

## Poder, autoridad y preparación al cambio en la cuenca del Río Maule, Chile \*

RAÚL URZÚA

A pesar de la ubicuidad del tema, no parece exagerado afirmar que sólo recién se está empezando a considerar desde una perspectiva sociológica los múltiples problemas que involucra la realización de una reforma agraria.<sup>1</sup> Nuestra intención es hacer un modesto aporte a esa tarea mediante el análisis empírico de uno de esos problemas: las condiciones que determinan, al menos parcialmente, el grado en que los trabajadores agrícolas han llegado a rechazar las estructuras tradicionales y a propiciar nuevas formas de tenencia.

Teóricamente nos ha parecido que la predisposición al cambio en la tenencia de la tierra depende, fundamentalmente de tres factores: el grado en que los campesinos han llegado a convencerse de que la actual estructura no les ofrece la oportunidad de mejorar su situación, la medida en que se identifica a los terratenientes como un grupo con intereses distintos de los de los trabajadores agrícolas y, por último, el grado en que la vigente estructura de grandes propiedades ha dejado de considerarse legítima.

Estudios realizados en otros países latinoamericanos han demostrado que, una vez iniciado el proceso de reforma agraria, los campesinos abandonan rápidamente prácticas y actitudes tradicionales. El caso de Chile nos proporciona una oportunidad de examinar antes que se inicie un programa de reforma agraria hasta qué punto los campesinos mismos han llegado a percibir la necesidad de cambiar totalmente el sistema vigente. La elección del valle central para realizar el estudio nos permite analizar el problema en el sector más tradicional de la agricultura chilena.

Los datos que se analizarán aquí provienen de una muestra de la población activa rural de las provincias comprendidas en la cuenca

\*VIII Congreso Latinoamericano de Sociología. San Salvador, El Salvador, C. A. 1967.

del río Maule, Chile. Un total de 816 sujetos elegidos mediante los procedimientos de una muestra de cuota fueron encuestados personalmente en aldeas, caseríos, hijuelas y fundos que habían sido previamente seleccionados mediante una muestra probabilística al azar de escalones múltiples. Todas las encuestas se realizaron durante el mes de abril de 1965.

Iniciaremos este trabajo presentado, en la forma más sumaria que sea posible, el marco de referencia teórico que sirve de fundamento a las hipótesis que se intentará poner a prueba.

#### EL MARCO TEORICO

Si, siguiendo a Max Weber, definimos poder como “la probabilidad de imponer la propia voluntad dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad”,<sup>2</sup> resulta claro que las diferencias de poder son un punto central en las relaciones entre los grandes terratenientes y los trabajadores rurales sean estos pequeños productores independientes o asalariados agrícolas.<sup>3</sup> Desde el punto de vista de nuestro problema específico, sin embargo, lo importante es distinguir entre diversos tipos de poder y examinar si ellos difieren en los efectos que producen en los campesinos.

Una distinción que se menciona a veces, pero sólo para indicar cómo uno proviene del otro, es la de poder sobre la mano de obra rural y control o propiedad de la tierra.<sup>4</sup> Ambos son tipos de poder, pero difieren en aspectos que para nosotros son fundamentales. El poder de los terratenientes se manifiesta, en el primer caso, en el control que ellos ejercen, ya sea directamente o por medio de delegados, sobre sus subordinados jerárquicos en la hacienda o fundo. El segundo, en cambio, se manifiesta más bien en la capacidad que ellos tienen—derivada del hecho de ser grandes terratenientes, con un virtual monopolio del crédito bancario y otros recursos financieros—<sup>5</sup> para impedir que los sectores menos privilegiados de la sociedad rural puedan oponerse con éxito a sus intereses.

Esta distinción es, por supuesto, la misma que hiciera Max Weber entre el poder que se deriva de una constelación de intereses y el derivado de la autoridad establecida. De acuerdo con este autor,

el primero se basa, en su aspecto puro, principalmente en la influencia que, a causa de cualquier posesión (o de los precios fijados en el mercado) se ejerce sobre el tráfico formalmente “libre” de los dominados, que se inspiran en su propio interés. El último se basa en el hecho de recurrir al deber de obediencia con absoluta independencia de toda suerte de motivos e intereses.<sup>6</sup>

Como ha señalado también Bierstedt,<sup>7</sup> una diferencia fundamental entre el poder basado en una constelación de intereses y la autoridad

es que la última ocurre siempre dentro de una asociación en la cual existe una jerarquía y una línea de mando, mientras que el primero ocurre fuera de asociaciones o entre ellas y, por lo tanto, no se apoya en una estructura jerárquica pre-establecida. La existencia de una asociación presupone no sólo la presencia de posiciones a los ocupantes de las cuales les corresponde mandar, sino también la aceptación de sus órdenes por aquellos que deben obedecer. La autoridad de una asociación es legítima en la medida en que los subordinados, tomados como colectividad, eligen obedecer las órdenes de los superiores. Más aún, la existencia misma de una asociación supone que los subordinados aceptan, al menos tácitamente, el derecho a mandar de los superiores jerárquicos.

