ELAS
FLACSO
PROELCE
CELADE

PROGRAMA DE ACTIVIDADES CONJUNTAS ELAS-CELADE

TEORIA Y METODO PARA EL ESTUDIO DE LA ESTRUCTURA DE CLASES SOCIALES
(Con un análisis concreto: Chile, 1970)

SEGUNDA PARTE: EL ANALISIS CONCRETO.

Emilio de Ipola
Susana Torrado

(Con la participación de
Arturo León y Juan M. Carrón)

PROELCE

Programa de Actividades Conjuntas
ELAS-CELADE

Santiago de Chile, Julio de 1976.

CAP. 7: LA ESTRUCTURA DE CLASES EN CHILE ALREDEDOR DE 1970.

Encaramos ahora el análisis concreto de la estructura de clases de la sociedad chilena en los aledaños de 1970, de acuerdo a los instrumentos conceptuales elaborados en los capítulos precedentes y usando como información empírica los resultados obtenidos a partir de las fuentes y los procedimientos que se describen en detalle en la Tercera Parte de este estudio.

Antes de entrar en materia, y a riesgo de pecar de reiteración, deseamos recordar una observación efectuada en la Introducción general, que ayuda a fijar los alcances y los límites de nuestro análisis.

Hemos visto en capítulos anteriores que el estudio de las clases sociales por medio del análisis de la división del trabajo -en su doble aspecto de división social del trabajo (clases sociales y capas de clase) y división del trabajo social (fracciones y sectores de clase)- tiene por objeto el dar cuenta de la repartición de los agentes sociales en las diferentes "posiciones" o "lugares" (definidos en términos de funciones o prácticas sociales) que son determinados por las relaciones de producción en cada uno de los procesos sociales que tienen lugar en una sociedad concreta.

Dijimos en la Introducción que, así concebido, el estudio del sistema de dichas posiciones -o "estructura" de clases sociales- sienta las bases para el análisis de las formas históricas concretas (en términos de procesos y tendencias) que asumen las relaciones, de lucha o de alianza, entre las clases sociales de una determinada sociedad, pero que no se sustituye a dicho análisis. Constituye un aspecto parcial del estudio de esta problemática al menos por dos motivos: en primer lugar, porque el hecho de abocarse al estudio de la "posición social" de los agentes que participan en los diferentes procesos sociales supone implícitamente que la atención se centra menos en la evolución y

las tendencias de dichos procesos que en sus resultados específicos en un momento determinado; en otras palabras, que se hace provisoriamente abstracción de las contradiciones y la dinámica de la lucha de clases; en segundo lugar, aunque implícito en el punto precedente, porque al definir una "posición social" en términos de relaciones de producción determinantes (relaciones entre los agentes de la producción) y determinadas (relaciones entre los agentes y los medios de producción) y por referencia al proceso social de producción, tal tipo de análisis se limita a considerar sólo las prácticas principales (o sea las funciones "propias" de cada relación de producción en el interior de dicho proceso), haciendo abstracción de las prácticas jurídico-políticas e ideológicas que, aunque relativamente secundarias, también constituyen determinaciones propias de las clases sociales.

Afirmamos también que ambas abstracciones -de carácter puramente metodológico- no restan empero ninguna validez a análisis de esta naturaleza a condición de no pretender inferir del estudio de la división del trabajo conclusiones que sólo podrían extraerse de un análisis global de las formas históricas concretas (a nivel económico, político, ideológico, etc.) que asume la lucha de clases en una coyuntura determinada y de la articulación entre dichas formas.

Estas advertencias sirven ahora para explicar por qué, en el curso del siguiente análisis de la estructura de clases, hemos deliberadamente evitado introducir todo tipo de argumentación -e incluso de información- relativos a la "posición de clase" (concepto que, a diferencia del de "posición social", reenvía al campo de la lucha política de clases en el dominio de la coyuntura) de los agentes, en el particular momento histórico que vivía la sociedad chilena hacia el año 1970[1/]. Nuestro propósito consiste

1/ Aunque hubiera sido relativamente sencillo incorporar datos referidos, por ejemplo, a las organizaciones políticas de las clases; a las luchas reivindicativas en el plano económico y político; a la sindicalización y orientaciones ideológicas de las organizaciones correspondientes a las diversas fracciones de la clase obrera; a conflictos en los que se expresaban contradicciones y alianzas de clase; etc.

únicamente[1/] en aportar -mediante una descripción (tan exhaustiva como fue factible) de la repartición de los agentes según las relaciones de producción vigentes en ese entonces- un elemento parcial[2/] pero indispensable para la comprensión de los procesos sociales que, en el pasado, condujeron a cristalizar esa estructura y para el estudio de las formas concretas que asumió la lucha de clases en ese y a partir de ese momento.

Sólo nos resta indicar sobre este punto que, con el objeto de ilustrar al menos uno de los principales correlatos derivados del sistema de relaciones de producción -en particular, las relaciones de distribución de las que dependen las condiciones de existencia de los agentes sociales- hemos incluido al final del capítulo un parágrafo consagrado al análisis de las formas que asumía la apropiación del producto social hacia la época a la que se refiere nuestra investigación[3/].

Al organizar la exposición -por imperativos de distinto orden- nos fue forzoso dar por conocidos los principales rasgos de la estructura y del funcionamiento de la economía chilena, cuya descripción hubiera constituido un valioso recurso introductorio. Aunque sin compensar totalmente esta carencia hemos tratado de rescatar en cada caso aquellos elementos que resultaban indispen-

---

1/ Al menos desde el punto de vista sustantivo. Recuérdese que otro de los objetivos de nuestra investigación, de carácter metodológico éste, consistió en analizar la viabilidad de este tipo de estudios en base a la información usualmente disponible. Véase Parte III.

2/ Señalemos, sin embargo, que el estudio de la división del trabajo, considerado aisladamente, puede revestir cierta significación intrínseca cuando sirve de base a análisis comparativos sea en el tiempo, para una misma sociedad, sea en el espacio, entre sociedades diferentes.

3/ En los límites fijados por las características de la información sobre distribución del ingreso, no totalmente apta para este objetivo.

sables para el cabal entendimiento de los hechos[1/].

7.1. LOS AGENTES Y SU DIFERENCIACION EN CLASES SOCIALES.

Antes de pasar a describir los resultados obtenidos acerca de la estructura de clases en Chile, en 1970, convendrá efectuar algunos recaudos de orden general impuestos por la índole de la información y el tratamiento que le hemos impuesto[2/].

En primer lugar, debe recordarse que el conjunto de agentes para los cuales se ha tratado se establecer la posición social se refiere a la "población económicamente activa", la que, en 1970, representaba tan sólo 29,6% de la población chilena total[3/]. Si se tienen presentes las eventuales diferencias de las unidades familiares pertenecientes a cada clase social (tamaño y distribución de funciones económicas), es legítimo pensar que la imagen que surgirá de nuestra descripción difiere (sin saber exactamente en qué sentido) de la que se hubiera obtenido con información relativa a la población total.

En segundo lugar, las notorias deficiencias de calidad de la información relativa a la población desocupada (que forma parte de la PEA) nos ha obligado a circunscribir nuestro análisis a la población activa ocupada y a describir someramente por separado la composición de la población desocupada[4/].

De esta manera, nuestro estudio del sistema de posiciones sociales se refiere a un total de 2.329.560 individuos de ambos sexos, mayores de 12 años, "activos" y "ocupados", según la muestra

---

1/ Para información acerca de la estructura y la dinámica de la economía chilena puede consultarse la bibliografía citada en la Nota 1) de la pág.194. Una buena síntesis se encuentra en el artículo de Sergio Aranda y Alberto Martínez, citado en el mismo lugar.

2/ Que tienen por base los desarrolloscontenidos en los capítulos 8, 9 y 10, infra.

3/ Véase, Cap.8, parág.8.1. y Cap.10, parág.10.1.

4/ Véase, Cap.10, parág.10.3.4.

del censo de población de 1970, que representa 28,1% de la población total. En la exposición, este conjunto será designado con las expresiones "agentes sociales" o simplemente "agentes".

El Cuadro 7.1 proporciona una primera idea de la repartición de los agentes según la división social del trabajo (clases) y la división del trabajo social (procesos).

Cuadro 7.1.
AGENTES SOCIALES SEGUN CLASES Y PROCESOS. CHILE, 1970.

Procesos \ Clases	Burguesía	Pequeña Burguesía	Clase Obrera	Sin Especificar	Total
Proceso Directo de Producción (Agropecuario)	0,8	5,3	15,8	-	21,9
Proceso Directo de Producción (Resto)	1,4	8,3	40,6	0,1	50,4
Proceso de Circulación	1,0	4,3	7,4	-	12,7
Procesos Coadyuvantes	0,9	8,7	5,3	0,1	15,0
TOTAL	4,1	26,6	69,1	0,2	100,0 (2.329.560)

De acuerdo a estos datos el peso cuantitativo de la burguesía superaría apenas el 4%, el de la pequeña burguesía alcanzaría a poco menos del 27%, en tanto que pertenecerían a la clase obrera 69% del total de agentes. Por otra parte, cerca de tres cuartas partes desempeñan funciones relacionadas con la producción de bienes y los servicios productivos (proceso directo de producción), poco más del 12% se encuentra en el comercio y las finanzas (proceso de circulación) y el 15% restante en actividades propias de los procesos coadyuvantes (administración pública y defensa, educación, medios de comunicación de masas, salud, etc.).

No obstante, ni aun como recurso introductorio debe atribuirse demasiada significación a estas cifras, sobre todo a aquéllas que conciernen a la repartición según clases sociales. En efecto, la extrema heterogeneidad e imprecisión de los conjuntos correspondientes a la burguesía y pequeña burguesía agropecuarias[1/] determina que el total correspondiente a cada una de las clases sea también bastante impreciso.

Atentos a esta circunstancia - y a pesar del indudable interés que hubiera revestido el análisis de la composición interna del total de cada clase social -aislaremos por completo el estudio del sector agrario, ciñéndonos en primera instancia al análisis de la diferenciación interna de cada clase social excluidos los agentes insertos en actividades de producción agropecuaria. Para ello nos referiremos, en ese orden, a la burguesía, la pequeña burguesía y la clase obrera.

7.2. LA BURGUESIA Y SU DIFERENCIACION INTERNA.

7.2.1. RECAUDOS METODOLOGICOS.

A) EL TOTAL DE AGENTES.

En el estudio de la diferenciación interna de la clase burguesa -tema complejo de por sí pero además punto nodal en el análisis de la estructura de clases sociales en una sociedad concreta caracterizada por la dominación del modo de producción capitalista- nos enfrentamos, como en ningún otro caso, a intrincados y por momentos insuperables obstáculos derivados de las características de la información que sirve de base. Es por ello

1/ La primera incluye casi con certeza agentes pertenecientes a la pequeña burguesía propietaria e incluso a la clase obrera; en la segunda se encuentran muy probablemente agentes pertenecientes a la clase obrera. Véase infra, parág.7.5.

que, también más que en ningún otro caso, sin repetir consideraciones expuestas en su debido lugar[1/] se torna indispensable hacer referencia a ciertas cuestiones metodológicas de manera desusadamente extensa, a primera vista, en un capítulo consagrado al análisis e interpretación de resultados. En particular es preciso abordar algunos problemas relativos a la validez de nuestros resultados concernientes a la determinación del total de los agentes incluidos en esta clase social y a su eventual diferenciación en capas y fracciones.

