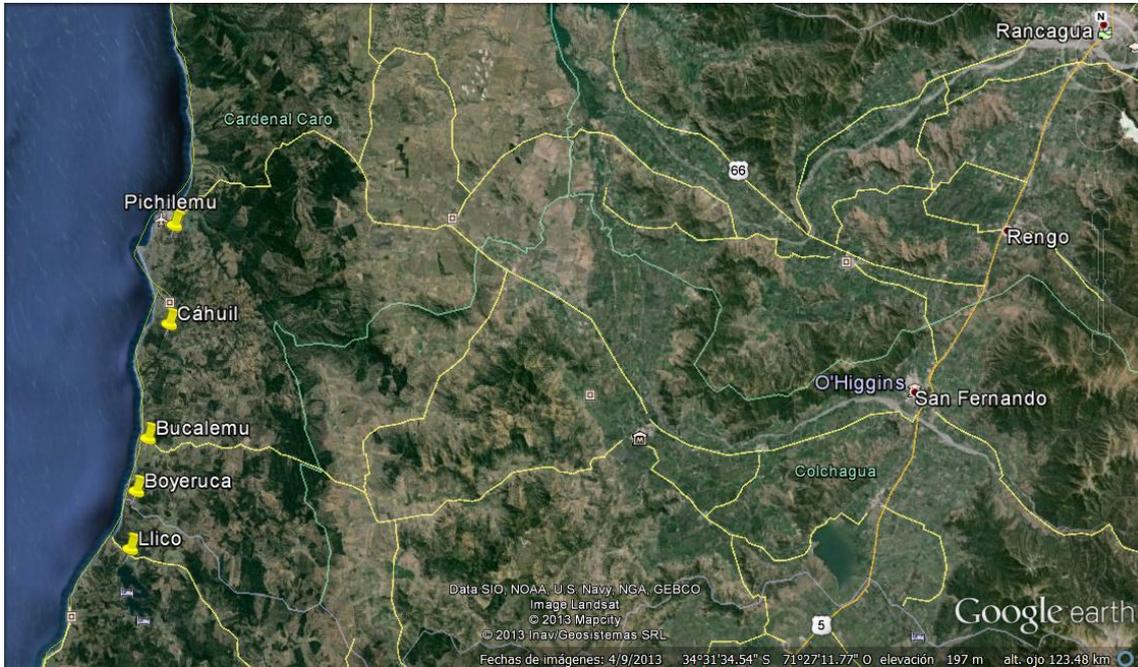
Analizar el cambio en las relaciones sociales implicadas en el intercambio y comercialización de las algas en las comunidades de mareros de Bucalemu, desde la segunda mitad del siglo XX a la actualidad

Objetivos Específicos

- (1) Describir las transformaciones asociadas a los bienes involucrados en este intercambio, analizando el tipo de recursos intercambiado, su valor, y las variables que inciden en el establecimiento del mismo
- (2) Caracterizar las transformaciones en las comunidades y familias de mareros en lo que respecta al intercambio y comercialización de las algas
- (3) Caracterizar las transformaciones en la figura del intermediario o comprador de las algas recolectadas por los mareros en relación a este proceso de intercambio
- (4) Relacionar las transformaciones, desde la segunda mitad del siglo XX a la actualidad, de las tres partes involucradas en el intercambio de las algas: los mareros, los intermediarios y los medios de pago.

III. ANTECEDENTES

1. Descripción de la zona de estudio



Bucalemu es una localidad ubicada en el borde costero de la comuna de Paredones, en la provincia de Cardenal Caro, al sur-oeste de la Región del Libertador Bernardo O'Higgins. Los resultados del Censo del 2012 cifran en 6.108 personas la población total de Paredones, y 1.526 el total de habitantes en la localidad de Bucalemu, con un leve predominio de la población urbana. (Censo de Población y Vivienda año 2012, INE)

En función de las características ecológicas y geomorfológicas de la región describiremos las principales actividades productivas presentes en esta zona para esbozar posteriormente su desarrollo y contexto histórico donde se ubica nuestro problema de investigación.

El secano costero y el predominio de la industria forestal

En términos de la calidad de sus tierras y de las posibilidades agrarias de la zona estudiada, la comuna de Paredones y los territorios costeros de la VI Región pertenecen al “secano costero” y poseen un relieve propio de la Cordillera de la Costa. El régimen de lluvias es propio de un clima templado cálido con estación seca prolongada y fuerte influencia marina. Este tipo de tierras corresponden, en general, a suelos de bajo rendimiento agrícola, a diferencia de lo que sucede en el área central de la región, cuyas extensas planicies y zonas de riego con un clima mediterráneo la configuran como un importante polo de desarrollo agrícola.

Según el Plan de Desarrollo Comunal (PLADECO) para el periodo 2009-2013, del total de hectáreas que componen el territorio de la comuna de Paredones (33.172,3 hectáreas), sólo un 6% corresponden a la categoría de Suelos de Cultivo (2.167,1 ha.). Se observa un predominio de las Explotaciones Forestales con 12.225,2 (ha) seguidas por la producción de Plantas Forrajeras con 478,7 (ha), Cereales con 399,4 (ha) y Viñas y parronales viníferos con 109,1 (ha).

Esta configuración productiva de monocultivo forestal se agudiza desde la década de 1980 con mayor intensidad gracias a la política económica neoliberal impulsada desde la dictadura militar. Bajo este modelo, que busca fortalecer la exportación de materias primas, Bucalemu se inserta en el comercio global, y abandona su configuración tradicional de fundos, chacreros y pequeñas propiedades agrícolas, que lo mantuvo en la marginalidad económica gran parte de su historia. A pocos kilómetros en el Valle Central, en Santa Cruz y San Fernando, se ubica un polo histórico de desarrollo agrario y centro de poder político y económico asociado con las grandes haciendas de la oligarquía nacional. Por el contrario, los habitantes de Paredones y Bucalemu se alejan del régimen laboral típico de la hacienda chilena: el inquilinaje, el cual se desplegó de manera predominante en la Región de O`Higgins (Leiva, Navarro y Silberman, 2010:12). Es así como la población paredonina y bucalemina en particular, tuvo que desempeñarse hasta la década de 1970 de manera más autónoma a través un trabajo itinerante que alternaba las labores agrícolas temporales de las haciendas cercanas, y la autoproducción en sus pequeñas chacras,

complementando con los recursos marinos en el caso de Bucalemu. Igualmente, en los registros históricos y en la memoria de los bucaleminos existen algunas haciendas o fundos² importantes que mantenían una lógica de trabajo similar, reconociéndose en los antepasados la figura del obligado, del inquilino, etc.

El borde costero y los recursos marinos: la pesca y la recolección

El borde costero de Bucalemu mide 15 km de longitud, con una planicie de costa que oscila entre los 800 y 200 metros desde línea de playa, interrumpida abruptamente por acantilados con afloramientos rocosos. Las aguas y las costas de este sector son ricas en fauna y especies vegetales. Sobresalen algunas algas, como el cochayuyo (*Durvillea antarctica*), el huiro (*Macrosystis pyrifera*), la chasca (*Gelidium rex*) y la luga (*Iridaea laminarioides*); moluscos como calamares (*Loligi gahi*), locos (*Concholepas concholepas*), pulpos (*Polipus fontaineamus*), choros (*Choromytilus chorus*), almejas (*Tapes decussata*), ostras (*Ostrea chilensis*) y machas (*Mesodesma donacium*); crustáceos como el picoroco (*Megabalanus psittacus*), el piure (*Pyura chilensis*), los camarones (*Rhynchocinetes typus*) y las jaibas (*Homalaspis plana*); así como una gran variedad de peces y mamíferos marinos.

La riqueza de recursos marinos ha permitido su aprovechamiento desde los primeros habitantes de estas tierras hasta nuestros días, consolidándose el oficio de la recolección de algas y mariscos así como la pesca de orilla. En las últimas décadas, se consolida también la pesca artesanal en botes de fibra, lo que ha generado mayores ingresos y diversificación económica en los bucaleminos. Actualmente, el Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA) contabiliza 27 botes de fibra, 70 pescadores artesanales, 127 recolectores y 5 buzos inscritos en los registros oficiales³. De esta forma, Bucalemu es hoy en día la caleta de pescadores artesanales más numerosa de la VIª Región, seguida por Pichilemu, con 18 botes inscritos, así como también la playa con mayor cantidad de

² “En la primera década del siglo XX, en esta zona se encuentran inscritos nueve fundos (Panilongo, El Carmen, Paredones, Población, La Palma, San Miguel, Cardal y Boyenca)” (Leiva, Navarro y Silberman, 2010:24)

³ <http://www.sernapesca.cl/>

recolectores de algas. Además de estos oficios relacionados directamente con la obtención de recursos marinos, existe un comercio importante de estos productos, que permite el surgimiento de intermediarios y comerciantes que compran a los pescadores para vender el pescado dentro del sector o en las ciudades cercanas (Santiago, Rancagua, Santa Cruz)

Por otro lado, las condiciones costeras de Bucalemu, así como su proximidad a las ciudades y el mejoramiento reciente de caminos, ha transformado este sector en un importante destino turístico de la región, empleando también a un porcentaje considerable de la población en servicios y comercio. Esto ha generado un contacto cotidiano de la población con veraneantes, lo que permite una mayor conexión e integración que el resto de los poblados ubicados al interior.

El cambio de las actividades económicas y el surgimiento de algunas nuevas, como la pesca en bote y la creciente oferta turística, se insertan en un contexto de desarrollo nacional dinámico y variable en función del contexto histórico y político que lo sostiene y le otorga de sentido. En el siguiente punto abordaremos las distintas estrategias de desarrollo que han transcurrido desde la segunda mitad del siglo XX, de las que derivan las transformaciones económicas, sociales y culturales que han experimentado las poblaciones y territorios rurales para configurar la Nueva Ruralidad de hoy día: compleja, diversificada, conectada, precarizada.

Caracterizando brevemente la historia económica de la ruralidad los últimos 80 años, así como la manera en que ésta ha sido estudiada por las ciencias sociales y la antropología en particular podemos ubicar histórica y académicamente la problemática que nos convoca: **las transformaciones de un oficio artesanal, que se constituye en base a relaciones sociales y comerciales tradicionales y que se sustenta materialmente gracias a su inserción en el mercado global.** De esta forma, nos será posible comprender *“el proceso general que opera en el desarrollo mercantil y capitalista, y al mismo tiempo seguir sus efectos en las micropoblaciones”*, entendiendo la historia como *“un*

relato analítico del desarrollo de las relaciones materiales, que transita simultáneamente el nivel del sistema global y del micronivel” (Wolf, 1982: 23)

2. Desarrollo rural: su caracterización y principales acercamientos analíticos-descriptivos.

Caracterización histórico-económica de la ruralidad desde la segunda mitad del siglo XX

El desarrollo rural, entendido como el “*proceso orientado a mejorar el nivel de bienestar de la población rural*” (Pezo: 2007: 96) surge desde un contexto político-económico de desarrollo nacional en base a la industrialización, y “la sustitución de importaciones” que tiene lugar entre 1964 y 1973 y que se venía instalando progresivamente tras la Gran Depresión y las guerras mundiales. Entendiendo el progreso o desarrollo, en su dimensión material como “*la capacidad de las sociedades humanas de ir dejando atrás la pobreza y la sujeción a las limitaciones impuestas por la naturaleza, en un camino ascendente hacia la prosperidad y el bienestar*” (Nisbet en Salazar y Pinto: 2002: 9), Salazar analiza la historia económica contemporánea de Chile en base a las distintas estrategias de desarrollo adoptadas según el contexto sociopolítico, las que van de la mano con la evolución del capitalismo. **Es en esta etapa, desde 1964 a 1973 donde se identifica un fuerte impulso a localidades rurales, posicionando en un protagonismo inédito al campesinado que las décadas anteriores se había mantenido excluido (Salazar y Pinto: 2002: 38), surgiendo la noción de desarrollo rural, como una “modernización de la estructura agraria y la recuperación de la ciudadanía del campesino” (PNUD: 2008 46).** Es con la Reforma Agraria que la ruralidad se ubica en el centro de la política estatal, dando sus primeros y cautelosos pasos con Alessandri, pero con radicalidad creciente con Eduardo Frei Montalva, y Salvador Allende. Esta medida impuesta desde el Estado, a través de una fuerte burocracia estatal centralizada, resultó en una década “*ampliamente favorable hacia los intereses de las mayorías del sector rural*”, por cuanto se elimina el latifundio como estructura y se administran “*masivos recursos hacia el sector agropecuario, tanto de origen nacional como de generosos créditos internacionales*” (Gómez:: 1989: 11). **La Reforma Agraria buscaba promover un campesinado chileno que optimizara la producción, para así mejorar la**

distribución de ingresos, el mercado interno y, en definitiva, la producción industrial. Este impulso económico en el agro benefició principalmente a los asalariados rurales, *“tanto a través de los programas de sindicalización campesina como de reforma agraria”* (Gómez: 1989:11). En ese sentido, son las cooperativas hacia donde se dirigió la mayor parte del apoyo estatal, que alcanzó en esta década los 40.000 afiliados (Gómez:1989: 11).

Si bien no existe información sistematizada en la zona estudiada sobre los efectos de este primer impulso modernizador con la Reforma Agraria, podemos deducir que Paredones se mantuvo en su carácter marginal y aislado de la inyección de recursos y políticas reformadoras, puesto que esta comuna no poseía grandes concentraciones de tierra: de las 342 explotaciones agrícolas contabilizadas por el III Censo Agrícola-Ganadero en 1955, sólo 40 correspondían a explotaciones de más de 100 ha, mientras que la mayoría tenía menos de 20 ha. De esta forma, existían pocos asalariados rurales que trabajaran en los fundos de la zona y éstos debían migrar a Colchagua, a las minas del norte, o transformarse en pequeños productores. Según este mismo censo,

"A mediados del siglo XX, el 76,5% de las explotaciones de la comuna de Paredones, correspondían a tierras propias, de quienes las trabajaban. El resto correspondían a tierras arrendadas (23,7%), cedidas (0,5%) y ocupadas (0,3%)" (Leiva, Navarro, Silberman: 2010:31)

La etapa de la Reforma Agraria y el modelo de “sustitución de importaciones” son violentamente interrumpidos con la dictadura militar, que impone desde 1975 aproximadamente, un modelo de desarrollo hacia afuera neoliberal. Éste consiste en *“desestatizar el manejo de la economía y confiar su funcionamiento a los mecanismo espontáneos del mercado”* (Salazar y Pinto: 2002: 48), privatizando las empresas públicas, creando un mercado financiero y abriendo el comercio internacional. De esta forma, hay un fuerte incremento y diversificación de las exportaciones, las que reemplazan la industrialización como motor de desarrollo. El modelo neoliberal impuesto se expresó también en

una *“reducción notoria del gasto social, descentralización del Estado y municipalización de la salud y la educación pública”* (Pezo: 2007: 97).

En lo que respecta al campo y al sector agropecuario en general, desde 1973 al 1983 tienen lugar “los cambios estructurales retrógrados”, o la llamada Contrarreforma, que busca revertir todo el proceso de Reforma Agraria devolviendo gran parte de la propiedad de la tierra a los afectados con la Reforma. En esta década, el sector agropecuario enfrenta una importante crisis que se refleja en una creciente pauperización de los campesinos y asalariados que desembocan la quiebra de importantes grupos exportadores tradicionales. (Gómez: 1989: 17)

Superando este periodo de crisis, comienzan unos años de bonanza y modernización del sector rural otorgándole un dinamismo inédito gracias a una *“política pragmática hacia el campo que ha consistido en la aplicación de las políticas tradicionales de estímulo como es la práctica de créditos subsidiados, canales de comercialización, bandas de precios de sustentación, etc. que ha llevado a una recuperación del sector”* (Gómez: 1989:18). Esta modernización resulta parcial, por cuanto sólo pueden acceder algunos productores comerciales, y se aplican únicamente en las regiones mejor dotadas de recursos de la zona central. En definitiva, *“la política del régimen militar concluyó el proyecto de modernización rural que había marcado el siglo XX: el que introducía la racionalidad y los actores capitalistas en la dinámica agrícola, a la vez que eliminaba las relaciones sociales no mercantiles”* (PNUD: 2008: 47)

Con el fin de la dictadura surge con protagonismo la importancia del desarrollo rural, tal y como éste es impulsado desde las ONGs y las agencias internacionales (FAO, BM, BID, CEPAL). De esta forma, el desarrollo rural busca superar la pobreza de los trabajadores rurales con la integración de su producción en los mercados, y la generación y el uso de su capital social. Según Pezo, *“el Estado Chileno no ha generado una política de desarrollo rural”* privilegiando un **modelo primario de exportador de materias primas con escaso valor agregado, desvinculado de medidas de desarrollo social y con vínculos asimétricos para la pequeña producción**” (Pezo: 2007: 98). La

exportación ha aumentado cuantitativamente entre 1985 al 2007 un 558%, lo que se ha visto facilitado por los nuevos tratados de Libre Comercio pertinentes al intercambio agrícola con la Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur, Canadá, México, Japón, Centroamérica, China, Nueva Zelanda, Singapur y parcialmente India, que entraron en vigencia desde el 2003 (PNUD: 2006: 33)

Es así que la ruralidad chilena presenta actualmente “*nuevas estructuras de producción diversificada dependientes más de dinámicas y exigencias del mercado que de una estrategia de desarrollo del Estado*” (Pezo: 2007: 93). Éstas se diferencian en: (a) “Grandes empresas altamente modernizadas, vinculadas a la exportación y a los sistemas agroalimentarios mundiales, que provienen de otros sectores económicos del país o bien, de inversiones transnacionales (b) grandes unidades de producción medianamente modernizadas y orientadas principalmente al mercado nacional y a la agroindustria; (c) pequeños productores familiares orientados al consumo directo y al mercado local o nacional, en rubros de baja rentabilidad, en relación asimétrica con cadenas productivas y de comercialización” (Pezo: 2007: 93)

Analizando la distribución y tenencia de la tierra, se observa en Chile una creciente concentración de los medios de producción donde, según el último Censo Agropecuario, menos de un 1% de las explotaciones agrarias concentran un 75,1% de la superficie total, mientras que un 76,6% de las explotaciones sólo concentran un 3,7% de la superficie total con fines agropecuarios, volviendo a una situación similar previo a la Reforma Agraria. En específico, la comuna de Paredones experimenta esta creciente orientación al mercado, y concentración de tierras con el predominio de la industria forestal, que toma fuerza desde 1980 y hoy en día representa el 78,8% de la superficie explotada. (Censo Agropecuario y Forestal, 2007)

Con esta concentración de la propiedad ha aumentado la asalarización y precarización del empleo, la multiocupación de los trabajadores rurales y la exclusión de los pequeños y medianos productores, lo que desemboca en un descenso sostenido de la fuerza de trabajo en agricultura, caza y pesca. Mientras

que ésta representaba en 1986 un 19,9 % del empleo total nacional, en 2007 esta cifra desciende a un 12%.

Sin embargo, esta creciente desigualdad y exclusión rural se ve acompañada de una creciente integración de las localidades rurales en términos de infraestructura y servicios, así como una “*más profunda y compleja integración de la vida económica, política y sociocultural*” (Pezo: 2007: 92). Para el PNUD hoy en día se ha transformado el mapa rural, siendo el aislamiento un fenómeno excepcional. De hecho, es en este ámbito donde, según Pezo, se han generado los mayores avances en el medio rural producto de políticas públicas dirigidas a una mayor conectividad y cobertura en servicios, quedando aún mucho por hacer en términos de la calidad de su cobertura. Concretamente, en Bucalemu la red eléctrica llega a finales de la década de 1970, mientras que aun hoy en día no existe una red de alcantarillado, permaneciendo con el sistema del pozo negro. Por otro lado, si bien Bucalemu mantiene una tasa alta de analfabetismo (20,03 %), existe una escuela primaria desde el gobierno de Frei Montalva y la mayoría de los jóvenes acceden a educación secundaria en Paredones y Santa Cruz, pudiendo muchos de ellos ingresar a la Universidad.

Esta integración ha permitido, según el PNUD, que las condiciones de vida de los habitantes rurales hayan mejorado enormemente las últimas décadas. En lo que respecta a esto último, la tasa de analfabetismo ha disminuido drásticamente de un 35% de la población rural en el censo de 1952 a menos del 10% en el censo del 2002 (PNUD, 2008: 36).

Este mejoramiento de la educación y servicios básicos va acompañado de un aumento en los ingresos y en la capacidad de consumo de la población nacional, la que alcanza progresivamente a los sectores más aislados del territorio, gracias al mejoramiento en las carreteras y a la masificación del automóvil. Como cuantifica el PNUD, hasta el 2005 se abrieron más de 5.000 Km. lineales de carreteras interiores que logran ampliar “las fronteras del espacio cotidiano” (PNUD: 2008: 37) entre las ciudades, pueblos, aldeas y caseríos. En el caso particular de la localidad de Bucalemu, recién en la década de los 90 se integra en la red de caminos nacional, con la carretera que une Bucalemu-Paredones-

Lolol, y posteriormente, ya entrada la década del 2000, se construyó la carretera que une Bucalemu con Pichilemu,

La ruralidad contemporánea: un nuevo estilo de vida

Hablando en términos más generales, según el PNUD, lo que ha acontecido en el Chile rural hoy en día es un **intenso cambio en el estilo de vida**.

“Hoy se vive de una manera distinta. Los habitantes de los territorios rurales se sienten cercanos, integrados y conectados entre sí y con el conjunto de la sociedad. En buena medida esto se debe a los avances en conectividad vial y comunicaciones, que expresan de modo paradigmático el avance en las condiciones de vida en estos territorios” (PNUD, 2008: 12)

De esta forma vemos como han aumentado los índices de desarrollo humano en los sectores rurales, lo que nos habla de mejores condiciones de vida de los sujetos en un contexto de estabilidad económica. Sin embargo, como aborda el PNUD en sus informes, este desarrollo no está libre de paradojas, y va acompañado de un proceso de individualización y extrañamiento que fractura directamente los vínculos comunitarios.

“El mundo rural hoy ya no es el de la miseria antigua, el de la pobreza, el analfabetismo, el abuso, la lejanía. La pobreza de ingresos se ha reducido de manera notable en la última década. Hoy todos tienen celular, televisión y viven a treinta minutos de sus trabajos, del consultorio, comercio o municipalidad. La mayor parte de sus ingresos son extra prediales y en dinero. Pero tampoco es aquel lugar bucólico y romántico de naturaleza impoluta y gente “confiada”: hoy en el mundo rural la gente es más desconfiada que en las grandes ciudades” (PNUD, 2008:12)

Concluye por tanto este Informe con la identificación de **un mundo rural nuevo**, casi irreconocible bajo la perspectiva y categorías previamente utilizadas para describirlo.

“ Lo que sucede es que ha cambiado tanto que ya no se parece a la imagen tradicional que teníamos de ella, y casi no se le reconoce con ese nombre” (PNUD, 2008: 189)

Las ciencias sociales y la Nueva Ruralidad

Es de esta manera que tanto la sociología como la antropología rural enfocan sus problemáticas asentadas en espacios rurales desde una perspectiva también renovada como es la Nueva Ruralidad. A través de ella, lo rural es abordado desde su complejidad y diversidad contemporánea, oponiéndose a la clásica distinción dual entre urbano-rural, que define a la ruralidad a partir de una homogénea actividad agropecuaria donde vive una población aislada, que sobrevive y se relaciona en base al trabajo familiar y a una “solidaridad mecánica” propia de la comunidad. Por el contrario, la Nueva Ruralidad enfoca su estudio al *“conjunto de regiones y de zonas (un territorio) cuya población desarrolla diversas actividades o se desempeña en diversos sectores como la agricultura, la artesanía, las industrias pequeñas y medianas, el comercio, los servicios, la ganadería, la pesca, la minería, la extracción de los recursos naturales y el turismo, entre otros. Los asentamientos que hay en estas zonas se relacionan entre sí y con el exterior y en ellos interactúan una serie de instituciones públicas y privadas”* (Gómez, 2008: 126).

Hoy en día, las ciencias sociales están por tanto abocadas a caracterizar y analizar tal diversidad. La antropología rural en particular, ha desplegado las últimas dos décadas una especial atención a las localidades rurales, por medio de un predominio de los estudios de casos etnográficos. En una completa revisión de los trabajos en antropología rural, Hernández y Pezo (2010) reconocen un protagonismo de las investigaciones sobre intervención social y desarrollo rural, donde se pasa de una “antropología para el desarrollo” a una “antropología del desarrollo”, que adquiere una posición más crítica y reflexiva en torno a las medidas de intervención aplicadas, proponiendo nuevas alternativas de desarrollo rural.

La Antropología Marítima o de la Pesca

Dentro de las temáticas desarrolladas en la antropología rural, destaca en un segundo plano de importancia los estudios en territorios insulares y costeros, los que representarían un 11% de los trabajos dentro de esta subdisciplina (Hernández y Pezo: 2010: 20). Desde el punto de vista de la disciplina antropológica en general, este tipo de trabajos se insertan en lo que se ha denominado Antropología Marítima o de la Pesca, que tiene sus raíces en los antropólogos funcionalistas del primer tercio del siglo XX, especialmente con R. Firth y B. Malinowsky. Sin embargo, es en las últimas dos décadas del siglo XX que surge la subdisciplina como tal con una creciente cantidad de estudios dentro de la antropología social.

El surgimiento de esta subdisciplina se debe a la identificación de una problemática específica de las sociedades pesqueras, que considera su diversidad en un contexto y estructura común. El interés en las sociedades pesqueras, es compartido por el interés que da luz a esta memoria y tiene que ver con las siguientes razones, según la revisión de De la Cruz y Arguello:

“1) las sociedades pesqueras empiezan a cobrar importancia en los niveles económico, político y social, después de los años setenta; 2) se ha reforzado de manera considerable el desarrollo del capitalismo pesquero en las regiones costeras que ha transformado las relaciones sociales de los pescadores; 3) existe una diversidad de relaciones sociales y procesos de trabajo; 4) el mar hoy en día, ha cobrado una importancia territorial, por lo que se procedió a la ampliación de las 200 millas náuticas de mar patrimonial para muchos países; y 5) a partir de este último elemento, el Estado ha incrementado considerablemente su intervención en el sector pesquero” (De la Cruz y Arguello: 2006: 3)

Si bien ha predominado un enfoque marxista, y ecologista, la Memoria que aquí presentamos se basa en una tendencia contemporánea:

“la necesidad de relacionar la antropología marítima y la antropología económica y ecológica, dando importancia tanto al cuerpo teórico como al práctico, el análisis de los aspectos macro y micro así como a los factores estructurales y la vida cotidiana” (De la Cruz y Arguello: 2006: 6)

El tema de estudio que aquí presentamos se enmarca parcialmente dentro de la principal tendencia abordada por los estudios sobre las poblaciones costeras, la que busca analizar **el impacto de modernización neoliberal en estos territorios y la penetración progresiva del capitalismo**, en concordancia con las necesidades explícitas de esta subdisciplina.

“Es importante privilegiar los estudios de la penetración y desarrollo del capital en la pesca, tomando siempre en consideración las diferencias regionales que dan características particulares a cada caso, pues el capitalismo ha sabido desarrollar modalidades de adaptación, basadas en el control efectivo de la fuerza de trabajo, como un elemento esencial en la valorización del capital y que no dependen necesariamente de un control de los recursos en forma de propiedad privada” (De la Cruz y Arguello: 2006: 11)

Los resultados y antecedentes en esta materia nos permiten situar y entender nuestro problema de investigación, no ya en función del territorio rural que se habita y que está sujeto a las medidas políticas y económicas de la ruralidad, como analizamos en el punto que aquí termina, sino cómo éstas adquieren su particularidad en las actividades costeras de la pesca y la recolección. En base a los trabajos de las ciencias sociales, y en levantamientos cuantitativos periódicos, describiremos sintéticamente las principales transformaciones en este sector económico, las que configuran las condiciones y el modo de vida de los pescadores y recolectores contemporáneos.

Por otro lado, dentro de los niveles de análisis propuestos para el estudio de las sociedades pesqueras, destaca el análisis del conflicto, paradigma donde de manera específica se sitúa nuestro tema de análisis.

“Una manera de abordar los conflictos es decir que en la medida en que el grupo de pescadores objeto de estudio se encuentra integrado en una compleja sociedad estratificada, esta estratificación se manifiesta a través de una participación desigual en el poder, en la riqueza y en los símbolos del prestigio. Estas desigualdades generan contradicciones y conflictos” (De la Cruz y Arguello: 2006: 11)

Es así, que tras comprender el desarrollo general de la recolección de algas como actividad pesquera, buscaremos insertarla en la trama de relaciones sociales que implica su producción y venta, evidenciando el conflicto principal que ha acompañado la evolución de la actividad desde sus inicios: las relaciones con los intermediarios.

3. Recorrido histórico-económico de la Recolección de algas

La recolección de algas: de la tradición ancestral a la constitución de un oficio productivo

La recolección de algas y mariscos responde a una tradición costera ancestral, que se remonta en las costas del norte de Chile al 9400 A.P (Escobar: 2007:33), en el arcaico temprano, y de forma más tardía hacia el sur, con un poblamiento de grupos de cazadores recolectores entre el 6.000 y el 2.000 A.P. en la costa septentrional de la Araucanía (Quiroz y Sánchez, 2004). Esta forma de aprovechamiento de recursos no requiere de mayores herramientas ni instrumental, con lo que es catalogado como la primera etapa de “conquista del mar”, donde aún no se precisan anzuelos, y basta con la capacidad manual y el uso de redes para la recolección de las algas y mariscos de orilla. Entendiendo que *“el devenir de las poblaciones costeras, va desencadenando en una cada vez mayor especialización de las acciones y tecnologías de subsistencia”* (Llangostera, en Escobar: 2007: 60), el orillero responde a un uso longitudinal de los recursos marinos, que antecede a los “pescadores tempranos”, quienes alcanzan las profundidades, y a los ulteriores “pescadores tardíos”, quienes se adentran latitudinalmente al mar.