En consecuencia, son las normas desarrolladas por la colectividad de subordinados las que hacen posible el ejercicio de la autoridad. Mientras subsistan esas normas cada uno de los subordinados va a sentirse individualmente constreñido a respetarlas. De allí que Blau haya podido decir que

la aceptación es voluntaria desde la perspectiva de la colectividad de subordinados, pero es impuesta desde el punto de vista de los miembros individualmente considerados. Es exactamente tan voluntaria como la conformidad con las normas sociales en general, por ejemplo, con nuestra costumbre de usar ropa.<sup>8</sup>

Si bien toda autoridad está legitimada por un conjunto de normas aceptado por los subordinados jerárquicos, hay diferencias en cuanto al contenido de esas normas. Por supuesto, ese contenido puede variar de acuerdo a una serie de dimensiones, pero dos parecen ser las más relevantes a nuestro problema: la amplitud del área en que se reconoce como legítimo el ejercicio de la autoridad y el grado en que existen criterios objetivos para determinar las recompensas por el desempeño de las funciones propias de roles subordinados.

Es obvio que hay diferencias en relación con la primera dimensión, desde aquellos casos en que el ejercicio de la autoridad tiene un campo muy específico de aplicación legítima, como sucede en una fábrica, por ejemplo, hasta los otros en que los “mandatos imperativos” de que hablará Weber se aplican, a múltiples esferas (piénsese en el caso de la autoridad paterna).

Las relaciones de autoridad difieren también —y esto ya no es tan obvio— en el grado en que se especifican las recompensas o remuneraciones que corresponden a los subordinados por el cumplimiento de las tareas que se les encomienda. En un extremo tenemos el caso más común en el mundo industrial, en que tanto las remuneraciones como los criterios para determinarlas han sido establecidos de antema-

no. En lo que sucede cuando el grado de calificación, la antigüedad en el cargo, el grado de responsabilidad y otros criterios igualmente objetivos son los que determinan el monto de las remuneraciones que obtendrán los diversos individuos. En el extremo contrario están aquellos casos en los cuales las recompensas van a estar determinadas no por el contenido del rol o por las calificaciones requeridas para su cumplimiento adecuado, sino por la relación particular que tenga cada uno de los que desempeñan ese rol con aquellos que están en posición de autoridad.

Los estudiosos de la estructura social rural de América Latina concuerdan en que la autoridad ejercida por los patrones sobre sus trabajadores es más amplia que la que correspondería solamente a relaciones de trabajo. Al mismo tiempo, se ha señalado también que en aquellas regiones en donde predomina el sistema de colonato, es decir, en donde una parte importante de la mano de obra está constituida por individuos que dependen de un latifundista para su residencia y tierra, en pago de los cuales deben prestar ciertos servicios al patrón o a su familia, las relaciones empleador-trabajador consisten típicamente en que el “empleador tiene derechos en contra del trabajo, pero el trabajo tiene sólo privilegios en contra del empleador”.<sup>9</sup> En los términos usados por nosotros, esta situación equivale al caso extremo en que queda al arbitrio del detentador de la autoridad la determinación de las recompensas que tendrán los subordinados. La forma más tradicional de autoridad en los campos latinoamericanos ha sido de una amplísima esfera de aplicación y de remuneraciones otorgadas arbitrariamente. En términos parsonianos, ella ha sido difusa en su aplicación y particularista en cuanto a las remuneraciones.

Aunque las dimensiones que hemos mencionado son conceptualmente diferentes, creemos nosotros que donde quiera que exista una relación particularista —o donde elementos particularistas coexistan con otros más objetivos— habrá una presión para extender el ámbito de la relación. Si las recompensas dependen en gran parte, cuando no totalmente, de la decisión arbitraria de los que detentan la autoridad, una mayor absorción en la relación y un cumplimiento más allá de las órdenes son formas de mantener la buena voluntad de los poderosos y lograr, quizás, mayores privilegios, o, como se dice en Chile, “regalías”. Al contrario, donde los criterios para asignar las remuneraciones están claramente asignados de antemano no existe esa presión para ampliar el ámbito de la relación. De allí que empíricamente las relaciones más o menos particularistas tiendan también a ser difusas.

## LA HIPOTESIS GENERAL

Hemos distinguido entre relaciones de poder, relaciones de autoridad y, dentro de estas últimas, adoptando por mayor brevedad los términos parsonianos, relaciones difusas y particularistas y relaciones específicas y objetivas o universalistas. Cada una de estas relaciones representa un grado distinto de subordinación objetiva frente a los detentadores de la autoridad. Por definición, los sometidos al poder no tienen vínculo alguno de subordinación. Estos vínculos existen en el caso de los que están sometidos a una autoridad específica y objetiva, pero son mucho menores que los que existen entre los detentadores de la autoridad y los trabajadores en relación difusa y particularista.

En la medida en que las relaciones de poder no han sido legitimadas por un conjunto de normas voluntariamente aceptadas por los sometidos a ellas, va a ser más fácil que éstos y no los sometidos a autoridad sean los más descontentos con las condiciones que les impone la estructura social imperante y entre los cuales predomine más ampliamente el deseo de cambiar esa estructura. Pero mientras más inmersos estén los individuos en la relación de autoridad, mientras mayores sean las esferas de conducta cubiertas por ella, más difícil va a ser quebrar las normas que permiten y legitiman esa autoridad, menos se propiciará el reemplazo de la estructura social que les sirve de sustento.