Comenzando por la primera de estas cuestiones, señalemos que dentro de la burguesía se han incluido dos categorías principales de agentes: por un lado, el conjunto de los Empleadores (cualquiera fuera el número de sus empleados) con excepción de los que figuraban en ocupaciones tales como obrero calificado, obrero no calificado, vendedores ambulantes, etc.; por otro, los asalariados que ejercían ocupaciones tales como directores-gerentes, profesionales de nivel superior, jueces y magistrados, funcionarios ejecutivos de la administración del Estado. Así definido, el conjunto parece corresponder adecuadamente a la definición conceptual de la clase burguesa: "conjunto de agentes que, sin estar ellos mismos sujetos a explotación, ejercen activamente funciones de explotación de tipo capitalista, ya sea directamente en el interior del proceso directo de producción o en el de circulación, ya sea indirectamente en cualquiera de los procesos coadyuvantes". Aunque válida en términos generales, un análisis más pormenorizado del problema nos lleva a acotar esta última afirmación en varios sentidos.

Se vió anteriormente (Cuadro 7.1) que, de acuerdo a nuestros datos, la burguesía representaría tan sólo el 4% del conjunto de agentes de la sociedad chilena en 1970. Si bien no disponemos de estudios similares que nos ofrezcan un punto de referencia comparativo[2/], la proporción parece muy reducida, al punto de crear

---

1/ Véase Cap.10, parág.10.3.

2/ Algunos datos sobre estratificación social en los países de América Latina se encuentran en CEPAL-NACIONES UNIDAS: Estudio económico de América Latina, 1973. E/CN.12/974/Add.3. Santiago de Chile, Julio de 1974. Vol.III, pág.675.

el interrogante de si ella corresponde efectivamente a los hechos o es el resultado de artefactos metodológicos. La objeción es de peso y merece reflexión.

La validez del total resultante para la clase burguesa depende, en este caso, de dos circunstancias: a) de que se hubieran clasificado en su interior a agentes pertenecientes a otras clases sociales -en cuyo caso el conjunto estaría sobreestimado; b) de que se hubieran clasificado en otras clases sociales agentes pertenecientes a la burguesía -en cuyo caso el conjunto estaría subestimado.

Aunque lamentablemente las características de la información nos impiden analizar con precisión el peso de ambas posibilidades, diversas circunstancias nos llevan a inclinarnos por la primera, a pesar de la señalada exigüidad de las cifras. En efecto, si consideramos uno a uno los principales segmentos que componen el total de la clase constatamos lo siguiente: a) la burguesía agraria como ya se señalara, incluye, sin posibilidad de discriminación, a todos los empresarios agrícolas que figuran como empleadores en el censo de población, cualquiera fuera su dimensión y el régimen de tenencia de la tierra. No obstante, es dable pensar que en muchos de esos casos el empleo de fuerza de trabajo asalariada -que además puede revestir un carácter temporario- es tan escaso como para asimilar la situación de dichos agentes a la de la pequeña burguesía; b) dentro de la burguesía inserta en el resto del proceso directo de producción y en el proceso de circulación podría ocurrir algo análogo (aunque en este caso la información es más adecuada): por ejemplo, se incluyen ahí "Vendedores-Propietarios/Empleadores" del sector de servicios productivos y del sector comercio, cuyo nivel de empleo de mano de obra puede ser tan reducido como para hacer dudar, -sin otros elementos de juicio- de su correcta clasificación dentro de los empresarios capitalistas; c) dentro de la burguesía funcionaria de los procesos indirectamente económicos y jurídico-políticos fue preciso incluir a todos los médicos y abogados asalariados, sin ninguna

jerarquización interna, así como también a aquellos que figuraban como Empleadores, aunque resultaba claro, incluso desde el punto de vista conceptual, que en muchos casos su posición era asimilable a la de la pequeña burguesía funcionaria. De aceptarse estas argumentaciones, debería concluirse que, en todos estos casos, el procedimiento empleado ha conducido a sobreestimar el total de agentes correspondientes a la burguesía.

Por su parte, si analizamos ahora los componentes de la pequeña burguesía, observamos lo siguiente: a) al total de pequeños productores y comerciantes por cuenta propia (pequeña burguesía propietaria) se ha sumado un pequeño número de Empleadores para los cuales -dada la índole de sus ocupaciones (obreros calificados, técnicos, etc.) y los sectores de producción donde se concentran (industria manufacturera "tradicional", servicios de reparación, servicios productivos, transportes, etc.) -parece inobjetable su asimilación a los trabajadores independientes en igual posición. Es claro entonces que, por esta vía, no ha habido subestimación del total de la burguesía y, sea dicho para adelantar terreno, que en el caso de la pequeña burguesía propietaria parece haberse logrado constituir un conjunto bastante homogéneo[1/]; b) otro es el caso de la pequeña burguesía funcionaria en la que fue forzoso clasificar a la totalidad de los miembros de las FF.AA. y a la totalidad de los maestros y profesores en instituciones de educación, sin distinción de jerarquía; aquí sí es posible pensar que, de contar con otros datos, un cierto número de esos agentes hubieran sido incluidos dentro de la burguesía, por lo que el total de esta última estaría subestimado.

Pero a pesar de este último hecho, sopesando el conjunto de los anteriores argumentos, llegamos a la conclusión que, de existir error en el total correspondiente a la burguesía, éste iría en el sentido de una sobreestimación. O, dicho en otros términos,

---

1/ Aunque presente heterogeneidades de otro tipo. Véase infra, parág. 7.3.1.

la cifra del 4% no sólo no es artificialmente exigüa sino que constituiría algo así como un tope máximo.

B) LA DISTINCION DE CAPAS-FRACCION A LA LUZ DE LAS CARACTERISTICAS DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA.

Pasando ahora a considerar la diferenciación interna de la burguesía, constatamos una vez más que el problema presenta facetas muy particulares en el caso de esta clase social, tanto para el caso de las fracciones como para el de las capas. Veamos una a una ambas cuestiones, aunque esta distinción sea preponderantemente analítica.

Hemos definido una fracción de clase como un "subconjunto de agentes, pertenecientes a una clase social determinada, que se distinguen por estar situados en subprocesos o sectores de actividad diferentes en el interior del proceso social de producción"[1/]. Al considerar el modo de producción capitalista y su desarrollo histórico distinguimos las fracciones agraria, industrial, comercial y financiera[2/]. A estas últimas añadimos todavía la fracción funcionaria para caracterizar a los agentes que por su control de los Aparatos de Estado contribuyen a la reproducción de las relaciones de explotación sin estar ellos mismos sujetos a explotación[3/]. Todavía más importante es recordar la forma en que acotamos estas distinciones que -como fuera reiteradamente señalado- corresponden al nivel teórico de análisis. En primer lugar, el hecho de que la emergencia y consolidación de estratos jerárquicos dentro de la clase capitalista ha implicado modificaciones fundamentales en las relaciones entre las fracciones de clase; en particular, el hecho de que el desarrollo de una capa hegemónica dentro de la burguesía ha llevado a desdibujar los límites de las

1/ Véase Cap.2, Definición 11.1.
2/ Véase Cap.3, parág.3.1.6.
3/ Véase Cap.3, parág.3.1.5.

fracciones ligadas a la producción y circulación de bienes, dada la formación de una burguesía financiera que, sobre la base de sus funciones bancarias ha tendido a asumir de más en más las del industrial y las del comerciante, ejerciendo un control creciente (monopólico) sobre el conjunto del capital social[1/]. En segundo lugar, la afirmación de que la distinción de fracciones, sectores y subsectores de clase -aunque guiada por criterios teóricos- pertenece al nivel del análisis concreto y, en consecuencia, debe tomar en cuenta la particularidad histórica de la sociedad analizada; en especial, la forma concreta en que se operó la implantación y dominación del capitalismo[2/]. Todos estos elementos fueron debidamente considerados en nuestro intento de diferenciar internamente la burguesía según la división del trabajo social.

En primer término, en lo que respecta a las fracciones de la clase capitalista ligada al proceso social de producción (burguesía industrial[3/], comercial, financiera) se tuvo en cuenta la "existencia (y acción) evidentes del capital financiero en la economía chilena, capital financiero entendido como la fusión entre el capital monopólico industrial y comercial y el capital bancario", (cuya) "más evidente expresión es la presencia dominante simultánea en los monopolios financieros, industriales, comerciales u otros de los mismos grupos económicos o incluso familiares"[4/]. Este mismo hecho afecta no sólo al desdibujamiento de fracciones sino también al de sectores y subsectores dentro de la burguesía industrial, ya que, en Chile, el desarrollo del capital monopólico se ha efectuado no solamente en base a la concentración y centralización dentro de cada rama de producción sino también vía la formación de "conglomerados", es decir, de "grupos que no se encuentran acotados a determinadas ramas o sectores de la economía, sino que extienden sus intereses a varios de ellos, sin perjuicio de que encuentren

---

1/ Véase Cap.3, parág.3.1.6.
2/ Véase Cap.5, parág.5.5.
3/ Excluida la producción agropecuaria.
4/ Ramos, S., op.cit., pág.71.

en algunos o incluso en determinadas empresas, su base original o principal de sustentación"[1/], lo que se traduce en una estrecha vinculación entre distintos sectores de la burguesía monopólica que tienden cada vez más a integrarse en un sólo complejo de dominación económica. En otros términos, la alta concentración monopólica interempresarial y por direcciones entrelazadas de la economía chilena torna insuficiente la distinción de fracciones, sectores y subsectores dentro de la clase capitalista, en base a ramas de actividad económica, a la vez que pone de manifiesto la gran importancia que reviste la identificación de grupos económicos o de interés en el contexto del análisis de su diferenciación jerárquica.

En segundo término, en lo que concierne a la burguesía agraria, se tuvo en cuenta que si bien existen por supuesto vinculaciones con el resto de la clase capitalista (familiares, de intereses, políticos) el entrelazamiento es menos evidente y ha habido incluso circunstancias en que sus intereses resultaron contradictorios (aunque evidentemente no antagónicos) con los de la burguesía industrial urbana[2/].