Las principales actividades económicas en Bucalemu se relacionan con estos tres niveles de “conquista del mar”: recolección de algas, extracción-marisquería y captura-pesca. En particular, la recolección de algas y la extracción de mariscos son los oficios que presentan un origen más temprano en la zona, encontrándose evidencias alrededor del 8.600 A.P. De esta fecha data el sitio “Paso Las Conchas” ubicado en el sector de “La Capilla”, contiguo a la Laguna de Bucalemu (a 4,5 km. de la actual línea de Costa), donde se evidencia la importancia de los recursos marinos en la dieta alimenticia (cholgas, locos, ostiones, lapas, caracoles y restos de lobos marinos), y posiblemente en la base económica de interacción con otros grupos cercanos del interior. Según el análisis de este sitio, la complementación de los medios productivos del mar y de la laguna permitió *“la permanencia de estos hombres y mujeres por más de 5.000 años en este lugar”* (Leiva, Navarro y Silberman: 2010: 38)

Los algueros contemporáneos de Bucalemu no son, probablemente, descendientes directos de estos grupos, ya que durante el mestizaje de la Colonia y posterior República se priorizó el trabajo agrario y, como ya explicamos anteriormente, los recursos marinos se dirigían principalmente para el autoconsumo o intercambio, sin que sirvieran como principal medio de subsistencia en una economía monetarizada.

Sin embargo, podemos establecer la constitución del oficio de alguero en relación cuatro factores históricos:

- Una larga tradición de explotación de los recursos marinos
- El auge internacional de la chasca y la luga desde la década de 1960 aproximadamente.
- La legislación y regulación en torno a los territorios costeros
- La disminución de la mano de obra agraria debido a la creciente importancia de la industria forestal.

Desde 1960 se posicionaron **Coquimbo, el Golfo de Arauco, Llanquihue y Chiloé como** los principales centros productores de algas para su exportación. Si bien Bucalemu no aparece con este protagonismo en la producción de algas, la recolección ha sustentado la vida del pueblo las últimas 6 o 7 décadas generando un modo particular de vida en la orilla. El análisis y caracterización de estas transformaciones son el material principal del presente trabajo, siendo la memoria colectiva y el relato de los recolectores lo que nos servirá de base para este objetivo. Sin embargo, entender a grandes rasgos la evolución nacional del comercio de productos del mar en general, y de las algas en particular nos servirá de referencia indispensable para ubicar nuestro problema en su contexto más amplio.

Las algas: producto de exportación de origen marino

El crecimiento del sector pesquero en Chile surge principalmente de la exportación de distintos tipos de productos derivados del mar, los que se pueden agrupar en los siguientes tipos, según su origen o el nivel de su procesamiento:

- Productos provenientes de la industria reductora: harina y aceites de pescado
- Productos congelados destinados al consumo humano
- Productos derivados de la acuicultura o cultivo: salmones, truchas y mariscos
- Algas y sus derivados

Cabe destacar que las algas junto con algún tipo de mariscos son los únicos tipos de estos productos que provienen en su mayoría de un trabajo artesanal.

Los recursos del mar y sus derivados comienzan a comercializarse a gran escala en la década de 1960, adquiriendo un súbito aumento en esta década donde el desembarque de productos del mar pasó de 300 mil a un millón 200 mil toneladas, situando a Chile entre los principales países pesqueros del mundo. (Bitrán, 1983)

Sin embargo es en la década **de 1980 que el crecimiento de los desembarques se vuelve explosivo, triplicándose desde 2.891 millones de toneladas de recursos marinos en 1980 a 6.632 millones de toneladas en 1989** lo que aceleró el colapso y proceso de extinción de varias especies y una mayor regulación de su extracción, con la Ley de Pesca y Acuicultura del año 1991. Esta situación se expresó en un brusco decrecimiento de los desembarques desde esta fecha, el que suma hoy en día un valor de **1,9 millones de toneladas de productos marinos obtenidos durante todo el año 2011**. (Anuarios de Pesca 1999 y 2011, Sernapesca)

| | 1969 | 1979 | 1989 | 1999 | 2007 | 2011 |
|---|-----------|-----------|---------------|-----------|-----------|-----------|
| Total de Desembarque (toneladas) | 1.094.602 | 1.161.115 | 6.632.000.000 | 5.587.138 | 5.046.279 | 1.917.493 |

Cuadro1: Evolución del desembarque total de productos marinos

Fuentes: Anuario Sernapesca (1999, 2007, 2011); Informe del Sector Pesquero 1971; Morales y Calderón, 2010

Si bien se han restringido los desembarques, se ha mantenido el crecimiento de los ingresos producto de la exportación de los recursos derivados del mar. En las últimas dos décadas, las exportaciones de estos recursos siguen la tendencia general de las exportaciones en nuestro país, con un crecimiento abrupto entre 1985 y 1995, un crecimiento pero más lento entre 1996 y 2003, debido a la crisis asiática y a la sobreproducción del cobre, y una recuperación y crecimiento desde el 2003.

| | 1990 | 1996 | 2007 |
|---|-------|------|--------|
| Exportaciones totales (Millones de US\$) | 882,2 | 1426 | 3241,7 |
| Algas exportadas(MUS\$) | 18,6 | 25,6 | 41,5 |

Cuadro 2: Exportación total de productos marinos y algas

Fuentes: Anuario Sernapesca (1999, 2007, 2011); Morales y Calderón, 2010

El decrecimiento de los desembarques no ha afectado al mercado de las algas, que sigue aumentando en el total de algas extraídas, las que hoy en día provienen de la recolección artesanal, así como de los centros de cultivo y áreas de manejo.

| | 1980 | 1999 | 2011 |
|---|--------|---------|---------|
| Desembarque total de algas (toneladas) | 26.300 | 261.481 | 403.496 |

Cuadro 3: Desembarque total de algas

Fuentes: Bitrán 1983, Anuario de pesca 1999 y 2011

Las algas han sido utilizadas a nivel mundial principalmente para la obtención de dos sustancias: el agar y los alginatos. El primero sirve para aumentar la consistencia gelatinosa de los alimentos mientras que el segundo tiene fines industriales, textiles etc. Después de la II Guerra Mundial, Japón, el principal productor mundial de agar, suspendió su exportación y comenzó a ampliarse la producción del mismo. En particular en Chile, se crean en 1949 las primeras plantas de industrialización de algas marinas (Cía. Industrial de Algas del Pacífico, Watt y Cía.) exportando su producción principalmente a Rusia, Estados Unidos, Bulgaria, Japón, Alemania. En este periodo que siguió a la II Guerra Mundial, **antes de 1950 se da el primer registro de exportación de 80 toneladas de Gelidium sin procesar**, recolectadas en la parte norte y centro del país y exportadas a EE.UU (Santelices: 1989: 155) Sin embargo, la exportación de algas a gran escala adquiere importancia desde 1960, las que se exportaban sin procesar, solamente secas y enfardadas para la obtención de coloides.

Hasta 1975 predominó la exportación de algas como materia prima. Esto se ha traducido en un crecimiento de las divisas obtenidas por la exportación de las algas y sus derivados:

“si en 1968 representaban un valor promedio inferior a un millón de dólares, representan 20 años después retornos cercanos a 22 millones de dólares” (Santelices: 1989: 156)

Hoy en día, el valor de las exportaciones de algas se mantiene creciendo:

“En el año 2007 se exportaron, según cifras del anuario de comercio exterior del Banco Central, 10.796 toneladas a un precio promedio de 1.500 millones de dólares la tonelada, es decir, 41,6 millones de dólares, más del doble de lo que se exportaba en 1990” (Morales y Calderón: 2010: 48)

Las algas con importancia comercial en Chile son, en orden de prioridad:

- *Gracilaria* (pelillo): El pelillo se da principalmente en las regiones IV y V y en la X. Las especies de este género son las que se han exportado en mayor cantidad y por mayor tiempo desde Chile. Desde 1975, ha habido un incremento sostenido en el procesamiento nacional de la *Gracilaria*

para la producción de agar, llegándose desde 60-70 toneladas en 1975 a valores cercanos a 1.000 toneladas en 1986 (Santelices: 1989: 155). Han existido cambios en los principales lugares de explotación de este tipo de algas, siendo los principales la Isla de Santa María (entre 1968 y 1973), Coquimbo (entre 1973 y 1976), Puerto Montt, Ancud y Chiloé (durante la década de 1980) En esta zona del sur del país se ha producido una sobreexplotación del recurso que ha hecho que los volúmenes cosechados de *Gracilaria* a nivel nacional desciendan. Sin embargo, la demanda sostenida de este recurso ha generado un incremento sostenido de su precio. Si en 1970 una tonelada seca se cotizaba a 200\$ US, en 1987 se despachó hasta por 1.400-1500\$ US por tonelada. El aumento del valor y de la demanda de *Gracilaria* ha motivado la generación, entre 1976 y 1987, de centros de cultivo. Es así como su extracción aumentó radicalmente en una década pasando de 1000 toneladas en 1986 a 86.078 en 1999. Sin embargo, hoy en día presenciamos también un decrecimiento del desembarque de *Gracilaria*, sumando durante el año 2011 un total de 42.224 toneladas desembarcadas.

- *Iridaea*: (luga-luga) La cosecha de *Iridaea* se realiza principalmente en los alrededores de Concepción-Arauco, en Puerto Montt y Chiloé. Sin embargo, encontramos que en Bucalemu también adquiere importancia, lo que es ratificado por Santelices, autor de la principal guía de algas en Chile:

“La recolección de especies de *Iridaea* puede extenderse tan al norte como las localidades de Matanzas y Navidad, 100 Km al Sur de San Antonio” (Santelices:1989: 162)

Ya en 1965 se exportaban entre 200 y 300 toneladas anuales de este recurso, lo que aumentó abruptamente exportándose hacia fines de los 70 entre 4.000 y 6.000. La luga-luga es el tipo de alga con mayor desembarque y ha aumentado su extracción rápidamente, triplicándose década a década. Además se ha diversificado su extracción en distintos tipos de subespecies: luga cuchara o corta, luga negra y luga roja. El 2011

el desembarque total de la luga-luga en sus distintos tipos sumó 46.271 toneladas.

- *Lessonia* (huir negro): Las exportaciones de *Lessonia* empezaron en la década de 1970, con material proveniente del norte del país, entre Antofagasta y Arica. En 1979, la exportación de *Lessonia* alcanzó las 10 mil toneladas, la que se mantuvo con altibajos por el fenómeno del Niño en el norte. El precio no ha mostrado grandes variaciones entre 1975-1985, cotizándose entre 140 y 160 \$ US por tonelada seca. Este recurso, junto con *Macrocystis* es utilizado para la producción de alginatos, mercado que no ha crecido los últimos años debido a la falta de nuevas aplicaciones, y por la reciente entrada de China de este mercado con la *Laminaria japónica*, la cual es cultivada y subsidiada por el Estado. Sin embargo, la extracción del huir negro o *Lessonia* sigue en aumento, con un desembarque de 241.633 toneladas durante el 2011, lo que lo convierte en el alga con mayor extracción nacional.
- *Macrocystis* (“calabacillo”): La recolecta y utilización de este recurso ha sido intermitente, pero igualmente importante en términos comerciales. *Macrocystis* es recolectado a lo largo del norte de Chile y Concepción.
- *Gelidium* (“chasca”): Este recurso ha sido recolectado en volúmenes pequeños, entre 100 y 400 toneladas secas, convirtiéndolo en el alga menos extraída de todas las descritas. Esta especie, junto con *Pterocladia* “es utilizada para la extracción de agar bacteriológico y en consecuencia, son las especies que alcanzan mayor precio como materia prima” (Santelices: 1989:162) Además, no han podido ser cultivadas en ninguna parte del mundo, lo que, según Santelices, su demanda “incrementará a futuro debido a que su agar es rico en agarosa, sustancia que tiene amplio uso en biotecnología”. Este aumento en la demanda no va acompañado por un aumento en la extracción, sino por el contrario, ésta se encuentra sufriendo un descenso abrupto, de 491 toneladas durante 1999 a 222 toneladas de chasca desembarcadas en 2011.

- *Durvillaea antarctica*: Ésta es usada como alimento. Su estirpe es consumido fresco, conocido con el nombre de ulte o huilte. El resto se consume seco, como parte de platos cocinados bajo el nombre de cochayuyo. Los desembarques de cochayuyo también se encuentran en aumento: de un total de 4.567 toneladas obtenidas durante 1999, en 2011 suma 6.468 toneladas de cochayuyo desembarcadas. Según Santelices, “no se conoce las cantidades de *D. antarctica* consumidas, pero los precios que alcanzan al detalle no son despreciables. Un kilo de ulte (80% de agua) cuesta 0,5 \$ US, mientras que un kilo de cochayuyo (20% de humedad) alcanza a 2-3 \$ US”. (Santelices:1989:162)

| Desembarque total (toneladas) | 1975-1979 | 1986 | 1999 | 2011 |
|--|--------------------|--------------|-------------|-------------|
| Graciliaria (pelillo) | 70 aprox. | 1.000 aprox. | 86.078 | 42.224 |
| Luga | 4.000-6.000 aprox. | | 23.099 | 46.271 |
| Gelidium (Chasca) | | 100-300 | 491 | 222 |
| Durvillea Antartica (cochayuyo) | | | 4.567 | 6.468 |

Cuadro 4: Desembarque de los distintos tipos de algas

Fuentes: Bitrán 1983, Anuario de pesca (Sernapesca)

Otras algas que se extraen y comercializan hoy en día, con menor importancia son: chicorea del mar, huiro y luce.

Los recolectores de algas en la actualidad

El crecimiento de la importancia económica de las algas junto con los procesos locales que han disminuido la demanda de mano de obra en el trabajo agrícola, han impulsado el aumento de los algueros dedicados a la recolección y venta de estas algas descritas. Es así como en 1971 se contabilizan 2100 recolectores aproximadamente, mientras que en el 2011 suman **15.338 mujeres y 17.481 hombres** que se encuentran registrados como algueros en el Registro Pesquero Artesanal. En todas las regiones de Chile hay presencia de algueros, siendo la X Región la más importante (9.395 en total), seguida por la VIII con 8.717 algueros inscritos.

Actualmente los algueros son reconocidos por la Ley de Pesca y Acuicultura como una categoría dentro del grupo de pescadores artesanales. La pesca artesanal es definida como

“Actividad pesquera extractiva realizada por personas naturales que, en forma personal, directa y habitual, trabajan como pescadores artesanales inscritos en el Registro Pesquero Artesanal, con o sin el empleo de una embarcación artesanal. Para los efectos de esta ley, la actividad pesquera artesanal se ejerce a través de una o más de las siguientes categorías: armador artesanal, pescador artesanal propiamente tal, buzo, recolector de orilla, alguero o buzo apnea” (Título I, Artículo 2, Inciso 28)

Dentro de esta categoría genérica, el Recolector de orilla, alguero o buzo apnea es definido como:

“la persona que realiza actividades de extracción, recolección o segado de recursos hidrobiológicos” (Título I, Artículo 2, Inciso 28)

Con la Ley de Pesca y Acuicultura se introduce la tenencia del mar para regular la explotación de sus recursos, la que es actualizada y modificada en 2012 con la Ley 20-657. De esta manera se formaliza el territorio costero y marino que le corresponde a las actividades de la pesca artesanal. Es así que las actividades de la pesca artesanal pueden ocupar las aguas continentales, 5 millas desde la costa, y poseen 8 metros desde la línea de alta marea para los “menesteres de pesca” Con las nuevas modificaciones queda asignada la primera milla del sector

para la pesca artesanal de embarcaciones de menos de 12 metros de eslora⁴. Desde el surgimiento de la Ley General de Pesca y Acuicultura, ha sido posible para los algueros de Bucalemu una mayor estabilidad en sus asentamientos, que eran constantemente asediados por los terratenientes y ministros de los fundos que colindan con la orilla. Por otro lado ha impuesto la idea de **la zonificación del mar, y la importancia de las áreas de manejo para el cuidado de sus recursos**. Si bien en algunas zonas del litoral, éstas se han aplicado a la recolección de algas, en Bucalemu esto no ha llegado a concretarse por el miedo a la privatización del mar y sus recursos.

La apropiación del territorio costero para la recolección de algas se ha ido estabilizando, en este sentido, gracias a la persistencia de los algueros para realizar la actividad en la orilla que han ocupado históricamente, sobrellevando el constante hostigamiento, y gracias a un marco legal que lo avala, pero que no obedece a mayor fiscalización. Sin embargo, existe otro conflicto social que, desde los orígenes de este oficio, aparece como crucial en el desarrollo y crecimiento de los algueros. Este es **la dependencia de los algueros con los intermediarios que compran su producción**.

“Desde los inicios de esta actividad, la tarea de los pescadores era la de recolectar, secar y entregar las algas a los exportadores, los que teniendo contacto con el exterior lograban venderla con un elevado margen de utilidad, situación que se acrecentó aún más al producirse un gran aumento en la demanda mundial de Ficocoloides (año 1965), repercutiendo en un mayor precio pagado al exportador, sin el consecuente mejoramiento del valor del alga en la playa, llegando al punto en que tal situación se volvió crítica, lo que se demuestra en el hecho que, mientras el pescador recibía E^o 250 por tonelada, el

⁴ Las nuevas modificaciones no afectan hoy en día a los algueros. Sin embargo introducen el riesgo del establecimiento de pesca industrial: “cuando en una o más zonas específicas dentro del área de una milla, no haya actividad pesquera artesanal efectuada por embarcaciones de eslora inferior a 12 metros, o si la hubiere, sea posible el desarrollo de actividad pesquera artesanal por naves de mayor eslora a las establecidas en el inciso anterior, sin que interfieran con la actividad pesquera existente, podrá autorizarse transitoriamente el ejercicio de actividades por embarcaciones de una eslora mayor a 12 metros.” (Artículo 47bis, Ley 20.657) Además, en función de la conservación de los recursos marinos, agregan a la antigua ley, la prohibición de realizar actividades pesqueras artesanales que afecten el fondo marino y los ecosistemas de los peces de roca.

exportador obtenía US\$ 250 (año 1965), considerándose además que los gastos del proceso de comercialización para este producto son poco significativos” (p.16, Lawrence: 1971: 16)

El conflicto marero-intermediario

La asimétrica relación entre los algueros e intermediarios aparece constantemente en el discurso de los propios habitantes, así como en el análisis de los estudios y visiones externas que se acercan a esta actividad y estilo de vida. Ya en 1970, las algas que eran recolectadas por grupos familiares de orilleros, eran vendidas a exportadores privados, quienes obtenían más del 40% de su utilidad.

“Del ingreso ganado en la actividad alguera solo un 27,8% va al sector productor el que está constituido por aproximadamente 2000 familias siendo su nivel de ingreso muy bajo y cercano a E°2.300 por familia” (Lawrence: 1971: 63)

La pobreza y bajo nivel de vida asociado a los productores era la problemática central identificada por las instituciones y estudiosos del área en este tiempo.

“El sector de intermediarios privados ha establecido las reglas en cuanto a volumen de demanda y precios pagados en playa a los productores. Tal sector de comercialización no sólo ha perjudicado al sector productor, sino que a la economía nacional; no se han aprovechado las ventajas de Chile en cuanto a las disponibilidades de esta materia prima que hace de nuestro país unos de los principales productores” (Lawrence: 1971: 23)

Con este objetivo, se promovió la organización de Cooperativas de algueros, así como una Unión Nacional de Cooperativas, la cual no prosperó más allá de los años de su iniciativa, y terminó por colapsar, probablemente, con la dictadura militar.

Es así que la mayoría de los recolectores no ha adoptado estas medidas modernizadoras de organización y estímulo de la autonomía en su negocio,

manteniendo hasta hoy día, un tipo de trabajo artesanal que se encuentra en la base de una cadena comercial de intermediarios que impiden el surgimiento del productor.

En esta estructura comercial subyace un trabajo artesanal que se ve claramente afectado con todos los cambios macro y micro económicos acontecidos durante las últimas décadas, pero que sin embargo, mantiene la tradición artesanal del oficio, las relaciones de dependencia con el intermediario, la importancia de las relaciones de reciprocidad y familiares en el trabajo y hábitat, etc. características que, en un contexto neoliberal y global, configuran un modo de vida particular. Según pudimos constatar en terreno, existe una desigualdad fundante en esta relación, por cuanto es el intermediario quien fija los precios. En ese sentido, los mareros testifican cómo estos intermediarios se han aprovechado históricamente de los mareros, realizando cobros injustos y manteniéndolos endeudados sistemáticamente en cada temporada. Este proceso explica en parte la **inclusión tardía de los mareros al sistema monetario, hace aproximadamente unos 20 años.** Con anterioridad, el intercambio se basaba en una relación de dependencia del marero frente al intermediario, quien a cambio de los productos recolectados, abastecía a las familias de la mercadería y el aprovisionamiento necesario.

En el contexto expuesto, situamos la comercialización de las algas como el foco específico de esta Memoria, la que es abordada como una “institución económica” que es social y simbólica a la vez. Además de caracterizar la diversidad, en este caso, no muy abordado, de nueva ruralidad, que se mantiene en algunos atributos más apegada a la tradición, podremos **vislumbrar las causas que mantienen este tipo de relaciones asimétricas en el oficio de la orilla, razones que probablemente trasciendan lo económico, enraizándose en un tipo de interacción social comunitaria, en una relación de dependencia cotidiana que con este trabajo buscamos esclarecer. Con la claridad contextual del desarrollo histórico-económico de la zona y del mercado de las algas, buscamos responder nuestras preguntas a partir de la memoria local de aproximadamente 50 años a esta parte, y de la vivencia cotidiana y profunda de compartir su modo de vida en la orilla.**

IV. METODOLOGÍA

La presente investigación se llevó a cabo en las comunidades de mareros que habitan la orilla entre Bucalemu y Cáhuil, en la comuna de Paredones VIª Región, en distintas etapas de acercamiento que van desde fines del año 2009 al 2012. Mediante la calidad y profundidad del análisis cualitativo en un universo microsocioal delimitado de pequeñas dimensiones, nos fue posible analizar procesos de cambio en las relaciones sociales económicas desde un punto de vista holístico e integral. De esta manera, observamos, más allá de los hechos y datos, la significación de estas transformaciones para los propios protagonistas. De esta forma, planteamos una **estrategia de observación e interpretación de los fenómenos sociales basada fundamentalmente en la etnografía**, entendiéndola como un posicionamiento epistemológico que trasciende el carácter de técnica de levantamiento de información. La etnografía es, según este autor, la característica esencial de la antropología (Geertz, 2002) ya que permite obtener una **“familiaridad operativa con los marcos de significado” gracias a los cuales podremos interpretar la historia y contemporaneidad de los mareros**, abordando desde el presente el desarrollo de las instituciones económicas pasadas y actuales. El enfoque diacrónico desde la perspectiva etnográfica nos obliga a preguntarnos sobre la **memoria colectiva** del grupo analizado, dada la importancia que tiene el marco de significado en la construcción de la misma. La memoria es entendida como una función colectiva, selectiva y cohesionadora de los grupos sociales que la comparten. Desde este punto de vista, acuñado inicialmente por Maurice Halbwachs [2004] es imposible una reconstrucción literal del pasado, puesto que éste está sujeto a una “operación deformadora” por parte de la sociedad. Esta operación deformadora, transforma la memoria colectiva en una *“actividad simbólica que supone ciertos marcos sociales”* (Milos, 2000: 47) y que además está determinada por el contexto o marco presente, donde son las convenciones y significados actuales los que interpretan y valorizan los acontecimientos pasados.

1. Técnicas de recolección de información cualitativa

El acercamiento a toda la información obtenida se realizó a partir de la **etnografía**, ya que es en la experiencia en la orilla donde se observaron e interpretaron los discursos, no entendidos únicamente como textos, sino como toda “*práctica de sentido*” (Viveiros de Castro, 2002: 113) en torno al intercambio de las algas. Es en las conversaciones informales, en la observación y en la experiencia directa del modo de vida en la orilla que nos adentramos en las características y significaciones del intercambio de las algas, pudiendo identificar los actores involucrados, su rol y significado, así como los bienes intercambiados, en la reproducción de la vida material de los mareros en la actualidad.

La etnografía nos permitió igualmente acercarnos al pasado reciente gracias a los recuerdos y significados de los procesos que, hoy en día, construyen la memoria colectiva de este grupo, fuertemente identificado con el oficio y con esta forma de vida.

Por otro lado, para lograr una mayor sistematización y complejidad de la información, se utilizó **la entrevista cualitativa en profundidad**, entendida como “*reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros estos dirigidos hacia la comprensión que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones tal y como lo expresan en sus propias palabras*” que se caracterizan por ser “*no directivas, no estandarizadas, no estructuradas y abiertas*” (Taylor, 1949: 101). El carácter abierto de la entrevista en profundidad fue combinado con la fórmula de la **entrevista semiestandarizada** que nos aseguró la obtención de todos los contenidos necesarios para realizar el análisis e interpretación posterior.

Las entrevistas en profundidad fueron enfocadas hacia los procesos contemporáneos y pasados en torno al intercambio de las algas. Además, se analizó la memoria de estos procesos a partir de la técnica de los **Relatos biográficos cruzados**, incluidos en las entrevistas en profundidad. Esta técnica consiste en “*hacer converger los relatos de experiencias personales hacia un punto central de interés, hacia un tema común, del que todos los sujetos han*

sido a la vez protagonistas y observadores externos [...] Esta convergencia produce, ella misma, cierto efecto de saturación, pues nos permite aislar las características irreductibles de la subjetividad humana de los elementos comunes y presuntamente estructurales que nos dan cuenta de un fenómeno social complejo” (Pujadas, 2002: 56-57)

El uso de relatos biográficos nos permite entender las transformaciones en las comunidades de mareros, y en sus instituciones económicas, puesto que *“al resaltar las experiencias vitales de los individuos en su acción dentro de la sociedad, descubren la relevancia de las vivencias personales en los marcos institucionales y el impacto de las decisiones personales en los procesos de cambio y estructuración social” (Aceves: 1999: 49)*

De esta forma, las entrevistas a las generaciones más antiguas se dividieron en dos partes, una con temáticas contemporáneas y otra incluyendo esta técnica de los relatos biográficos.

2. Etapas de terreno

La inmersión etnográfica en los *rucos* se llevó a cabo en varias etapas más o menos distanciadas. En primer lugar, durante el año 2010 y 2011 se convivió, en distintos momentos, un promedio de 3 meses en Bucalemu y los *rucos*, elaborando otras investigaciones que generan el marco general de la presente tesis. En este momento, obtuvimos entrevistas claves en forma de Historias de Vida, que nos entregan un importante material de análisis y que anteriormente no fueron abordadas de igual manera, o fueron dejadas en el olvido. El grueso de la información específica se obtuvo en dos etapas de terreno en el verano del año 2012: una primera etapa de re-vinculación con los mareros y presentación del proyecto de investigación, y una segunda etapa, más prolongada de realización de entrevistas y observaciones etnográficas.

3. Diseño Muestral

Nuestro **universo de estudio** son los recolectores de algas o mareros de Bucalemu, Paredones, los cuales conforman diversas comunidades familiares que se instalan en distintos sectores de la orilla entre Bucalemu y Cáhuil. Nos centramos en aquellos sectores donde habitan familias de manera permanente durante el periodo de trabajo de las algas (primavera y verano) por cuanto es en estas comunidades donde era más importante la venta de algas por mercadería de consumo básico, y donde el intercambio por dinero generó mayor impacto. De esta forma, **las comunidades de mareros a analizar son: Las Cruces, La Lancha, Las Ánimas (La Mona) y Punta Sirena**

Al ser una investigación cualitativa, la representatividad buscada se basó en los significados y contextos diferentes que nos encontramos en nuestro escenario de investigación, siendo **la saturación** el criterio principal que nos indicó que la información obtenida fue suficiente para responder nuestra pregunta de investigación.

Los *rucos* que componen nuestro universo de análisis no son homogéneos sino que poseen distintas dimensiones y se relacionan con diversos tipos de actores (dueños de distintos fundos, distintos intermediarios) por lo que resulta necesario entender su complejidad por medio de muestra que incluya a los cuatro rucos expuestos. En ese sentido proponemos un **muestreo heterogéneo** que contenga informantes de los cuatro **rucos**, incluyendo un mínimo de **1 familia por comunidad analizada en los asentamientos más pequeños y 2 en los más grandes**, siguiendo el criterio indicado por Bertaux para las historias de vida, según el cual *“el investigador no puede estar seguro de haber alcanzado la saturación sino en la medida en que haya buscado conscientemente diversificar al máximo sus informantes”* (Bertaux: 1999) .De esta forma, en las Cruces y la Lancha entrevistaremos a dos familias, mientras que en Las Ánimas y La Mona, solo a una por sector. Se debe destacar que, dado que nuestro foco de análisis es una institución económica, **nos concentraremos principalmente en la unidad de consumo y/producción que es la familia. En ese sentido, los informantes serán también seleccionados en relación al criterio de heterogeneidad familiar.** Al considerar la familia igualmente como una

institución económica importante en las transformaciones acontecidas, nos adentraremos en su interior para analizar la visión de las nuevas generaciones y entender los cambios al interior de la unidad económica por excelencia, para lo cual entrevistaremos a **dos generaciones sucesivas o alternadas** en cada uno de los rucos

| | Las Cruces | La Lancha | Las Animas | Punta Sirena |
|-------------------|--|--|--|---|
| Total Entrevistas | 3 | 4 | 2 | 1 |
| Detalle | 2 entrevista en la Familia A 1 entrevista en la Familia B | 3 entrevistas en la Familia C (generaciones sucesivas) 1 entrevista en la Familia D | 2 entrevista en la familia extendida E | 1 entrevista a marera de la familia extendida F |

Por otro lado, para analizar el intercambio de las algas entrevistamos a la contraparte principal: el intermediario. Para mayor representatividad, diferenciamos a los intermediarios en función de los años en el oficio y de si han ejercido como recolectores o no, quedando la muestra definida por tres entrevistas a intermediarios:

- 1 intermediario no recolector que trabaja hace más de 40 años en el oficio
- 1 intermediario y marero que trabaja también comerciando algas hace más de 30 años
- 1 intermediario y marero que trabaja entre 10 y 15 años en la venta de algas

Por último **utilizamos en el análisis entrevistas realizadas en terrenos previos a esta investigación**, especialmente aquellas historias de vida de los mareros o buzos más antiguos de Bucalemu.