En consecuencia, nuestra hipótesis no será otra que la de que *mientras mayor sea la subordinación objetiva frente a los detentadores del poder y la autoridad, menor va a ser la predisposición de los individuos a cambiar las estructuras de poder.*

Formulada en términos tan generales la hipótesis es aplicable a múltiples situaciones. Antes de que ella pueda ser investigada en el caso de los campesinos de Maule es necesario concretizar más las variables que la componen. Nuestra primera tarea será identificar tipos de trabajadores rurales que representen diversos grados de subordinación objetiva a los patrones y ordenarlos en una escala ordinal de "grados de subordinación objetiva". El primer paso en esta tarea fue eliminar de consideración tanto a los propietarios de predios multifamiliares como a los que, aunque son empleados, ejercen autoridad delegada. Eliminamos también a los obreros especializados ya que su escaso número en la muestra iba a dificultar el análisis de los datos.

Quedamos así con propietarios de predios familiares y subfamiliares, medieros, inquilinos y los que por simplicidad hemos llamado jornaleros (aquellos que el Censo llama "obreros, peones y afuerinos"). De todos ellos, los más claramente sometidos a relaciones de

poder son, sin duda, los pequeños propietarios. Un caso más difícil de clasificar es el de los medieros ya que, como dice con toda razón el informe CIDA, “son varias las categorías de trabajadores o personas que participan de esta institución”.<sup>10</sup> El mismo informe define la mediería como “una institución en parte legal y en parte tradicional, mediante la cual el propietario u otra persona que usufructúa de la tierra cede parte de la producción (generalmente la mitad) a otra persona llamada mediero o aparcerero, quien aporta el trabajo, y, en ocasiones, parte del capital”.<sup>11</sup>

Cualquier intento de clasificar a los medieros dentro de un continuo de subordinación objetiva debe distinguir entre las distintas clases de trabajadores que caen en esa categoría. Tomada en sentido estricto, la mediería no coloca al mediero en una relación de subordinación frente al dueño o usufructuario de la tierra. El único leve grado de subordinación que existe entre los campesinos independientes que aceptan un contrato de mediería es el que se deriva de la obligación de cumplir con los aportes en trabajo y capital en que se ha convenido. Por eso creemos que los medieros “puros” (que no son al mismo tiempo asalariados de los fundos en que toman la media), son los más cercanos a los pequeños propietarios dentro de nuestro continuo. Al contrario, creemos que en aquellos casos en que la mediería va unida a la condición de asalariado es esta última calidad la más determinante y permanente. La posición de estos medieros dentro del continuo corresponderá a la que le pertenezca por su calidad de asalariado.

En cuanto ambos son productores independientes, tanto los pequeños propietarios como los medieros están en relaciones de poder con los terratenientes. Los inquilinos y los jornaleros, al contrario, son asalariados agrícolas y están sometidos a relaciones de autoridad. El inquilinaje ha sido definido como “una relación con el patrón según la cual el obrero se compromete a permanecer en la explotación durante todo o gran parte del año agrícola, proporcionando mano de obra a cambio de remuneraciones mixtas en dinero efectivo y en ‘regalía’”.<sup>12</sup> Aunque posiblemente tenga orígenes históricos distintos<sup>13</sup> sus características lo asemejan al sistema de colonato de otras regiones de América. Sin embargo, tanto factores económicos como nuevas disposiciones legales han influido para que el inquilino haya perdido ya casi totalmente su característica de ser al mismo tiempo productor independiente y trabajador asalariado para convertirse cada vez más en simplemente esto último (una indicación de esto es que el 83 % de los inquilinos encuestado en nuestro estudio poseía menos de tres hectáreas en usufructo). A pesar de esto, el peso de una larga

tradición, la permanencia a veces por generaciones de una familia de inquilinos en el mismo fundo y el hecho de que su salario provenga en un porcentaje todavía considerable de las "regalías" o privilegios que le concede el patrón han hecho que la autoridad de éste o de sus delegados sea todavía difusa y particularista.

A diferencia de lo que sucede con los inquilinos, aunque se diferencian en una serie de aspectos, las distintas categorías de jornaleros tienen la característica común de no recibir pago en especies. Esta ausencia de regalías o privilegios no sólo significa que las remuneraciones son determinadas de modo más impersonal sino también que la esfera de la autoridad patronal tiende a limitarse a las relaciones de trabajo.

En base a la discusión anterior es posible ordenar las diversas clases de trabajadores agrícolas en el siguiente orden ascendente de subordinación objetiva frente a los terratenientes: pequeños propietarios medieros, jornaleros e inquilinos. En lo que sigue de este trabajo se considerará que ese orden es una definición operacional para la zona estudiada de los distintos grados de subordinación objetiva, es decir, de nuestra variable independiente. En el cuadro siguiente se han resumido algunas características sociológicamente importantes de esos grupos en nuestra muestra.

#### CUADRO I

##### ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA ENCUESTADA POR GRUPO OCUPACIONAL

CASOS		Mediana de ingreso*	% con más de 3 años de instrucción	% relativamente alta exposición a informaciones
Pequeños propietarios	200	E. 1 150.64	52	46
Medieros	82	E. 1 069.68	27	23
Jornaleros	242	E. 688.68	29	29
Inquilinos	172	E. 1 100.27	22	27

\*En escudos de 1965. E.1=US \$0.20, aproximadamente. La cifra señalada es ingreso anual.