Por último, respecto a la fracción funcionaria (altos funcionarios gubernamentales, miembros superiores de las FF.AA., de la justicia, de la universidad, altos directivos de los centros de salud, investigación científica, asistenciales, etc.), se consideró lo que fuera puesto de manifiesto por los más autorizados análisis de la economía chilena: a saber, que en ella se ha alcanzado la etapa del capitalismo monopolista de Estado en la que la intervención estatal es indispensable para asegurar la reproducción ampliada de la economía y que dicho proceso aparejó "una compleja trama de relaciones sociales y políticas entre los funcionarios más importantes del aparato estatal y los representantes directos del

---

1/ Ibidem, pág.73. Véase también, Broderhson, V., op.cit., págs. 323-324 y Faletto, E. y Ruiz, E.: Conflicto político y estructura social, en Chile Hoy, op.cit., Pags. 228-231.

2/ Aranda y Martínez, op.cit., págs.131-134.

capital"[1/]. La existencia paralela de una pugna permanente entre las diversas fracciones o grupos de las clases dominantes por el control directo de los resortes del Estado[2/] no hace perder, no obstante, ni a sus aparatos ni a sus funcionarios el carácter de defensores de los intereses del conjunto de la clase dominante. Este último hecho, sumado al carácter eminentemente profesional de algunas de las funciones adscriptas al Aparato de Estado (Justicia, Fuerzas Armadas, Organismos Técnicos, etc.) imprimen una particular fisonomía a la burguesía funcionaria, aunque sin invalidar su virtual identificación, en algunos aspectos, con las fracciones agraria, industrial y/o comercial.

Con tales antecedentes, es claro que la distribución de los agentes de la burguesía según los sectores de actividad económica en los que se inserta su ocupación "principal" no constituye -ni podía hacerlo- una descripción de la segmentación de la clase en fracciones, sectores o subsectores[3/]. El que, pese a ello, hayamos incluido en nuestro análisis este tipo de información obedece a consideraciones de diverso orden: al eventual interés que revestiría el estudio de las "fracciones" agraria y funcionaria por las razones señaladas; a la circunstancia de que, en el interior del proceso social de producción, ese tipo de datos combinados con el número de empresarios, proporciona alguna idea sobre la relación numérica entre las unidades económicas existentes en el sector productivo y en el sector comercial y, dentro del primero, algunos

---

1/ Ramos, S., op.cit., pág.74 y Cademártori, J., op.cit., pág.226.

2/ Pugna que puede revestir la forma de "... desplazamiento entre ellas (los más permanentes de los cuales responden a las modificaciones en la importancia objetiva de los distintos sectores de la estructura productiva, ejemplo: gran burguesía industrial frente a la burguesía agraria; dominación ulterior de la gran burguesía monopólica asociada al capital extranjero, etc.), y/o concesiones parciales a sectores de las clases dominadas, etc.". Ramos, S., op.cit., pág.75.

3/ Contrariamente a lo que sucede en el caso de la pequeña burguesía y de la clase obrera, en las que la distribución de los agentes según sectores de actividad sí es indicativa de su respectiva diferenciación según la división del trabajo social.

elementos indirectos acerca de la concentración, dispersión y nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en cada uno de sus sectores y subsectores; en fin, por sobre todo, porque en el análisis de la diferenciación jerárquica de la clase, esa información permite caracterizar cada una de sus capas en términos de los sectores de actividad en los que éstas se concentran, es decir, en términos de su posición relativa en el sistema de la división del trabajo social. Todos estos argumentos definen el límite de significación que debe atribuirse a nuestros datos sobre la diferenciación en procesos y sectores de actividad económica.

Corresponde ahora tratar el problema de la distinción de capas dentro de la clase capitalista. En reiteradas oportunidades se ha manifestado la importancia crucial de un tratamiento correcto de esta cuestión, dadas sus repercusiones en el nivel del análisis político de las alianzas y compromisos de clases, en la determinación de las contradicciones principales y secundarias y, por tanto, en la definición de las líneas estratégico-tácticas de cada período en una sociedad capitalista. Se ha insistido al mismo tiempo sobre la complejidad del problema, enfatizando la necesidad de hallar criterios cuantitativos que respondan adecuadamente a los criterios teóricos y que permitan el establecimiento de umbrales o fronteras entre las diferentes capas a la luz de las particularidades históricas de la sociedad analizada y, por tanto, realzando la importancia del análisis concreto en la búsqueda de soluciones[1/].

Para juzgar la validez de nuestros resultados respecto a esta problemática conviene resumir brevemente la conceptualización relativa a las capas de la clase capitalista. Hemos definido a una capa social como un "subconjunto de agentes de la producción, petenecientes a una clase social determinada, que se distingue por la posición jerárquica que en ella ocupa con respecto a otros

1/ Véase Cap.3, parág.3.1.7.

subconjuntos de la misma clase social"[1/]. Dicha 'posición jerárquica relativa' -elemento clave del concepto- expresa relaciones de dominio y subordinación económica entre las capas de una misma clase, las que, para distinguirlas de las relaciones de dominación económica entre clases sociales, se han denominado "relaciones de hegemonía"[2/]. La relación de hegemonía se refiere al poder o capacidad de una capa social de realizar sus intereses económicos objetivos específicos y, en el caso de la capa superior de la burguesía, expresa el poder de que ésta dispone para hegemonizar en su propio beneficio las condiciones de la acumulación de capital a través de la reproducción ampliada de las relaciones capitalistas de producción. En otras palabras, la capa hegemónica de la burguesía posee el poder de imponer su propio modelo de acumulación a las otras capas de la misma clase, lo que se traduce, concretamente, en la absorción de una parte de la plusvalía social generada fuera de las unidades económicas que aquélla controla, en detrimento de estas últimas, y tiene como requisito su capacidad de controlar la producción, las condiciones de esa producción y el mercado en que ésta se realiza.

A partir de estos elementos teóricos se desgajan algunos criterios empíricos útiles para distinguir concretamente las capas de la clase capitalista[3/], en particular, el conocimiento de la composición orgánica del capital de las empresas controladas por cada segmento de agentes conducente a la obtención de tasas de ganancia superiores (o inferiores) a la tasa media de ganancia dentro de una determinada rama de producción. La tarea consiste entonces en la elección de los indicadores cuantitativos que mejor expresen dichos criterios y que operen la mejor discriminación de los empresarios en términos de su capacidad de apropiación de la plusvalía social.

1/ Véase Cap.2, definición 10.1.
2/ Véase Cap.3, parág.3.1.7.
3/ Al menos para la distinción de la capa hegemónica. La diferenciación jerárquica dentro del conjunto de capas subordinadas a esta última presenta caracteres un tanto diferentes como se verá más adelante, infra, parág.7.2.2.C).

Como es obvio, un análisis de tal naturaleza requiere información referida no ya a atributos individuales de los agentes de la producción (como es el caso de los datos del censo de población), sino a las unidades económicas (tamaño, capital, grado de concentración, poder monopólico, etc.) en las que dichos agentes cumplen las funciones que determinan su posición en el sistema de la división social del trabajo. En tal sentido, los censos de actividades económicas -cuya unidad de observación es el establecimiento- representarían a primera vista, la fuente más adecuada para acceder a un tal análisis.

Lamentablemente, por las razones expuestas en detalle en otro lugar[1/], tampoco estos últimos proporcionan información idónea para delimitar las capas en que se subdivide el conjunto de agentes sociales pertenecientes a la clase capitalista. A defecto de esta última, optamos, en el caso de aquellos sectores de actividad para los que se disponía de censos económicos o de información análoga, por un análisis de la respectiva estratificación de sus unidades económicas, análisis que, aunque no concierne directamente a los agentes sociales y sin duda sobreestima la dimensión de la capa hegemónica al tiempo que subestima su poder económico, constituye una vía de acceso no despreciable para la descripción del tipo de unidades económicas vinculadas a cada una de las "secciones" jerárquicas del capital[2/].

Para finalizar con este punto, señalemos que con el objeto de recuperar el máximo de información disponible, también hemos constituido cuatro "estratos " ocupacionales en base a los datos del censo de población, los que, aunque totalmente inaptos para dar cuenta de la diferenciación en capas dentro de la clase capitalista, ofrecen, sin embargo, algunas someras indicaciones acerca de los sectores de producción en los que predominan unidades económicas caracterizadas por la separación interna de las funciones

---

1/ Véase Cap.8, parág.8.2.
2/ Para una descripción detallada de los procedimientos, véase Cap.10, parág.10.4.

de la propiedad y de la posesión, es decir, por uno de los rasgos correspondientes a las empresas del estrato superior[1/].

Todos estos prolegómenos metodológicos tienen por corolario el orden de exposición que regirá nuestro análisis de la composición interna de la burguesía. Nos abocaremos, en primer término, al estudio de la clase capitalista vinculada al proceso social de producción (producción directa[2/] y circulación) relegando para el final, dado su carácter un tanto específico, el análisis de la "fracción"[3/] funcionaria ligada a los procesos coadyuvantes. En el estudio de la primera se pondrá énfasis en la caracterización de las "capas-fracción", tomando como base general los resultados provenientes del censo de población y profundizando luego el análisis de su morfología interna en aquellos sectores para los que disponíamos de información relativa a las unidades económicas.

En relación a este último punto, es decir, al análisis de la estructura interna de los diversos sectores de actividad económica, puede adelantarse que, para la selección de indicadores, se tuvieron en cuenta los rasgos estructurales básicos de la economía chilena hacia 1970[4/], a saber: su elevado grado de monopolización, su pronunciada dependencia externa (penetración de capital extranjero, dependencia tecnológica, endeudamiento externo, etc.) y la incidencia fundamental de la acción estatal en la economía, es decir, el carácter monopolista de Estado del capitalismo chileno.

El primero de estos rasgos -el carácter monopólico de la economía-, obviamente, está íntimamente imbricado con la formación de las capas-fracción dentro de la burguesía empresarial e implícitamente nos hemos referido a él al hablar más arriba de la capa hegemónica de esta clase social. En el curso de nuestro estudio veremos cómo se pone de manifiesto al analizar la concentración de la propiedad y el poder económico en cada sector de actividad.

1/ Véase Cap.3, parág.3.1.7.
2/ Excluido el sector de producción agropecuaria como ya se adelantara.
3/ Aunque a veces utilicemos este término como recurso expositivo no debe olvidarse lo apuntado en los parágrafos anteriores.
4/ Es decir, aquellos en los que coinciden los más exhaustivos estudios sobre el tema.

El carácter dependiente de la economía, y muy particularmente la incorporación de capital extranjero en las actividades de producción y circulación, constituye también por cierto un aspecto fundamental del estudio de la clase capitalista, por cuanto instruye acerca de la posible identidad de intereses de una burguesía nacional o bien acerca de la identificación de estos últimos con los intereses del gran capital internacional; en otros términos, acerca de los fundamentos estructurales de la alianza entre clases dominantes externas e internas. Es por ello que en el estudio de cada sector hemos tratado de incorporar algunos datos referidos al nivel y particularidad de la penetración de capital extranjero.