Se realizaron en el terreno del año 2012 un total de 10 entrevistas a mareros, 3 a intermediarios. Además se utilizaron 5 entrevistas de terrenos de los años 2010- 2011, lo que suma un total de 18 entrevistas analizadas e incorporadas en la presente investigación.

Análisis de la información

Las entrevistas, una vez transcritas, fueron analizadas a partir del tipo de análisis textual conocido como "Análisis de Datos Cualitativos", el cual busca "*hacer emerger el sentido de lo dicho y lo escrito sin aplicar categorías exteriores previas a la observación*" (Armony, 1997: 6) Dentro de cada dimensión, que surge de los discursos de los mareros e intermediarios, desglosaremos los aspectos significativos para ellos, aplicando un ejercicio de clasificación y sistematización con el uso de códigos de análisis.

El análisis de la información cualitativa se realizó por medio del software Atlas Ti, cuyos procedimientos "*posibilitan e imponen un mayor grado de sistematicidad en el cumplimiento de las etapas analíticas*" (Armony, 1997:8) Este programa fue utilizado principalmente en sus "*funciones de anotación y representación*". La primera se refiere a "*la posibilidad de codificar y relacionar los diversos elementos que componen el corpus*" de entrevistas, y la segunda a la generación de los resultados, por medio de "*listas de concordancia- o sea los conjuntos de enunciados que responden a un patrón de búsqueda determinado [...] o de segmentos textuales seleccionados en función de algún criterio formal o interpretativo*" (Armony, 1997:8). La utilidad de este análisis, nos permitió mayor orden y sistematicidad.

V. ANALISIS Y RESULTADOS

1. Acercamiento etnográfico

Es un día caluroso de verano de enero del 2012. En Bucalemu, unos mareros amigos nos recogen en su camioneta para partir a los *rucos*. Llevamos la camioneta cargada de rodela de cochayuyo seco, rojizo. Se siente aún su olor a mar, a pesar de que ya fue recolectado hace más de un mes, secado y amarrado. Tomamos la carretera nueva a Pichilemu, que ya está en uso hace 5 años, rumbo a los asentamientos de la orilla, donde nuestro amigo va a vender su material y mostrarnos cómo se produce este intercambio en los demás *rucos*. Frenamos en un portón de madera, en el lado poniente de la carretera, que nos indica que ya estamos cerca. Este portón, a diferencia de otros cuyo acceso es más directo, está liberado. La mayoría de los accesos a los fundos son privados, y los mareros e intermediarios deben acordar con los *ministros*⁵ de los fundos la entrada y salida, u organizarse con el horario de los trabajadores. Algunos propietarios de estas tierras, tras la larga relación entablada con los mareros, entregan hoy en día llaves para el libre acceso.

“No, llave no, uno tiene que avisarle al administrador que tienen ellos que quiere entrar entonces ahí le abren la puerta. Ahí en El Anima no porque son buenos lo ricos esos, la señora, todos tienen, llave casi ahí”
(Marero e intermediario, 78 años)

En la entrada, nos detenemos a la sombra de unos eucaliptos, para esperar al intermediario que recogerá, por varios asentamientos de la orilla, las algas que los mareros han recolectado los últimos quince días. El tiempo pasa lento, la sombra es agradable y se siente la brisa marina; ya salió el sol y quedan pocas nubes, las que suelen esconderlo hasta pasadas las once de la mañana. Tras unos minutos se asoma el camión del intermediario, con su esposa e hijo adolescente.

⁵ Entre los lugareños, se le dice *ministros* a los administradores de los fundos

Nos adentramos, ambos automóviles, por un tortuoso camino de tierra. Debemos atravesar varios portones, que delimitan los fundos existentes, cuyas dimensiones nos recuerdan que no estamos en Cachapoal o Colchagua, sino en el Secano Costero, donde las tierras son menos productivas, más subdivididas, pero cuyos propietarios mantienen en gran medida el prestigio y poder de antaño. Atravesamos el bosque de pino y eucaliptos, entre colinas y planicies, donde aparecen también unos pocos arbustos silvestres y maleza que nosotros no alcanzamos a reconocer. El camino es tortuoso pero conocido, concentra la atención de nuestro amigo recolector al volante, así que no nos detenemos a paliar nuestras curiosidades. Se asoma la inmensidad del océano, a pocos metros de la orilla donde nos detenemos. Abajo se vislumbra un pequeño asentamiento: una casita de madera, con dos pequeños recintos a su lado (baño y *ruco* para el amarre). Ahí se dirige nuestro guía y amigo marero, junto con el intermediario padre de familia. Vuelven ellos dos, con el marero que reside en este *ruco*, cargados de sacos de algas al hombro. Comienza el intercambio. Uno sujeta la balanza que posee el intermediario, su mujer con un cuaderno va anotando, y de los sacos como de harina van sacando el material: huiro, calabacillo y luga. El hijo adolescente de la pareja de intermediarios se encarga de ir ubicando todo el material ya pesado en el camión, y después de cada carga se dice a viva voz para que la intermediaria anote las cuentas. Fueron casi 1.200 kilos de algas que vendieron en Punta Sirena, donde vive sólo una familia de mareros.

Mientras se da este intercambio, no falta la broma, “la talla” por tener ojos azules igual que ellos, “¿eri hija de los patrones de fundo acaso? Entre ellos también conversan, sobre los asuntos del pueblo, sobre el estado del mar los últimos días.

La mujer intermediaria les resume las cuentas al matrimonio de mareros de Punta Sirena, y les entrega el dinero correspondiente en efectivo (128.220 \$). La despedida es con un familiar abrazo y estrecho de manos. Se percibe la cercanía entre ellos, estos intermediarios conocen el oficio ya que todavía recolectan su material, y antes era la recolección su fuente principal de subsistencia. Esto, hasta que se organizaron para realizar la venta directa, lo que de a poco los consolidó como comerciantes.

Volvemos a la camioneta, la familia de intermediarios cierra el camión y recomenzamos el camino. Nos dirigimos los dos vehículos a la Lancha, atravesando nuevamente los fundos por los acantilados. Se asoma un gran campamento, con más de diez casitas de madera. Nos estacionamos en La Lancha, donde se ubican algunas camionetas de los mareros. Hasta este sector, ubicado en la planicie del acantilado, más alto que el asentamiento, se dirigen los mareros con su material. Se instala nuevamente la balanza y comienza cada marero a entregar principalmente huiro y calabacillo. Estos nuevos intermediarios compran poco de lo que comúnmente se vendía: chasca, luga y cochayuyo. Se ha abierto el mercado de las algas, y reciben casi todo.

Las mujeres mareras van con sus cuadernos y anotan lo mismo que anota la intermediaria de sus cuentas. Se van diciendo a viva a voz las cantidades, y todos colaboran en cargar y llevar al camión. Los niños juegan alrededor, sostienen y admiran al nuevo integrante de la familia, un bebé que con sus risas hace reír a todos. Después bajan corriendo a la orilla y se pierden entre las casas. Una vez que cada marero entrega su material, la mujer intermediaria cuadra cuentas con ellos, todos anotan lo vendido y se procede al pago: en efectivo y en total, no como con otros intermediarios o como antes sucedía, que el pago demoraba temporadas en llegar, o se arreglaba a cambio de mercadería. En la Lancha, 5 familias entregan material, recibiendo distintas cantidades de efectivo, que en total suma 96.400.

Las algas que venden son distintas a las que acostumbraban sus padres, el medio de pago también, pero la orilla, las relaciones, el trabajo, parece que no han cambiado. Es así que a través de esta situación, momento paradigmático del intercambio, comenzamos a adentrarnos en la comprensión de estos cambios y permanencias los últimos 50 años.

2. Bienes y medios de pago

La perspectiva económica de nuestra investigación nos impulsa a comenzar por lo estrictamente material, para llegar al contexto social que lo engendra y retroalimenta. En ese sentido, comenzaremos analizando las algas, como bien que sustenta un oficio y un intercambio entre grupos humanos el cual, a su vez, permite comprender las dinámicas que influyen en la determinación del valor, o precio en este caso, de un recurso natural abundante en nuestras costas, aparentemente carente de él, e ignorado a simple vista.

Mercantilización de las algas

Las algas recolectadas en Bucalemu para su venta han ido aumentando en su diversidad, en función de la creciente demanda y usos de estos recursos a nivel internacional. Antes de 1950 aproximadamente, eran el cochayuyo y el luce los únicos tipos de algas que se recolectaban y comercializaban para su uso alimenticio.

“Anteriormente se compraba el luce y el cochayuyo no más, antiguamente no se compraba luga ni se compraba chasca, se compraba luce y cochayuyo no más” (Marera, Las Cruces, 62 años)

“No, en los primeros años se trabajaba, se juntaba más entre el cochayuyo y después vino la chasca... después a los años usted iba a comprar la chasca, nosotros ni sabíamos lo que era” (Intermediario y marero, 78 años)

Desde la década de 1970 hasta la actualidad se incorpora con fuerza el negocio de la chasca y de la luga, el cual llega a la orilla bucalemina desde el interés foráneo y a partir de unos pocos comerciantes.

“Unos japoneses se interesaron a eso, hicieron estudios, estudios (...) y hacen los plásticos, lo hacen de la luga, estos plásticos” (Marera, Las Cruces, 62 años)

La alusión a los japoneses nos evidencia el carácter lejano y desconocido de la demanda de algas, lo que ha sido analizado por Morales y Calderón para el boom de algas en Apiao, Chiloé. Según los autores, “*la imagen del japonés se articula como una exo-denominación de lo lejano, de lo radicalmente distinto*” y sirve también como un “*ocultamiento relativo al enriquecimiento de intermediarios directos e indirectos*” (Morales y Calderón: 2011: 98). Si bien podemos notar la presencia de este gran desconocido en el origen de la demanda de la chasca y la luga, no existe en Bucalemu tal ocultamiento, sino que llama la atención el **carácter personalista de la memoria sobre los primeros intermediarios**. Éstos son recordados por la mayoría de los mareros como hombres, con nombre y apellidos quienes comienzan este negocio, intermediarios de importante poder económico y político en el pueblo en el momento del inicio de este comercio.

“Entonces la gente iba de aquí a comprar [...] que era la gente que podía hacer eso, comprar esto porque era la gente que tenía plata” (Intermediario y marero, 78 años)

La recolección de estas algas se origina por la demanda y compra de unos pocos comerciantes, y es inseparable de las prácticas económicas de exportación de recursos primarios, que adquiere su mayor auge desde los años 80 principalmente. De esta forma, **podemos entender el comercio internacional como la causa de la mercantilización de recursos naturales como las algas, los cuales anteriormente eran vistas como material de desecho o desperdicio**. Este proceso de mercantilización asentado en las pautas internacionales continúa ampliándose hoy en día, adquiriéndose una mayor cantidad de tipos de algas, así como mayores formatos de su venta. Los últimos dos años, los mareros llaman la atención sobre la compra de “la broza”, desperdicio de cochayuyo generado tras su amarre que anteriormente era desechado, así como del huiro, el que también era ignorado como un recurso vendible.

“Y antes se vendía el puro cochayuyo y ahora se vende todo ese negro, ese feo, esas cosas que sobran todas esas se pueden vender, toda esa que no se colorea, ese huiro que sale a la playa botado, ese pudría nomás, ahora lo compran, ese negro también lo compran, entonces todo sirve y tú sacas nomás. Y eso hace que... bueno el huiro no hay problema porque ese es plaga sacai, está plagado, está lleno de nuevo, pero el marisco no es igual, se demora más entonces se ha terminado harto, harto” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“Si esto es como de 2003, 2004 que se empezó a comprar esto que es la broza, y el cochayuyo negro hace como dos años nomás” (Marera e intermediaria, 40 años)

En este sentido, observamos claramente en el contexto de la orilla el proceso de mercantilización definido por Kopytoff como "un proceso de gestación" cuya expansión ocurre de dos maneras "a) *con respecto a cada cosa , a la cual vuelve intercambiable por mas y mas cosas y b) con respecto al sistema en su conjunto, al hacer que un número creciente de cosas distintas sean cada vez más ampliamente intercambiables*" (Kopytoff, 1991:99) **Las algas tienden a la “mercantilización óptima”, donde todo puede llegar a ser intercambiable por dinero.**

“Les va mejor ahora porque este trabajito del mar tiene mejores precios, ahora ha estado bueno porque de este cochayuyo no se pierde nada, no ve que todo esos desperdicios se venden por kilo, es barato, pero se vende” (Intermediario y marero, 78 años)

“Ahora compran todo lo que hay, hasta las piedras compran” (Intermediario, 77 años)

Los desperdicios, las piedras son formas de expresar, por parte de los intermediarios este proceso creciente y cambiante de mercantilización, donde recursos que antes no se imaginaban como tales, hoy en día se venden bien.

A diferencia de otro tipo de recursos primarios, cuya importancia mercantil se remonta a la Colonia (las minas) o a la producción a escala industrial (la agroindustria), las algas experimentan un ciclo de mercantilización, que parte con la valorización de unas pocas algas originada en sus usos inmediatos, como el consumo del cochayuyo, para proseguir en una valoración creciente de varios tipos de algas, la cual es reciente y factible de abordar desde la memoria y a través de los sujetos que hoy en día sostienen el oficio. **Esta valoración surge en el intercambio y no la inversa**, como expresa Appadurai, sintetizando y retomando a Simmel, combatiendo la idea liberal clásica según la cual los objetos poseerían un valor inherente y externo a las relaciones sociales involucradas⁶. **Desde esta visión sustantivista y social de la economía, observamos que la demanda de las algas surge en un momento histórico determinado, alrededor de la década de 1970, y que va creciendo en la medida que se fortalece el modelo primario-exportador.**

“Esto hace años ya que la compran, más o menos unos 50 años atrás que se empezó a sacar porque ahí se vendía” (Marera, Las Cruces, 62 años)

Hoy en día los recursos más recolectados, en función de su mayor demanda y precio son la chasca, el cochayuyo y la luga. Sin embargo, algunos mareros, especialmente en Las Cruces, trabajan los últimos años con la pulga de mar, la que es recolectada durante la noche a partir de unas trampas en la arena. Posteriormente ésta es cocida, secada y vendida por peso para su uso como alimento de tortugas o peces. Además de la pulga, hoy en día algunos mareros de los *rucos* analizados venden también calabacillo, cochayuyo negro y huiro.

“Chasca, luga, cochayuyo; son las algas que se sacaban, en cambio ahora hay más porque están comprando ese huiro y todo y esa broza

⁶ Pues la economía neo-clásica y la teoría neo-liberal afirman esto último de manera taxativa, no hay ningún valor “objetivo” de los bienes distinto a los precios alcanzados en el mercado (esto es, en la relación entre compradores y vendedores).

también, también la compran. Sí yo tenía un montón, la vendí hace poco”
(Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Dentro de los *rucos* visitados en terreno se puede observar **una especialización productiva en función del tipo de alga recolectada y vendida**. Esta especialización se debe principalmente a las condiciones de la orilla donde se ubica los *rucos*, y las rocas más cercanas, así como del cuidado y las capacidades de los mareros que allí habitan.

“Hay más cochayuyo, al menos aquí donde nosotros estamos hay más cochayuyo porque nosotros somos solos, antes yo vivía con mi cuñado aquí y eso se repartía en dos familias y mi marido ha tenido la precaución de ir cortando el huiro, limpiando la piedra, va cortando el huiro y le va dejando espacio pal cochayuyo” (Marera, La Mona, 42 años aprox.)

La entrevistada precedente pertenece a La Mona, donde venden principalmente cochayuyo. En Las Ánimas y La Lancha recolectan la mayor variedad de algas, siendo La Lancha el principal productor de chasca de la zona, por la gran cantidad de mareros jóvenes que habitan estacionalmente este sector, y que son también buzos, ya que este alga requiere de meterse en apnea a cortarla. En la Lancha también ha entrado con fuerza la venta de calabacillo y huiro. En Las Cruces se dedican casi exclusivamente al cochayuyo, vendiendo también a otros compradores la pulga de mar, la cual es seguida hasta sectores del norte y del sur, donde estas familias se movilizan por temporadas para diversificar y ampliar su venta.

Recolección de algas y mariscos

La extracción de mariscos ha acompañado siempre a la recolección de algas, ya sea para su venta como para el autoconsumo en la orilla. El consumo de mariscos resulta un recurso fundamental de la alimentación durante la temporada en la orilla, y prácticamente todos los algueros aprovechan la baja marea, donde sacan sus algas, para mariscar y obtener algunos alimentos para

el almuerzo familiar. Si bien todos salen a mariscar, la venta de mariscos no responde hoy en día a una actividad generalizada para todos los recolectores de algas, produciéndose una **diferenciación de ambas mercancías en función a los diferentes destinos y compradores de las mismas**

La mercantilización de los mariscos, es decir, su recolección para la venta por dinero, forma parte de la tradición de los buzos y mareros de la zona, a diferencia de las algas, que responden en su mayoría (exceptuando el cochayuyo) a una demanda foránea de reciente data. En los orígenes del oficio del marero, los mariscos figuraban con mayor protagonismo que las algas, lo cual se ve revertido los últimos años. **La priorización por algas no comestibles, y relegación a un segundo plano de la extracción de mariscos y algas comestibles como el luche, lo podemos relacionar con tres procesos que se encuentran mutuamente imbricados: el agotamiento de recursos, la legislación que regula la extracción de los mismos y el fortalecimiento de una lógica económica capitalista, donde se prioriza la ganancia monetaria en detrimento del autosustento familiar y de las relaciones personales y de confianza en la compra-venta del marisco.**

Observando las cifras de los desembarques de mariscos y crustáceos, podemos confirmar cómo la sobreexplotación ha ido en creciente desarrollo. Entre el año 2004 y 2006 tiene lugar una fuerte alza de los desembarques, pasando de 145.471 toneladas de marisco desembarcadas en 2003 a 347.609 t. en 2004, subiendo a 459.983t. para el año 2006 En 2007 comienza a descender esta cifra, encontrándonos con un desembarque en 2011 de 195.775 toneladas de mariscos y 16.741 toneladas de crustáceos. Estos últimos tienen una constante caída en sus desembarques desde el año 2000, que logran un máximo de 37.311 toneladas.⁷

El agotamiento de los mariscos en la orilla es criticado por los mareros más antiguos, como un abuso por parte de los mareros más jóvenes al guiarse prioritariamente y de forma excesiva por la lógica de la ganancia.

⁷SERNAPESCA [en línea]
<http://www.sernapesca.cl/index.php?option=com_remository&Itemid=246> [consulta: noviembre 2012]

“Entonces, estos de ahora, vayan a acordarse de otra persona pudiendo ellos, terminando los loquitos, los sacan pa venderlo por kilo. Son detrepando (sic) lo que hay, sacando y sacando, ya no les importa nada. Hombre, dejen esto que crezca, en vez de sacar unos, sacan quince chicos, saquen uno grande que va a valer lo mismo, y éste se va a propagar. Ellos siempre quieren plata (...) gente sin necesidades, no saben vivir, no saben ni comer” (Antiguo marero y buzo, 82 años)

A raíz de la Ley de pesca de 1991 y con su complejización con la Nueva Ley 20.657 que *“modifica en el ámbito de la sustentabilidad de recursos hidrobiológicos el acceso a la actividad pesquera industrial y artesanal y regula la investigación y fiscalización, la ley general de pesca y acuicultura contenida en la ley nº 18.892 y sus modificaciones”*⁸ .se continuó y perfeccionó el régimen de vedas y regulación de la explotación con la implantación de las Áreas de manejo y Explotación de Recursos Bentónicos. La veda continuada del loco, y la creciente dificultad de extraer un número suficiente de mariscos para la venta desde la orilla, ha transformado la venta de estos recursos en un oficio especializado para algunos mareros que realizan buceo apnea (buzos)

“Eso es lo que hacemos, de eso vivimos. Yo que fui: recolector de orilla, mariscador, pero buzo no fui yo, nunca. Casi no había para que si estaba todo ahí mismo, afuera. Ahora no, ahora hay que sacrificarse más” (Marero, Las Cruces, 79 años)

“Sí, también el marisco, pero nosotros en esos años no éramos vendedores porque ninguno era buzo, en esos años no buceaban.

⁸ Con las modificaciones a esta Ley General de Pesca y Acuicultura, con la Ley 20.657 aprobada en febrero del 2013, se perfecciona el régimen de Vedas, estableciéndose un Comité Científico que sustituye las labores que tenía que hacer anualmente el Ministerio de Pesca para decretar las vedas y los criterios para el establecimiento de las cuotas globales de captura. Con esta ley, queda establecido un mínimo de tiempo para las vedas extractivas por especie en una zona determinada, que corresponde a dos años, plazo que anteriormente era decisión del Organismo por medio de un decreto. Para las cuotas de captura, la nueva ley establece también la posibilidad de establecerlas por periodos de hasta tres años. Además, la nueva Ley establece nuevos tipos de cuotas: para investigación, para imprevistos y una “cuota de reserva para consumo humano de las empresas de menor tamaño”, la cual se adjudica por licitación a los pescadores artesanales.

Después que crecieron mis hijos. El Kelo, el Cesar fue también muy buen buzo” (Marera, La Lancha, 70 años)

Los buzos poseen su red de compradores locales de restaurantes o clientes particulares, independientes de los intermediarios que compran las algas. En cada *ruco* o asentamiento hay uno o dos buzos que se destacan por su habilidad en la extracción de mariscos la que, a diferencia del trabajo con las algas, se prolonga también en la temporada del invierno. A pesar de las restricciones legislativas a la extracción de determinados mariscos, y del agotamiento del recurso, el proceso de mercantilización, en los términos de Kopytoff, ha afectado también el mercado del marisco, amplificándose la diversidad de los tipos de recursos susceptibles de ser intercambiados por dinero.

“ahora se vende hasta el caracol que saquee uno, pero antes se vendía el loquito, el erizo; y ahora no po, ahora hasta la *rodilla* que llamamos nosotros y la vendemos” (Marero, Las Ánimas, 50 años aproximadamente)

Ciclo comercial del alga

El recorrido que realizan la mayoría de las algas en su ciclo comercial, como expresamos en los antecedentes, responde a un ciclo característico de bien primario, el cual es exportado en bruto para retornar procesado como un componente de uso alimenticio, cosmetológico, fertilizante, etc.

“Claro, siempre se fue a Japón, desde que yo tengo uso de razón siempre se fue a otro país porque aquí no la trabajan. Y de allá vuelve hecha todo lo que vuelve hecha, de aquí sale la materia prima” (Marero, La Lancha, 52 años)

Esta cadena de intercambios la podemos abordar desde el concepto de Circulación, por cuanto éste *“permite seguir los productos a los largo de cadenas de transacciones que, a veces, abarcan áreas extensas, tienen una duración de*

años o cuentan con valores múltiples, sociales, culturales y económicos” (Narotzky: 2004: 107) La circulación de las algas se inicia de la esfera local, los *rucos*, donde éstas son recolectadas y entregadas a los intermediarios. Partiendo desde este contexto local al retorno de los productos procesados, encontramos distinto tipo de valor simbólico y económico de los bienes intercambiados, distintos destinos y recorridos en función de esta valoración y de su uso. En ese sentido, en este punto abordaremos principalmente los destinos, recorridos y valoraciones asociadas a las algas desde que éstas salen del contexto inicial y sus distintos alcances, nacional o global, que éstas adquieren.

De esta forma, dividiremos el análisis de la circulación en dos tipos:

i. Circulación nacional: el cochayuyo

El cochayuyo ha sido recolectado como un alimento para autoconsumo alimenticio, ritual y medicinal desde las culturas precolombinas siendo hoy en día reconocido por parte de los bucaleminos como un producto de consumo tradicional, al mismo tiempo que una importante fuente de ingresos monetarios en todos los rucos.

La importancia de este alga en la alimentación aparece a lo largo de todo el país, hallándose como parte de ofrendas funerarias alimenticias en el norte y asociado al chamanismo y a la mitología entre los mapuche⁹

“Por ejemplo, entre los huilliches de San Juan de la Costa, se dice que el Abuelito Huenteano-que mora en Pucatrihue- posee una despensa de cochayuyo y luce; a Mankian- un ser encantado y poderoso- se le ruega por la abundancia de luce y collofe. Por último, en Chiloé el mágico y potente “Caballo Marino” (el transportador de los brujos) es alimentado exclusivamente con estas algas” (Montecino en Figueroa 2005: 195)

⁹ Para los mapuches el cochayuyo se denomina *kollov* o *kollof*

Además, el cochayuyo fue también un producto que vinculaba comunidades de Perú y Chile a través del intercambio y trueque, destacándose desde el periodo precolombino como un importante recurso de índole comercial. En el periodo colonial también aparece el cochayuyo ya en el siglo XVII, adoptado como comida de ayuno por los criollos en las épocas de cuaresma. Según Montecinos, *“esta costumbre se mantuvo hasta el siglo XIX [...] fue clasificado como comida de los viernes y ligado a la abstinencia de la carne”* (Montecinos en Figueroa 2005:197). De esta forma, la autora concluye que *“tanto el lucche como el cochayuyo son algas consideradas comestibles desde muy antiguo en Chile y que han pasado a formar parte de la cocina nacional- entendida como la interrelación entre ecología, técnicas e ideologías de consumo”* ya que ha trascendido la zona costera para arraigarse también en el valle y cordillera. (Montecinos en Figueroa 2005:198)

Sin embargo, en términos alimenticios, el cochayuyo hoy en día ya no tiene el prestigio de antaño, en función de significaciones identitarias, étnicas, de clase y generacionales. Según la autora el cochayuyo está asociado a la pobreza, a periodos de escasez y precariedad por servir como sustituto de la carne en el centro y sur del país. Por otro lado, en las familias, el paso desde el tradicional “coma y calle” al respeto por los gustos y preferencias personales, ha generado una falta de costumbre de este alimento en las generaciones más jóvenes. Además, en las generaciones más adultas existe un trauma por la imposición de este alimento en la infancia, y en el sur del país, una asociación directa de este alimento a las tradiciones mapuches. De igual forma, observamos en Bucalemu esta pérdida de vigencia del cochayuyo dentro de la dieta familiar, ya sea por estas significaciones asociadas, como por el fácil acceso existente a una mayor diversidad de productos.

Sin embargo, el cochayuyo se mantiene con mucho protagonismo en términos comerciales, ya que todos los rucos trabajan este tipo de alga, cuyo procesamiento y amarre facilita la reunión y conversación familiar, o momentos solitarios de pausa frente al duro trabajo de la orilla. Especialmente en los rucos de Las Cruces, el cochayuyo constituye el principal material recolectado,

manteniéndose desde varias generaciones como la base más importante de su subsistencia.

La comercialización del cochayuyo responde a una dinámica local o nacional donde se establece una cadena de pequeños intermediarios hasta llegar a su consumidor final, quien adquiere el cochayuyo en ferias, mercados y supermercados de la región y Santiago.

“Se vendía al papá de Don Juan Pastene, él lo compraba y lo llevaba en mula no se pa donde. Para acá, pa Larraín Alcántara que pasaba tren, para ca pal lado de Pichilemu. Se iban por ahí por Ciruelos, por Crucero y salían a una parte que se llamaba Larraín que era una estación y ahí cargaban sus cosas, los traían en machos. Ahí los embarcaban en el tren...” (Marera, Las Cruces, 62 años)

En la memoria de los alqueros también está presente un tipo de comercialización esporádica del cochayuyo no monetaria, donde se vendía a cambio de productos del campo.

“Claro y en los primeros años creo, ellos vivían del cochayuyo, pero lo hacían como por cambalache, cambiar por papas, por cebollas” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

La principal demanda del cochayuyo a nivel nacional no surge de empresas exportadoras, como con la chasca y la luga, lo que facilita una mayor autonomía en la generación de contactos con intermediarios. Si bien han permanecido por casi 50 años los mismos intermediarios de Bucalemu que adquirían todo el material a los mareros, hace aproximadamente 5 años han aumentado su número, siendo los mareros quienes también han buscado autónomamente al intermediario que le genera mayor ganancia y estabilidad. Este el caso de los mareros de las Cruces, que, desde hace unos años llevan a Pichilemu el cochayuyo que recolectan, gracias a las camionetas que lograron adquirir. Allí en Pichilemu tienen un intermediario con quien logran un buen trato. Este fenómeno de autonomización de los mareros frente a los intermediarios no se

extiende para todos los recolectores en función de relaciones de parentesco y de dependencia involucradas, fenómeno que revisaremos en los próximos capítulos.