Definida la variable independiente, procederemos ahora a formular una sub-hipótesis para cada uno de los factores que hemos considerado como relacionados con una predisposición al cambio en el régimen de tenencia de la tierra.

*Sub-hipótesis 1*

*Mientras mayor sea la subordinación objetiva de los trabajadores agrícolas con relación a los patrones, menor va a ser la insatisfacción con la situación.*

El grado de insatisfacción con la situación es nuestra primera variable dependiente. Ella fue definida operacionalmente por medio de un índice construido con las respuestas a las siguientes preguntas:

1. "¿Cree usted que ahora le va mejor, peor o igual que antes?"
2. "¿Cree usted que ahora puede mejorar su situación?"
3. "¿Cómo cree usted que puede mejorarla o (según el caso) por que cree que no puede mejorarla?"

Los que eligieron la primera alternativa en la primera pregunta fueron clasificados como satisfechos, mientras que los que eligieron cualquiera de las otras dos alternativas fueron considerados como insatisfechos. Las respuestas a las otras dos preguntas fueron dicotomizadas y combinadas de tal manera que todos los que dijeron que no podían mejorar su situación y no aducían razones estrictamente personales, tales como la de estar enfermo o muy viejo, y todos los otros que decían que podían mejorar su situación sólo si se introducían cambios drásticos en la estructura social, tales como repartir la tierra, fueron considerados como insatisfechos. Los demás fueron clasificados como satisfechos con las posibilidades que les ofrecía la situación imperante en ese momento.

Combinando todas las respuestas y asignándoles igual ponderación llegamos a distinguir tres niveles de satisfacción (o, viceversa, de insatisfacción). Del total de la muestra, el 33.9 % resultó estar altamente insatisfecho, el 40.7 % medianamente satisfecho y el 25.4 % satisfecho. En el Cuadro II se comparan los órdenes de insatisfacción con los de subordinación objetiva con respecto a los patrones.



## CUADRO II

GRUPOS OCUPACIONALES SEGUN SUBORDINACION OBJETIVA  
E INSATISFACCION CON LA SITUACION (%)

<i>Grupos ocupacionales</i>	<i>Grados de insatisfacción</i>			<i>Total</i>
	<i>Alta</i>	<i>Mediana</i>	<i>Baja</i>	
Pequeños propietarios	47.0	36.5	16.5	100(200)
Medieros	41.5	41.5	17.1	100( 82)
Jornaleros	28.1	43.4	28.5	100(242)
Inquilinos	23.3	41.3	28.5	100(172)
				N= 696

Gamma = 0.281; chi cuadrado = 37.2160, con seis grados de libertad, p. 0.001

Creemos que, aunque la asociación es sólo moderada, los datos presentados confirman nuestra hipótesis. La fuerza de la asociación entre los niveles de subordinación de los distintos grupos ocupacionales y los grados de insatisfacción resulta más clara si se dicotomizan esos datos distinguiendo, en base al marco teórico presentado previamente, entre los campesinos que tienen relaciones de poder y los que tienen relaciones de autoridad con los patrones y si, al mismo tiempo, separamos a los altamente insatisfechos de los demás. Agrupando los datos de esa manera resulta que la insatisfacción está mucho más generalizada entre los pequeños productores independientes que entre los trabajadores asalariados: 45.4 % están altamente insatisfechos en el primer caso, mientras sólo 26.1 % lo están en el segundo caso. El coeficiente de asociación entre los productores independientes y los asalariados, por un lado, con los altamente insatisfechos y los medianamente insatisfechos y satisfechos, por el otro, es de  $Q=0.403$ . A pesar de su precaria situación económica, prácticamente las tres cuartas partes de los asalariados agrícolas o estaban satisfechos con las oportunidades que les ofrecía la estructura social o demostraban sólo un grado mediano de insatisfacción.

Nosotros hemos postulado que esa diferencia en el grado de insatisfacción se debe, al menos en parte, a que los primeros están fuera de una asociación con autoridad institucionalizada. Antes de aceptar como probada nuestra hipótesis, sin embargo, es necesario que examinemos si no hay otras variables que estén afectando la asociación.

La situación económica de los campesinos es para muchos la variable que más se relaciona con la insatisfacción y con la preparación al cambio en general. Pues bien, tricotomizando la estimación del ingreso total anual de los sujetos no se descubre ninguna relación, en nuestros datos, entre esa variable y el grado de insatisfacción.

Otros autores, preocupados del proceso general de modernización de las sociedades tradicionales, han señalado que las personalidades

modernas, es decir, aquellos que han quebrado sus lazos con la sociedad tradicional, se han encontrado más en contacto con las formas de vida urbana, saben leer y están más expuestas a los medios de comunicación de masas que aquellos que todavía se mantienen atados a las antiguas tradiciones.<sup>14</sup>

Pues bien, ni el nivel de educación formal, ni el residir más o menos cerca de centros urbanos o el estar más o menos expuesto a los medios de comunicación de masas, medida esta última por un índice en que se combinaba la exposición a radio, revistas y diarios, demostraron tener asociación alguna con el grado de insatisfacción.