Por último, ya se hizo mención anteriormente al carácter monopolista de Estado del capitalismo chileno en relación con el análisis de la "fracción" funcionaria de la burguesía. No obstante, la real importancia del estudio del rol del Estado en la economía se relaciona más inmediatamente con el accionar económico de la clase capitalista (mediante el aprovechamiento del aparato del Estado por los grandes monopolios para asegurar, a través de diversos mecanismos , la dinámica de la acumulación) que con la propiedad estatal de medios de producción o unidades económicas, o las características estructurales del Estado en un momento del tiempo, aunque obviamente ambos fenómenos no son independientes. Como no nos es posible entrar a analizar dicho accionar en forma específica nos limitaremos a referirnos a él cuando sea necesario.

7.2.2. LA BURGUESIA EN EL PROCESO SOCIAL DE PRODUCCION: LOS EMPRESARIOS CAPITALISTAS (EXCLUIDO SECTOR AGROPECUARIO).

A) EL CONJUNTO DE AGENTES Y SU MORFOLOGIA.

Se vio anteriormente (Cuadro 7.1.) que el conjunto de agentes pertenecientes a la burguesía representaría alrededor del 4% del total de agentes sociales. Dejando a un lado la producción agropecuaria, ese conjunto se reduce a 77.260 individuos, de los cuales 72% se encuentra en el proceso social de producción y 28% en los procesos coadyuvantes (a los cuales está vinculada la fracción funcionaria).

Este parágrafo está consagrado al análisis del primer grupo, es decir de los 55.460 agentes que (2,4% de la PEA total), según el censo de población, desempeñan funciones inherentes al ejercicio de la propiedad y la posesión de los medios de producción, en las actividades productoras de bienes y servicios y en las actividades comerciales y financieras subsumidas en el proceso social de producción, quienes, por ello mismo, constituyen el grupo de empresarios capitalistas propiamente dichos.

El Cuadro 7.2. contiene la distribución de este grupo según los diversos sectores y subsectores de actividad así como también su repartición en cuatro segmentos -cuya significación se precisará más adelante- la que provee ciertos indicios respecto a la estratificación jerárquica. Aunque por demás inapropiados para estudiar la composición interna de la burguesía, por lo señalado anteriormente, dichos datos poseen al menos el mérito de ser los únicos que permiten describir la morfología de la clase capitalista en su conjunto así como efectuar comparaciones entre diferentes sectores de actividad.

Según esas cifras, 57% del conjunto de empresarios capitalistas está consagrado a las actividades productoras de bienes y servicios propias del proceso directo y el 43% restante a los

sectores del proceso de circulación. En este último, y en el conjunto de la distribución, el hecho más destacable a primera vista es la magnitud de los empresarios comerciales que representan casi un 40% del total analizado, superando a todos y cada uno de los otros sectores, incluso al conjunto de la industria manufacturera. Veremos más adelante cuál es la significación de este hecho.

Por su parte, el conjunto de empresarios vinculados a la producción de bienes y servicios está compuesto fundamentalmente por agentes dedicados a la producción manufacturera (poco más del 50% de ese total) y a otras industrias de transformación, en especial, la construcción, el transporte y las comunicaciones (aproximadamente 30%). El resto se reparte en las industrias extractivas -particularmente la minería- y los servicios productivos.

Estas cifras, como es obvio, expresan en primera instancia las características específicas del desarrollo de la economía chilena en función de su disponibilidad de recursos naturales y de un proceso de acumulación de cuyos rasgos se derivan la dimensión y estructura de la industria manufacturera y el un tanto desproporcionado crecimiento del sector servicios (incluido el comercio), como veremos más adelante. Pero, por otro lado, traducen y ocultan a la vez un hecho que tendremos luego la oportunidad de analizar en detalle: la coexistencia de concentración y atomización de las empresas dentro de un mismo sector de producción y entre diferentes sectores, y una marcada heterogeneidad desde el punto de vista tecnológico.

Los datos sobre "estratos" empresariales según sectores de producción contenidos en el Cuadro 7.2., aunque poco desagregados, incitan a analizar la morfología de la burguesía empresarial según las "capas-fracción" aunque, como se verá enseguida, muy poco es lo que puede vislumbrarse a partir de este tipo de información. En relación a este último punto es conveniente comenzar por recordar qué representa cada uno de los cuatro "estratos" discriminados[1/].

1/ Para mayor detalle véase, Cap.10, parág.10.3.2.C).

Cuadro 7.2.

BURGUESIA EN EL PROCESO SOCIAL DE PRODUCCION[a/]: DISTRIBUCION SEGUN ESTRATOS Y SECTORES. CHILE, 1970.

Sectores	Prop.Econ. Ger.Org.	Gerentes Organiz.	Prop.Jurídico-Econ. N.Sup.	N.Inf.	Total
Industrias Extractivas	1,1	2,2	1,1	0,3	4,7
Industrias Manufactureras	6,0	5,2	16,0	1,5	28,7
Otras Industrias de Transformación	5,1	5,0	4,6	2,2	16,9
Servicios Productivos	0,8	0,2	-	5,7	6,7
Total Proc.Directo Producción	13,0	12,6	21,7	9,7	57,0
Comercio	3,1	1,1	5,6	29,7	39,5
Finanzas	0,6	0,8	0,3	1,8	3,5
Total Proc.Circulación	3,7	1,9	5,9	31,5	43,0
Total Proc.Social de Producción	16,7	14,5	27,6	41,2	100,0 (55.460)

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.22.
Nota: a/ Excluido Sector Agropecuario.

El grupo de los "propietarios económicos y gerentes de organización" contiene exclusivamente a agentes que se desempeñan como "Directores-gerentes" asalariados, tanto en empresas privadas como en unidades económicas de propiedad estatal. Aunque relativamente homogéneo, subsiste en el seno de este grupo un importante factor de imprecisión debido a la imposibilidad de discriminar los directores-gerentes de empresas organizadas como sociedades anónimas (o sea, los portadores de la relación de "propiedad económica"), de los directores-gerentes de nivel inferior (o "gerentes de organización") que se desempeñan en las mismas sociedades anónimas o en empresas pertenecientes a capitalistas individuales[1/]. Todo ello

1/ Cuando hablamos de capitalistas o empresarios individuales se sobreentiende que nos referimos a formas de la propiedad personal (individual y colectiva), por contraposición a las formas de la propiedad anónima.

unido, por cierto, a la no desagregación de los sectores público y privado.

El estrato de los "gerentes de organización" incluye a profesionales asalariados en unidades económicas, públicas o privadas, organizadas en forma anónima o de propiedad personal. Las funciones de estos agentes se relacionan con la dirección, coordinación y control del proceso de producción de sus respectivas empresas (son portadores de la relación de "posesión").

Dadas las características de ambos grupos (y a pesar de su relativa heterogeneidad) puede aceptarse que existe una correlación positiva entre su magnitud numérica en cada sector de actividad y la presencia en el mismo de unidades económicas de mayor dimensión, mayor división interna del trabajo y organizadas preponderantemente bajo la forma de sociedades anónimas; en suma, del sector de empresas de mayor desarrollo relativo de las fuerzas productivas y de mayor especialización de funciones dentro de la clase capitalista. Por ello mismo, ambos grupos estarían vinculados mayoritariamente a la capa hegemónica de la burguesía empresarial o sector capitalista monopólico. Obviamente, lo anterior representa tan sólo indicaciones tendenciales y como tales debieran ser aquilatadas en el curso del análisis.

Por su parte, el estrato denominado "propietarios jurídico-económicos" contiene al conjunto de los Empleadores -por lo tanto de los propietarios- de las empresas privadas no organizadas como sociedades anónimas, cualquiera sea su dimensión (desde uno a mil o más trabajadores). En un intento de discriminar el conjunto en base a la dimensión se han distinguido dos niveles -superior e inferior- de acuerdo a las funciones que sugerían el ejercicio de sus respectivas ocupaciones, agrupándose en el nivel superior a los Empleadores dedicados exclusivamente a funciones directivas de gestión, y en el inferior a aquellos que también parecían intervenir directamente en la dirección de los procesos de trabajo. Es innecesario insistir sobre el carácter aproximado de estas distinciones.

Si se considera que estos dos últimos estratos corresponden enteramente a formas personales (individuales o colectivas) de la propiedad capitalista puede aceptarse que, a la inversa de los anteriores, la preponderancia de este tipo de empresarios en un sector de actividad está asociada a la presencia en el mismo de empresas de menor dimensión, de menor desarrollo relativo de las fuerzas productivas y de menor división interna (técnica y social) del trabajo, por lo que ambos estratos podrían considerarse como representativos de la burguesía mediana y pequeña.

Señalemos por fin, aunque parezca obvio, que los datos que van a analizarse sólo son aptos para ofrecer una idea de la magnitud numérica de las unidades económicas, y de su dispersión, pero de ninguna manera sirven de indicadores de la concentración de la riqueza, la propiedad y el poder económico.

En el Cuadro 7.3. se consigna la distribución por estratos, sectores y subsectores de actividad de la burguesía situada en el proceso social de producción, así como dos indicadores aproximados del nivel de la división técnica del trabajo en cada sector: el número promedio de trabajadores directos[1/] por cada profesional y el número promedio de obreros[2/] por cada técnico.

De acuerdo a estos datos, en el conjunto de agentes vinculados a la producción y a la circulación, los propietarios-económicos o directores-gerentes representan 16,7%; los gerentes de organización o profesionales 14,5% y el resto -68,8%- corresponde a los propietarios individuales, con neto predominio del nivel inferior (60% del conjunto de ambos niveles). En otros términos, considerada en su conjunto, la burguesía industrial y comercial chilena, en 1970, presenta una composición numérica en la que predominan ostensiblemente las capas de medianos y pequeños empresarios.

1/ Incluye a técnicos y a obreros calificados y no calificados.
2/ Incluye a obreros calificados y no calificados.

Cuadro 7.3.

BURGUESIA EN EL PROCESO SOCIAL DE PRODUCCION[a]: COMPOSICION DE LOS SECTORES DE ACTIVIDAD SEGUN ESTRATOS E INDICADORES DE DIVISION TECNICA DEL TRABAJO. CHILE, 1970.