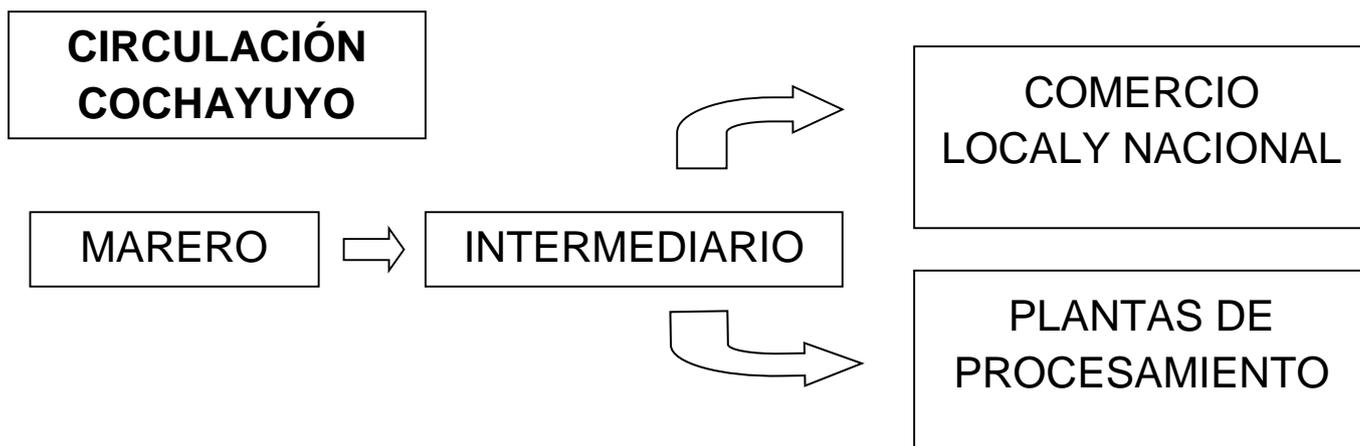
Existe también la experiencia del Sindicato Las Cruces, quienes pactaron un negocio por varios años para la venta de cochayuyo a la cadena nacional de supermercados Unimarc, que en ese tiempo, era propiedad de Francisco Javier Errázuriz, dueño también del fundo Las Cruces, que colinda con el asentamiento de algueros con el mismo nombre. Esta experiencia incluyó un nivel mayor de procesamiento del cochayuyo obtenido, abandonando momentáneamente el formato tradicional de venta (“La maleta y las rodela”¹⁰). El cochayuyo era cortado y envasado por los mismos mareros para así venderlo en un formato procesado al supermercado.

Por otro lado, existe desde hace menos de dos años una nueva salida para la venta de cochayuyo. Esta es la fábrica china de pastas en base a este alga, cuya demanda ha variado su formato de venta, aceptando a un precio menor cochayuyo fresco, sin que se someta a la etapa de secado.

“Además de todo ahora, en este momento porque hay más adelante, hay fábrica pa’ los fideos, hay fábricas pa’ todas las cosas, no como antes, antes no había nada” (Marero, Las Cruces, 79 años)

“Los chinitos se vinieron pacá, es que lo que tenemos entendido nosotros que nos han dicho, es que el Estado de la China les da un subsidio, los subsidian y los mandan a trabajar, por ejemplo, a este país y ellos todo lo que producen aquí tienen que mandarlo para allá, y creo que para allá para el sur hubo una escasez de cochayuyo, y ahí se vinieron paca pa esta zona” (Marera e intermediaria, 40 años)

¹⁰ La maleta es la pequeña unidad vendible de cochayuyo que se conforma por el amarre de material seco, pero blando y manejable gracias a la humedad del “sereno”. Mide aproximadamente 40 cms de largo por 30 cms. de ancho. 25 maletas conforman una rodela, que tiene forma circular, y es la mínima unidad que los mareros venden a los intermediarios al por mayor. VER FOTO 2 y 5 en ANEXO FOTOGRÁFICO



ii. Circulación internacional: el mercado red de la Chasca, luga y huiro

Como explicamos anteriormente, este grupo de algas ha ido sufriendo un proceso de mercantilización creciente que ha ido sumando tipos de algas al mercado, por su uso internacional en el procesamiento y obtención del agar agar y alginatos.

Las compañías nacionales y transnacionales que absorben la mayoría de lo adquirido por los intermediarios son, entre las más importantes:

- Pesquera Costa Azul: Exportó durante el 2007, 1,5 millones de dólares a Japón, España y Marruecos. Las algas exportadas por esta compañía son, *Gelidium* (chasca) y Pelillo.
- Midesa: Durante en 2007 comercializó 1,9 millones de dólares de algas y derivados, principalmente Pelillo, *Gelidium*, Luga y chicorea del mar.
- Pamparsa: especializada en la exportación de la luga principalmente.
- Algamar: Se especializa en la producción de agar-agar y exporta 35 millones de dólares
- Danisco: empresa danesa que exporta principalmente carragenina.
- Gelymar: Subsidiaria de Oxiquim, que posee filiales en toda América Latina. Gelymar exporta 26 millones de dólares, y tiene su propio centro de cultivo en Puerto Montt (Morales y Calderón: 2010: 49)

Las algas se insertan de esta forma en un mercado complejo, que ha sido conceptualizado por Wolf como “**mercado red**”, concepto que nos brinda una interesante amplitud de análisis por cuanto aborda la complejización y diversificación de los niveles de intercambio en los campesinos, analizando los cambios que se generan en los lazos e interacciones existentes entre los actores del intercambio. El mercado red es propio de los bienes primarios de exportación donde *“los intercambios de producción local de bienes, producen intercambios en mercados regionales, y los intercambios regionales son un ejemplo menor de una red nacional de intercambios, siendo ésta a su vez lo mismo en relación a una red internacional”* (Wolf: 1975: 61)

El autor realiza una dicotomía entre los lazos económicos, existentes en el mercado red, y los lazos de parentesco y amistad, observando que *“los lazos económicos representados por nuestra imagen del mercado-red son mucho más cambiantes que los constituidos por una red de parentesco o de amistad”* (Wolf: 1975: 60)

Si bien en el mercado de las algas observamos un “*número creciente de agentes e intermediarios*” que se van “*introduciendo entre los vendedores y compradores*” (Wolf: 1975:61) este mercado no se despega de redes firmes de parentesco y amistad, fenómeno que rompe con la dicotomía planteada por el autor. Por otro lado, el mismo autor observa que el mercado-red afecta enormemente el manejo, control y conocimiento que tienen los productores de este intercambio, que significa su principal fuente de subsistencia. Es así que, frente a la complejidad del mercado-red, observamos cómo tiene lugar una pérdida de control de todos los términos de intercambio entre marero e intermediario, ante el alcance territorial y social que este posee.

“Además, el campesino implicado en sistemas cada vez mayores, seguramente comprobará que los precios ya nos son regulados por las exigencias locales, determinadas por las limitadas relaciones del mundo local, sino por fuerzas de poder creciente que ciertamente no podrá entender por completo ni menos todavía controlar” (Wolf: 1975: 61)

De esta forma, la mayoría de los mareros reflejan pasividad ante el negocio y una falta de manejo de los ciclos comerciales del alga.

“No sé, pero mira, después va pasando el tiempo y uno se va haciendo las preguntas si fue que había poco cochayuyo o había poca compra, no sabría decir, si a lo mejor lo pusiera a conversar con otro y el otro hubiera sacado la cuenta podría ser, pero en este momento por lo menos yo no sé” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“Muchas cosas sacan de la chasca po, que va a saber uno lo que hacen” (Marera, Las Cruces, 62 años)

En este contexto de incertidumbre y falta de control, los intermediarios se posicionan desde una relación asimétrica y vertical en su relación con los mareros, lo que se expresa especialmente en la decisión unilateral del precio del material intercambiado, sin mayor flexibilidad y poder de negociación por parte de los algueros.

“Y ahora que uno saca las cuentas, después de años, y se da cuenta que realmente fue de eso, fue de la alga que sacaban de aquí y que ellos pagaban a su antojo, porque nadie, nadie ponía precio, si lo que decían ellos “vale tanto”, y tanto no más” (Marero, La Lancha, 52 años)

Por otro lado, como es observado por Calderón y Morales [2010] al analizar el comercio de algas en Chiloé, existe una tendencia hacia la naturalización, por parte de los algueros, de los ciclos comerciales, donde se da por sentado los momentos de bonanza, los booms, así como los de escasez, normalizando los procesos comerciales que afectan la demanda de las algas, y adjudicando al ambiente o dinámicas externas la variabilidad en los precios.

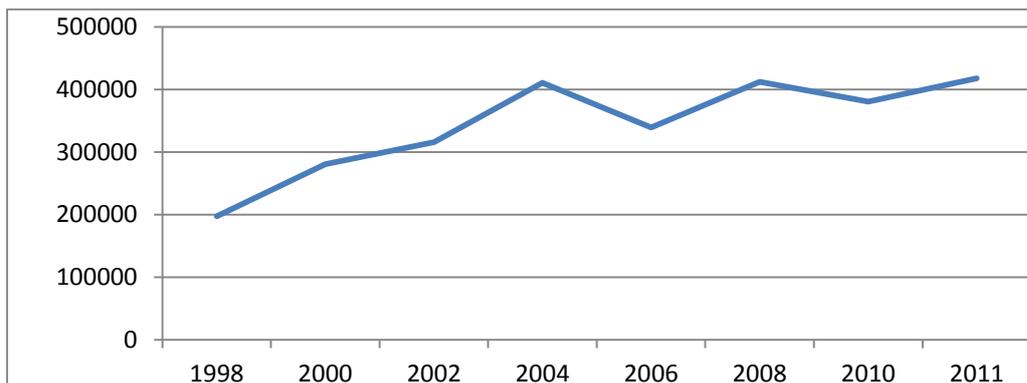
“Claro, y amarrábamos re poco cochayuyo, no salía mucho cochayuyo o se compraba poco el cochayuyo porque hace unos cinco, ochos años

que tiene un boom muy fuerte el cochayuyo” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Este mecanismo **donde no se cuestionan** las variaciones de un comercio global o local tiene que ver también, además de la inabarcabilidad de un mercado-red, con lo que Michael Taussig ha denominado “el folclorismo” y “el fetichismo” del capitalismo, el cual sirve para guiar ideológicamente a los trabajadores hacia una perspectiva sobre la oportunidad y la inmediatez. Bajo esta mirada de la inmediatez, no se cuidan suficientemente los recursos, y el trabajo iría en función de las necesidades de exportación, más que de un equilibrio sustentable que valore lo local. (Morales y Calderón: 2011: 112).

“esa es la más cara (la chasca), esa sale muy poco porque se está terminando, si yo le digo hasta en 20 años atrás había cualquier cantidad en las rocas, pero hace como dos o tres años atrás que vino un embanque de arena y sepultó las piedras. Y donde había este gelidio salió huiro y cochayuyo, salieron otras algas que es de las algas baratas, entonces por esos que hay súper poca producción en la zona” (Marera e intermediaria, 40 años)

La explotación masiva reciente de la chasca, así como los cambios ecológicos a raíz de las mareas y marejadas, están generando una **crisis en estos recursos**, similar a la que ya explicamos con los mariscos, y el surgimiento de mayores cantidades de otros tipos de algas menos convenientes en el mercado. Esta sobreexplotación es observable en la curva de desembarques, la cual adquiere progresivo aumento hasta que tiende a descender o estabilizarse.



Cuadro gráfico N°5: Evolución de desembarque total de algas (desembarque en toneladas/ años)

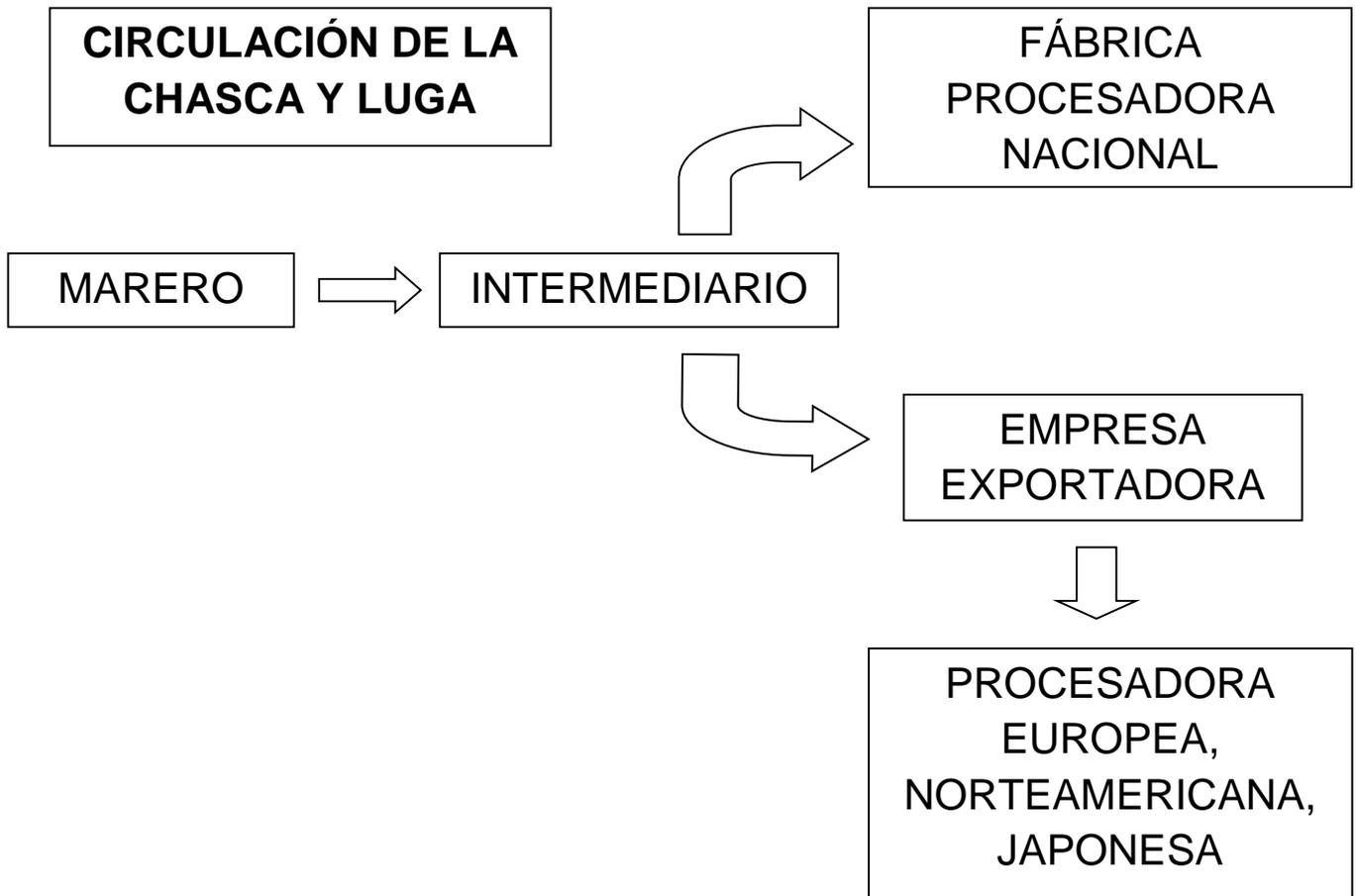
Elaboración propia en base a los Anuarios de Sernapesca¹¹

De esta forma vemos como el oficio del marero está inserto en un **contexto de inestabilidad fundante** sustentado en esta variabilidad ecológica además de la inestabilidad comercial en los precios y en la laxitud generada por la falta de manejo de los ciclos y de los términos del intercambio, propia del mercado-red. Esta inestabilidad y flexibilidad del mercado, es adscrita, según Appadurai a un conjunto de factores que trascienden el orden material y objetivo, incidiendo de igual forma aspectos del orden simbólico que en conjunto con aspectos político-económicos definen la variación “mágica” de los precios

“es una mitología del rumor mezclada con información más confiable referida a las reservas mercantiles, las regulaciones gubernamentales, los cambios de estación, las variables del consumidor, los desarrollos intramercado [...] Esto constituye un escenario siempre cambiante (y potencialmente infinito) de variables que influyen en el precio [...] Persiste la búsqueda casi mágica de la fórmula (adivinatoria en vez de eficaz) que resulte ser la predicción infalible en materia de fluctuaciones de precios” (Appadurai: 1991: 71)

¹¹SERNAPESCA [en línea]

http://www.sernapesca.cl/index.php?option=com_remository&Itemid=246 [consultado el 20/2/13)



El valor del material recolectado y los medios de pago

El valor de las algas ha sido siempre, desde la memoria de los mareros, medido en función del dinero que los intermediarios daban por ellas. En este contexto el valor de las algas se restringe a su valor de cambio para la mayoría de las transacciones entre el alguero y el intermediario, puesto que en el contexto local estas algas, exceptuando el cochayuyo, no satisfacen ninguna necesidad, no poseen en ese sentido ningún valor de uso, y el trabajo invertido en su recolección tiene como único objetivo la venta a cambio de dinero o de un valor equivalente. El precio de las algas se establece de forma vertical desde el final de la cadena comercial: son la exportadoras quienes definen, en función del juego de la oferta y demanda del mercado internacional, el valor al material entregado por los intermediarios, y estos a su vez, definen cuánto darán a los mareros por el material recolectado para poder obtener su ganancia respectiva en el negocio.

“Porque nadie, nadie ponía precio, si lo que decían ellos “vale tanto”, y tanto no más” (Marero, La Lancha, 52 años)

De esta forma, para los mareros es, “la mano invisible” y lejana del mercado y la incertidumbre del medio ambiente por un lado, y la arbitrariedad de los intermediarios por el otro, quienes determinan los precios del material recolectado, sin que se considere la fuerza de trabajo invertida en la recolección y secado de las algas.

Tabla de precios de las algas

(Valores aproximados, según lo establecido por un intermediario durante la investigación en terreno y por la cooperativa, enero 2012)

| | Valor venta a Intermediario | Valor venta directa desde la cooperativa |
|--------------------|-----------------------------|--|
| Luga | 300 \$/kg | 400 \$/kg |
| Chasca | 1200 \$/kg | 1350 \$/kg |
| Huiro Negro | 130 \$/kg | 150 \$/kg |
| Calabacillo | 100 \$/kg | 120 \$/Kg |
| Cochayuyo | 7000 la rodela | 8000 la rodela |
| Broza de Cochayuyo | 100 \$/Kg | |

Como pequeños productores, las transacciones “*no están guiadas por un precio de mercado que iguale el valor o por lo menos el precio de la producción*” ya que, **tal y como sucede en la economía campesina** descrita por Marx y Cháyánov, el trabajo invertido no entra, como los salarios, dentro de factores de producción medibles de forma cuantitativa. De esta forma el trabajo de la recolección “*no aparece como un costo objetivo y mientras obtenga su subsistencia seguirá al frente de su explotación*” (Archetti en Cháyánov: 1985: 12). La idea de ganancia o beneficio obtenido de estas transacciones no existe como tal puesto que el campesino o pequeño productor trabaja, según esta

lógica de una economía familiar, para cubrir las necesidades de subsistencia de la familia, las que se encuentran determinadas culturalmente. En vez de un cálculo exacto costo-beneficio, propio de un modo de producción capitalista, los campesinos realizan un balance cualitativo, donde el pequeño productor “*evalúa subjetivamente el grado de intensidad de trabajo a partir de la cantidad de bienes en que éste se traduce*” (Cháyánov: 1985: 22). En el valor de las algas encontramos, en definitiva dos procesos que si bien parecen contradictorios, resultan complementarios para mantener invariable el intercambio de algas y beneficiar principalmente al intermediario:

- El valor de cambio de las algas se constituye desde la invisibilidad de un mercado internacional, que define cuantitativamente el precio de las algas vendidas sin considerar el trabajo como factor de producción, en cuanto no existen los salarios.
- Desde los productores hay un cálculo cualitativo del trabajo necesario para poder mantener la subsistencia familiar, y la mayoría (sin contar los organizados en la cooperativa) acepta pasivamente el precio determinado en el mercado en la medida que la venta de algas permita la subsistencia familiar, la cual se traduce a los bienes de consumo básico que pueden adquirir.

Si bien el precio en dinero siempre ha mediado las transacciones de algas, la subsistencia como objetivo principal, y no la ganancia, ha permitido que los intermediarios utilicen como medio de pago los principales bienes de consumo básicos para la subsistencia familiar. **La práctica del “pedido”** extendida en todos los *rucos* consiste en una **lista básica de víveres que los mareros encargaban a los intermediarios al comienzo de la temporada de trabajo para llevarse a la orilla**, aprovechando el transporte que ellos facilitaban al trasladar a los mareros hasta su lugar de trabajo con los víveres solicitados, colchones y demás bienes de subsistencia.

“Venían y era 20 de azúcar, 10 de grasa, 10 litros de aceite, un quintal o dos de harina y así. El pedido se hacía así, se hacía para venirse con comida para la orilla. Entonces siempre se hacía un pedido para venir” (Marero, La Lancha, 52 años)

“A mí siempre me encargaban, de repente se compraba uno por quintales, bolsas de azúcar de 40 kilos que había, siempre eso le traía yo a la gente” (Marero e intermediario, 78 años)

“Antes se le encargaba a la misma persona que le compraba el cochayuyo, le hacía una lista uno y te traía, más caro, pero había que pagarle igual” (Marera, La Lancha, 70 años)

La mercadería funcionaba, en ese sentido, como medio de pago a priori por el material que se iba a recolectar durante la temporada, el cual se iba traduciendo en dinero hasta lograr el pago de todo el pedido, o en caso de ventas abundantes, se restaba al total de la venta el monto gastado en el pedido.

“Claro, evaluaban más o menos en el peso o escudo. Por ejemplo: “esa rodela vale tres, cuatro escudos, ya te traigo aquí en porotos, lentejas: un escudo” (Marero, Las Animas, 50 aprox.)

“Por plata, el valor ya tanto, por ejemplo, ya yo le encargo una lista de víveres, tanto salió y ya le entrego, por ejemplo, dos cientos kilos de chasca -supongamos al precio de ahora- unos dos cientos kilos de chasca son tres cientos sesenta mil pesos, la cuenta a usted le salió ciento veinte y el resto sale a ganar tanto; y ahí lo que yo entrego, supongamos trescientas lucas y la cuenta a mí sale dos cientos, entonces me quedó cien” (Marero, La Lancha, 46 años)

Los medios de pago de las algas no se restringen, por tanto, al precio establecido por el mercado, sino que adquiere mayor arbitrariedad y flexibilidad al utilizar bienes como forma de pago. Esto no significa que se adopte el trueque como forma de intercambio puesto que las algas no poseen

un valor de uso directo susceptible de aprovechar por los intermediarios, y en ese sentido, no tiene lugar “*la satisfacción directa de las necesidades recíprocas*” propia de esta forma de intercambio. (Narotzky: 2004: 94).

Independientemente del uso de bienes de consumo básico como medio de intercambio, el precio de mercado de las algas, expresado en cantidad de **dinero**, no desaparece como medida del valor de las algas, sino que se restringe su función a la de constituirse **como “patrón”** mediante el cual se produce “*la equiparación de cantidades de diferentes tipos de productos, con propósitos determinados*” (Polanyi, 1976: 310). En este caso se produce, de forma indirecta a través del dinero, la equiparación del valor de la mercadería con las algas recolectadas, **suprimiéndose la función del dinero como medio de intercambio, propia de un sistema de mercado.** El dinero, en los *rucos*, era un bien escaso.

“Sí, era escasa la plata, para todos en general, mis primos, algunos como te digo tenían casita y todo, pero siempre manejaban poca plata o nada, nada casi” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Como caracteriza Polanyi, solo en el sistema de mercado el dinero permite “*adquirir unidades de dichos objetos a través de transacciones directas, para adquirir los productos deseados por medio de un ulterior acto de intercambio*”. (Polanyi, 1976: 310) y posee la mayoría de las veces, la finalidad de conseguir mayor cantidad de objetos monetarios de los que se poseía en un principio, imprimiendo una lógica de ganancia en el intercambio. **En ese sentido, comprobamos como el intercambio de algas, inserto desde sus inicios en la dinámica comercial agro-exportadora, no se fundamenta en sus orígenes en un sistema de mercado, adquiriendo múltiples características que lo arraigan a un comercio tradicional sustentado en relaciones personales y carente de “relaciones monetarias indirectas”.**

El sistema de encargo ha ido desapareciendo los últimos años salvo en ocasiones esporádicas de crisis económica en las familias de mareros, que los obliga a recurrir a la ayuda tradicional de los intermediarios. **Sin embargo esta**

ayuda se restringe hoy día a préstamos de dinero más que a la compra de un pedido de mercadería, práctica que, según Chonchol es propia de la mayoría del campesinado latinoamericano.

“La necesidad de dinero y las dificultades para acceder al sistema bancario institucional que experimentan la gran mayoría de los campesinos explican el rol crucial del prestamista de dinero en las áreas rurales” (Chonchol: 1996: 390)

Así es como hoy en día el aprovisionamiento de los mareros es una actividad autónoma realizada por ellos mismos gracias a la adquisición, en todos los rucos, de camionetas que llegan hasta la orilla. En ese sentido, independientemente de las fluctuaciones de precio de las algas, los mareros disponen de mayor cantidad de dinero en efectivo lo que ha podido afectar la lógica de trabajo y consumo en las familias.

De esta forma, el objetivo de los siguientes capítulos es entender el contexto y consecuencias de esta mayor disponibilidad de efectivo y crecimiento económico, en cuanto estos fenómenos, desde una perspectiva antropológica *“no pueden ser abstraídos del contexto social y cultural de una sociedad determinada, como si tuvieran un significado universal y funcional”* (Narotzky: 2004: 97) A esto nos abocamos en los próximos capítulos, observando tanto en los mareros, como en su relación con los intermediarios, las causas y consecuencias de los cambios descritos en los bienes y medios de pago para el comercio de las algas.

3. Los Mareros

Del campo al mar

El origen de la venta de algas es difícil de precisar, pero de acuerdo a lo que la memoria local nos permite alcanzar, ésta se remonta a los albores del siglo XX o fines del siglo XIX. Son los padres de los mareros más antiguos de hoy (entre 70 y 90 años) quienes ya ejercían este oficio como fuente de ingresos

“Ellos trabajaban en el mar, mi papá no trabajaba en el fundo, trabajaba en el mar” (Marero, Las Cruces, 79 años)

“No, los paternos, mis abuelos paternos, ellos trabajaban en el mar. Mi mamá llegó más lola digamos [...] pero yo recuerdo por lo menos las algas de siempre habérsela vendido a don Jovino, hacer rumbas de luga [...]” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente).

“Sí po, ellos de jóvenes. Mi mamá ya vendía cochayuyo y luce, estaba chica, ya tiene hartos años” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

En este tiempo, el trabajo en el mar era inseparable de la principal actividad desempeñada en el secano costero: la agricultura en los fundos de la zona y alrededores, así como en las chacras de los pequeños propietarios. Las actividades en la agricultura se constituían como el medio protagónico de subsistencia, por cuanto permitían mayor estabilidad y regalías asociadas, en el caso de los trabajadores de los fundos, o el autosustento de los pequeños propietarios. El trabajo en el mar aparece, en la mayoría de los casos, como parte de un ingreso extra para el sustento familiar, el cual se dirigía principalmente al autoconsumo y venta de mariscos, cochayuyo y luce, ya que la chascha y la luga toman protagonismo con el comienzo de su uso industrial. La recolección era llevada a cabo por algunos integrantes de la familia quienes

se volcaban al mar en el tiempo sobrante de las actividades de la agricultura, siguiendo la tradición ancestral de la complementariedad de recursos.

“Y él como trabajaba en el fundo no tenía tiempo para trabajar en eso, así que nosotros hacíamos eso, y como nos quedaba cerquita al mar también íbamos al mar” (Marera e intermediaria, 40 años)

Como analiza Cháyánov para la unidad doméstica campesina, que posee pequeñas porciones de tierra y carece de trabajo asalariado, el foco del trabajo, puesto en la subsistencia, es mantener el equilibrio entre necesidades satisfechas y trabajo invertido. Podemos asemejar el funcionamiento de la familia marera en base a esta idea, puesto que según el autor son aplicables los principios básicos de la organización de la unidad económica campesina a *“cualquier actividad económica de trabajo familiar”* (Cháyánov: 1985: 96). De esta forma, podríamos deducir que **la complementación y progresiva importancia de los recursos marinos se encuentra influenciada por una creciente debilidad en la agricultura para mantener el equilibrio señalado, y permitir la satisfacción de las necesidades básicas.**

“Cuando en un año determinado la unidad de explotación agraria no tiene la tierra o el capital necesario para desarrollar una empresa agrícola con las características óptimas en lo que respecta a la relación entre la unidad y el tamaño de la familia, se ve obligada a producir su volumen de actividad agrícola de acuerdo con la mínima disponibilidad de estos medios de producción [...] Además, la familia deriva su fuerza de trabajo inutilizada hacia el trabajo artesanal, el comercio y otros medios de subsistencia extra agrícolas”. (Cháyánov: 1985: 96)

Junto con el carácter cíclico y temporal de la agricultura, Cháyánov considera otras causas de éxodo hacia otros oficios, como es una situación de mercado favorable para la actividad no agrícola, lo que coincide con la valorización creciente de las algas en el mercado internacional.