Otra variable teóricamente importante es el nivel de aspiraciones económicas. En efecto, es plausible suponer que el nivel de aspiraciones va a estar determinado no sólo por variable tales como el nivel de ingreso y la educación, sino también por el grado de subordinación con relación a los grandes propietarios y que las diferencias en cuanto a insatisfacción entre las ocupaciones se deben a los diversos niveles de aspiraciones que ellas tienen. Sin embargo, aunque efectivamente hay una asociación entre el nivel de subordinación y las aspiraciones económicas, estas últimas no tienen relación alguna con el grado de insatisfacción.

Por último, y como era previsible, la asociación entre el orden de subordinación objetiva de los diversos grupos ocupacionales y los grados de insatisfacción se mantienen cuando se controla el efecto no sólo de las variables que hemos mencionado, sino también el de la edad, el estado civil y la pertenencia a organizaciones tales como sindicatos, cooperativas, grupos religiosos, etcétera.

En resumen, el grado de insatisfacción de los campesinos de la cuenca del río Maule estaba directamente asociado a la posición que ellos ocupaban en la red de relaciones de poder existentes entre ellos y los grandes propietarios de la región. Mientras menos objetivamente subordinados estaban los campesinos a los terratenientes, mayor era su insatisfacción con las oportunidades que les ofrecía la estructura rural tradicional de la zona. Esta relación resultó ser independiente del nivel de sus aspiraciones económicas, así como de diferencias de ingreso, educación, exposición a medios de comunicación o en las otras variables que han sido mencionadas previamente. La primera sub-hipótesis puede, por consiguiente, darse por confirmada en lo que se refiere a nuestros datos.

### *Sub-hipótesis 2*

*“Mientras mayor sea la subordinación objetiva de los trabajadores agrícolas en relación con los patrones, más favorable va a ser la actitud hacia ellos.”*

En este estudio hemos considerado que un segundo factor relacionado con el grado en que los campesinos están preparados para cambios en la tenencia de la tierra es la medida en que han superado una actitud paternalista y han llegado a aceptar la idea de que los grandes propietarios persiguen sus propios intereses, sin preocuparse mayormente de si perjudican o no a los campesinos. La pregunta: "¿Cree usted que los dueños de fundo ayudan, perjudican o no hacen nada por los campesinos?", nos sirvió para averiguar la posición de los encuestados sobre este punto.

Sólo un tercio de los encuestados dijo que los terratenientes ayudaban a los campesinos, tomando la muestra total. Sin embargo, hay grandes diferencias por grupo ocupacional, como se observa en el Cuadro III.

CUADRO III

GRUPOS OCUPACIONALES SEGUN SUBORDINACION OBJETIVA  
Y ACTITUD HACIA LOS DUEÑOS DE FUNDO (%)

<i>Grupos ocupacionales</i>	<i>Actitud hacia dueños de fundo</i>		<i>Perjudican</i>	<i>Total</i>
	<i>Ayudan</i>	<i>No hacen nada</i>		
Pequeños propietarios	21.0	30.9	48.1	100(181)
Medieros	31.3	28.7	40.0	100( 80)
Jornaleros	30.0	31.3	38.7	100(230)
Inquilinos	53.6	24.1	22.3	100(166)
				N=657

Gamma = -0.296 chi cuadrado = 51.1395, p. 0.001

Tal como lo habíamos predicho, mientras mayor es la subordinación objetiva de los grupos ocupacionales, más favorable es la actitud hacia los grandes propietarios. A diferencia de lo que encontramos al examinar la insatisfacción con la situación, sin embargo, no encontramos aquí que el punto más claro de separación sea la división entre grupos con relaciones de poder y grupos con relaciones de autoridad. La diferencia mayor está ahora entre los inquilinos y los otros grupos; no sólo difieren los inquilinos de los pequeños propietarios que ocupan el polo opuesto del continuo ( $Q=0.626$ ), cuando se agrupa en una sola categoría a los que dicen que los dueños de fundo no hacen nada y perjudican a los campesinos), sino también de los medieros ( $Q=0.435$ ) e incluso de los jornaleros ( $Q=0.459$ ), que también están sometidos a relaciones de autoridad.

El resultado anterior, lejos de ser contradictorio con nuestra hipótesis, le proporciona una nueva confirmación. Habíamos dicho pre-

viamente que mientras mayores sean las esferas de conducta cubiertas por la relación de autoridad, más difícil será quebrar las normas que legitiman la relación. Hemos tocado ahora un punto que está relacionado de la manera más íntima con la mantención de esas normas, ya que ellas no son otra cosa que el consenso de los subordinados de que “las prácticas de la gerencia (léase aquí de los patrones) contribuyen a su bienestar común y que es su interés común mantener la buena voluntad de aquélla cumpliendo las obligaciones contraídas para con ella”.<sup>15</sup> Por ser los inquilinos los trabajadores rurales sometidos a la más amplia autoridad patronal, son todavía los que sostienen en mayor proporción las normas en que se apoya la actual estructura.

Al igual que en el caso de la insatisfacción con la situación y por las mismas razones, hemos examinado tanto las relaciones que puedan existir entre otras variables y la que estamos analizando, como si la asociación encontrada se convierte en “espuria” al controlar el efecto de las demás variables. El resultado es negativo en ambos casos: ni el nivel de ingreso, ni la cercanía a centros urbanos, la educación o la exposición a medios de comunicación están asociadas con la actitud hacia los dueños de fundo; ni esas variables, ni el estado civil o la edad hacen espuria la relación. Por consiguiente, la hipótesis puede también considerarse confirmada en este caso.