Sectores			Estratos: Prop.Econ. Gerent.Org.	Gerentes Organizac.	Propied.Jurídico-económ. Nivel Super.	Nivel Infer.	Total	N° Técnicos y Obreros[b] por profes.	N° Obreros por Técnico
Ind.Extractivas		Caza y Pesca	7,2	42,8	42,8	7,2	100,0	47	39
		Silvicultura	30,8	7,7	61,5	-	100,0	602	66
	Minería	Carbón	81,8	-	9,1	9,1	100,0	-	27
		Cobre	22,0	61,0	11,9	5,1	100,0	40	17
		Otros minerales	21,6	48,6	16,3	13,5	100,0	58	19
		Total Minería	28,0	50,5	13,1	8,4	100,0	56	19
	TOTAL EXTRACTIVAS		26,1	45,5	21,0	7,4	100,0	64	23
Ind.Manufac.		Consumo corriente	20,1	7,8	67,5	4,6	100,0	256	23
		Bienes Intermedios	21,9	33,0	41,6	3,5	100,0	47	12
		Consumo Durable	26,2	20,6	46,7	6,5	100,0	64	10
		Servicios Reparac.	4,8	-	52,3	42,9	100,0	-	28
	TOTAL MANUFACTURAS		21,2	17,9	55,5	5,4	100,0	112	18
Otras Ind.		Electric.,Gas y Agua	28,6	61,9	-	9,5	100,0	27	6
		Construcción	35,9	19,3	23,3	21,5	100,0	134	46
		Transp.y Comunicac.	22,8	34,4	37,0	5,8	100,0	66	16
	TOTAL OTRAS IND. TRANSFORMACION		29,5	29,7	27,2	13,6	100,0	79	21
Servicios Productivos			12,1	1,1	-	86,8	100,0	1.028	85
TOT.PROC.DIRECTO DE PROD.			23,0	21,8	37,9	17,3	100,0	95	20
Comercio			7,7	2,9	14,2	75,2	100,0		
Finanzas			14,1	25,2	9,1	51,6	100,0		
TOTAL PROCESO CIRCULACION			8,2	4,8	13,7	73,3	100,0		
TOT.PROC.SOCIAL DE PROD.			16,7	14,5	27,4	41,4	100,0		

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.22.

Notas: a) Excluido sector agropecuario

b) Incluye obreros calificados y no calificados.

Por otra parte, es interesante destacar que esa composición varía notablemente entre los diferentes sectores, comenzando por la diferencia entre las actividades productivas y las del comercio y las finanzas: en el proceso directo los dos primeros estratos representan casi un 45%, mientras que en el proceso de circulación agrupan tan sólo un 13%. Este último hecho constituye un primer índice de la extrema atomización de las empresas comerciales, fenómeno que retomaremos más adelante.

Dentro del proceso directo de producción, considerando los indicadores del nivel de división técnica del trabajo, se aprecia que la rama electricidad, gas y agua, las industrias manufactureras de bienes intermedios y de consumo durable, la minería del cobre y de otros minerales son los sectores en los que, en promedio, existe mayor cantidad de técnicos y profesionales por trabajador, es decir, los sectores de mayor desarrollo relativo desde el punto de vista tecnológico. Seguirían luego las industrias manufactureras de bienes de consumo corriente, el transporte y la construcción[1/].

Es interesante destacar las pronunciadas diferencias que existen dentro de la industria manufacturera entre la producción de consumo corriente, por un lado, y la de bienes intermedios y de consumo durable, por otro[2/]. La primera emplea en promedio un número muy inferior de profesionales y técnicos por trabajador, aunque las diferencias sean más acentuadas en lo que concierne a los profesionales. Ello es índice de la heterogeneidad que existe entre los subsectores de la industria manufacturera en lo que

---

1/ La cifra de técnicos en el transporte y las comunicaciones está sujeta a caución por cuanto en este sector no fue posible diferenciar satisfactoriamente a los técnicos de los obreros altamente calificados.

2/ Los servicios de reparación constituyen un caso especial, porque aun cuando están compuestos mayoritariamente por empresas de muy reducida dimensión emplean usualmente personal técnico de mediano y bajo nivel.

concierne a la composición técnica del trabajo y a la dimensión y organización interna de las empresas (separación de las funciones de la propiedad). Más adelante volveremos sobre este punto.

Considerando ahora la estratificación de cada uno de los sectores de actividad del proceso directo, la electricidad, gas y agua y la minería (en especial la del cobre) se destacan por la absoluta mayoría de los directores-gerentes y profesionales asalariados, lo que resultaba previsible teniendo en cuenta que en estos sectores existen empresas estatales y empresas privadas preferentemente organizadas en sociedades anónimas (y por lo tanto dirigidas en ambos casos por personal asalariado) correspondientes a unidades económicas de gran dimensión y desarrollo tecnológico. Debe observarse, no obstante, que aun en estos sectores (sobre todo en la minería) hay indicios de la coexistencia de pequeños productores individuales, fenómeno que también tendremos oportunidad de ver con mayor detalle.

En los sectores del transporte y comunicaciones y la construcción[1/], si bien compuestos mayoritariamente por directores-gerentes y profesionales asalariados -lo que traduce la existencia de un tipo de empresas semejante al de los sectores antes mencionados- se constata a la vez la presencia de una considerable proporción de empresarios medianos y pequeños.

La industria manufacturera, por su parte, muestra sugerentes diferencias de composición entre subsectores. El perfil de estratificación en la producción de bienes intermedios (en el que predominan los estratos asalariados) denota la existencia de grandes empresas en proporción significativa en el conjunto del sector, junto a una franja considerable (próxima al 45% del total de empresarios del sector) de empresas de mediana y pequeña dimensión.

1/ La cifra sobre los directores-gerentes asalariados en la construcción es muy dudosa (estaría abultada), debido a que el grupo incluye ocupaciones de índole profesional e incluso técnica que fue imposible desagregar.

La producción de consumo durable tiene un patrón bastante similar al anterior aunque con mayor preponderancia de empresas de mediana y pequeña envergadura. La producción de bienes de consumo corriente, por el contrario, difiere notablemente de aquellos subsectores ya que más del 70% de sus agentes corresponde a medianos y pequeños empresarios. Por último, el sector de servicios de reparación comprende casi exclusivamente a empresarios medianos y pequeños. Estos datos ofrecen una imagen de heterogeneidad intersectorial similar a la que proporcionaran los indicadores sobre composición técnica del trabajo, problema este que reconsideraremos en su momento.

Por último, se observa claramente que los servicios productivos[1/] constituyen un sector compuesto en su inmensa mayoría por unidades económicas de pequeña dimensión, es decir, con características muy similares al sector del comercio dentro del proceso de circulación. En este último, las actividades financieras, por el contrario, presentan una distribución en la que parecen coexistir grandes empresas junto a una proporción no despreciable (respecto al total del sector) de pequeños empresarios[2/].

Prosiguiendo este intento de describir las "capas-fracción" dentro de la burguesía empresarial y caracterizados los sectores de actividad como acaba de verse, corresponde ahora estimar[3/] el peso relativo de cada uno de los cuatro estratos discriminados, poniendo en relieve, en cada caso, sus formas específicas de inserción en las actividades económicas (Cuadro 7.4.).

El estrato de los "propietarios económicos" o directores-gerentes asalariados vinculado, como se considerara plausible, a la capa superior o hegemónica de la burguesía estaría constituido

---

1/ Restaurantes y hoteles, servicios personales y de los hogares, etc. Véase Cap.10, parág.10.1.

2/ Se trata de Agentes del comercio y los seguros que emplean algún personal asalariado.

3/ Las estimaciones que se presentan están basadas en hipótesis plausibles pero no están estadísticamente apoyadas; sólo pretenden establecer el orden de magnitud del volumen de cada grupo.

por un 10% a 15% del total de la burguesía empresarial[1/2/], es decir, en promedio, por unos 7.000 individuos, que representan 0,3% del total de la población económicamente activa (PEA). Dicho total comprende pues a los portadores de la propiedad económica del conjunto de empresas organizadas como sociedades anónimas en el sector privado y de la gestión (posesión) de todas las unidades económicas del sector público dentro de la economía chilena, situación que, como se verá más adelante,se traduce en una enorme capacidad de concentración de la riqueza, el ingreso y el poder económico.

Por otra parte, desde el punto de vista de su inserción sectorial, están vinculados mayoritariamente a los sectores de superior desarrollo relativo: industria manufacturera (36%) (exceptuados los servicios de reparación); transporte y comunicaciones (10%); minería (6,5%), pero se observa su presencia en prácticamente todas las actividades de la producción y la circulación[3/].

El grupo de los "gerentes de organización" -profesionales asalariados portadores de la relación de posesión- representarían entre un 15% y un 20%[4/] del conjunto de la burguesía en el proceso social de producción, cifra que, en promedio representa a unos 9.500 agentes, lo que significa poco más del 0,4% del total de la PEA. Como era de esperar están mayoritariamente insertos en los

---

1/ En rigor, de acuerdo al Cuadro 7.2., el porcentaje correspondiente a este estrato ascendería a 16,7%. Esta última cifra, sin embargo, parece artificialmente abultada debido a la imposibilidad de discriminar dentro de este estrato ciertas ocupaciones que corresponderían más ajustadamente al grupo de los profesionales asalariados, especialmente en los sectores de la construcción y del comercio.

2/ La primera cifra (10%) supone que la mayor parte de los directores-gerentes del comercio y la construcción pertenece al estrato profesional; la segunda (15%), que la mayor parte pertenece al estrato de los directores-gerentes.

3/ Las cifras del comercio y la construcción no son confiables por lo dicho en la Nota 1).

4/ Haciendo, a la inversa, las mismas hipótesis expuestas en la Nota 1).

Cuadro 7.4.

BURGUESIA EN EL PROCESO SOCIAL DE PRODUCCION[a]: COMPOSICION DE LOS ESTRATOS SEGUN SECTORES DE ACTIVIDAD. - CHILE, 1970.

Sectores		Prop. Econ. Gerent.Org.	Gerentes Organizac.	Propied. Jurídico-económ. Nivel Superior	Propied. Jurídico-económ. Nivel Inferior	Total
Ind. Extractivas	Caza y Pesca	0,2	1,5	0,8	0,1	0,5
	Silvicultura	0,9	0,3	1,1	-	0,5
	Minería: Carbón	2,0	-	0,1	0,1	0,4
	Minería: Cobre	2,8	8,9	0,9	0,3	2,1
	Minería: Otros minerales	1,7	4,5	0,8	0,4	1,3
	Minería: Total Minería	6,5	13,4	1,8	0,8	3,8
	TOTAL EXTRACTIVAS	7,6	15,2	3,7	0,9	4,8
Ind. Manufac.	Consumo Corriente	17,3	7,7	35,2	1,6	14,3
	Bienes Intermedios	12,8	22,1	14,7	0,8	9,7
	Consumo Durable	6,1	5,5	6,6	0,6	3,8
	Servicios Reparac.	0,2	-	1,4	0,8	0,8
	TOTAL MANUFACTURAS	36,4	35,3	57,9	3,8	28,6
Otras Ind.	Electric., Gas y Agua	2,6	6,5	-	0,4	1,5
	Construcción	17,3	10,7	6,8	4,2	8,1
	Transp.y Comunicac.	10,2	17,6	10,0	1,0	7,4
	TOTAL OTRAS INDUSTRIAS TRANSFORMACION	30,1	34,8	16,8	5,6	17,0
Servicios Productivos		4,8	0,5	-	13,7	6,5
TOTAL PROC.DIRECTO DE PRODUCCION		78,9	85,8	78,4	24,0	56,9
Comercio		18,1	8,0	20,4	71,7	39,5
Finanzas		3,0	6,2	1,2	4,3	3,6
TOTAL PROCESO DE CIRCULACION		21,1	14,2	21,6	76,0	43,1
TOTAL PROC.SOCIAL DE PRODUCCION		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.22.
Nota: a) Excluido sector agropecuario.

sectores de mayor desarrollo relativo: las actividades manufactureras (35%), y muy en especial la industria productora de bienes intermedios; las industrias de transformación no manufactureras (35%), sobre todo el transporte y las comunicaciones, y la minería (13%), sobre todo la del cobre.