La diferencia de nuestro caso con el planteado por Cháyánov, es que el primero resulta un proceso aparentemente irreversible. Según Cháyánov, los ciclos agrícolas, correspondientes a años o temporadas mala cosecha suelen recuperarse en los próximos años, compensándose con años de bonanza. Este no es nuestro caso ya **que la agricultura es hoy en día una actividad marginal para los mareros y, en muchos casos, un recurso inexistente.**

“Ahora casi nadie trabaja agricultura porque prácticamente no conviene”
(Marero, La Lancha, 46 años)

“No po, en el campo también ya cambió, nadie siembra [...] Puro pino, no dan ni coco” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

Observamos de esta manera una inversión en la complementariedad de recursos, ubicándose aquellos obtenidos del mar en un lugar protagónico en la subsistencia de estas familias. Sin embargo, **debemos ahondar en la profundidad histórica de la actividad agrícola para entender desde una perspectiva local el giro económico que este cambio significa, y analizar junto con ello, las continuidades y rupturas que el vuelco al mar supone en las familias de mareros.**

En base a la memoria de los entrevistados y de los antecedentes históricos que disponemos, podemos identificar tres tipos de instituciones agrícolas tradicionales en los orígenes de las familias de mareros: Inquilino, peón obligado y pequeño propietario.

Según Bengoa, los inquilinos que constituían el personal estable de las haciendas, representan “*el estrato establecido del campesinado sin tierras*” que se consolida durante el siglo XIX. Los inquilinos vivían al interior del fundo, “*no tenían tierras propias y dependían absolutamente del favor del patrón*” (Bengoa: 1988:119) quien pagaba su trabajo en el fundo a través de la donación temporal de “*casa y cerco*”, además de “*tierras en regalía, raciones de porotos cocinados diariamente, pan, derechos de talaje etc.*”. Gracias a estas regalías, el inquilino estaba obligado a realizar muchos trabajos, pero también incluían otros trabajos

remunerados, “*remuneración que no está expuesta a la alza y baja de la concurrencia*” ya que depende “*del capricho o avaricia del patrón*” (Bengoa: 1988: 128)

“Mi papá era inquilino en Las Cruces [...] mi papá tenía un sueldo nomás y algunas regalías tenía, como una cuadra de tierra tenía para sembrar arvejas y trigo, y pa criar dos o tres animales, eso era lo que él tenía ahí” (Marera e intermediaria, 40 años)

“Mis viejos fueron inquilinos aquí en un fundo, porque aquí esta comuna dependía de cinco o seis familias no más” (Antiguo marero y buzo, 82 años)

El peón obligado es generalmente el hijo del inquilino, que paga las regalías y las tierras donadas por el patrón al inquilino con su fuerza de trabajo.¹²

“Los hermanos, los hermanos todos; ellos pagaban obligación que se llamaba antes, entonces tenía que haber un trabajador constantemente diario en el fundo trabajando. Y así si vivía antes, le daban sí una garantía, le daban terreno pa’ que sembraran en el fundo y le decían tú tení tanto, tú tení tanto” (Marero, Las Cruces, 79 años)

“Mi abuelo era obligado (...) esos tienen derecho a casa, derecho a ración, que les dan trigo, que les dan esto, que le dan un pedazo pa sembrar. Eso es ser obligado en un fundo, que tiene derecho a tener un pedazo de siembra”. (Marera, Las Cruces, 62 años)

Las familias de mareros que se sustentan inicialmente en torno a los fundos, independientemente de su carácter de inquilino u obligado poseen una tradición ajena al salario y a la propiedad de la tierra. Si bien una parte

¹² . Según Bengoa es el “asalariado permanente de los fundos” (Bengoa: 1988: 138) mientras que para Salazar [2000] el obligado se caracteriza por no recibir salario, ya que con su trabajo cubrían el canon de arriendo.

principal de las regalías otorgadas en los fundos eran tierras para sembrar, éstas se encontraban sujetas a la disposición de los dueños del fundo.

“No po, quedaba pa' los dueños. [...] por ejemplo trabajaba dos, tres años y se aburría y no trabaja más nomás, se retiraba ya” (Marero e intermediario, 78 años)

Es así que podemos reconocer en las familias de mareros estos dos fenómenos como factores comunes que impulsaron a estas familias al giro definitivo hacia el mar. **La ausencia de tenencia, junto con la escasez de tierras disponibles y de recursos para adquirirlas motivaron a los hijos de inquilinos u obligados a instalarse en la orilla y aprovechar los recursos marinos tradicionales, y aquellos que progresivamente se iban incluyendo en el mercado internacional para su exportación.**

“Y muchos se hicieron mareros sabe por qué. Resulta que gente antigua no tenía muchas tierritas, no tenía donde hacer un jardín y en la orilla del mar siempre había un pedacito donde podía hacer un jardín, ya tenía una lechuguita, un repollito” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

“Claro, si mucha gente no tenían donde vivir, entonces se iba y hacía un ruquito en la playa y nadie molestaba.” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

Por otro lado, encontramos en los mareros una **valoración de la autonomía e independencia otorgada por el trabajo en el mar, la cual se opone a la gran dependencia que los inquilinos y obligados poseían del patrón.**

“La vida misma, había que ser prácticamente como esclavos, pero con otro nombre. Ya eran inquilinos” (Antiguo marero y buzo, 82 años)

“Todos esos ajetreos, pero en el fondo éramos felices, ya nos desabrocamos (sic) de los fundos, ya no vivíamos pendientes de patrones. Nos independizamos” (Antiguo marero y buzo, 82 años)

Los inquilinos, al no poseer salario y vivir en función de las caprichosas regalías, debían mantenerse sumisos y obedientes a las indicaciones patronales, siguiendo la lógica familiar y paternalista de la Hacienda, prototipo de la relación patrón-cliente.

“La Hacienda era vista, por unos y por otros, como una gran propiedad multifamiliar trabajada por una gran familia no consanguínea, en que unos mandaban y otros obedecían” (Bengoa: 1988: 21)

Si bien encontramos el gran peso de la figura hacendal en Paredones, esta comuna, poseía, antes de la Reforma Agraria, un predominio de los pequeños propietarios. Es así que algunos mareros sientan sus orígenes en esta figura que sí poseía sus propias tierras, y que al igual que los inquilinos u obligados, mantenían la complementariedad con los recursos del mar.

“Mi papá era agricultor, chico sí, sembraba y todas esas cosas, pero siempre nosotros le ayudábamos a mi papá a los trabajos de agricultura cuando chico, y de ahí íbamos al mar con mi mamá y cuando él tenía tiempo también. Pero siempre trabajando en estos rubros, después que me casé ya de lleno al mar porque no me gustaba la agricultura. Y al mar nada más” (Marero e intermediario, 45 años aproximadamente)

Sin embargo, encontramos en estos pequeños agricultores, factores históricos que inciden en el que sus hijos miren hacia el mar como medio principal de su subsistencia: Los pequeños productores agrícolas se afianzan en el campo del Valle Central entre 1700 y 1850, con el auge del trigo, el cual era adquirido por los terratenientes. Esto sometía a los pequeños productores autónomos a las presiones comerciales, y aumentaba su dependencia frente a los fundos. Ante la mayor división de tierra existente en Paredones, se dieron mayores oportunidades para el surgimiento, antes de la Reforma Agraria, de pequeñas unidades de explotación familiar que cultivaban arvejas, trigo y papas principalmente y aumentaban sus recursos con trabajos temporales en los fundos circundantes. Sin embargo, la imposibilidad por parte de estos pequeños

propietarios de obtener más tierras ante el crecimiento familiar, impulsa a los hijos a buscar recursos fuera de la unidad doméstica, en los fundos como trabajador temporal, o en la recolección y venta de los recursos del mar, que adquieren creciente demanda.

“La gran masa de agua situada al oeste, donde se esconde la Pepa, es el lugar que va a transformarse en el complemento necesario de la actividad campesina, una dualidad laboral que hará posible un mayor grado de independencia en la vida de los bucaleminos” (Leiva, Navarro y Silberman: 2010: 32)

Observamos así como **la búsqueda de autonomía y la carencia de tierras suficientes para la reproducción familiar** movilizan, de manera interna, al campesinado (hacendal o independiente) al aprovechamiento de los recursos marinos como forma principal de subsistencia.

Como factor histórico externo, observamos el gran peso que adquiere en la zona el cambio de uso de suelo desde una agricultura diversificada al monocultivo de la explotación forestal, la que adquiere gran relevancia desde fines de la década de 1970, con el viraje neoliberal del modelo económico chileno iniciado con la dictadura militar. Este tipo de plantación, significa una disminución de la mano de obra necesaria en los fundos circundantes y una especialización de la tierra, que se acidifica y reseca, impidiendo su uso para otro tipo de cultivos.

Las motivaciones internas de las familias de mareros, junto con un contexto agrícola desfavorable y una creciente importancia y demanda de las algas, confluyen en el giro protagónico de los bucaleminos hacia el mar, transformándolo en la fuente principal de su subsistencia.

“yo después me casé y trabajaba todo el invierno en el cerro arando, cosas así y al final de temporada no veía las latas, un día le dije al papá mío: sabe que, no voy a seguir nada más porque voy a seguir en el mar mejor, porque en el mar por lo menos habían sus monedas” (Marero e intermediario, 78 años)

La agricultura en este contexto de auge comercial de las algas hoy es casi una actividad inexistente dentro de los mareros. Sin embargo, durante varias décadas se mantuvo como una actividad esporádica y temporal para la cosecha en los fundos frutícolas y viñedos de la zona de Colchagua o Cachapoal. Siguiendo la tradición peonal de las haciendas, los hijos de los inquilinos o pequeños propietarios eran “enganchados” para trabajar en distintos fundos

“Entonces llegaba el tiempo de la cosecha y la vendimia, y emigrábamos para los fundos afuera, a la uva. Entonces todo eso, se hizo como una costumbre, y esos años se hacía una costumbre porque lo llevaban “enganchado” acá a la gente, se agrupaba un poco y había un (contacto) y ese era el contacto allá y nos llevaba. Entonces nosotros viajábamos a pie de aquí, a una estación ferroviaria que había en Pichilemu para arriba, Larraín Alcalde...al principio” (Antiguo marero y buzo, 82 años)

Dado el carácter estacional del trabajo de las algas, aún sigue vigente la complementariedad laboral en distintas actividades, donde la agricultura ha perdido su antigua vigencia. Hoy en día, es el turismo y los servicios los ámbitos desarrollados por los mareros para aumentar el volumen del ingreso familiar, ya que son estos rubros los que mayor cabida logran en un Bucalemu más conectado e impulsado hacia el turismo.

“Cuando se termina cualquier porque esto es temporal y si hay trabajo en la amaestrancia también se trabaja. Si hay trabajo no hay que hacerle asco” (Marero e intermediario, 45 años aproximadamente)

“Es que no hay mucho, en Bucalemu si no es en un restorán, hay re pocas pegas” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Sin embargo, dada la creciente importancia del negocio de las algas y crecimiento económico de los mareros, hoy en día son muchos los que

trabajan únicamente del mar durante la temporada, y en el invierno y otoño subsisten con lo acumulado en el tiempo de trabajo estival.

La familia extendida en los mareros: constitución familiar, roles y socialización de los jóvenes

Desde los orígenes agrícolas de los mareros hasta hoy podemos observar la importancia de la familia extendida en todas las dimensiones de la vida material, social y cultural. Es la familia extendida la base principal de los distintos rucos analizados en la orilla, la que se compone por un marero antiguo, padre o madre de los mareros que hoy poseen entre 40 y 60 años, y todos los hermanos y hermanas con sus respectivas familias nucleares.

Araos y Recasens ya observaron los *rucos* bajo esta idea, abordándolos como “espacios comunitarios” en virtud de “*un lazo social, un vínculo inicial [...] familiar y emocional*” (Araos: 2006: 137)

Los asentamientos de mareros son, de esta forma, el modo en que la familia extendida habita la orilla desde las primeras generaciones que se volcaron al mar, desplegándose un derecho tradicional de ocupación del espacio, en función de la familia de pertenencia y de los recursos disponibles. Si bien la mayoría de los parientes de una misma familia habita el mismo asentamiento, se da el caso de que uno de los integrantes se ubica en otro sector de la orilla al generarse un buen acuerdo con los dueños del fundo en un sector más solitario, y por tanto, con mayor disponibilidad de material a recolectar.

“Ella estaba acá, pero después les ofrecieron allá, que estaba bueno el mar, había harto trabajo, y se fue a un buen lugar. Con lo que hay allá no alcanza, tenemos que migrar. Generalmente es bueno ir a una mejor parte.” (Marero, La Lancha, 52 años)

Hoy en día, es solo durante el verano que las mujeres y los niños viven en la orilla, ya que esperan a las vacaciones escolares para trasladarse toda la familia.

Sin embargo, la distribución habitacional tanto en la orilla como en Bucalemu sigue manteniendo la vigencia de la familia nuclear y extendida. Cada familia nuclear posee su propio rucó en la orilla, agrupado con los de la familia extendida. Esta distribución se reproduce generalmente en el pueblo, donde los hermanos se mantienen unidos o cercanos en sus viviendas, con sus respectivos hijos, manteniendo al abuelo/a a cargo de uno de los hijos.

“Sí acá hay una población de nosotros, es que yo, vive un hijo, una hija y nosotros, acá al lado un hermano, otro hermano acá, claro si vivimos todos juntos aquí” (Marero e intermediario, 78 años)

En términos habitacionales y económicos, la familia nuclear representa así la unidad principal, de trabajo y de consumo, mientras que la familia extendida responde a una asociación afectiva, de colaboración y reciprocidad mutua.

La prevalencia de la familia extendida puede ser entendida desde su funcionalidad agrícola, donde el trabajo requería de mayor mano de obra.

“Con frecuencia, familias más amplias que la nuclear existen entre los agricultores donde los trabajos de cultivo y la práctica de especialidades en tiempo libre permiten tanto como requieren gran capacidad colectiva de trabajo” (Wolf: 1975: 89)

Los orígenes agrícolas de los mareros, responden a esta dinámica, suplida aparentemente con familias numerosas más que con la unión de varias familias nucleares

“Nosotros con mi mamá siempre ayudábamos con la cuestión de las arvejas, había que arrancarlas pa cosecharlas, mi papá nunca pago a alguien, nosotros siempre hacíamos esa pega. Y él, como trabajaba en el fundo no tenía tiempo para trabajar en eso, así que nosotros hacíamos eso” (Marera e intermediaria, 40 años)

La generación que se vuelca originalmente al mar mantiene la lógica colectiva de asociación en un oficio que no requiere de tal esfuerzo colectivo, sino por el contrario, **la recolección de algas se basa en un trabajo individual donde cada marero se hace cargo de recolectar y secar su material.**

“Sí po, porque este trabajo es particular, el que ganó, ganó y el que no ganó no ganó nomás” (Marero, Las Cruces, 79 años)

De esta forma, la familia extendida resulta ser hoy en día la forma de habitar la orilla y el pueblo, una forma de relación social vigente en términos afectivos y simbólicos, sin que responda a la necesidad estructural del trabajo de marero.

“Sí, se coopera, se coopera hartito, ya después le falta a otro, partimos todo al otro lado y así. Es lo ideal y todos sabemos que a nadie le sobran las lucas” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Dentro de la familia extendida la ayuda mutua en los *rucos* es cotidiana. Principalmente todos los que acuden al pueblo llevan encargos para el resto de la familia, relacionados con el aprovisionamiento y el agua. De igual forma, los momentos para ver televisión son compartidos por varios integrantes de la familia, siendo la vivienda de cada familia nuclear un espacio igualmente común y sin restricción de paso.

Al momento del trabajo, los jóvenes y adultos cortan el cochayuyo a los más viejos, para que ellos lo amarren y reciban el pago correspondiente. También, entre la familia se preocupan del material recolectado por otros en caso de que llegue el intermediario a comprarlos.

“Claro en el día a día cada uno hace su pega y si alguien por ejemplo, si alguien se va para Bucalemu y... por ejemplo, si el Kelo se va y me dice: ya, yo tengo una chasca -yo tengo por ahí donde tiene él- me la amontonai pa que no se ponga blanca o me la secái. Y uno lo hace, cualquiera lo hace” (Marero, La Lancha, 46 años)

Ya en Bucalemu, los trabajos de construcción o arreglos de sus viviendas son actividades gestionadas por la ayuda de todos los integrantes de la familia, tanto como para los materiales como para la mano de obra.

“Ahí también me ahorro a los maestros, viste que uno igual se las ingenia de una manera. Lleve a todos mis hermanos, todos, todos mis hermanos, y las dos mujeres cómo ellas no fueron mandaron a los marido, así que estaban todos, en cuatro días hicieron toda la pega completa” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Es así como el giro definitivo al mar como base principal de la subsistencia va asociado a **otros cambios relevantes en la composición y roles familiares** que podemos identificar en las 3 sucesivas generaciones que hoy día conviven en la orilla.

i. La independencia económica y la constitución familiar

La constitución de una familia como unidad de producción y consumo no constituye, durante las tres generaciones que hoy coexisten, el momento donde se inicia la independencia económica de la familia nuclear de origen. La generación más antigua, en función de la precariedad económica del trabajo agrícola, salía del nido materno a temprana edad. Los jóvenes, mujeres y hombres, hijos de inquilinos, debían salir en busca de su propio sustento ya que ni las tierras ni el producto del trabajo en los fundos permitían el bienestar de toda la familia. Es así que los mareros y mareras más antiguos, salían de su hogar para desempeñarse en diverso tipo de actividades “peonales” antes de formar su propia familia con el matrimonio. La mayoría de los mareros más antiguos, realizan el mismo recorrido, transitando en algún momento de su vida por Santiago, por el Norte, o por Valparaíso.

“Trabajaba en Santiago en ese tiempo, por ahí por Alameda con García Reyes en un depósito de (...) Y un día el patrón -que eran unos turcos- no (me) quiso dar permiso para que viniera a Bucalemu, y en ese tiempo

era un sacrificio venir, así que deje la pega y llegué aquí y no hallaba que hacer y me fui a Santiago y me encontré con un señor Leiva. Tenía un familiar en Santiago, me encontré con él y nos fuimos a Valparaíso, el me pintó las (...) y llegue a Valparaíso así no más” (Antiguo marero y buzo, 82 años)

“Estuve en Santiago, pero cuando jovencito, todavía no estaba en el mar yo. Estuve allá casi unos tres años. Yo me fui como de 18 años, en el ‘51 estábamos viviendo allá. A esa edad igual me metía al mar, pero ya después me vine de plano al mar” (Marero, Las Cruces, 79 años)

En las mujeres no aparece mayormente este tránsito por Santiago, pero si una temprana independencia de la familia nuclear, una migración del campo para el trabajo en servicios u otras actividades temporales agrícolas.

“Yo nací en Quillay, en el campo. Y fue creciendo, cercano a un fundo cerca de Paredones. Y yo fui a trabajar al hotel Rocha, y ahí conocí a mi esposito y me casé con el” (Marera, La Lancha, 70 años)

El matrimonio y constitución de una nueva unidad familiar era, en ese sentido, posterior a la independencia económica, existiendo en los jóvenes una etapa de solteros, donde ayudaban a sus familias y se proveían su sustento engrosando las filas de un “peonaje” libre de ataduras hacendales y familiares, dispuesto a migrar a otros sectores.

Los hijos de estos antiguos peones, que se volcaron al mar, nacen ya en un momento de mayor estabilización y potencial de sus recursos, y la mayoría vivió su infancia en plena socialización del oficio del marero, el que empezaron a desempeñar desde muy temprana edad.

“De siete años, ahí estaban conmigo, llegaban del colegio de aquí arriba y ellos iban con su tarro, una bolsa, lo que sea sacando luga por fuera conmigo. De chiquititos aprendieron” (Marera, La Lancha, 70 años)

El trabajo se compartía con los numerosos hermanos en las grandes familias que se mantienen, especialmente en los sectores rurales, con altas tasas de natalidad hasta entrada la década de 1990¹³. Estas grandes familias, ya establecidas en los *rucos* semi-permanentes de la orilla, mantenían su unidad y cooperación familiar hasta el matrimonio, donde se constituye una nueva unidad familiar económicamente separada de la original.

“Cuando se casó, ahí empiezan a mantener su casa. Todos éramos caseros además, acá se casaba y ahí te ibas a vivir con la señora, y ahí trabajaba para su casa y su señora” (Marero, La Lancha, 52 años)

“Cuando yo me casé ya empieza a trabajar para mí con mi esposo. Ahí salía uno y eran las primeras veces que tú recibiste plata, de ahí yo podría contar de plata, antes no” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

A diferencia de la generación anterior, **los mareros que hoy tienen entre 40 y 65 años no experimentaron la migración laboral propia del peonaje en su etapa de soltero, se mantenían más apegados a la familia nuclear por la necesidad de cooperación que ésta necesitaba**, y sólo durante el invierno, los jóvenes buscaban otras actividades en los fundos o en el trabajo agrícola, para engrosar los ingresos del conjunto familiar.

“Trabajé en el invierno, vivía ahí, si estaba soltero, entonces para que las platas nos cundieran y no nos encalilláramos ahí con los chicos, porque yo veía que no salíamos nunca, empecé a trabajar po, empecé brozando, cortando ramas, limpiando los terrenos y eso. Y después estuve como dos o tres temporadas trabajando, trabajé de cocinero, hacía los porotos con mote” (Marero, La Lancha, 52 años)

¹³ “En Chile, desde la incorporación de los métodos anticonceptivos, junto con el efecto del mayor desarrollo económico, social, educacional y sanitario, la natalidad ha presentado una sostenida reducción, especialmente entre los años 1990 y 2004” (Doñoso, 2007)

Las familias jóvenes responden a una dinámica de colaboración familiar e independencia habitacional y económica divergente a las dos anteriores, combinándolas y aportando nuevos elementos. Es la educación secundaria, técnica y universitaria la que se impone como una etapa importante de la vida de los jóvenes bucaleminos y con creciente importancia se posiciona en las nuevas generaciones. El desempeño de los jóvenes como recolectores es, en la mayoría de los casos, temporal o complementario, ya que ellos no ven en este oficio su principal actividad de subsistencia. Al igual que sus abuelos, muchos jóvenes viven una etapa “libre de ataduras”, asociada a un cambio de vida, de oficio, como muchos de sus abuelos también lo vivieron al “huir” del trabajo agrícola. Sin embargo, la aspiración profesional y de ascenso social existente en la mayoría de los jóvenes vuelca su mirada a trabajos que son, para ellos, menos sacrificados y más rentables, y a una educación completa como medio del “progreso” asegurado. La constitución familiar aparece como secundaria en esta etapa, y al igual que sus padres, es con el matrimonio que empieza la independencia económica. Sin embargo, predominan muchos casos de embarazo adolescente, donde se mantienen los hijos y nietos en el seno de la familia nuclear. **La migración a la ciudad, por estudios o trabajo, es mayoritaria, quedando el oficio de la recolección bajo el manto de la incertidumbre.**

“Él que estudie y tenga su profesión, que tenga algo pa'l futuro y una profesión es lo que se le puede dejar, todas las cosas materiales se terminan” (Marera e intermediaria, 40 años)

“¿Qué estudia? Kinesiología [...] Ahí vamos a matar la pobreza”
(Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

ii. Roles de género

En la familia de mareros, la mujer siempre ha trabajado: en la recolección de algas y como dueña de casa en todas las labores domésticas.

“La parte más dura que tenía que hacer pan, cocinar, lavar y además trabajar. Claro mi mamá siempre trabajaba, amarraba e iba al mar a la luga, además de eso” (Marero, La Lancha, 52 años)

Generalmente, ellas trabajan en la recolección de la luga en la orilla y en el amarre del cochayuyo, dejando la obtención de chasca y el corte del cochayuyo para los hombres de la familia. Algunas mujeres entre 35 y 45 años, hoy sí se atreven a realizar el mismo trabajo de los hombres, vistiéndose con los trajes y adentrándose al mar en operaciones más arriesgadas que antes. A diferencia de la primera generación de mareras, las madres alueras de hoy están más enfocadas a su labor familiar, quedándose con sus hijos en Bucalemu durante toda la temporada escolar.

“Hoy en día se quedan más las mamás con los niños, yo creo que hoy en día hay más maldad que antes” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

La necesidad de trabajo, y la ausencia del padre, “vago” y “sandunguero”, obligaba a las mujeres, de la primera generación de mareros estudiada, a trabajar, y dejar a los hijos al cuidado de los hermanos mayores.

“No po, sin mamás, los más grandes haciéndonos cargo de los más chicos, en mi caso me toco a mí” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Los padres en ese sentido, también han sufrido, en las dos últimas generaciones, **un importante cambio de rol, pasando del marido “itinerante” y ausente a la pareja colaboradora y centrada en su familia**. Es común en las grandes familias bucaleminas, la idea del padre vago, mujeriego y bebedor, que se autosustentaba con su propio trabajo, intercambiando mariscos principalmente; era viajero y eludía la responsabilidad familiar.

“Mi marido me salió medio picaflor y se me volaba. Un tiempo largo se iba, con otras mujeres, tuvo otros hijos. Era bastante aventurero, así que

son dolores que se llevan en la vida. Y yo cuidando aquí a mis chiquillos, tranquilita. Se iban a buscar tesoros, estaban meses. Nosotras con mi cuñada aquí quedábamos las dos solas, no habían de estos rucos, unas carpas grandes primero. Los niños eran chicos, los esposos se iban y nosotros quedábamos” (Marera, La Lancha, 70 años)

“Brillaban por su ausencia, así que yo creo que por eso siempre vivimos encalillados, porque se lo farrearon todo, todo lo que quisieron” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“No, las mamás siempre sacrificadas; y los viejos a salían a tomar sus diez, quince días ahí enfiestado. Siempre fueron más desordenados los pescadores en general, los mariscadores sabían no importa si quedaban endeudados, total, comida tenía” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

Esta variante de familia, con el débil rol paterno, es analizada y descrita por Wolf, quien observa las relaciones maritales como diadas, donde no siempre coincide la diada paterna con la sexual. En la familia de mareros de hace dos generaciones encontramos, como en los campesinos analizados por Wolf, la ausencia mayoritaria de la diada paterna: *“Las diadas materna y sexual quedan establecidas entonces, pero la paterna resulta inexistente, carente de valor”* (Wolf: 1975:85) Sin embargo, en la siguiente generación se transforma esta relación, apareciendo con fuerza la diada paterna: El marero padre hoy en día, destaca por su responsabilidad familiar y gran enfoque en el trabajo, para poder lograr las metas que se han propuesto para ellos y sus hijos, las que tienen que ver con vivir en lo propio y dejar de vivir del mar.

La mayor dedicación al trabajo del padre, y la atención creciente de la madre que requieren los hijos en su etapa escolar, no ha retirado a las mujeres de las actividades de la recolección, y de forma variable, todas se desempeñan como alpuereras en la medida que la familia les permite. Además de recolectar luga, y algunas de ellas, también chasca, **las mujeres prestan mayor atención al seguimiento y anotación de todas las ventas, cuadrando las cuentas con**

los intermediarios. El rol activo de la madre en la orilla genera una socialización temprana de los niños con el oficio del marero, la cual se ha mantenido desde los orígenes agrícolas de estas familias hasta hoy. Sin embargo, encontramos importantes cambios en las nuevas generaciones que nos pueden hablar de un giro importante en el oficio del marero, y en, específico la comercialización de las algas.

iii. La socialización del oficio

La primera generación que se vuelca definitivamente al mar tiene, en su mayoría, una infancia cercana a la orilla, donde mariscar y recolectar algunas algas era parte de un pasatiempo en los tiempos libres. Varias mujeres mareras no experimentan en su crianza esta cercanía al mar, sino que éste se impone tras el matrimonio con un marero.

“Cómo a los veinte y un años porque ahí ya me case y me llevó el marido a la playa” (Marera, La Lancha, 70 años)

Los niños de la siguiente generación y de la actual, desde muy pequeños han habitado este paisaje marino y con la edad suficiente han comenzado a mariscar y recolectar algunas algas.

“Sí, toda la vida, a mí me trajeron de tres meses, o sea no, miento, de tres días porque mi mamá cuando yo nací, cuando le dieron de alta ella se vino conmigo a la playa” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Desde chiquititos, como nos relata Recasens “aprenden mirando”, inicialmente como una entretención para después consolidarse como agentes importantes del ingreso familiar.

“Si uno les pregunta, cómo aprendiste tal o cual cosa, generalmente contestan: Mirando. Pero lo cierto es que es un proceso que intercala el

curiosear por aquí y por allá mirando cómo lo hacen los otros, con el juego que imita el quehacer de los mayores y las tareas bajo la atenta mirada de los adultos” (Recasens: 2003: 28)

Por la necesidad de mayores ingresos que sustenten las grandes familias, los niños y jóvenes mareros debían priorizar el trabajo antes que su educación, la que se restringía a los pocos meses que no coincidían con la temporada.

“Nos sacaban po, íbamos al colegio su par de meses no más, porque de aquí nos íbamos en febrero, de aquí íbamos a la uva, volvíamos por allá en mayo y estábamos junio y julio en la escuela no más. Después cuando estábamos más grandes nos mandaban de aquí todos los días, nos íbamos en la mañana temprano y volvíamos caminando. Y por eso le digo que uno no aprendió a leer, muy poco porque nos sacaban no más po. Imagínense nos sacaban de afuera, de las cortás de uva en mayo, por ahí en los primeros días de mayo, a mediados de mayo y después íbamos junio y julio y en agosto ya nos traían pa ca de nuevo, no alcanzábamos na po, na, na. Y pa más tocaban esas vacaciones de invierno que daban, así que no íbamos a la escuela prácticamente” (Marera, Las Cruces, 62 años)

La segunda generación de mareros, que hoy en día sustentan el oficio y los rucos, aprendió tempranamente el oficio de la recolección, que se transformó en la exclusiva o principal actividad de subsistencia de la familia. Estos mareros, en su infancia, veían en sus padres lo que ellos debían reproducir en un futuro, aprehendiendo el saber vernacular, sustentado en las experiencias acumuladas. Araos ya se refería a esto a partir de lo que denomina “*conocimiento vivencial, otorgado por la experiencia*”, un “saber hacer” que según este autor “*va configurando una cultura del trabajo que caracteriza la práctica social desarrollada por los mareros y que se instala como un sistema de habitus reproducido y resignificado diariamente*” (Araos: 2006: 138)

“Yo empecé más o menos a los 10 años, bueno yo llegué a este lugar a los 8 más o menos. Pero como a los 10 años, vi a mi mamá que trabajaba

en esto, sobre todo en la luga, y empecé ahí con una bolsita plástica a sacar de a poquito. Porque veía que la gente vendía y todo, y yo dije por qué yo no” (Marero, La Lancha, 52 años)

Recasens observa a principios del 2000, que los niños “*logran, desde un principio sintonizar en armonía con aquellos con que trabajarán después, como iguales*” (Recasens: 2003: 28).