### *Sub-hipótesis 3*

*“Mientras mayor sea la subordinación objetiva de los trabajadores agrícolas en relación con los patrones, más común será la creencia en la legitimidad de las grandes propiedades.”*

La variable dependiente fue definida operacionalmente por medio de un índice formado por las respuestas a dos preguntas. La primera planteaba la posibilidad de elegir entre una alternativa que implicaba un cambio radical y otra que implicaba una reforma, pero no un reemplazo, de la actual estructura: “Para mejorar la situación del campesino.” ¿Qué preferiría que hiciera el gobierno: que repartiera la tierra o que dictara una ley que dé a los campesinos participación en las ganancias del fundo?” La segunda pregunta: “¿Cuántas cuerdas cree usted que son demasiadas para que sean de una sola persona?”, trataba de determinar cuál era el tamaño máximo que los trabajadores consideraban legítimo para las propiedades agrícolas. En la construcción del índice se estimó que todos aquellos que preferían la segunda alternativa en la primera pregunta y todos los que indicaban un tamaño superior al de la unidad económica básica establecida por el proyecto de reforma agraria presentado por el gobierno del presidente Frei al Congreso Nacional de Chile (156 hectáreas, tomando el

promedio de las distintas regiones de la zona estudiada), en la segunda pregunta, veían como legítima la actual estructura. Los que dieron la respuesta contraria a ambas preguntas fueron considerados como creyendo ilegítimas las grandes propiedades, mientras que los que respondían en direcciones contrarias según la pregunta fueron agrupados en una categoría intermedia.

Un examen de las respuestas en el total de la muestra nos señala que la creencia en la ilegitimidad de las grandes propiedades predomina por sobre las otras dos categorías tomadas separadamente. En efecto, el 43.2 % de las respuestas cayó en esta categoría, mientras el 37.8 % se encontraba en una categoría intermedia y sólo el 19 % aceptaba la legitimidad de la actual estructura. Sin embargo, nuestra hipótesis no pudo ser confirmada en este caso ya que, a excepción de los inquilinos, la distribución de las respuestas entre los diversos tipos de trabajadores agrícolas es prácticamente idéntica.

Al mismo resultado se llega si prescindimos de la categoría intermedia y concentramos nuestro análisis sólo en aquellos que dieron respuestas extremas. En este caso, naturalmente, aumenta el porcentaje de los que consideran ilegítimas las grandes propiedades, pero de nuevo no hay diferencias entre pequeños propietarios, medieros y jornaleros, y sólo los inquilinos se mantienen a considerable distancia: cincuenta y nueve por ciento de los inquilinos consideran ilegítimas las grandes propiedades, contra 72, 74 y 73 % en los pequeños propietarios, medieros y jornaleros, respectivamente.

Pero si las ocupaciones —con la excepción de los inquilinos, ya mencionada— no difieren en relación con nuestra variable dependiente, lo mismo sucede con las otras variables alternativas que hemos estado considerando. En efecto, tampoco el ingreso, la educación, la cercanía a los centros urbanos o la exposición a los medios de comunicación están relacionados con la creencia en la legitimidad o ilegitimidad de las grandes propiedades.

Sin embargo, hay dos tipos de campesinos que sí difieren en cuanto al grado en qué consideran ilegítimas a las grandes propiedades. Ellos son los pequeños propietarios y los inquilinos, es decir, los que tienen sólo relaciones de poder con los propietarios y los que mantienen las más difusas y particularistas relaciones de autoridad con ellos. Si de nuevo tomamos sólo las categorías extremas de la variable dependiente descubrimos que mientras el 72 % de los pequeños propietarios cree en la ilegitimidad, el porcentaje baja a 59 % entre los inquilinos; la diferencia es significativa al nivel de 0.001 y la asociación entre ambas variables es de  $Q=0.282$ .

Al controlar por el nivel de ingreso, la educación y la exposición a medios de comunicación queda al descubierto un fenómeno que me-

rece un análisis más detallado del que podemos darle en esta ocasión. Ya habíamos visto que, tomadas aisladamente, ninguna de las variables mencionadas está relacionada con la que ahora nos preocupa. Pues bien, ahora resulta que todas ellas alteran la asociación entre pequeños propietarios, inquilinos y creencia en la ilegitimidad de las grandes propiedades, haciéndola más fuerte en ciertos niveles y llegando a anularla en otros niveles. Dicho en términos estadísticos, parece haber una interacción entre el tipo de trabajador agrícola y el ingreso, la educación y la exposición a los medios de comunicación, en relación con la variable dependiente. En otras palabras, el efecto del ingreso, la educación y la exposición a medios de comunicación sobre la variable dependiente cambia al pasar de una a otra ocupación. El caso más extremo sucede con respecto al ingreso, en que mientras el 68 % de los pequeños propietarios de bajos ingresos y el 65 % de los de ingresos más altos consideraban ilegítimas las grandes propiedades, el 69 % de los inquilinos de bajo ingreso y el 49 % de los de alto ingreso daban la misma respuesta. Es decir, mientras un mejoramiento en la situación económica de los pequeños propietarios no afecta a su opinión mayoritaria de que las grandes propiedades son ilegítimas, el porcentaje de inquilinos opuestos a las grandes propiedades disminuye en forma dramática (20 %) con un aumento en los ingresos. Aunque la educación y la exposición a los medios de comunicación no producen efectos tan diametralmente distintos, ellos son los suficientemente fuertes como para afirmar que el mismo fenómeno se produce también con ellas.