Considerando estos dos primeros estratos en su conjunto, puede estimarse que unos 16.500 individuos, que representan alrededor del 30% del total de los empresarios capitalistas y apenas 0,7% del total de los agentes sociales (PEA), constituyen la parte de la burguesía empresarial que detenta en sus manos la dirección y gestión de las unidades de producción y comercialización más importantes de la economía chilena. Aunque sumamente aproximados, estos datos constituyen un precedente que merece tenerse en cuenta cuando, más adelante, analicemos la estratificación no ya de los agentes sino de las unidades productivas de cada sector, en particular, el fenómeno de la concentración económica.

Por su parte el estrato de los "propietarios jurídico-económicos" (nivel superior) -que incluye como se dijera al grupo de los propietarios de empresas de mediana (y quizás pequeña) dimensión y por lo tanto representa presumiblemente a la capa mediana de la burguesía empresarial- estaría constituido por unos 14.000 individuos, cifra que significa alrededor del 25% del conjunto de empresarios capitalistas[1/] y 0,6% de la PEA total. Su inserción sectorial muestra una marcada concentración en las actividades manufactureras (58% del total) y muy especialmente en las industrias productoras de bienes intermedios (35%). Aunque en proporciones menos significativas, el estrato incluye también a empresarios del transporte (10%) y del comercio (en proporción incierta variando entre 10% y 15%).

1/ De acuerdo a las cifras del Cuadro 7.2. esta proporción alcanzaría en realidad al 27,6%. No obstante también en este estrato se incluyen ocupaciones que fue imposible discriminar y que parecen, en principio, más propias del nivel inferior. La cifra de 25% es sólo una estimación aproximada que supone transferir parte de los comerciantes al por menor del nivel superior al inferior.

Por último, el grupo de los propietarios de nivel inferior (compuesto en su casi totalidad por dueños de pequeñas unidades económicas que si bien emplean mano de obra asalariada lo hacen sin duda en muy escasa magnitud), verosímilmente asimilable a la burguesía pequeña[1/], estaría compuesto por unos 25.000 individuos que representarían aproximadamente el 45% de los empresarios capitalistas[2/] y poco más del 1% del total de agentes sociales. En su casi totalidad están dedicados al comercio al por menor (72%) y a los servicios personales y de los hogares (14%), si bien existe una pequeña proporción vinculada a la producción manufacturera (4%) y a la construcción (4%).

Si se considera la suma de ambos estratos (lo que hace la interpretación menos riesgosa dadas las características de la información), de lo dicho anteriormente se deduce que en el conjunto de las actividades de producción y comercialización existirían cerca de 40.000 empresarios de mediana y pequeña dimensión, con pautas de inserción sectorial preponderantemente pronunciadas en las industrias manufactureras de consumo corriente, el comercio al por menor y los servicios personales y de los hogares.

El tipo de datos que hemos analizado en este parágrafo no permite avanzar mucho más en este bosquejo de la morfología de la burguesía empresarial chilena, alrededor de 1970. En los próximos acápites estaremos en condiciones de profundizar el estudio de la composición interna de los principales sectores de actividad mediante información referida a las unidades económicas, si bien al precio de renunciar a las comparaciones intersectoriales y al análisis de la estratificación del total de la clase.

1/ E incluso quizás a la pequeña burguesía.
2/ Estimación basada en la hipótesis formulada en la Nota 1) de la página anterior.

B) LA MINERIA.

El sector minero en Chile comprende esencialmente la explotación del cobre, hierro, carbón y salitre, aunque cada uno de estos rubros revista muy diferente peso económico. Para dar una idea de la importancia fundamental que reviste la minería -especialmente la del cobre y más específicamente la llamada Gran Minería del Cobre- en el conjunto de la economía chilena, bastará con presentar los siguientes indicadores referidos a los alrededores de 1970[1/].

	Total Minería	Total Minería del Cobre	Total Gran Minería del Cobre
Aporte al PGB	10%	7%	6%
Participación en las divisas provenientes de exportaciones	85%	70%	
Participación en ingresos tributarios fiscales	14%		12%
Participación en ingresos tributarios moneda extranjera			100%
Ocupación de fuerza de trabajo total	3%	1,5%	0,8%

Si bien su importancia desde el punto de vista de la ocupación generada es escasa (3%) y su aporte al producto geográfico bruto no sobrepase el 10% (indicadores que, por otra parte, al ponerse en relación dan idea de la alta productividad del sector), la minería -especialmente la Gran Minería del Cobre- tiene una enorme influencia en el comercio exterior ya que constituye una fuente de divisas absolutamente fundamental y, como consecuencia de ello, ejerce también una decisiva influencia en el funcionamiento del sistema económico en su conjunto.

1/ Los datos son de ODEPLAN, op.cit., págs.123-126. La exposición está basada en Ramos, S., op.cit., págs.46-47 y 66-68 y Aranda y Martínez, op.cit., págs. 103-115.

Desde el punto de vista que nos interesa, hacia 1970, este sector clave presenta una estructura fuertemente concentrada en unas pocas grandes explotaciones y empresas -controladas fundamentalmente por capital extranjero aunque con participación estatal- coexistiendo con un número no despreciable de pequeños productores. En los Cuadros 7.5. y 7.6. se presentan algunos datos sobre este particular.

En 1970, la Gran Minería del cobre estaba formada por 3 empresas que representaban 80% de la producción total, 49% de la cual estaba controlada por capital extranjero[1/]. La Mediana Minería (estrato que por su magnitud económica equivale a la gran empresa industrial) estaba constituida en lo primordial por otras tres empresas (una estatal y dos extranjeras), que representaban 80% de la producción del estrato, 46% de la cual estaba en manos del capital extranjero. La gestión del conjunto de estas empresas, estaba en manos de unos 250 Directores-gerentes y poco más de 700 profesionales[2/].

En lo que concierne a la Pequeña Minería se sabe que, en 1970, representaba 3,6% de la producción total, aunque no dispongamos de una cifra precisa acerca del número de minas. La forma típica de explotación en este estrato es el "pirquén". "Se denomina 'pirquinero' al trabajador que pone su esfuerzo físico, directo y personal, en la explotación de una mina ajena, haciéndose dueño de los minerales que arranca y poniendo, al mismo tiempo, de su exclusiva cuenta los víveres, explosivos, herramientas y otros

---

1/ Dicho porcentaje -muy reducido respecto al de los años anteriores (en 1966 era de 100%)- es el producto de la "nacionalización pactada" operada entre 1966 y 1969. Sin entrar en los pormenores de este proceso, merece destacarse que "tal disminución de la producción controlada por el capital norteamericano en el cobre es más el reflejo de una figura jurídica de traspaso de acciones que de resultado de una pérdida de control real del capital extranjero sobre la Gran Minería chilena del cobre. Al hecho que el capital norteamericano controlaba no sólo la producción sino también la comercialización del cobre y representaba uno de los principales compradores mundiales del mismo, se suma la entrega a los representantes norteamericanos en las 'sociedades mixtas' de prácticamente todas las facultades directivas sobre ellas". Ramos, S., op.cit., pág.47-48.

2/ Véase Cap.10. Cuadro 10.22.

materiales que la explotación requiere pagando al propietario de la mina un derecho, renta o regalía en porcentaje variable"... Algunos pirquineros se asocian para explotar las minas en común"[1/]. Si se admite que el conjunto de los Empleadores (sin duda de muy reducida dimensión) y Trabajadores por Cuenta Propia del sector (Cuadro 7.6.), representa al total de trabajadores insertos en esta forma de explotación, puede estimarse que el número total de pirquineros en 1970 estaba próximo a 5.500, poco más de la mitad de los cuales correspondía a la producción de cobre[2/].

En la producción de hierro, por su parte, una empresa de la Gran Minería (enteramente de propiedad extranjera) y cinco de la Mediana (una estatal y el resto perteneciente a capitales privados nacionales y extranjeros) concentran en esta época 82,6% de la producción. La Pequeña Minería está constituida por pequeñas explotaciones que venden su producción a aquellas mismas empresas.

Por último, en la minería del carbón, una sola empresa concentraba casi 80% de la producción, mientras que en el salitre sólo cuatro oficinas salitreras con participación del Estado y de capitales privados nacionales y extranjeros absorbían el total del mineral producido. En la producción de otros minerales, tales como calizas, oro, plata, azufre, existía un número elevado de pequeñas explotaciones.

En suma, "en la minería chilena el fenómeno de la monopolización adquiere un grado superlativo; en cada uno de sus más importantes rubros de producción un escasísimo número de grandes empresas da cuenta de lo fundamental de la producción. Lo distintivo de la concentración en este sector ... es que no sólo se funda en manera

---

1/ Cademartori, J., op.cit., págs.147-148.
2/ Esta magnitud no obstante, fluctúa grandemente en función de las variaciones del precio del cobre (cese de producción cuando se alcanzan ciertos niveles mínimos), aumentándose consecuentemente el número de trabajadores cesantes en ciertas regiones, (ej. provincias de Atacama y Coquimbo).

apreciable en el capital extranjero (rasgo común a la economía) sino que se expresa ante todo a través de él"[1/]. Por ello mismo, por la importancia de la minería en la disponibilidad de divisas para la importación, y en el financiamiento de una parte sustancial del aparato estatal y de las inversiones estatales, -y por ende, por su importancia en el sostenimiento del nivel de actividad del sistema económico en su conjunto- este sector constituye el núcleo central sobre el que se construye la alianza entre la burguesía chilena y los monopolios extranjeros[2/].

1/ Ramos, S., op.cit., pág.66.
2/ Véase Aranda y Martínez, op.cit., págs.104-106.

Cuadro 7.5.

PRODUCCION Y CAPITAL EXTRANJERO EN LA MINERIA DEL COBRE Y DEL HIERRO. CHILE,1970.

Estratos	Cobre			Hierro	
	N°Empresas	Producción a/	Cap.Ext. b/	N°Empresas	Producción a/
Gran Minería	3	79,9	49%	1	26,1
Mediana Minería	?	16,5		5	56,5
Pequeña Minería	?	3,6	46%	20	17,4
Total		100,0			100,0

Fuente: S.M.E. Anuario de la Minería de Chile, 1970, pág.90. Sergio Ramos, op.cit., pág.47.

Notas: a/ Producción anual de toneladas de mineral.
b/ Producción física de cobre controlada por capital extranjero (CE).

Cuadro 7.6.

NUMERO DE EMPLEADORES Y TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA EN LA MINERIA. CHILE, 1970.