“De siete años, ahí estaban conmigo, llegaban del colegio de aquí arriba y ellos iban con su tarro, una bolsa, lo que sea sacando luga por fuera conmigo. De chiquititos aprendieron. Después Kelo se hizo buzo también así que fueron buenos pa'l mar todos para la chasca porque la chasca buceaba también” (Marera, La Lancha, 70 años)

Es así que Recasens niega la existencia de una crisis generacional en la orilla, puesto que se observa un respeto generalizado a la tradición de la comunidad, fundada en un mundo común “*donde va el joven y por donde regresa el anciano. El anciano está de regreso cargado de experiencias, muchas de las cuales le servirán al joven para repetirlas, revisarlas o desestimarlas en su camino hacia el futuro*” (Recasens: 2003: 32) Esta transmisión y reproducción de saberes entre generaciones se produce, según el autor, sin contradicciones ni conflictos, ya que siguen compartiendo el mundo común.

Diez años después, ya no observamos lo mismo, y los mareros de hoy vislumbran esta ruptura generacional, basada en la constitución de otro estilo de vida alejado de la tranquilidad de la orilla:

“Yo creo que los muchachos quieren vivir distinto, nada más, a pesar de que ellos dicen que les gusta hartito esto, que les gusta acá, pero quieren, quieren vivir a su manera, quieren vivir mejor en el pueblo, no estar acá, a lo mejor les gusta la bulla, nosotros somos como más quitados de bulla, no nacimos como tanto en la bulla, entonces ahora como que sí nacen en la bulla, y les gusta eso del pueblo, de los vicios, y la tecnología y todo el cuento” (Marero, La Lancha, 52 años)

La educación se ha ido posicionando como la actividad más importante en los niños, y hoy en día, la educación superior u otro tipo de oficios de mayor estabilidad, son las principales proyecciones de los padres para sus hijos, así como la prioridad de la mayoría de los jóvenes mareros.

“Bueno, yo creo que esta generación de nosotros tal vez siga, no sé la que viene. Igual trabajan, no sé si alguna vez... porque a mi hijo igual le gusta la construcción, y no sé si va a seguir acá o se va a dedicar a la construcción, no sé. Es que yo creo que es la generación nuestra que se va acabando, nosotros somos los más firmes, los que estamos 100% en esto, porque la juventud está migrando, la juventud está estudiando para otras cosas, muchas veces en unos añitos más ya tienen su trabajo. Y así está el rubro, los jóvenes que están aquí yo creo que no van a seguir acá, por eso que yo creo que nosotros somos la generación que va a quedar y la que va a terminar con esto” (Marero, La Lancha, 52 años)

“O sea, a mi me gustaría que mis chiquillos estudiaran, que fueran otros, porque uno ha vivido toda la vida raspando piso en otros lados, raspando pisos, que lavando ollas, que lavando platos, o rascando las piedras del mar. Entonces a mi me gustaría que mi familia, mi juventud no estuviera en esto, que fuera otra persona, que fuera gente de otro nivel, que tenga más opciones en la vida” (Marera, Las Cruces, 62 años)

Los niños y jóvenes aún conocen el oficio, que lo “aprenden mirando” desde bebés, donde conviven y aprehenden desde la observación y la experiencia de sus padres y de la familia extendida en general, así como en el juego con primos y cercanos. Con una edad suficiente (desde los 11 años aproximadamente), el juego y la colaboración se transforman en el trabajo que facilita los ingresos propios para las necesidades particulares de los jóvenes.

“Desde chiquititos igual, en el verano se venían pa acá y andaban con su canastito con Chavela andaban, y vendían sus cositas, y ganaban su platita ahí, pa cualquier cosa que se querían comprar de repente, hasta

un juguete, se lo compraban con su plata. De hecho la mayoría de los jóvenes que trabajan aquí, los papás los incentivan así. Ya tú, quieren tanto, quieres comprarte un computador, ya, a las damas, las incentivan así, “ya, yo te pago tanto, tu pones el resto con tu trabajo”, y así van, así van teniendo todas sus cosas” (Marero, La Lancha, 52 años)

Sin embargo, los niños y jóvenes trabajan ocasionalmente sin la constancia y seriedad de sus padres, ya que para la mayoría es parte de un trabajo extra de verano.

“Y a veces no más. Entonces uno ve que no son el 100% de lo que uno era [...] él no lo ve como lo único, nosotros éramos 100% mar, si había que levantarse a las 5, a las 5 estábamos en el mar, y si había que bajar otra vez, bajábamos otra vez, esta generación como que no está ahí, no son como nosotros. Hay varios días que se lo flojean, otros días van, así. De hecho hay varios que están estudiando en universidades, y otros que quieren estar en universidad, entonces tienen otras habilidades” (Marero, La Lancha, 52 años)

Los ingresos de los mareros y su distribución dentro de la familia

Desde que se produce el giro al mar, los mareros obtienen la mayor parte de sus ingresos de la recolección de algas, los que, en función de los cambios en las últimas décadas de los bienes de pago ya señalados, pueden ser en especies o en dinero. Su cálculo responde al ingreso anual, siguiendo la lógica de la unidad económica familiar descrita por Cháyánov y Wolf, donde “*su mayor interés no radica en la remuneración de la unidad de trabajo (el trabajo diario), sino en la del trabajo de todo el año*” puesto que, según estos autores, “*es la satisfacción del presupuesto anual de consumo de la familia*” su principal objetivo (Cháyánov en Wolf: 1975: .25). Podemos hacernos una idea aproximada de los ingresos de los mareros gracias a una entrevistada que si nos declara sus ingresos del último año:

“Nosotros ¿Cuanto fue que sacamos una vez en promedio? Cómo dos millones y medio, dos millones siete. ¿En toda la temporada? ¿Y eso tiene que alcanzarles para todo el año? Te tiene que alcanzar para todo el año, pero tú te acostumbrai al sistema” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Sin embargo, estos ingresos son variables según la temporada, en función de las condiciones climáticas y de las ajenas decisiones del “mercado red” que sustenta el negocio el intercambio de las algas.

“Cachai que trabajai todo el tiempo, el mismo tiempo y de repente un año ganai más y en un año ganai menos aunque trabajaste igual. Es relativo uno no puede decir un sueldo fijo porque no se puede hacer un sueldo fijo, porque todo depende del tiempo, del mar” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

La inestabilidad de los ingresos no ha afectado últimamente a los alqueros, que por el contrario, se han visto beneficiados por una mejoría y crecimiento del mercado de las algas, excluyendo el año del terremoto, que sí generó una importante pérdida material en las familias.

“El hecho de que las algas subieron mucho. Y eso nos trajo un bienestar económico, hace como 9 o 10 años” (Marero, La Lancha, 52 años)

“Pero como te digo, ahora ganamos más, porque no sé si es que se vende más; yo creo que se venden más cosas. Te vení sin calillas y estai harto tiempo, entonces si sumamos eso tenís que ganar más” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Si bien los mareros obtienen el principal ingreso familiar de la recolección, se mantiene una dinámica de complementación de recursos. En base al carácter estacional del oficio de alquero, durante el invierno, algunos integrantes de la familia recurren a otros trabajos que aportan con pequeños ingresos. Si antes era principalmente la agricultura la principal actividad de complementación del ingreso familiar, ésta ha perdido su capacidad de absorción de mano de obra en las inmediaciones de Bucalemu, como ya señalamos anteriormente, al mismo

tiempo que las tierras han perdido su capacidad para los pequeños cultivos por los problemas de agua y acidez en la tierra, que acarrea el crecimiento de la explotación forestal. Hoy en día, los ingresos extra del invierno provienen de servicios como la construcción o los restaurantes, pero resulta una posibilidad minoritaria o excepcional ante la falta de trabajo existente en Bucalemu durante esta temporada.

“porque igual tú dejabai guardado en el invierno pa darte de vuelta en el invierno, y en esos años yo igual me movía por ahí en algo, que sé yo, en restorán trabajaba los fines de semanas, días de semana y con esas lukitas había pa los pasajes, cosas” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“Sí, de repente cuando hay... la familia de mi esposa, los hermanos, unos sobrinos trabajan en construcción y si ellos tienen trabajo, trabajo con ellos” (Marero, La Lancha, 46 años)

El conjunto de todas las fuentes de ingresos de los mareros pueden asemejarse a lo que Cháyánov denomina “*el volumen de la actividad económica*” de la unidad doméstica, definido como “*todas las formas de actividad económica de la familia, tanto en la agricultura como en la totalidad de las actividades artesanales y comerciales*” (Cháyánov: 1985:56). Este autor analiza la importante relación del volumen de la actividad económica con la composición de la familia, concluyendo que “*el campesino se provee de una familia de acuerdo con su seguridad material*”. Si bien este determinismo parece exagerado para el caso de los mareros, encontramos útil analizar la mutua imbricación entre el volumen de la actividad económica y el tamaño de la familia, que a mayor tamaño dota a la unidad familiar de mayores necesidades como también de mayores manos para suplirlas, cuando los hijos cumplen edad suficiente para el trabajo y se mantienen bajo la lógica doméstica de producción.

La primera generación de mareros analizada, que realiza el giro desde la agricultura al mar, sustenta una unidad económica doméstica similar a la descrita por Cháyánov para la actividad agrícola, en el sentido de que se velaba por la

subsistencia del conjunto familiar como un todo. Es así que los hijos debían tempranamente aportar a los ingresos de la unidad doméstica, bajo la idea de un **ingreso colectivo que posibilitaba la reproducción material de toda la familia, sin recaer en necesidades individuales.**

“Claro, antes era pa la casa, cuando yo trabajé trabajaba para toda la casa, nunca trabajé un peso por mí” (Marero, La Lancha, 52 años)

“Es que antes era así yo creo porque como había necesidad era mejor entre todos: Y ahí entre todos es mejor” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

Dadas las peores condiciones del intercambio de algas, así como el aprovechamiento inicial de los intermediarios, la reproducción material de la familia requería de la fuerza de trabajo de todos sus integrantes hasta que conformaban su propia familia y hogar. Cuando la familia crecía en tamaño y edad, crecía su seguridad y bienestar al aumentarse los integrantes activos para trabajar.

“Claro, quedábamos más, porque todos habíamos crecido un poco, y todos ganábamos, entonces la plata cundía más. Ya no era lo mismo que trabajar dos para siete que trabajar unos cuatro o cinco. La diferencia era esa, al crecer un poco más, la gente quedaba un poco más holgado porque todos ganábamos un poco” (Marero, La Lancha, 52 años)

Hoy, observamos otro cambio generacional en torno al trabajo familiar y los ingresos obtenidos. **Es percibido también por los propios mareros, el carácter más individual en que se ha tornado el oficio de la recolección, puesto que los niños y jóvenes que hoy día trabajan lo hacen para obtener sus propios ingresos, y no se concibe la idea del ingreso colectivo para un objetivo común de subsistencia familiar.**

“Sí po, los hacían trabajar y ahí no hay pago, nada, la comida nomás. Ahora no po, porque si van las niñas de uno al mar les pide que venda su material y ahí está su plata” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

El mayor volumen de la actividad económica, generado por un auge del comercio de las algas los últimos años, ha permitido tal ruptura generacional, puesto que hay un aumento de la capacidad económica de los mareros, acompañado eso sí con importantes cambios en las necesidades de consumo para la subsistencia familiar. Es por ello que para entender realmente los factores y el contexto en que se generan los cambios en la producción y distribución de los ingresos de los mareros, y la incidencia que en ellos tiene la evolución de la comercialización de las algas, debemos entender los principales egresos de la familia de mareros, así como los cambios en sus prioridades de consumo.

El consumo de la familia marera: de la subsistencia al consumo masivo

El aumento de la capacidad económica de los mareros, así como la rápida y reciente integración de Bucalemu al estilo de vida de la nueva ruralidad, más modernizada y conectada, ha cambiado profundamente el consumo de las familias de mareros, pasando de un consumo de “subsistencia” a una dinámica de consumo masivo, más cercana a la acontecida en la ciudad.

La precariedad económica de la primera generación de mareros que se vuelca definitivamente al mar, obligaba a la unidad familiar a trabajar para cubrir las necesidades básicas de alimentación y subsistencia.

“Solamente para comer, no daba para más, no sé si valía poco el material, mucho las cosas, no sé, pero solamente que nos alcanzaba para comer e inclusive no nos alcanzaba porque en invierno teníamos que pedir cosas que eran las que se quedaban debiendo para la otra temporada de nuevo” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“Y esa era la necesidad la comida y de lo demás no se preocupaban si andábamos a pata pelada, chalas; bueno, nosotros no sabíamos de vergüenza porque andábamos todos a pata pelada, aquí en Bucalemu eran muy poco los que tenían zapatos y no les exigíamos tampoco a los papás” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

Los mareros más antiguos de hoy, junto con sus familias, experimentaron la pobreza, la ausencia de comodidades básicas y sólo hace menos de 10 años esta situación ha comenzado a cambiar. La habitación temporal, el colchón de cáñamo y un fuego eran las condiciones en la orilla hace 50 años, y en el pueblo tampoco poseían mayores comodidades.

“Era muy distinto antes, si hubieras estado ese tiempo habrías visto una ruca de ramas, ni una cocina a gas, ni una tele, ni siquiera una radio, era muy distinto, la pobreza era muy extrema, muy extrema” (Marero, La Lancha, 52 años)

“en vez de esos sacos plásticos que hay ahora de harina de nylon, eran de cáñamo, y esos sacos nosotros lo llenábamos con paja de pino, con eso la llenábamos y hacíamos los colchones. Era bien poco digno, poco digo, era súper sufrida la vida, era realmente extremo” (Marero, La Lancha, 52 años)

Al igual que los campesinos analizados por Cháyánov y Wolf, el objetivo de las operaciones y transacciones económicas de las primeras generaciones de mareros “es la subsistencia y no la obtención de una tasa normal de ganancia” (Archetti en Chayanov: 1985:11) *puesto que su trabajo “imprime desarrollo a una casa, y no a un negocio”* entendiendo la casa en su dimensión social, como la unidad familiar que la sustenta. Para la familia de mareros, como para la campesina, y la obrera, son “*las necesidades de consumo, las que constituyen el estímulo básico de la actividad económica*” (Cháyánov:1985 145), las que van variando en función de un aumento de presupuesto (al existir mejores precios en el mercado, o mayor cantidad de trabajadores) y de la influencia “urbana”.

“Un incremento en estas tasas depende no sólo de un incremento en el

ingreso y de la consiguiente ampliación del presupuesto, sino también de una expansión de las necesidades, debido a que penetran en el campo elementos de una cultura urbana” (Cháyánov: 1985 :148)

Bucalemu se incorpora recientemente a lo que para Cháyánov es esta “cultura urbana”, la cual ha sido analizada en su heterogeneidad por la Nueva Ruralidad, como una integración en infraestructura y servicios a nivel nacional. Desde un punto de vista microsocia, para el caso de los mareros, podemos observar la integración a este nuevo estilo de vida rural a partir de esta ampliación progresiva de su consumo, desde un consumo de subsistencia a un gasto en moda y tecnología. **Los factores locales y específicos interdependientes que nos permiten explicar este cambio en el consumo son:**

- El aumento en el nivel de ingresos producto de la recolección: Si bien esto posee una razón ajena a lo local, relacionada con un aumento en el precio de mercado, también se explica desde los principios organizativos de la familia marera, gracias a una mayor intensidad de la fuerza de trabajo familiar. Esto lo observamos específicamente en el cambio del rol paterno, como señalamos anteriormente, el cual se asume en la segunda generación de mareros con mucha mayor responsabilidad económica, dedicándose todos los esfuerzos para el mejoramiento de la calidad de vida familiar.
- La independización por parte de los mareros, de los intermediarios para su aprovisionamiento: Como señalamos anteriormente, la práctica del “pedido” se mantuvo vigente hasta hace pocos años, y se conformaba como el medio principal de pago de las algas, al mismo tiempo, que como la principal vía de aprovisionamiento de las familias de mareros. La segunda generación de mareros, opta por comenzar a adquirir su propia mercadería para la temporada en los supermercados de Santa Cruz, y hoy ya en Pichilemu, gracias a la última carretera construida que conecta ambos pueblos. Esto supone un ahorro en el gasto principal de subsistencia, y en definitiva una posibilidad de ampliar las posibilidades de consumo.

“Pero te traían cosas que por muy pobre que sea eran de mala calidad que no te rendían más que otras que podíai pagar no sé po... Pagabai

cinco pesos más o diez pesos más y te rinden mucho más, entonces también era un atao, o de repente te traían cosas que no había pedido, a ver, te trían mermeladas, dos mantequillas, cosas que yo a lo mejor no necesitaba porque yo por último no como mantequilla, no como mermelada, lo único que hacen es subirte la cuenta” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente.)

La independización en el aprovisionamiento se ve facilitada por la ayuda mutua entre los integrantes de la comunidad de mareros. Quienes disponen de camioneta, hacen constantes viajes al pueblo y llevan a la orilla los encargos de mercadería, fruta y verdura de los mareros que se encuentran en los rucos.

“Ahora ya no se da tanto eso, no es tan complicado, te traí un poco nomás y a medida que va viniendo gente te pregunta que necesitas. “Tráigase papitas, tráigase esto” No, mucho más fácil” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente.)

- La transformación de los ingresos de los mareros a la lógica monetaria: La pérdida de relevancia del “pedido” de mercadería por parte de los mareros a los intermediarios, generó contacto directo de los mareros con la esfera de la circulación de dinero y mercancías, aumentando la cantidad disponible en efectivo para gastar. Hasta este entonces, los mareros no disponían de efectivo.

“Sí, era escasa la plata, para todos en general, mis primos, algunos como te digo tenían casita y todo, pero siempre manejaban poca plata o nada, nada casi” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente.)

Este proceso, experimentado de forma similar por los campesinos, cuando empiezan a vender sus productos, es analizado por Cháyánov como un aumento de *“la influencia de la situación de mercado en lo que respecta a la composición de la unidad”* donde *“las necesidades de consumo solo continuarán presionando para determinar el volumen total de la actividad”* (Cháyánov:85: 141)

- El aumento de ayudas y subsidios estatales hacia los mareros: En Bucalemu, los mareros se han visto beneficiados con las crecientes políticas y ayudas públicas de desarrollo rural impulsadas, con mayores recursos desde la década de 1990, lo que ha permitido un aumento en su volumen de ingresos. La mayoría de los habitantes de Paredones poseen un puntaje en la Ficha de Protección Social menor a 8.500 puntos¹⁴, lo que los vuelve potenciales beneficiarios a programas como el Puente o subsidios habitacionales. Según el Plan de Desarrollo Comunitario de Paredones, entre el 2007 y 2008, se han duplicado la cantidad de familias beneficiarias del Programa Puente pasando de 30 a 62 familias. Por otro lado, los mareros mayores de 65 años reciben la Pensión Básica Solidaria de Vejez, de aproximadamente \$80.000, que no les imposibilita compatibilizar con sus otras actividades laborales. Además existe un subsidio en los servicios de agua potable y electricidad, del cual se ven beneficiados la mayoría de los bucaleminos, descontándose en su cuenta final de estos servicios. Por último, los últimos dos años, las familias se han visto beneficiadas con la instalación de sala cuna y jardín infantil gratuito.

Podemos observar, en el discurso de nuestros entrevistados, la evolución de las necesidades y de esta influencia urbana y mercantil en las familias de mareros en base los distintos bienes y metas de consumo que los mareros han ido integrando como destino de sus ingresos. Presentamos aquí un esquema que sintetiza esta evolución:

i. La dieta básica

Como ya señalamos, la primera generación de mareros tenía como principal preocupación y destino de sus ingresos la dieta básica de alimentación, conformada principalmente por pan y legumbres. El pan amasado era la pieza central de la dieta, y sus ingredientes los principales productos que los mareros

¹⁴ Según las últimas mediciones del año 2011-2012, <http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/indicadores/>

adquirían.

“Como que siempre aseguramos el pan, lo principal es el pan porque pa'l niño, los niños piden pan” (Marera, La Lancha, 70 años)

“Nunca pasamos hambre, que hubiera faltado la comida nunca. Comida había en abundancia, en esos años se comía legumbres más que nada, pero había harta, el papá mío, llegaba por ahí marzo, abril se aseguraba pa'l invierno, todo el invierno. Compraban... la mayoría de la gente era así, el que tenía se compraban sus dos, tres o cinco quintales de harina, dos latas de grasa, cosas grandes que vendían en bolsas grandes de a 40 kilos latas de grasa porque el aceite en esos años no se conocía tampoco, pura grasa” (Marero e intermediario, 78 años)

La harina y la grasa, además del azúcar se adquirían en grandes cantidades, principalmente en dos ocasiones: antes de ir a la orilla, y al regreso, para tener mercadería para todo el invierno. La verdura era escasa, y las legumbres se acompañaban con mote y algún aliño o verdura silvestre.

“Yo creo que era el poroto con mote, y en vez de verdura -porque tu ahora lo podí poner porotitos verdes, zapallitos, hartas verduras, le podí poner zapallito italiano- se hacía con yuyo, un pasto que se da en el campo en invierno. [...] O el poroto con cachilla, con mote de cachilla, que era el trigo entero, se remojaba y se cocía junto con los porotos y quedaba entero, sabroso, muy sabroso, muy rico. Comíamos harto poroto ahora que me acuerdo” (Marera, La Lancha, 70 años)

La carne también era escasa, predominaba la caza de pequeños mamíferos o aves, y la crianza de gallinas. Los chicharrones, sí formaban parte de la dieta cotidiana, así como el queso de cabeza elaborado en casa.

“los chicharrones que también se comían con harina, chicharrones con harina que también se comían, el catete que era una cosa que usted cocía para hacer el queso, se llamaba catete que se comía con harina tostada” (Marera e intermediaria, 40 años)

También era de consumo cotidiano los frutos silvestres que ellos mismos

recolectaban, los que hoy han perdido vigencia y presencia, dado el predominio de bosque de pino en los alrededores.

“¿No conocen un chagüal? Una mata con espina que da un fruto, lo sacamos y lo comimos y al resto pa'l campo íbamos al maqui, al boldo, la mutilla [...] No ahora nadie come, las chicas más ni lo conocen” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

ii. El colchón

Cuando los hijos de esta primera generación de mareros ya trabajaban, y mejoraron los ingresos de la familia, las prioridades de consumo se ampliaron al bienestar habitacional, y la obtención de mínimas comodidades. Un colchón digno y cómodo para descansar, sintetiza la prioridad de los mareros en este momento donde el aislamiento, la falta de educación y la dependencia de los intermediarios para el aprovisionamiento, aun imperaban e imposibilitaban mejores ingresos.

“Empezó a mejorar cuando empezamos nosotros a crecer la familia, y empezamos a ver a que estábamos viviendo mal. Entonces dijimos compremos colchones aunque sean baratos, de estos de gomaespuma, y empezamos a encargar a estos mismos intermediarios” (Marero, La Lancha, 52 años)

El colchón vino a reemplazar los sacos rellenos de paja que ocupaban en los rucos para pasar la noche.

“¿conoció los sacos de cáñamo?, en vez de esos sacos plásticos que hay ahora de harina de nylon, eran de cáñamo, y esos sacos nosotros lo llenábamos con paja de pino, con eso la llenábamos y hacíamos los colchones. Era bien poco digno, poco digo, era súper sufrida la vida, era realmente extremo” (Marero, La Lancha, 52 años)

iii. La casa propia

La segunda generación de mareros, varios años después de constituir su propia familia lograron, en su mayoría, adquirir en Bucalemu un terreno para su casa propia.

“En Bucalemu la gente como mas menos de mi edad, casi todo el mundo tiene su casa, lo primero que aspiran los que trabajamos así como en el mar era comprar un terrenito donde sentar tu casa como para tener algo así, lo propio e irse pallá junto, irte en pareja. Y acá las que batallaban más eran las puras mujeres porque tenían que estar igual en la olla y tenían que igual trabajar” (Marera, La Mona, 42 años)

La casa supone un gran paso para estas familias, es la consolidación de una meta que los padres no pudieron entregarle, y que sometió a las familias a una constante itinerancia.

“Y yo me acuerdo de haber vivido como en unas cinco partes en Bucalemu, pero la mayoría de los años los vivimos en la Villa Telita que se llama, en Bucalemu, abajo” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“Tener donde vivir, la propiedad, que nadie me pueda echar así que yo creo que eso es lo más grande que he tenido ahora, porque antes vivía sin los terrenos de mi familia, pero nunca era igual como era mío. Así eso yo creo que fue al final del tiempo lo mejor” (Marera, La Lancha, 70 años)

iv. La camioneta

Una vez adquirida la casa, el siguiente bien que los bucaleminos adquieren, o se proponen hacerlo es la camioneta. Ésta es parte de una importante ayuda en su actividad laboral, pudiéndose incluir hoy en día en los factores de producción necesarios para ejercer el oficio del marero.

“Sí, lo primero porque batallamos por una casa, bueno algunos con camioneta porque con esa camioneta ganaron más para comprarse una casa. Aquí una camioneta no es un lujo, un vehículo digamos, y sobre todo una camioneta, es totalmente una necesidad, Por ejemplo, para el agua, para la comida, en caso de una enfermedad es indispensable” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“entonces yo ya no necesito más casa, lo que necesito es un vehículo para moverme, y si se llega a prestar, por qué no, si se va a ganar bien” (Marero, La Lancha, 52 años)

La camioneta cumple un rol muy importante en la ruptura del aislamiento de los mareros y en la independización de los intermediarios para el aprovisionamiento y traslados, lo que a su vez implica un mejoramiento de los ingresos de los mareros al acortar la cadena de actores en la adquisición de la mercadería.

v. Educación

Como señalamos anteriormente, la segunda generación de mareros ve en la educación una necesidad para asegurar el futuro familiar. Esto implica importantes gastos en útiles y manutención del hijo estudiante, que debe migrar o trasladarse, como mínimo a Paredones, desde la secundaria para seguir estudiando.

“Antes no [...] era como cruzar una... al cielo que el hijo estudiara en la universidad, entonces era poco el incentivo que tenían.[...] No tanto la universidad, ni siquiera la enseñanza media, casi porque no debió haber sido ni eso y apenas con suerte la básica, claro, primero, segundo [...] Con tener para comer nomás bastaba” (Matrimonio de mareros, 50 años, La Lancha)

vi. Ropa y tecnología

Este es el último nivel en la evolución de las prioridades de consumo en los mareros, el que adquiere gran importancia en los más jóvenes y marca una

ruptura generacional con las necesidades de consumo de sus padres.

“Yo usaba un jumper tres años perfectamente si quedaba corto se buscaba de otro viejo y le ponía una parche más abajo nomás; yo tenía un jumper con tres escalas. Sí, pero lo usaba, pero ahora no te lo quieren usar de un año pa otro. Y el zapato no importaba si tenía un hoyo, le ponía un cartón abajo po, grueso y partía y cuando había una poza pasaba cojeando nomás pa que no se te mojara y te entrara agua por el cartón. Yo estude con hawaianas, no sé, hasta los diez años” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“Sí, andan con unos teléfono que se las lleva de punta así, pero gigante. No sé, harta marca cuando de repente lo papás no se compran ellos cosas por darle gusto a los niños y encuentro que no es justo (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

La importancia de la tecnología ha irrumpido en Bucalemu los últimos 3 años, modificando también la relación con el oficio. Desde el año 2011, los hijos jóvenes ven en internet los horarios de las baja-mareas, y también pueden predecir las situaciones de marejadas o los días que resultan óptimos para recolectar.

Los mareros hoy en día satisfacen estas necesidades de consumo crecientes de bienes y servicios en el mercado, en los grandes supermercados o tiendas en Santa Cruz y Pichilemu, o pequeños almacenes o ferias en Bucalemu. Sin embargo, **perdura hoy en día una lógica de autoabastecimiento, trueque y reciprocidad, que aun llena importantes necesidades de consumo básicas de los mareros y permiten a su vez, destinar sus ingresos hacia otros niveles de consumo.**

“Sí te alcanza, te alcanza porque tú sacai tu marisco, el pescado tuyo es gratis en la playa, no sé po, te ahorrai hartas cosas [...] Bueno, uno tiene harta gente conocida, uno que tiene su huerta que te regala papas, que... ¿Eso pasa hartito? Sí, acá todavía afortunadamente pasa hartito. En el tiempo de que sé yo, junio julio te ahorrai las ensaladas, las pencas salen por todas partes, entonces no comprai ensaladas nomás, comís penca

si están tiradas en todos lados si es gratis” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Muchos de los bienes de consumo básico, que son sembrados u obtenidos en la zona, se mantienen hoy en día fuera de la esfera mercantil.