Los resultados anteriores indican que, al contrario de lo que creen Lerner y otros, es la posición de los individuos en la estructura social tradicional —y especialmente las relaciones de poder o autoridad en que se hayan envueltos— la que determina el mayor o menor impacto que van a tener “agentes de modernización” tales como la educación y la exposición a medios de comunicación. El hecho de que estas variables tomadas aisladamente no produzcan consecuencias nos indica también que ellas deben operar en sentidos tan diversos en una u otra posición estructural que sus efectos llegan, en definitiva, a neutralizarse.

Pero si bien la interacción puede explicar por qué la asociación entre los tipos extremos de nuestro continuo de subordinación objetiva y la creencia en la ilegitimidad de las grandes propiedades se ve alterada al controlar por otras variables, el hecho es que nuestra sub-hipótesis 3 no encuentra apoyo en los datos recolectados y ella debe ser rechazada. *Insatisfacción, actitud hacia los dueños de fundo y creencia en la ilegitimidad de las grandes propiedades.*

Trataremos, por último de atacar el problema desde un nuevo pun-

to de vista. Las variables estructurales consideradas han demostrado ser malos predictores con relación al tercero de los factores relacionados con la predisposición al cambio en la tenencia de la tierra. Examinaremos ahora en qué medida las respuestas dadas con respecto a los otros dos factores condicionan la que se dé al tercero. Dicotomizando las respuestas a esos dos primeros factores y combinándolas llegamos a cuatro tipos: satisfechos y favorables a los grandes propietarios; insatisfechos y favorables a los grandes propietarios; satisfechos y desfavorables a los grandes propietarios y por último, insatisfechos y desfavorables a los grandes propietarios.

Al cruzar esos tipos con las respuestas dadas al tercer factor (agrupando en este último en una sola categoría a los que caían en las "intermedia" y en la "legítima") descubrimos que no hay diferencias entre los tipos intermedios, pero que ellas son grandes al comparar los tipos extremos (por coincidencia, ambos tipos constituyen el 23 % de la muestra total. En el Cuadro IV se presentan los datos correspondientes.

CUADRO IV

RESPUESTA A LOS DOS PRIMEROS FACTORES Y CREENCIA EN LA  
LEGITIMIDAD DE LAS GRANDES PROPIEDADES (%)

	<i>Ilegitimidad de grandes propietarios</i>	<i>Legitimidad de grandes propiedades</i>	<i>Total</i>
Satisfechos, favorables a due- ños de fundo	28	72	(162)
Insatisfechos, des- favorables a dueños de fundos	44	56	(163)

$Q=0.321$  chi cuadrado=9.026 p 0.01

Hay, pues una asociación entre la insatisfacción, la actitud, más o menos favorable a los dueños de fundo y la creencia en la ilegitimidad de las grandes propiedades, a pesar de que aun entre los más negativamente predispuestos la mayoría considera legítimas las grandes propiedades. El mismo efecto se produce en todos los grupos ocupacionales.

En base a los datos del Cuadro IV es posible construir dos tipos extremos de campesinos: aquellos que en los tres factores considera-

dos han dado respuestas que demuestran que están preparados para cambios en la estructura de la tenencia de la tierra y aquellos cuyas respuestas han demostrado consistentemente que no están preparados. Si nuestra hipótesis general fuera empíricamente cierta nosotros deberíamos encontrar ahora una mayor incidencia de campesinos “preparados para los cambios” a medida que disminuye la subordinación objetiva frente a los patrones, y, viceversa, a un mayor número de “no preparados para los cambios” a medida que esa subordinación objetiva aumenta. El Cuadro V muestra que es eso lo que efectivamente sucede.

CUADRO V

TRABAJADORES RURALES SEGUN ORDEN DE SUBORDINACION OBJETIVA  
Y % DE PREPARADOS Y NO PREPARADOS PARA CAMBIOS EN LA TENENCIA

<i>Trabajadores rurales</i>	<i>Preparados</i>	<i>No preparados</i>
Pequeños propietarios	14.5 %	8 %
Medieros	10.9 %	9.7 %
Jornaleros	9.9 %	16.5 %
Inquilinos	5.2 %	30.2 %

No solamente hay una correlación de rango perfecta (positiva en un caso y negativa en el otro) entre la incidencia de preparados o no preparados a los cambios y la variable independiente de este estudio, sino también los puntos de separación en el caso de los no preparados (o conservadores) coinciden con los que habíamos indicado en el marco teórico: los campesinos independientes difieren de los asalariados y, entre estos últimos, los sometidos a una autoridad específica y recompensados de acuerdo a criterios objetivos e impersonales difieren de aquellos sometidos a una autoridad con más vasto campo de aplicación y remunerados parcialmente de acuerdo a criterios particularistas.