Rubros	E.R.	T.C.P.	Total
Cobre	340	2.020	2.360
Carbón	100	120	220
Otros Minerales	360	2.440	2.800
Total Minería	800	4.580	5.380

Fuente: Cap.10, Cuadros 10.22. y 10.23.

C) LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

En 1970, la IM (excluidos los Servicios de Reparación) representaba en Chile 28,6% del producto geográfico bruto y daba ocupación a alrededor del 17% de la fuerza de trabajo total (unas 400.000 personas). Constituía por lo demás -desde la década de 1930, cuando se iniciara el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones- el principal sector impulsor en el desarrollo económico del país. No obstante, en relación a nuestra temática, la importancia de este sector no se limita a su magnitud económica cuantitativa. En una sociedad concreta dominada, como la chilena, por el modo de producción capitalista, la producción industrial constituye el sector en donde se introducen y consolidan en su forma más avanzada las relaciones capitalistas de producción y a partir del cual éstas se reproducen en forma ampliada en el conjunto de la economía. Por ello mismo el análisis de su estructura resulta esencial, no sólo para la comprensión del funcionamiento del sistema económico, sino también para el esclarecimiento de la estructura global de clases sociales.

Por razones imputables a las características de la información disponible, en este parágrafo analizaremos esencialmente la estratificación -lo que lleva implícito el estudio de la concentración- de los establecimientos[1/] en el sector fabril[2/] manufacturero, aunque, por cierto, las formas de la concentración económica no se reducen a la propiedad de las empresas sino que

---

1/ Lo que no significa necesariamente de las empresas. Véase Cap.8, parág.8.2.

2/ El sector fabril de la industria manufacturera comprende al conjunto de establecimientos de 5 ó más personas ocupadas, mientras que el estrato artesanal incluye a los establecimientos de 1 a 4 ocupados. Aunque obviamente el corte no responde a ningún criterio teórico, se verá más adelante (acápite d), infra) que discrimina muy apropiadamente las empresas capitalistas de las correspondientes a la forma de producción mercantil simple dentro de las industrias manufactureras. Para una discusión sobre los estratos fabril y artesanal dentro de la IM, véase CEPAL: El proceso de industrialización en América Latina, N.U., New York, 1965. Cap.II, págs.66-77.

incluyen modalidades tan cruciales como la concentración accionaria dentro de las firmas, la concentración interempresarial y el control por direcciones entrelazadas. No obstante, proporcionaremos algunos elementos de juicio sobre estos fenómenos así como sobre la importancia e influencia del capital extranjero. También será considerado, en esta parte, el estrato no fabril o artesanal manufacturero.

La estrategia adoptada para estudiar la diferenciación jerárquica dentro del sector fabril de la IM consistió, en lo esencial, en traducir cuantitativamente los criterios teóricos de orden cualitativo enunciados anteriormente[1/] para luego definir, en el nivel empírico y sobre la base de la información disponible, un conjunto de indicadores que permiten: i) reagrupar las unidades económicas en tres estratos a los que se ha denominado Pequeña, Mediana y Gran empresa; ii) analizar la representatividad o significación de cada uno de dichos estratos, tanto en relación al conjunto de la IM como en relación a los diferentes subsectores de actividad involucrados; y iii) describir las características principales de las unidades económicas asociadas a cada estrato.

En su aspecto central, esta estrategia de análisis supone que las relaciones de dominio-subordinación entre las capas de la burguesía -y, en particular, la relación que se establece entre la gran burguesía y las capas restantes en el estadio monopólico del MPC- implican que los agentes vinculados a la capa hegemónica dominan las unidades económicas que por su control de la producción, las condiciones de la producción y el mercado en que ésta se realiza, pueden apropiarse de una parte tendencialmente creciente de la plusvalía social generada fuera de dichas unidades económicas. Lo anterior indicó la necesidad de construir algunos indicadores que permitieran diferenciar subconjuntos de empresas relativamente homogéneas desde el punto de vista de esas tres

1/ Ver Cap.3, parág.3.1.7. y parág.7.2.1.B, supra.

dimensiones analíticas y a partir de los cuales inferir las relaciones que se establecen entre ellos, intentando separar al subconjunto o estrato (la Gran empresa) que ocupa la posición dominante en tanto dispone de la capacidad de apropiarse de parte de la plusvalía generada fuera de las empresas que lo componen. Este es, brevemente expuesto, el procedimiento seguido para la delimitación de los estratos[1/].

Es necesario destacar, sin embargo, que la distinción entre la Pequeña, Mediana y Gran empresa no supone la adopción de un mismo y único criterio cualitativo. Por el contrario, se hace necesario un criterio tal que permita separar el estrato dominante de aquellos que guardan una relación de subordinación con éste, criterio que remite a la relación de explotación (en el sentido de apropiación de plusvalía social) que se establece entre la capa hegemónica y las restantes capas de la burguesía. Por esta razón, la distinción entre los estratos pequeño y mediano es secundaria en relación con la distinción más fundamental que separa a la Gran empresa del resto, de tal modo que la delimitación entre la Pequeña y Mediana empresa obedece más bien a diferencias en el tamaño de las unidades económicas que integran cada uno de dichos estratos y a las formas diferenciales que en uno y otro caso puede adoptar la relación -siempre de subordinación- con respecto a la gran empresa.

La presentación y el análisis de resultados se hace en términos de subsectores que agrupan ramas de actividad diferenciables en función del destino final de la producción. A los tres subsectores usuales -industrias de bienes de consumo corriente; industrias de bienes intermedios e industrias de bienes de consumo durable y de capital[2/]- se agregó un cuarto constituido por los

---

1/ Todos los aspectos metodológicos concernientes a este punto se exponen en el Cap.10, parág.10.4.

2/ Para una descripción detallada de los criterios empleados en la constitución de los subsectores, ver Cap.10, parág.10.4.1.

servicios de reparación, que si bien no se dedica a la producción sino a la reparación de productos del sector industrial, tanto por la estrecha relación que mantiene con éste como por la magnitud de la ocupación que absorbe justifica su inclusión en esta parte del análisis.

a) Los estratos en la industria fabril.

En el Cuadro 7.7 se consignan los valores de los tres índices (Ia, Ib e Ic) utilizados para delimitar la Pequeña, Mediana y Gran empresa, así como la distribución porcentual del total de establecimientos (ET), ocupación (OC) y valor agregado (VA) por estratos, el tamaño medio de los establecimientos y la composición según formas de organización jurídica, en cada caso.

Cuadro 7.7

DISTRIBUCION DE VARIOS INDICADORES EN LA INDUSTRIA FABRIL MANUFACTURERA SEGUN ESTRATOS. CHILE, 1968.

Indicadores \ Estratos		Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Gran Empresa	Total IM
Indice de excedente bruto relativo (Ia)		16	175	2.476	100
Productividad media (Ib)		13	23	43	27
Indice de valor bruto de producción (Ic)		5	43	549	25
Establecimientos	N°Abs.	247	2.247	9.839	12.333
	%	79,8	18,2	2,0	100,0
Ocupación		25,9	40,9	33,2	100,0
Valor agregado		12,4	34,4	53,2	100,0
Tamaño medio establecimientos		10	25	353	20
Organización Jurídica:					
- Propiedad Individual		62,1	15,8	0,8	54,0
- Sociedad Anónima		3,2	34,6	78,0	11,0
- Otras formas		34,7	49,6	21,2	35,0
		100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cap.10, Cuadros 10.7 a 10.10.

Los índices Ia, Ib e Ic son medidas aproximadas (e indirectas en el caso de los dos últimos) de las tres dimensiones que interesaba incorporar en el análisis[1/]. Mediante Ia (índice de excedente bruto relativo) se intentó captar la capacidad relativa de acumulación de que disponen las unidades económicas de cada estrato sobre la base de este indicador del volumen de plusvalía generada. A través de Ib (índice de productividad media) se construyó una medida indirecta del grado de desarrollo de las fuerzas productivas a nivel de cada unidad económica que expresa en términos absolutos el valor del producto generado por persona ocupada. Esta magnitud depende básicamente de la composición orgánica de capital y, más precisamente, de la importancia relativa del componente de capital fijo dentro del total de capital constante en cada unidad económica. Finalmente, por medio de Ic (índice del valor bruto de la producción) se intentó medir el grado de concentración de la oferta a nivel de cada rama de la producción. Puesto que este índice refleja el grado de control del mercado, sus valores permiten identificar al subconjunto de empresas que ocupan una posición dominante (monopólica) en cada rama de actividad. las que, en base a ello, están en condiciones de apropiarse de parte de la plusvalía social creada en otras unidades económicas, ya que la condición de dominio del mercado constituye uno de los elementos que inciden en la determinación de la tasa de ganancia a nivel de cada empresa.

El procedimiento utilizado para delimitar los estratos en cada rama de actividad consistió en establecer los cortes en aquellos puntos donde se observaron las máximas diferencias entre los valores de cada índice. Interesa destacar que, aún cuando los tres índices comportan "dimensionalidades" distintas (Ia está referido al total de la IM: Ib es una medida absoluta referida a cada unidad económica e Ic está medido en relación a cada rama de la producción), las máximas diferencias entre los valores de los tres índices tendieron a coincidir en todas y cada una de las ramas[2/]. Este hecho constituye una validación empírica de los índices y, en particular, del criterio para establecer los cortes y delimitar los estratos.

1/ Véase Cap.10, parág.10.4.2.
2/ Véase Cap.10, Cuadro 10.7.

Una validación adicional proviene del propio comportamiento de los índices. En el Cuadro 7.7 puede observarse, con respecto a Ia, la nitidez con que separa las unidades económicas de cada estrato, particularmente a la Gran empresa. El valor del excedente bruto relativo en este último estrato supera 14 veces el correspondiente a la Mediana empresa; y este último, a su vez, es aproximadamente 11 veces mayor que el de la Pequeña empresa. El índice Ib muestra también diferencias pronunciadas entre los estratos: la productividad de la Gran empresa -de cuyo nivel depende en gran medida el valor promedio del índice para el conjunto de la IM- supera en 87% al de la Mediana, rango de diferencia que se mantiene aproximadamente entre este último estrato y la Pequeña empresa. El comportamiento de Ic corrobora lo anterior: las diferencias en la proporción de la oferta sectorial que controla la unidad económica típica de cada grupo van de 13 a 1 entre los dos estratos superiores y de 9 a 1 entre los dos inferiores. Por otra parte, como el valor de Ic es un promedio que puede ser interpretado como una medida del grado de concentración en la IM, se deduce que en el estrato superior cada unidad económica controla en promedio 5,5% del total de la oferta de la IM, proporción que, respectivamente, desciende a 0,43% y 0,05% en la Mediana y Pequeña empresa. En otros términos, de acuerdo a lo que acaba de verse, puede aceptarse que el procedimiento adoptado ha permitido delimitar con cierta precisión al conjunto de empresas que ocupan una posición dominante y que, por tanto, se identifica con la burguesía monopólica del sector industrial manufacturero chileno.