“yo tengo amigos que me van a visitar y que sé yo, tienen sus parcelas y durante este tiempo me traen melones, me traen sandías, te traen cebollas. Y siempre cuando van se llevan su saquito de papas, por lo menos no se cuanto les dure, pero mientras dure está bien. El pescado te sale gratis, porque si no va a pescar el dueño de casa digamos, vai a los bote y todos te conocen, nadie te vende, todos te regalan” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Generalmente estas relaciones de trueque y reciprocidad se sustentan entre familiares directos o amigos cercanos, profundizando las relaciones de la familia extendida que caracterizan a los mareros hoy en día. Como expresa Meller y Zamellon, *“las relaciones de reciprocidad persisten en las comunidades y contribuyen directamente a la supervivencia de las familias campesinas y no porque sean un rezago de formaciones económico-sociales arcaicas”* (Meller y Zamellon en Alberti y Mayer: 1975: 85)

Por otro lado, es común en los mareros la existencia de un pequeño “negocio” que sirve de autoabastecimiento y entrada de un pequeño ingreso, como es la crianza de gallinas y venta de huevos. De manera excepcional, existe en La Lancha y en algunas viviendas en Bucalemu pequeños huertos que sirven principalmente para el autoconsumo, ayudando así también, a satisfacer las necesidades básicas de consumo, en constante aumento.

El aumento de las necesidades de consumo en las familias de mareros, así como de sus ingresos, y los cambios acontecidos en la organización familiar una vez se produce el giro al mar ,no pueden ser totalmente comprendidos sino abordamos el otro lado de la moneda en este intercambio, fundante de la comercialización de las algas. Las transacciones y operaciones económicas que

sustentan esta comercialización son relaciones sociales institucionalizadas, y vinculadas orgánicamente con las otras dimensiones de la vida social. Es así que, tras analizar profundamente las continuidades y transformaciones en las comunidades de la orilla, nos adentramos ahora en la comprensión del otro actor del intercambio, los intermediarios, para de igual forma sumergirnos en las características de su oficio, sus orígenes y contexto familiar en las últimas dos o tres generaciones de comerciante de algas.

4. Los intermediarios

La figura del intermediario surge desde que las algas son vendidas para su consumo interno en el mercado nacional, pero adquiere mayor relevancia cuando éstas se insertan en el comercio internacional. Es en este momento en que se produce también el “vuelco hacia el mar” de la primera generación de mareros que abandona el trabajo agrícola como fuente principal de su subsistencia. Los mareros y los propios intermediarios más antiguos, relatan el comienzo de la compra de algas por parte de uno o dos comerciantes del pueblo, quienes poseían los primeros almacenes de Bucalemu.

“El puso el primer almacén, uno grande, bien grande. El compraba algas también [...] y las llevaba para Santiago, pero él no sacaba algas, compraba. Mi papá era el que hacía los negocios después, mi padre, que era cuñado con él” (Intermediario, 77 años)

“sí, había dos almacenes, uno de Juan Pastene y otro de Domingo Hormazábal” (Marero e intermediario, 78 años)

Los intermediarios, antes de embarcarse en el comercio de las algas para exportación, también comerciaban con cochayuyo, luche y mariscos, que llevaban a restaurantes de Santiago o alrededores.

“Sí, a varios. Yo el año 73 empecé a comprar algas, poquito antes del golpe de estado. Yo ese año, llevaba mariscos a donde un tío, que tenía restauran en Santiago, y el tenía bodega de cochayuyo y me mandaba a la orilla a mí a tratar con la gente, y después me dijo, en vez de traer, voy a llevar yo las algas. Y llevaba el cochayuyo...” (Intermediario, 77 años)

El surgimiento de los intermediarios en el comercio de productos del mar es analizado desde la antropología funcionalista clásica; R. Firth, que es considerado dentro de esta corriente como el padre de la Antropología de la

pesca, analiza el protagonismo de los intermediarios en el comercio de los productos marinos. Comparándolo con el mercado de los productos agrarios, sitúa en el carácter más perecedero de los recursos del mar la causa de la mayor presencia e importancia de los intermediarios en este intercambio. Este análisis no es aplicable para el caso de las algas, salvo si entendemos como uno de los factores influyentes del surgimiento de los compradores locales de algas la evolución desde los comerciantes de mariscos. Sin embargo, los primeros intermediarios del comercio internacional de algas poseen una posición de poder económico y prestigio en el pueblo que antecede a su carácter de comprador de mariscos. Si bien los “ricos”¹⁵ del pueblo son y han sido históricamente los terratenientes, dueños de las haciendas o fundos del sector, los primeros intermediarios y comerciantes de Bucalemu adquirieron tempranamente- en relación a la mayoría de los bucaleminos pescadores y mareros- terrenos en el pueblo, acompañados de un medio de locomoción que les permitió emprender el negocio del **aprovisionamiento en un pueblo aislado y con escasos recursos.**

El carácter “empresarial” de los intermediarios contrasta, en ese sentido, con la lógica doméstica de los mareros, y éste es el que permitió el emprendimiento de su negocio y su progresivo enriquecimiento. Los primeros intermediarios no provenían del trabajo en el mar, si bien algunos lo realizaban, fue un tiempo minoritario o como pasatiempo. El objetivo principal de la actividad del comerciante es el provecho que sacan a la venta de los productos, el cual se traduce en una ganancia neta, expresada únicamente en un valor cuantitativo en dinero. El beneficio será un cálculo objetivo, resultado de lo obtenido en la venta a exportadores o vendedores finales, restándole los factores de producción, que corresponden únicamente al costo de traslado de los recursos marinos.

Como ya señalamos anteriormente, el beneficio en los mareros resulta de un cálculo subjetivo, que no se puede medir únicamente en dinero. En este cálculo, se toma en cuenta el trabajo familiar involucrado, considerando los factores de

¹⁵ Es así como los mareros e intermediarios se refieren a los terratenientes.

producción como las necesidades básicas de consumo de la familia y unas pocas herramientas y vestimenta. Hace no más de 20 años, que ambos tipos de gastos tampoco eran cuantificados en dinero, puesto que eran entregados por los intermediarios como bienes de pago de las algas comercializadas.

“Las cosas de almacén y todas esas cosas, lo que le traían, le traían los trajes por ejemplo, todos los equipos, los cascos, todo eso” (Marero, Las Cruces, 79 años)

La relación marero-intermediario se funda, de esta forma, en un intercambio asimétrico, donde los intermediarios adquieren una posición de poder económico, ya que son ellos quienes manejan los criterios del intercambio y quienes tienen los medios materiales para proveer a la familia de mareros.

La relación “patronal” entre marero e intermediario

En una comunidad local, podemos analizar la estructura social a partir del análisis de los intercambios que allí acontecen.

“podemos discernir los diferentes grupos que componen una sociedad y la manera en que están relacionados entre sí estudiando la forma, cantidad, calidad y dirección de los intercambios” (Alberti y Mayer: 1975: 43)

Es así como observando el carácter del intercambio de algas, podemos evidenciar el actor dominado, el marero, y el que ejerce la dominación, el intermediario, en función de su mayor poder económico y prestigio. Además, el **carácter “aprovisionador”** del intermediario, lo dota de igual forma de un prestigio y superioridad mayor, generando una situación de dependencia que se refuerza a través de contacto personal y cercano entre ambos actores.

“Los lazos de necesidad económica que los mantiene en sus posiciones son reforzados por la interacción cara a cara” (Orbvoe en Alberti y Mayer: 1975: 318)

Esta interacción cara a cara, en un contexto de necesidad y dependencia económica, genera, según este autor, vínculos paternalistas entre la posición de poder y prestigio, el intermediario, y el actor dependiente y carente de recursos, el marero.

“los contactos personales que se hallan en todos los arreglos de reciprocidad son fácilmente convertidos en paternalismo que deja poco poder y autonomía a los trabajadores” (Orbvoe en Alberti y Mayer: 1975: 318)

El intermediario era proveedor y prestamista, en una relación personal y directa, lo que sustentaba el vínculo de dominio-subordinación característico del patrón de fundo.

“Claro porque cada cual tenía sus patrones, otros les vendían a otros caballeros” (Marera, La Lancha, 70 años)

La representación del intermediario como patrón es igualmente observada por Araos quien, sin que sea su foco de análisis, describe este fenómeno como mayoritario, dada la existencia de trato por toda la temporada o pago por adelantado.

“El intermediario, entre los productores y las plantas procesadoras, representa el patrón en muchos de los asentamientos. Con el comprador se hacen tratos estando en el pueblo, antes de empezar la temporada.[...] Muchos reciben pago por adelantado y compensan prestaciones en equipos (trajes de buzo principalmente) con producción de algas” (Araos: 2006: 149)

El carácter patronal reside, según este autor en la relación directa con un solo intermediario, la cual se basa a su vez, en los préstamos antes de la temporada. Sin embargo, **al analizar en profundidad este vínculo, encontramos mayores características que los asocian a una relación patrón-cliente, del tipo que tenían lugar entre el Patrón de fundo o su capataz y el inquilino.** Este vínculo ha sido profundamente analizado en la ruralidad latinoamericana desde Foster en adelante, para entender las relaciones de poder y dominación en sociedades tradicionales o en vías de modernización.

Wolf entiende este vínculo de dominación, como el producto de un desequilibrio en la relación de amistad instrumental, en donde ésta “*se convierte en un vínculo de patronazgo en el que intervienen un patrono y un cliente. [...] No obstante, las dos partes de patronazgo no intercambian ya bienes y servicios equivalentes. Los dones del patrono son más inmediatamente tangibles; consisten en ayuda económica y protección contra los abusos de autoridad legales e ilegales. El cliente, por su parte da en pago bienes más intangibles que consisten, en primer lugar, en una demostración de estima*” (Wolf: 1980: 34).

En el desarrollo analítico de este vínculo patrón-cliente encontramos las siguientes características, que se manifiestan de forma clara y paradigmática en la relación hacendal del patrón con sus inquilinos:

- Relación diádica directa, cara a cara y de larga duración entre actores de desigual estrato socioeconómico
- Vínculo multidimensional “*que involucra múltiples transacciones que varían desde económicas, a culturales e incluso afectivas*” (Kay: 1980: 756)
- Vínculo de cooperación mutua donde no existe una coerción directa

Podemos encontrar algunas de estas características en la relación que los mareros mantenían con los intermediarios hasta hace poco más de 10 años. Como ya hemos explicado, los primeros intermediarios se encontraban en una posición de mayor poder económico y estatus social, que no alcanzaba al nivel de los terratenientes, pero significaba igualmente una diferencia importante de

status con los mareros. Por otro lado, el vínculo con los dos o tres intermediarios que había inicialmente era directo, cara a cara y generalmente con la familia o el asentamiento completo, que duraba desde 15 años a la siguiente generación de intermediarios:

“A nosotros por lo menos nos viene llevando unos... Sí, nosotros debemos llevar uno 15, si es que no llevamos más años con él trabajando” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“Por ejemplo, yo llevo hartos años... llevaba hasta ahora, llevaba hartos años trabajando con Chino Pérez hartos años. **¿Así como más o menos cuantos?** Deben ser más de quince años ya, que llevamos trabajando, más de quince años debe ser, porque el Tomás estaba chico cuando empezamos a trabajar con él nosotros” (Marero, La Lancha, 46 años)

La cooperación mutua tiene que ver directamente con el trato de compra-venta, sin embargo, éste trasciende a una relación individual de mercado puesto que el intermediario, entrega “favores” al marero a cambio de una lealtad casi exclusiva con él.

“ellos pensaban que nosotros éramos parte de ellos, que prácticamente que les pertenecíamos. Se ponían furiosos y así que prácticamente no le vendiéramos a nadie. Pensaban que nosotros trabajábamos para ellos” (Marero, La Lancha, 52 años)

“Independiente no éramos para nada, o sea trabajábamos independiente porque no teníamos patrón así que nos hacía libreta, pero más allá del nombre, o sea el puro nombre no más, vivíamos igual dependiendo de los intermediarios” (Marero, La Lancha, 52 años)

El carácter multidimensional del vínculo lo podemos observar en los “favores” que el intermediario hacía al marero, cubriéndole los traslados y ofreciéndole de forma excepcional un asado.

“Siempre has sido así, por lo menos yo desde que tengo memoria. No, parece que siempre ha sido así, siempre ha sido así, pero en realidad siempre fue el compromiso de yo los llevo y ustedes me venden. Pero yo no sé si de palabra, yo lo sé y él lo sabe, nunca se ha conversado” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

“Pero él les llevaba una vez carne pa' abajo. **¿Así de regalo?** Sí, claro, para que comieran todos los mareros.[...] La razón porque estaba agradecido nomás que lo teníamos lleno de plata, qué más podía agradecer” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

El discurso en la cita anterior, de una marera de la segunda generación y que se extiende a la mayoría de los mareros entrevistados, nos evidencia una falta de esta “demostración de estima” de la que nos hablaba Wolf para los campesinos con su patrón. Además, gran parte de los mareros perciben que su vínculo con el intermediario se basa en su explotación, entendida como la “*extracción de plusvalía producida por el cliente y apropiada por parte del patrón*” (Kay: 1980: 759). Los intermediarios iniciales son percibidos, en su mayoría, como “pulpos” que se enriquecieron a su costa, ideas que, junto con la necesidad de mayores ingresos y mayor capacidad de gestión, han motivado a algunos mareros a formar una cooperativa de venta directa a las exportadoras.

La vulnerabilidad de la economía de subsistencia inicial de los mareros, al igual que la de los campesinos, los obligaba a recurrir a las relaciones de patronazgo para así disminuir los riesgos y lograr “*un seguro social, que en el fondo lo paga el cliente, pero que parece que lo paga el patrón a cambio de solo servicios extras, ofrecimientos y buenas palabras del cliente*” (Kay: 1980: 759)

El carácter independiente del oficio del marero, su itinerancia y búsqueda de autonomía que caracteriza al oficio se ven paradójicamente enfrentadas a esta dependencia con el intermediario, que adquiere características del patronazgo. Por esta razón, observamos que este vínculo patronal posee un carácter multidimensional (moral y cultural) en una sola dirección: del intermediario al marero. El marero a cambio sólo reconocía la dependencia, y bastaba su lealtad

con un intermediario para mantener el vínculo, sin que ésta estuviera acompañada de una admiración o especial afecto por los intermediarios. **En ese sentido, el intermediario asumía el rol del patrón, y el marero se sometía a este vínculo en base a la existencia de esta “coerción económica”** donde *“el cliente se subordina al patrón por su debilidad y vulnerabilidad estructural”* (Kay: 1980: 762)

Es así como **la progresiva liberación de esta coerción económica gracias al aumento de sus ingresos, ha permitido el abandono del vínculo patrón-cliente con el intermediario**, el cual ha sido posible gracias a tres factores interdependientes que analizaremos a continuación:

- El progresivo abandono del endeudamiento con el intermediario
- El surgimiento de nuevos intermediarios, de origen marero, o con una nueva visión del negocio.
- La organización colectiva de los mareros en cooperativas

El endeudamiento con los intermediarios

El marero se ha endeudado históricamente con el intermediario, ya sea por la práctica del pedido de mercadería, la obtención de los trajes de buceo o por el adelanto de dinero durante el invierno.

“Es que generalmente la temporada que no se trabajaba, la gente se encalillaba con ellos, y si le faltaba un poco de dinero o le faltaba comida se la vendían a ellos” (Marero, La Lancha, 52 años)

“Años atrás a nosotros nos pedían plata en invierno, entonces nosotros les pasábamos la platita hasta donde nos alcanzaba, y ahí a veces nos seguían debiendo, porque esto lo hacíamos en septiembre ya a trabajar, ya trabajo libre digamos, ahí nos principiaban después a entregar el negocio e iban juntando” (Marero e intermediario, 78 años)

“No, si mercadería pedían también Juan Pastene tenía almacén, don Domingo Hormazábal también, ellos le pasaban mercadería a la gente”
(Marero e intermediario, 78 años)

Es este endeudamiento el que mantenía inalterables las relaciones entre marero e intermediario, generándose un vínculo de fidelidad obligado entre ambos actores, que se repetía cíclicamente, entrando en un “círculo vicioso” de difícil salida.

“Deben trabajar casi toda la temporada para devolver lo que pidieron en el invierno. Y que era lo que hacían antes con nosotros, porque así nos mantenían, de esa manera nos mantenían, que se yo, seguros. Porque ellos no quieren que nosotros nos escapemos [...]De hecho andaban ofreciéndose, llegaba la temporada como en agosto y ya empezaban, “quiere plata, necesita dinero, necesita comida”, porque sabían que uno queda preso ahí, uno es prisionero y la necesidad y yo creo que la ignorancia de la gente.” (Marero, La Lancha, 52 años)

Es así como este círculo vicioso mantenía el “apatronamiento” de los mareros frente a sus compradores, ante la ausencia de otras posibilidades de préstamos, generando una relación de fidelidad y dependencia con el intermediario que se prolongaba durante muchos años

“El círculo vicioso es estar siempre apatronado, como alguien que si alguna vez te falta en invierno te van a pasar la plata, como te decía, que te van a pasar la plata y que se yo, pero al final les pasan la plata porque saben que al final es como que te presta la plata el banco. Entonces que pasa, que ellos no quieren salir” (Marero, La Lancha, 52 años)

La salida de esta lógica de endeudamiento se basa en un debilitamiento del vínculo de confianza, el cual sostiene cualquier relación de intercambio.
(Narotzky: 2004: 86)

“Y ahora uno se da cuenta por qué estaban en las deudas, porque ellos no anotaban nada, ellos eran muy confiados, confiaban mucho en los tipos, en los intermediarios” (Marero, La Lancha, 52 años)

Esta pérdida de confianza surge, entre otros factores, por la incidencia de nuevas generaciones con mayor educación, que comenzaron a sentirse capaces de escribir y realizar las operaciones aritméticas para llevar por escrito un seguimiento de las cuentas.

“Hace 22 años atrás, cuando yo me casé y fuimos a pedir una lista de cosas para traer para acá que se yo, para tener acá en la temporada, a uno de los intermediarios, mi esposa lo primero que hizo fue ya, vamos a pedir, pero yo voy a llevar un cuaderno y yo voy a anotar, lo cual nosotros no teníamos cultura de eso, o sea yo por lo menos nunca lo había hecho. Y yo le dije, pero si ellos anotan, “no me interesan que anoten ellos” ,me dijo , pero yo voy a anotar lo mio. Yo voy a anotar lo que yo debo y lo que no debo. (Marero, La Lancha, 52 años)

Se produjo de esta forma, con la anotación de las cuentas, una importante medida que rompió con la lógica pasiva y subordinada a la que estaban acostumbrados sus padres, la que fomentaba la explotación de los mareros y su creciente endeudamiento.

“Generalmente la costumbre era esa, nadie anotaba. Entonces toda la gente entregábamos un día, ellos anotan, ellos te pasaban la cuenta y eso, la cuenta del negro no más” (Marero, La Lancha, 52 años)

Se puede hablar de esta forma de que la ruptura del endeudamiento se asocia con una progresiva apropiación, por parte de los mareros, de los términos de intercambio, la cual concluye hoy día con la generación de una cooperativa. Esta apropiación consiste, principalmente, en una claridad en las cuentas y en la utilización de pesas propias, para evitar su adulteración.

“Así que ahí tuvimos que comprar nuestra pesa, porque la verdad es que había que encararlos, si al final estaban robando de todas maneras, y no podían llegar y robarle a uno así. Y fue cambiando, fue cambiando mucho el sistema, y fue la gente enterándose de los precios.” (Marero, La Lancha, 52 años)

Esta apropiación progresiva de los términos de intercambio fomentó un incremento en los ingresos de los mareros, y en consecuencia, una disminución del endeudamiento y de la dependencia “patronal”. Esta mejoría en los ingresos ha derivado, incluso, en una capacidad de ahorro, opuesta al endeudamiento inicial.

“Pero nosotros ya empezamos con esta cultura nueva y empezamos a exigir, a anotar nuestras cosas y ahí empezamos a darnos cuenta que sí se ganaba, que lo nuestro valía, o sea, hay que tomar esa posesión porque estábamos entregando todo lo que era nuestro en manos de otros, y ellos hacían y deshacían con nosotros” (Marero, La Lancha, 52 años)

“Hay esperanza de que si seguimos así y te vení sin deuda y cada vez ganai más te puede ir quedando en el fondo, te puede ir quedando un concho y ese conchito lo juntai con otro conchito y en unos años más te pueden quedar unas lukas ahorradas pa cualquier cosa. Que eso no pasa, por lo menos a mí nunca me había pasado entonces es una sensación bien satisfactoria” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Es así como para la mayoría de los mareros, se pierde progresivamente la relación de larga duración que los vinculaba por largos años a un mismo intermediario, al cual debían una lealtad que trascendía lo puramente mercantil. Hoy, la mayoría se siente liberado de ese vínculo, valorando la relación inmediata de un intercambio comercial bajo los términos propios del mercado red, donde se vinculan los actores bajo nexos económicos, “*que son puramente temporales [...] y mucho más cambiantes que los constituidos por una red de parentesco o amistad*” (Wolf:1975: 60)

“Esa es la libertad que tienen ahora, uno ahora ya de por si hace lo que quiere con su plata, que ellos lo que hagan lo que quieran con su ganancia que ganan, pero después de uno. Ahora al gallo que le entregué, por ejemplo le entrego diez rodela de cochayuyo ¡Ya, el billete! Tanto se hace y tanto se...” (Marero, Las Cruces, 79 años)

Si bien en algunos *rucos* existe una relación familiar con el intermediario, **aquellos que sentían y sufrían la dependencia del patronazgo se sienten más libres al funcionar con las leyes del comercio mercantil** de la oferta y la demanda, donde prima la obtención inmediata del dinero como valor de cambio del material vendido.

“El caballero que nos compra el Cochayuyo por ejemplo, es verdadero, le van a dejar veinte rodela y ahí está el billete, eso es lo que le sirve a uno, no estar esperando uno a otra persona porque el billete que uno recibe le sirve pa’ todo” (Marero, Las Cruces, 79 años)

El aumento de intermediarios. Un cambio en la relación entre mareros e intermediario

En un contexto de creciente integración de Bucalemu al desarrollo económico del país, aumento del consumo masivo y mejoramiento de la red de carreteras de la zona, se abre recientemente el acceso a la adquisición de camionetas o camiones para algunos jóvenes que comienzan a comprar algas hace aproximadamente 10 y 15 años.

“Todos los jóvenes que salieron ahora, después que yo, hace como diez años atrás, cinco, que son los que entraron, más o menos de la edad mía, a comprar. Entonces ellos se repartieron la torta, porque antes llevaba uno todo o dos (Marero, La Lancha, 52 años)

De esa forma, la concentración de ganancias, poder económico y dependencia que se mantuvo por casi 50 años, comenzó a desestabilizarse con el aumento

de los intermediarios. Éstos se triplicaron: de dos a tres personas pasaron a ser diez intermediarios que hoy en día se encuentran activos.

“Eran dos o tres personas las que compraban, ahora somos muchos, nueve con los de La Lancha” (Marero e intermediario, 45 años aproximadamente)

El aumento de intermediarios supuso también un mejoramiento de las condiciones del intercambio para los mareros, aumentando rápidamente los precios

“Y un poco más, pero no mucho, pero sí mejoraron algo, pero ya cuando entraron estos otros niños ya hace como dos o tres años, ya ahí ya se armó el boche, subió, subió hartó, de un viaje. Porque la chasca no pasaba de 700, 750, no sé cuanto años, diez años el mismo precio y después que llegaron estos niños ha subido hasta mil doscientos el kilo”. (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

El aumento de los precios, es atribuido por los mismos mareros a las leyes propias del mercado por el aumento de la competencia y ruptura del monopolio antes existente.

“Es que no sacabai nada con patear la perra porque si te enojabai y le decíai sin vergüenza tal por cual, por último el otro se ponía orgulloso y no te compraba nomás y de que más vivía si no había otra persona, si era el monopolio lo que nos fregaba porque se ponían de acuerdo y te fregaban a ti. Lo ideal es que haya libre competencia aquí, que uno vea más y el que anda comprando va a pagar también lo justo” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Sin embargo, el mejoramiento de las condiciones del intercambio de algas tiene también su base en un cambio de la posición social y experiencia de los nuevos intermediarios: Parte de esta nueva generación de intermediarios, son mareros que de a poco comenzaron a vender directamente su producción, y

aprovechando estos contactos, fueron progresivamente comprando material al resto de los mareros. Con el aumento y boom del negocio y mercantilización de distintos tipos de algas, estos mareros-intermediarios eran cada vez más demandados, ya que su cercanía con el mar mejoró a su vez los precios de las algas. Esta cercanía se manifiesta en la valoración del sacrificio que implica este oficio, y en la identificación de estos nuevos intermediarios con sus pares. De esta forma, los **nuevos intermediarios se diferencian de los primeros compradores de algas, que son observados como privilegiados en la estructura social, y distintos en cuanto poseen otro oficio, otro modo de vida:**

“es que nosotros tenemos una gran diferencia con ellos, que nosotros sabemos lo que es meterse al mar, sacar las algas, entonces por lo mismo uno es más consciente, porque a ellos les daba lo mismo cuando la gente estaba a las seis de la mañana en el mar, ellos en sus camitas calentitos nomás, ellos nunca han sacado algas”. (Marera e intermediaria, 40 años)

“No, esos principiaron a comprar ya, eran caballeros de plata digamos. Ellos no trabajaban en el mar” (Marero e intermediario, 78 años)

Estos mareros, deben progresivamente abandonar la recolección por la alta demanda desde los rucos para vender su material, en este contexto de auge del mercado de las algas. **Los pares se transforman en “clientes” en un comercio que se formaliza y que se rige cada vez más por relaciones puramente mercantiles.**

“no, nosotros estamos más dedicados a comprar, claro porque la gente... mire nosotros, a mi me gusta harto ir a sacar yo y a mi señora igual, pero la gente lo saca a usted de ahí del mar, porque si hay gente ya lo llama pa tal día, a tal hora y a tal hora es la baja y usted tiene que atender el cliente” (Marero e intermediario, 45 años aproximadamente)

Sin embargo, se mantiene también, por parte de algunos de estos nuevos intermediarios una paradójica relación de patronazgo entre marero y

comerciante que surge de la estrecha relación de parentesco que mantienen entre ellos.

“No, sí no hay más que la amistad, mi padre también, entonces ha sido un buen patrón: nada más que eso” (Marero, Las Animas, 50 aproximadamente)

Esta relación de patronazgo, a diferencia de la generada con los primeros intermediarios, se fundamenta en la confianza y la estima propia de las relaciones de parentesco. **En este caso, se mantiene la fidelidad característica de las relaciones patrón-cliente, enfatizándose la confianza presente entre ambos actores.** Esta relación patronal cumple las propiedades citadas anteriormente de este tipo de vínculo, aunque se produce la situación paradójica al darse esta relación social de dependencia dentro de una misma familia nuclear. Este fenómeno puede ser interpretado también como una lógica de trabajo familiar, donde se mantiene dentro de la misma unidad la cadena local del intercambio de algas, sin involucrar una lógica de lucro o beneficio por parte de los compradores. Si bien nos falta profundizar en terreno para distinguir el tipo de beneficio presente en estos intermediarios-mareros con relaciones de parentesco directas con sus proveedores, los demás mareros que se encuentran en el proceso de autonomización y liberación de esta dependencia antes descrita, ven este vínculo entre familiares como una continuidad con la relación patronal con los primeros intermediarios.

“Porque su mente tampoco ha cambiado, ellos también están metidos con intermediarios que son incluso familiares, pero como son familiares debería ser más razonables los precios con que les compran. Como es familia, tienen que ser más razonables y pagarles más, pero no les pagan más, les pagan menos, ellos ganan mucho menos que nosotros. Ellos realmente les pagan hartito menos por las algas. Pero ellos no quieren cambiar, uno les dice que hagan valer sus derechos” (Marero, La Lancha, 52 años)

El aumento de intermediarios genera esta heterogeneidad de roles y vínculos entre marero e intermediarios, que nos permite distinguir **tres tipos de relación que hoy día conviven en el negocio de las algas:**

- La relación patronal marero-intermediario: si bien la dependencia en el aprovisionamiento y en el crédito entregado fuera de temporada ha disminuido, aún existen varios rucos que, dadas las relaciones de parentesco existentes, o por problemas económicos, se mantienen en un acuerdo a largo plazo y exclusivo con un intermediario.
- La relación familiar marero-intermediario: en este tipo de vínculo, si bien se acerca como ya explicamos a la relación patronal, por su exclusividad y trato a largo plazo, surge posteriormente y con una sensación, por parte de los recolectores involucrados, de mayor justicia en los precios y cooperación mutua.
- La relación “contractual” marero-intermediario: Es la modalidad de vínculo más reciente. En ella, existe una formalización escrita de la compra-venta (factura) y el trato no se hace a largo plazo, sino que el comprador llega a la orilla, y ahí mismo, quien tiene material para vender, lleva a cabo la transacción. Este tipo de vínculo se asemeja, a lo que Plattner define como Intercambio impersonal o transacciones cerradas, el cual se basa “*modo atomizado, a corto plazo y limitado de intercambio*” que se da en un “*entorno de intercambio institucionalizado*”. Este tipo de intercambio es propio de las economías de mercado, donde rige la “*ideología general de estabilidad, predictibilidad y movimiento impersonales de autorregulación*”.(Narotzky: 2004: 86) Si bien nos falta material para hablar de un cambio ideológico en los mareros, existen factores para pensar en una absorción de esta ideología, donde la libre competencia y juego de la oferta y demanda está rodeada de una valoración positiva frente al estado anterior del comercio de algas. Sin embargo, a pesar de su progresiva formalización, el intercambio de algas está lejos de desprenderse de las relaciones personales, fundadas en la confianza mutua.