#### CONCLUSIONES

Partiendo de un marco teórico derivado fundamentalmente de conceptos formulados primeramente por Max Weber, hemos tratado de determinar si la mayor o menor predisposición de los campesinos a apoyar cambios en la estructura de la tenencia de la tierra está relacionada con el tipo de relaciones que ellos tienen con los grandes propietarios. En general, los datos han confirmado que los más radicales de entre los campesinos son los que, sin ser subordinados jerárquicos, se encuentran impotentes para impedir que los grandes propietarios



persigan y logren realizar sus propios intereses. Al contrario, se ha encontrado también que mientras mayor es la subordinación objetiva de los asalariados y trabajadores en general, menos preparados están ya sea para apoyar o propiciar cambios en la estructura de poder imperante. Esta afirmación, sin embargo, no es cierta con respecto a una de las hipótesis presentadas.

El examen del impacto de las diferencias de ingreso, educación y exposición a medios de comunicación demuestran que esas variables no están relacionadas con la mayor o menor predisposición al cambio de los campesinos entrevistados. Sin embargo, algunos resultados, no mayormente analizados en este trabajo, sugieren que ellas tienen una relación indirecta y condicionada por la posición estructural de los sujetos.

#### NOTAS

\*La investigación cuyos datos sirven de base para nuestro análisis fue financiada por el Ministerio de Agricultura de Chile. La preparación de este informe ha sido posible gracias a una beca concedida al autor por la Fundación Ford. El autor agradece las sugerencias y comentarios de los profesores José Sulbrandt, de la Universidad Católica de Chile, y Raymond J. Murphy, de la Universidad de California, Los Angeles.

<sup>1</sup>Sin duda que la mejor recopilación de ensayos sobre el tema se encuentra en Delgado, Oscar (editor), *Reformas Agrarias en América Latina: procesos y perspectivas*, México y Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1965.

<sup>2</sup>Weber, Max, *Economía y sociedad*, México-Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1964, tomo I, p. 43.

<sup>3</sup>El estudio más completo sobre la tenencia de la tierra en Chile, y las consiguientes diferencias de poder, es el informe CIDA, Véase CIDA, Chile: *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola*, Santiago: Talleres Gráficos Hispano-Suiza Ltda., 1966. Véase también Sternberg, Marvin, "Distribución del ingreso en la agricultura, el caso de Chile", en Delgado, *op. cit.*, pp. 90-99.

<sup>4</sup>Véase, por ejemplo, *Food And Agricultural Organization of the United Nations, Agrarian Reforma Policies*, Latin American Conference on Food and Agriculture (Eighth FAO regional conference), LARC/65/conf/3, p. 7.

<sup>5</sup>Sobre el control del crédito por los grandes propietarios antes del gobierno actual véase Feder, Ernest, "El crédito agrícola en Chile", Santiago: Universidad de Chile, Instituto de Economía, publicación núm. 29.

<sup>6</sup>Weber, *op. cit.*, p. 696. La misma distinción ha sido hecha por Goldhamer y Shils, "Types of power and status", *American Journal of Sociology*, vol. XLV (septiembre, 1939), pp. 171-182; Bierstedt, Robert, "An Analysis of social power". *American Sociological Review*, vol. 15 (diciembre, 1950 pp. 730-38). Lenski, Gerhard, *Power and Privilege*, New York: MacGraw Hill Book Company, 1966, pp. 56-59.

<sup>7</sup>Bierstedt, *op. cit.*

<sup>8</sup>Blau, Peter, *Exchange and Power in Social Life*, New York John Wiley And Sons, Inc., 1964, p. 209. En la discusión anterior se ha seguido de cerca a este autor. Véase especialmente el capítulo VIII de su obra.

<sup>9</sup> Adams, Richard N., "Rural Labor", en John J. Johnson, *Continuity and Change in Latin America*, Stanford, California: Stanford University Press, 1964, p. 69. Para descripciones del sistema de colonato, Suchman, Sam, "The colono system in Latin America", *Rural Sociology*, vol. 20 (March 1955 pp. 34-40; Vásquez, Mario, *Hacienda, peonaje y servidumbre en los Andes Peruanos*, Lima Perú, Editorial Estudios Andinos, 1961; Carroll, Thomas, "La estructura agraria", en Delgado, *op. cit.*, pp. 54-61; Saunders, J.V.D., "Man-land relations in Ecuador", *Rural Sociology*, vol. 26, marzo 1961, pp. 57-69.

<sup>10</sup> CIDA, *op. cit.*, p. 52.

<sup>11</sup> CIDA, *ibid.*

<sup>12</sup> CIDA, *op. cit.*, p. 49.

<sup>13</sup> Véase Góngora, Mario, *Origen de los inquilinos de Chile Central*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria.

<sup>14</sup> La obra clásica sobre este punto es Lerner, Daniel, *The passing of Traditional Society Modernizing, the Middle East*, Glencoe, Illinois. The Free Press, 1958. Véase también Lerner, Daniel, "The transformation of Institutions", en William B. Hamilton (editor) *The transfer of Institutions, Durham North Carolina*, Duke University Press; Pye, Lucien (editor), *Communications and Political Development*, Princeton, New Jersey Princeton University Press, 1963; Anderson, Arnold, "The impact of the educational system on technological change and modernization", en Hoselitz y Moore (editores) *Industrialization and Society*, Unesco, Mouton, 1963; de Sola Pool, Ithiel, "The role of communication in the process of modernization and technical change" en Hoselitz y Moore, *op. cit.*

<sup>15</sup> Blau, *op. cit.*, p. 207.