“Porque a mi, por ejemplo, me deja pesando y ellos acarrear los sacos, mi marido y él, y yo soy la que anota los kilos y juro que no puedo robarme un kilo, no puedo, tiene que ser lo que dice, tengo todo el peso pa mí, pero no puedo, no me nace, no, no, no sería mucho, tendría que ser una diferencia más grande como pa hacerme rica y no me va a salir de ahí así que pa que, por poco no vale la pena, si no es harto no vale la pena. Yo le digo: “no, pero fíjate, sí él confía en mí”
(Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

La progresiva independización de los mareros: del flete a la cooperativa

Durante los últimos 20 años han mejorado los términos del comercio de algas para los mareros, quienes han logrado mayor posicionamiento en su negociación y, de esta forma, una progresiva liberación de su dependencia económica con los intermediarios. Esta progresiva independización ha profundizado la arraigada valoración que tienen los mareros de la autonomía de este oficio, lo que se ha traducido en medidas concretas de autogestión familiares y comunitarias. Si bien perduran relaciones “patronales”, fundadas principalmente en vínculos de parentesco, existe esta tendencia de independización que ha influenciado directa o indirectamente en todos los actores involucrados.

Dado que el aislamiento es uno de los principales factores que ha mantenido la dependencia de los mareros e intermediarios, el transporte independiente a la orilla, ya sea por los propios medios o por el pago del servicio, ha significado una liberación importante de esta sensación de coerción y lealtad al intermediario, al igual que la posibilidad autónoma de aprovisionamiento en supermercados de la zona.

“Yo me vine solo, pagué un flete que me trajera con todas las cosas, ningún intermediario, yo compré todas mis cosas con mi plata, pague un flete y me vine, sin ningún intermediario. Me vine sin ningún compromiso. Hace poco que estoy pagando ya los fletes y no me están trayendo ellos,

preferí juntar mis platas por las nuestras, uno sabe que así gana mas”
(Marero, La Lancha, 52 años)

Esto ha sido posible, como ya señalamos anteriormente, con el crecimiento económico de los mareros, y la obtención de dinero por la venta del material recolectado, en vez de otros medios de pago.

“Como que pertenecía porque de dónde va a sacar... puta le voy a pedir unos billetes a este que ayude al negocio pa’ poder sobrevivir nomás, pa’ comprar alguna cosa. Ahora no po, ahora la plata la tenemos nosotros”
(Marero, Las Cruces, 79 años)

Por otro lado, el acceso a una mejor educación, y la integración a los subsidios ha fomentado la organización colectiva de los recolectores. En Las Cruces se experimentó la organización sindical y cooperativa hace más de tres años, la que hoy en día ésta no adquiere mucha vigencia por problemas internos que no nos abocamos en profundizar. Sin embargo, pudimos presenciar el nacimiento de La Cooperativa de Trabajo La Lancha, la cual comenzó formalmente a funcionar en la temporada del 2011-2012 tras el terremoto y tsunami de febrero del 2010.

Tras la pérdida casi completa de los *rucos* en la Lancha, la organización autónoma Ancho Camino, proveniente de Santiago, se instaló en la zona para canalizar con la ayuda de voluntarios y con el trabajo directo de la comunidad la reconstrucción de los rucos. Esta exitosa experiencia comunitaria de autogestión permitió que los mareros se sintieran con la capacidad de gestionar sus propios recursos, lo que fue potenciado con la colaboración de Ancho Camino durante todo el proceso.

“Bueno, conversamos con los familiares, nos dimos cuenta que queremos armar algo y no sabemos cómo, empezamos con los chicos de Ancho Camino, y ahí nos asesoraron con gente que sabe de cooperativismo, de cooperativas” (Marero, La Lancha, 52 años)

En sólo unos meses de funcionamiento, los participantes de la cooperativa se sienten esperanzados por el mejoramiento de los precios que ha experimentado el salto del intermediario en la cadena comercial de las algas. Ven en la cooperativa una posibilidad de crecimiento económico y estabilidad. Ésta última está dada por la garantía que ven ellos en las relaciones de parentesco, ya que todos los integrantes de la cooperativa pertenecen a la misma familia extendida. Es así que hoy en día, se mantiene vigente la lógica familiar típicamente rural, donde aun para llevar a cabo una empresa como es la cooperativa, ésta funciona y se funda en relaciones más profundas, duraderas y de confianza, como es la familia.

VI. CONCLUSIONES

La comercialización de las algas ha experimentado transformaciones estructurales a pesar de su carácter artesanal y marginal en la modernización y desarrollo del sector agropecuario. De ser una actividad complementaria, hoy es el sustento principal de aproximadamente treinta familias que transitan estacionalmente entre Bucalemu y la orilla. Ya son casi tres generaciones de mareros que han nacido y crecido en este estilo de vida itinerante, transmitiéndose este saber específico, el modo de trabajo y la relación con el entorno desde la experiencia diaria y cotidiana.

Si bien se ha analizado más profundamente en anteriores trabajos el oficio de la recolección como modo de producción, con sus etapas, procesos, técnica, conocimientos y modo de vida asociado, observamos que **es en el intercambio o comercialización de las algas que podemos comprender en términos diacrónicos los principales cambios y continuidades que tienen lugar en la orilla.** Partiendo porque es la comercialización internacional de las algas el proceso fundante que permitió el vuelco definitivo, y mayoritariamente exclusivo de los mareros al mar, observamos también cómo ha acontecido la mercantilización creciente de distintos tipos de algas. Además, el pago inmediato en efectivo ha sustituido el pago con mercadería y disminuido el endeudamiento entre mareros e intermediarios, lo que ha generado importantes cambios en la relación de los mareros con el consumo. Por otro lado, este auge comercial de las algas ha permitido el surgimiento de nuevos intermediarios, reduciendo la dependencia generada con los más antiguos, y aumentando la competencia, lo que ha significado un importante aumento en los precios de las algas, y un crecimiento económico de los mareros.

En este contexto descrito detalladamente, **la pregunta transversal que nos hacemos para concluir es si efectivamente los mareros, insertos en una dinámica de creciente consumo y bienestar económico, adquieren una lógica capitalista, que busca obtener un beneficio neto maximizando los factores de producción, o si se mantiene el carácter doméstico que dio origen a este oficio, donde es el desarrollo cualitativo y anual de la familia el que impera como objetivo principal.**

La respuesta no es tajante y observamos dos caras de la moneda en un contexto de desarrollo mercantil y capitalista nacional y mundial. Si bien en los intermediarios el objetivo fundante de su quehacer es la ganancia monetaria, los mareros poseen en su organización económica características domésticas arraigadas, que perduran a pesar de la creciente monetarización de su economía y progresiva independización de los comerciantes.

Las características propias de una economía doméstica, en términos de Cháyánov, o economía familiar en los términos de Wolf, se basan principalmente **en la vigencia de las relaciones familiares en el desarrollo del oficio. La familia extendida se mantiene como la base social de los rucos, así como de las organizaciones sindicales y de la cooperativa de trabajo La Lancha.** Como expresamos anteriormente, la familia resulta ser hoy en día una forma de habitar la orilla y el pueblo, una forma de relación social vigente en términos afectivos y simbólicos, sin que responda a la necesidad estructural del trabajo de marero. El oficio podría perfectamente realizarse de manera individual, no existe una razón estrictamente material que vincule a la familia para llevarlo a cabo. Sin embargo, la importancia de la lógica comunitaria mantiene vigente a la familia como base económica que trasciende al individuo o a la unidad económica (la familia nuclear), gracias a las relaciones de reciprocidad existentes. Éstas rompen con la *“racionalidad económica propia de las sociedades mercantiles capitalistas”* que se basa en *“maximizar una utilidad monetaria individual”* (Godelier: 1974: 264) bajo el principio básico de la competencia que pudiera existir entre “productores” del mismo tipo de recurso. La ausencia de competencia la observamos también cotidianamente en la orilla, en la distribución del territorio o porción de mar que los mareros se adjudican para recolectar. El mar para los mareros es de todos lo que allí habitan, existe un derecho consuetudinario que permite la ocupación de los rucos a las familias que tradicionalmente se han asentado en ese lugar. Los asentamientos marcan determinados límites flexibles para recolectar: Un marero de las Cruces puede acercarse a una roca dentro de la Lancha a sacar su material, y viceversa, si bien con mayor frecuencia cada ruco recolecta prioritariamente el material del pedazo de orilla y rocas cercanas. Existe además un acuerdo explícito con los dueños de los fondos sobre la cantidad de familias que pueden habitar y

recolectar en la orilla. Los mareros en general protegen este derecho sobre la orilla, y se niegan a la “privatización” que para ellos significarían las Áreas de Manejo definidas en la Ley General de Pesca y Acuicultura.¹⁶

“No, porque aquí el mar como pa área de manejo es muy poco y es mucha gente, es mucha gente. Si aquí en este, yo le diré que de Bucalemu aquí a Cáhuil ¿cuántas personas trabajan?! En Bucalemu trabaja cualquier gente y aquí igual po, y si vamos a pescar 10 el mar, que no tenemos idea de mar ¿y el resto que si trabaja en el mar? Por eso no conviene tener área de manejo, si toda la vida el mar se ha trabajado libre” (Marera, Las Cruces, 70 años)

El aprovechamiento desregulado de los recursos en el mar, corre el peligro de la depredación ante la búsqueda de la máxima obtención de material, bajo el objetivo de optimizar la ganancia a costa del abuso de los recursos. Si bien los índices de desembarques no evidencian un descenso dramático¹⁷, los mareros más antiguos vislumbran una progresiva disminución de las algas, que nos hablaría de una progresiva penetración de este comportamiento económico. De esta forma, **el comportamiento económico de los mareros en relación con el entorno asume progresivamente el carácter capitalista**, donde el objetivo es la maximización de las ganancias a costa del abuso de los recursos. Sin embargo, **éste es protegido de sus consecuencias depredadoras gracias al estilo de vida itinerante del oficio y a la tradición familiar y doméstica que impide la competencia desregulada.**

El carácter estacional de la recolección de algas en Bucalemu, permite el respeto al ciclo natural de las algas, disminuyendo la depredación que ha afectado a los

¹⁶ Las Áreas de Manejo de Recursos y Explotación de Recursos Bentónicos se establecen con la Ley de Pesca de 1991, con algunas modificaciones en la actualidad en torno a sus reglamentos. Éstas son áreas de explotación al que podrán optar “las organizaciones de pescadores artesanales inscritas en el Registro Pesquero Artesanal” (Ley General de Pesca y Acuicultura, Art. 55A) entregadas “ mediante resolución del Servicio, previa aprobación, por parte de la Subsecretaría de Pesca, de un proyecto de manejo y explotación del área solicitada, a través de un convenio de uso, cuya vigencia no podrá exceder del plazo de la destinación respectiva”(Ibíd, Art. 55B) Las ACERB buscan constituirse como parcelas marinas para la explotación de un recurso bentónico establecido en su solicitud.

¹⁷ Ver Página 61

mariscos¹⁸. Además, durante el periodo estival, en el que se concentra la recolección, muchos mareros aplican su conocimiento experiencial para dejar crecer las algas limpiando las rocas de “malezas”.

“No, el alga se va terminando porque se deja que avance mucho el huiro, el huiro abarca mucho, mucho espacio entonces va matando la raíz, la va arrancando la chasca por el lado entonces y se queda ella y la chasca se muere, entonces si huiro se mantiene a raya, lo vai cortando ya a medida que va creciendo lo volví a cortar pa que no vuelva a crecer, no le tendría que ganar, pero eso es ya depende de uno, de los que vivimos del alga, si no nos quedamos sin alga nomás, si no lo cuidamos, lo ideal es andar con un canasto y con un cuchillo e ir cortando huiro” (Marera, La Mona, 42 años aproximadamente)

Por otro lado, observamos recientemente la penetración de la lógica económica capitalista más allá de la relación con el entorno, dentro de las relaciones sociales: Con la creciente individualización de los ingresos monetarios obtenidos, **los niños y jóvenes que hoy día trabajan lo hacen para obtener sus propios ingresos, y no conciben la idea del ingreso colectivo** para un objetivo común de subsistencia familiar. Este cambio de práctica se vuelve también posible con el aumento de los ingresos monetarios, puesto que la mercadería o el crédito eran indivisibles. Es así que en algunas familias de mareros, que han dejado atrás el endeudamiento, han asumido este aprendizaje de sus hijos o nietos, adoptándose la división individual del ingreso de forma natural y sin rupturas generacionales asociadas.

Sin embargo, esta penetración capitalista no es unidireccional, y comprende una diversidad de respuestas si analizamos “estando ahí” los grupos donde ésta tiene lugar. Con la cooperativa de trabajo La Lancha observamos en los últimos dos años un caso de simbiosis de lógicas económicas; Si bien el objetivo de esta

¹⁸ La situación acontecida cuando “los recursos, por su naturaleza de acceso abierto, son apropiados en común y explotados bajo condiciones de competición individualista” (García, 1990) se ha denominado “tragedia de los recursos comunes” “la libertad de los recursos comunes resulta la ruina para todos” (Hardin, 1968)

empresa es optimizar las ganancias, buscando el máximo beneficio entre las empresas de exportación compradoras del material, su organización se basa **en las relaciones de parentesco: más profundas, duraderas y de confianza**. Se dejan de lado las relaciones de dependencia y plusvalía obtenidas por el intermediario, las que sumían a los mareros en la lógica doméstica de la sobrevivencia; con la cooperativa de trabajo La Lancha los mareros se organizan como empresa independiente. Sin embargo, aun en estas nuevas formaciones, el trabajo no es cuantificable, sólo de manera subjetiva en función de las necesidades que logra cubrir, características que lo asocian a la tradicional organización de la unidad doméstica campesina.

Adentrándonos en el otro lado del intercambio, con la transformación de mareros en intermediarios, observamos cómo se inserta esta relación típicamente asimétrica entre estos dos actores dentro de la misma familia extendida y hasta nuclear. Esto genera otra vez una ruptura del “libre juego” de la oferta y la demanda, puesto que se mantiene una fidelidad y lealtad mutua entre estos dos actores. Se produce así un distinto tipo de dependencia, donde perdura el aspecto clientelar o patronal que caracterizaba a las primeras relaciones comerciales entre mareros e intermediarios. Sin embargo, se pasa de la relación con “otro”, vista como explotación o abuso, a una relación familiar donde aparentemente no les perturban las relaciones comerciales a su interior, sino que se privilegia la confianza y estabilidad asociadas al vínculo de parentesco. Esto puede incidir en una menor ganancia, en virtud de la lealtad con el comprador familiar, lo que se contrapone a la idea capitalista de optimización del beneficio. Si bien esto es criticado como explotación por otros mareros, **los actores involucrados en este “intercambio familiar” consideran el beneficio más allá del valor económico de las algas: éste es también el beneficio colectivo de la familia extendida, la posibilidad de que los más adultos sigan vigentes en una actividad de subsistencia como es la compra y venta de algas y la ayuda mutua que se entregan en caso de necesidad**. Para los mareros organizados en la cooperativa, esta relación invisibiliza el conflicto fundante entre marero e intermediario, donde el segundo lucra del trabajo del primero.

De esta forma, observamos una heterogénea relación entre marero e intermediario que nos explica las distintas formas de llevar a cabo el intercambio hoy en día: la cooperativa es la respuesta a la relación del marero con un “otro”. Por otro lado encontramos las relaciones familiares y dependientes entre marero e intermediario, cuya independización en una cooperativa no se vislumbra necesaria ni posible, dada la priorización por la continuidad y reproducción del grupo familiar. Por último, aún sigue vigente la compra de algas por los intermediarios “tradicionales”, que no son mareros, pero ésta se ha librado en gran medida del carácter clientelar que generaba el intercambio por mercadería o el continuo endeudamiento.

Es así que en un contexto de alto dinamismo, de pequeñas dimensiones, pero gran complejidad, observamos como desde la comprensión de los cambios y continuidades en las relaciones sociales vinculadas a la compra y venta de algas podemos entender las consecuencias de la modernización, del crecimiento económico y de la profundización de un modelo primario-exportador en la comunidad de algueros de Bucalemu. **Las relaciones sociales entre los mareros mantienen un carácter predominantemente tradicional, sustentadas principalmente en la familia extendida, no así los principales objetivos de la actividad económica, donde aparece mayoritariamente la búsqueda de un mayor crecimiento económico individual, en un contexto de crecientes necesidades de consumo.**

Concluimos así que, desde el análisis local del desarrollo, se deben relativizar las caracterizaciones propias del Neoliberalismo y Desarrollo rural, que se imponen de manera exógena a las comunidades. Por un lado, el modelo de desarrollo hacia afuera neoliberal (Salazar y Pinto, 2002) y la modernización rural impulsada desde la segunda mitad del siglo XX, no alcanzan a imprimir el mecanismo espontáneo del mercado en todas las transacciones, a pesar de la ausencia de regulación estatal. La razón de este fenómeno la vislumbramos en la importancia del vínculo social en las interacciones económicas, las cuales no se incluyen en las definiciones y caracterizaciones de estos procesos.

Por otro lado, las ciencias sociales con sus distinciones metodológicas micro-macro, o temáticas donde lo económico se segrega de lo social y simbólico, se ven limitadas para la comprensión en sus tipologías del heterogéneo espectro de relaciones económico-sociales hoy en día existentes en la ruralidad, donde pequeñas comunidades artesanales se relacionan cotidianamente con un comercio transnacional. Para comprenderlas, proponemos un análisis dinámico y conjunto de lo local y su contexto político- económico para entender cómo se vinculan e influyen mutuamente, de qué manera se engendran los cambios y cuáles son sus consecuencias locales.

Es así que observamos algunas lagunas en las categorizaciones existentes, como la que propone Pezo [2007]¹⁹ para caracterizar la Nueva Ruralidad y las diversas estructuras de producción. En esta tipología, los mareros se acercarían al último eslabón: **pequeños productores familiares orientados al consumo directo y al mercado local o nacional, en rubros de baja rentabilidad, en relación asimétrica con cadenas productivas y de comercialización.** La paradoja con que nos encontramos es la siguiente. **¿Qué sucede con estas pequeñas unidades familiares, que en relación asimétrica se ubican más allá del mercado nacional, en vinculación con el comercio de exportación?** En nuestro caso observamos cómo se funda un oficio artesanal en la inestabilidad y desconocimiento de un comercio global, mezclándose dinámicas y lógicas de ambos contextos socioeconómicos: lo doméstico, lo familiar se propone los fines económicos que se imponen como universales: la maximización de los beneficios, y el crecimiento económico en aras de un mayor bienestar. Esta maximización económica “doméstica” ha permitido la continuidad del carácter artesanal del oficio, cuyos prolongados tiempos de recolección, secado y amarre se contraponen a la ideología de la eficiencia e innovación; sin perder la vista hacia la mayor ganancia posible en este contexto, se profundizan los vínculos de convivencia y trabajo familiar. La incertidumbre radica en las nuevas generaciones: ellas rompen con este comportamiento económico y modo de vida en relación a la orilla, se encaminan hacia otros oficios y profesiones,

¹⁹ Ver Antecedentes, Página 17

encarnando la necesidad de ascender en la escala social que siempre los ha relegado a un lugar marginal, casi invisible.

Esta incertidumbre nos motiva a continuar investigando en esta temática. En este contexto proyectamos la necesidad de desarrollar, desde el análisis local, nuevas tipologías sobre modelos productivos que trascienden lo puramente económico para configurarse como estilos de vida diferenciados. Estas tipologías de carácter más integrador nos permitirán acercarnos a la heterogeneidad contemporánea en lo rural. Por otro lado, creemos que esta Memoria releva la importancia de incorporar la perspectiva diacrónica en el desarrollo teórico- aplicado de las ciencias sociales para la Nueva Ruralidad. Entender por qué ésta es “Nueva”, sin perder de vista que en todo lo nuevo se sintetizan, transforman y mantienen características tradicionales. Así es como podremos acercarnos a aplicaciones e intervenciones armónicas al desarrollo de cada comunidad. La Antropología en este sentido, posee el desarrollo teórico y metodológico para situarse con protagonismo en esta materia.

VII. BIBLIOGRAFÍA

ACEVES, JORGE

1999 "Un enfoque Metodológico de las Historias de Vida"

En: Revista Propositiones N°29 Ediciones Sur, Santiago

ALBERTI, GIORGIO Y MAYER, EDUARDO

1974 RECIPROCIDAD E INTERCAMBIO EN LOS ANDES PERUANOS.

IEP, Lima

ARAOS, FRANCISCO

2006 IRSE A LA ORILLA, UNA APROXIMACIÓN ETNOGRÁFICA A LOS MAREROS DE CARDENAL CARO.

Tesis para optar al grado de Antropólogo social, Universidad de Chile, Santiago

ARMONY, VÍCTOR

1997 "El análisis de datos cualitativos en ciencias sociales: nuevos enfoques y herramientas".

En: Revista de Investigaciones Folklóricas N.12, p.9-16

APPADURAI, ARJUN

1991 LA VIDA SOCIAL DE LAS COSAS. PERSPECTIVA CULTURAL DE LAS MERCANCÍAS.

Grijalbo, México

BENGOA, JOSÉ

1990 HACIENDAS Y CAMPESINOS. HISTORIA SOCIAL DE LA AGRICULTURA CHILENA. Tomo II

Ediciones Sur, Santiago

BERTAUX, DANIEL

1999 "El enfoque biográfico: su validez metodológica, sus potencialidades".

En: Revista Propositiones N°29 Ediciones Sur, Santiago

BITRÁN, EDUARDO

1983 "Desarrollo y perspectivas del sector pesquero en Chile"

Centro de Estudios del Desarrollo: Documento de trabajo N°7

CASTON, PEDRO

1996 "La Sociología de Pierre Bourdieu"

En: Revista Española de Investigaciones Sociológicas No. 7
(Oct. - Dic., 1996), pp. 75-97

CHAYANOV, ALEXANDER

1985 LA ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD ECONÓMICA CAMPESINA.

Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires

CHONCHOL, JACQUES

1996 SISTEMAS AGRARIOS EN AMÉRICA LATINA: DE LA ETAPA
PREHISPÁNICA A LA MODERNIZACIÓN CONSERVADORA
FCE, Santiago

COUSIÑO, CARLOS Y VALENZUELA, EDUARDO

1994 POLITIZACIÓN Y MONETARIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA
Cuadernos del Instituto de Sociología de la Universidad Católica
de Chile, Santiago

CUEVAS, PABLO; CALDERÓN, MATÍAS; MORALES, CRISTIÁN;
SEPÚLVEDA, NINA

2010 MODELO NEOLIBERAL Y SU IMPACTO EN LAS ECONOMÍAS
LOCALES. UNA REFLEXIÓN DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES
Y LA ECONOMÍA.

GICSEC, Santiago

DE LA CRUZ, JOSE LUIS; ARGUELLO, FRANCISCO

2006 "Paradigmas de la Antropología en el estudio de las Sociedades
Costeras"

En: Revista MAD Nº 15, Departamento de Antropología,
Universidad de Chile

DOÑOSO, ENRIQUE

2007 "Descenso de la natalidad en Chile: un problema país"

En: Revista Chilena de Obstetricia y ginecología V. 72 Nº2
Páginas 73-75

ESCOBAR, MANUEL

2007 ORILLERO EN COBIJA. CAZADOR RECOLECTOR
CONTEMPORÁNEO DEL DESIERTO COSTERO

Memoria para optar a título de Antropología Social.
Departamento de Antropología, Universidad de Chile. Santiago

FIGUEROA, EUGENIO

2005 BIODIVERSIDAD MARINA. VALORACIÓN, USO Y PERSPECTIVAS. ¿HACIA DONDE VA CHILE?

Programa interdisciplinario de estudios en Biodiversidad, Universidad de Chile. Editorial Universitaria, Santiago.

FLICK, UWE

2004 INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

Morata, Madrid

GARCÍA, ANTONIO

1990 “Del libre acceso a la propiedad comunal: el caso de la comunidad pesquera de Muxía (Galicia)”

En: Eres (Antropología) Vol.2: 99-114

GEERTZ, CLIFFORD

2002 REFLEXIONES ANTROPOLÓGICAS SOBRE TEMAS FILOSÓFICOS

Paidós Ibérica, Barcelona

2005 LA INTERPRETACIÓN DE LAS CULTURAS

Gedisa, Barcelona

GODELIER, MAURICE

1974 RACIONALIDAD E IRRACIONALIDAD EN LA ECONOMÍA

Siglo XXI Editores, México

1981 INSTITUCIONES ECONÓMICAS

Anagrama, Barcelona

GOMEZ, SERGIO

1989 POLÍTICAS ESTATALES Y CAMPESINADO EN CHILE (1960-1989)

Santiago, FLACSO Chile

2008 NUEVA RURALIDAD. ¿QUÉ TAN NUEVA?

Santiago, programa de magíster Planificación Territorial Rural, Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Santiago

HARDIN, GARRET

1968 "The Tragedy of Commons"

En Science, v. 162 (1968), pp. 1243-1248

HERNANDEZ, ROBERTO y PEZO, LUIS

2010 LA RURALIDAD CHILENA ACTUAL: APROXIMACIONES
DESDE LA ANTROPOLOGÍA

Colibris. Santiago

KAY, CRISTOBAL

1980 "Transformaciones de las relaciones de dominación y dependencia
entre terratenientes y campesinos en Chile"

En: Revista Mexicana de Sociología, Vol. 43 N°2 Abril

KOPYTOFF, IGOR

1991 "La biografía cultural de las cosas: la mercantilización como
proceso".

En: Arjun Appadurai, La vida social de las cosas. Perspectiva
cultural de las mercancías. Grijalbo, México. P 89-124

LAWRENCE, MARIA CECILIA

1971 ESTUDIO ECONÓMICO SOCIAL DE LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE ALGAS MARINAS EN CHILE:
importancia de su comercio exterior.

Memoria para obtener título de ingeniero comercial, Facultad de
ciencias Económicas. Universidad de Chile. Santiago

LEIVA, MARIANELA; NAVARRO, JORGE; SILBERMAN, ANALÍA

2010 ENTRE EL CAMPO Y EL MAR: COSECHANDO LA ORILLA. El
tránsito histórico de los trabajadores itinerantes de Bucalemu en el
siglo XX.

Edición Independiente- TLAHC, Santiago

MAUSS, MARCEL

1971 "Ensayo sobre los dones. Razón y forma del cambio en las
sociedades primitivas"

En: Sociología y Antropología, Tecnos, Madrid

MORALES, CRISTIAN Y MATIAS CALDERÓN

2010 DE BOOMS Y FIEBRES MARINAS: breve historia económica de Isla Apiao y el mercado de las algas

Consejo Regional de la Cultura, Región de los Lagos

MUNICIPALIDAD DE PAREDONES- EMPÍRICA S.A

2009 PLAN DE DESARROLLO COMUNAL DE PAREDONES, PLADECO. Actualización para el periodo 2009-2013

MURPHY, ROBERT Y STEWARDS, JULIAN H.

1981 “El impacto de la moneda en una economía africana de subsistencia”

En: Josep R. Llobera. Antropología Económica, estudios etnográficos. Anagrama, Barcelona

NAROTZKY, SUSANA

2004 ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA. NUEVAS TENDENCIAS. Melusina, Barcelona

PEZO, LUIS

2007 “Construcción del desarrollo rural en Chile: apuntes para abordar el tema desde una perspectiva de la Sociedad Civil”

En: Revista Mad. Nº17 Septiembre 2007, pp 90- 112

PNUD

2008 DESARROLLO HUMANO EN CHILE RURAL.

Santiago de Chile

POLANYI, KARL

1976 COMERCIO Y MERCADO EN LOS IMPERIOS ANTIGUOS

Labor Universitaria, Barcelona

PUJADAS, JUAN JOSÉ

2002 EL MÉTODO BIOGRÁFICO: EL USO DE LAS HISTORIAS DE VIDA EN CIENCIAS SOCIALES

CIS Madrid

QUIROZ, DANIEL Y SANCHEZ, MARCOS

2004 “Poblamientos iniciales en la costa septentrional de la Araucanía (6.500-200’ A.P)”

En: Revista Chungará Vol. 36. Páginas 289-302

RECASENS, ANDRÉS

2003 PUEBLOS DE MAR, RELATOS ETNOGRÁFICOS

Ediciones Dpto. Antropología, Facultad de Ciencias Sociales,
Universidad de Chile, Santiago

SALAZAR, GABRIEL

2000 LABRADORES, PEONES Y PROLETARIOS

LOM, Santiago

SALAZAR, GABRIEL y JULIO PINTO

2002 HISTORIA CONTEMPORÁNEA DE CHILE III. La economía:
mercados, empresarios y trabajadores.

LOM, Santiago

SANTELICES, BERNABÉ

1989 ALGAS MARINAS EN CHILE: DISTRIBUCIÓN, ECOLOGÍA,
UTILIZACIÓN Y DIVERSIDADES

Universidad Católica de Chile, Santiago

WOLF, ERIC

1975 LOS CAMPESINOS

Nueva Colección Labor, Barcelona

1980 ANTROPOLOGÍA SOCIAL DE LAS SOCIEDADES COMPLEJAS

Alianza, Madrid

1987 EUROPA Y LA GENTE SIN HISTORIA

FCE, México

VIII. ANEXO FOTOGRÁFICO



FOTO 1 Cochayuyo en proceso de secado



FOTO 2 Rodelas de cochayuyo en el ruco de amarre



FOTO 3 Chasca



FOTO 4 Luga



FOTO 5 Asentamiento las Cruces. Ruco y maletas de Cochayuyo



FOTO 6 Asentamiento de La Lancha, abril 2011



FOTO 6 Niños en el asentamiento La Lancha



FOTO 7 Ruco en La Lancha Post-terremoto