¿Cuál es la significación de cada estrato si se atiende ahora a la distribución del total de establecimientos, ocupación y valor agregado? En el Cuadro 7.7 se observa que el estrato superior, con sólo 2% de los establecimientos (o sea 247 de un total de 12.333), absorbe un tercio de la ocupación total y 53% del valor

agregado del sector[1/], lo que significa que el establecimiento tipo de la Gran empresa, de un tamaño (353 ocupados) 14 veces superior al de la Mediana y 35 veces superior al de la Pequeña, genera en promedio volúmenes de valor agregado que exceden alrededor de 50 veces a los correspondientes a los otros dos estratos.

Por su parte, en el estrato intermedio, que representa menos de un quinto de los establecimientos y absorbe 41% de la ocupación y 34% del valor agregado, la unidad económica típica tiene un tamaño promedio (25 ocupados) 2,5 veces superior al de la Pequeña empresa y genera un volumen de valor agregado equivalente a 12 veces el correspondiente a esta última. El rango de estas diferencias indica, sin lugar a dudas, que la separación entre la Pequeña y Mediana empresa, aunque obviamente significativa, es secundaria en relación a la que existe entre el estrato dominante y el resto.

Por último, las cifras del estrato inferior -el que con 80% de los establecimientos (de un tamaño promedio de 10 ocupados) retiene sólo 26% de la ocupación y 12% del valor agregado-, ilustran un hecho al que ya se hizo referencia anteriormente: el alto grado de dispersión y atomización de las unidades productivas y de la propiedad en la industria chilena, coexistente con una estructura fuertemente concentrada (fenómeno que se reproduce en otros sectores económicos, como veremos más adelante).

1/ Con esto no se pretende agotar las posibilidades de cuantificación del grado de concentración industrial sobre la base de la información censal disponible. Un trabajo de esta naturaleza no responde a nuestro actual objetivo y supone la elección de uno o más índices de concentración apropiados, a la vez que requiere de un tratamiento de la información a mayor nivel de desglose (idealmente, a nivel de empresas o establecimientos). Los resultados de un trabajo de cuantificación de esta índole se encuentran en: Meller, Patricio y Swinburn, Carlos: "5.000 índices de concentración industrial: Chile, 1967", Documento de Trabajo Nº 19, Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile, Santiago, diciembre de 1973.

Como cabía esperar en cada uno de los estratos prevalecen formas distintivas de organización jurídica empresarial[1/]. En la Gran empresa predominan absolutamente las sociedades anónimas (80%) y es ínfimo el número de unidades de propiedad individual[2/], situación que se invierte completamente cuando se observa el estrato de la Pequeña empresa. El nivel intermedio es más heterogéneo, coexistiendo la propiedad individual y la sociedad anónima con formas (tales como la sociedad limitada y la sociedad colectiva) que podrían considerarse transicionales entre una y otra[3/] y que subsumen cerca de la mitad de las empresas del estrato.

Hasta aquí los antecedentes proporcionados para el análisis de la diferenciación jerárquica en la IM se refieren sólo a uno de los aspectos concernientes a la concentración económica: la diferenciación de las unidades económicas desde el punto de vista del dominio que éstas pueden ejercer en el mercado, en función del volumen de valor agregado que generan, de la ocupación que absorben y del excedente que se apropian.

Sin embargo, como se verá más adelante[4/], hay otros aspectos de la concentración económica -que remiten a la concentración de la propiedad patrimonial intraempresas (concentración de la propiedad del capital accionario) y a la concentración interempresarial- cuya consideración es crucial para el análisis de la gran

---

1/ Para las definiciones de cada tipo de organización, véase Cap.10, parág.10.4.2.

2/ Cabe señalar que el 21,2% de los establecimientos que aparecen clasificados como "Otras formas" en el estrato de la Gran empresa (ver Cuadro 7.7.) corresponden en parte a empresas de propiedad estatal que los datos disponibles no nos permitieron desagregar.

3/ Por formas de transición se entiende aquí tipos de organización jurídica que corresponden típicamente a los requerimientos del mediano capital, sin que esto signifique que ellas no puedan encontrarse en las grandes o pequeñas empresas.

4/ Véase infra, parág.F).

burguesía, pues sobre ellos se asienta la existencia de los grupos económicos que centralizan el gran capital industrial, comercial y bancario y aseguran la concertación de decisiones económicas para el manejo del capital bajo su control. En el Cuadro 7.8. se proporcionan algunos antecedentes a este respecto, referidos a la concentración del capital más reservas en las más grandes sociedades anónimas del sector, a nivel de cada una de las ramas de actividad que lo integran.

Como se aprecia, sólo 85 sociedades anónimas industriales, las que en 1968 representaban el 10% del total de las existentes en el sector, controlaban casi el 60% del total del capital más reservas, situación que se repite prácticamente en todas las ramas de actividad. En cada una de éstas no más de 5 empresas controlan más de la mitad (y en varios casos más de las tres cuartas partes) del capital más reservas, y en aquellos casos en que dicho porcentaje es inferior (alimentos, textiles, vestuario y calzado, químicas y productos metálicos), su significación no disminuye pues se trata justamente de las actividades en las que hay un mayor número de empresas. Cabe agregar que, a nivel de productos o líneas de productos similares, la concentración del capital y el control del mercado es aún mayor ya que no más de dos o tres grandes empresas son las dominantes, cualquiera sea el indicador que se utilice para reflejar dicho dominio[1/].

A la concentración sectorial aludida se agrega una fuerte concentración patrimonial intraempresas cuya importancia no sólo (ni primordialmente) radica en su magnitud intrínseca sino en el hecho de que posibilita el control de la Gran empresa y a través de ésta del conjunto del sector industrial. Es así como datos

---

1/ Si se considera la misma información contenida en el Cuadro 7.8 desagregada esta vez a nivel de grupos (3 dígitos de la CIIU) se concluye que en 36 de un total de 47 grupos industriales las tres más grandes empresas reunían más de la mitad del capital más reservas de los sectores respectivos y, aún mas, que en 25 de los 47 grupos esas mismas empresas representaban más del 75% de dicho capital.

Cuadro 7.8.

CONCENTRACION[a] DEL CAPITAL MAS RESERVAS EN LAS MAS GRANDES SOCIEDADES ANONIMAS INDUSTRIAL-MANUFACTURERAS SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD. CHILE, 1968.

Ramas de Actividad[b]	Número de Sociedades		(2)/(1) %	% de Capital + Reservas de las más grandes empresas
	Total Rama (1)	Más Grandes (2)		
20 Alimentos	134	5	3,7	45,1
21 Bebidas	28	5	17,9	62,0
22 Tabaco	1	1	100,0	100,0
23 Textiles	127	5	3,9	43,4
24 Vestuario y Calzado	67	5	7,5	41,7
25 Madera	24	5	20,8	60,0
26 Muebles	7	3	43,0	59,4
27 Papel	9	3	33,3	88,9
28 Imprentas	34	5	14,7	72,9
29 Cuero	16	5	31,3	68,2
30 Caucho	12	2	16,7	88,4
31 Químicas	113	5	4,2	38,8
32 Petróleo	6	3	50,0	83,4
33 Minerales no metálicos	33	5	15,2	78,4
34 Metálicas básicas	33	5	15,2	88,0
35 Productos metálicos	77	5	6,5	42,2
36 Maquinaria no eléctrica	13	3	23,1	80,3
37 Maquinaria eléctrica	32	5	15,6	66,8
38 Material de transporte	31	5	16,1	62,1
39 Diversas	36	5	13,9	52,3
Total Industria Manufacturera	833	85	10,2	59,7

Fuente: Cuadro elaborado con los datos presentados en el Anexo I del trabajo de Gabriel Gasić, op.cit.

Notas: a) Puesto que los datos se refieren sólo a las sociedades anónimas es posible que en algunos casos se sobreestime el grado de concentración. Sin embargo, como ya se indicó, ello no distorsiona la tendencia apuntada pues la sociedad anónima es la forma de organización jurídica predominante en la Gran empresa.

b) Esta clasificación de ramas de actividad no es estrictamente comparable con la que se ha venido utilizando hasta ahora, ya que corresponde a una versión anterior de la CIIU. Sin embargo, es perfectamente adecuada para el propósito de destacar la concentración del capital industrial.

relativos a las 140 más grandes sociedades anónimas del sector (que sin lugar a dudas cubren prácticamente la totalidad de la Gran empresa de la IM) indican que, hacia 1966, en un 55,7% de ellas los 10 mayores accionistas poseían más del 90% del capital accionario; que en el 87,1% los mismos 10 mayores accionistas eran dueños de más de la mitad del capital accionario y que en el 93,6% dicho número de accionistas era propietario de más del 30% de dicho capital[1/]. En suma, hacia finales de la década de 1960, un número muy reducido de grandes capitalistas tenía el control mayoritario o absoluto de casi el 90% de las más grandes empresas del sector industrial, las que en conjunto representaban algo menos de las dos terceras partes del total del capital más reservas del sector.

b) Subsectores de producción en la industria fabril.

Antes de entrar a analizar más detalladamente la composición de cada estrato, interesa caracterizar los distintos subsectores de producción de la IM (Cuadro 7.9).

1/ Véase Garretón, O. y Cisternas, J.: "Algunas características del proceso de toma de decisiones en la Gran empresa. La dinámica de la concentración", Convenio Sercotec-ODEPLAN, mimeo, Santiago, Chile, Marzo de 1970, Cuadro II, pág.26.

Cuadro 7.9.

INDICES DE EXCEDENTE BRUTO RELATIVO (Ia), PRODUCTIVIDAD MEDIA (Ib) Y DE VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION (Ic), SEGUN SUBSECTORES Y ESTRATOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. CHILE , 1968.

Subsectores	Estratos			
	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Gran Empresa	Total IM
Bienes Consumo Corriente				
Ia	16	156	2.014	80
Ib	13	22	36	24
Ic	5	30	312	16
Bienes Intermedios				
Ia	13	202	3.278	124
Ib	13	23	62	37
Ic	6	81	883	39
Bienes Consumo Durable y Capital				
Ia	23	225	1.815	125
Ib	14	24	29	24
Ic	4	52	370	27
Servicios de Reparación				
Ia	11	89	-	13
Ib	10	12	-	11
Ic	8	96	-	12
Total Industria Manufacturera				
Ia	16	175	2.476	100
Ib	13	23	43	27
Ic	5	43	549	25

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.7.

Desde el ángulo de las diferencias de productividad (índice Ib), destacan las industrias de bienes intermedios que alcanzan el más alto índice de producto por persona ocupada, superando en más de 1/3 la productividad media de la industria manufacturera en su conjunto y en más de 50% la de los subsectores de bienes de consumo corriente y de consumo durable y de capital. Esta heterogeneidad productiva del conjunto se explica prácticamente en su totalidad por las diferencias existentes en el estrato de la Gran empresa, donde las industrias de bienes intermedios se distancian notablemente de los otros subsectores[1/].

Las disparidades en los niveles de productividad entre los subsectores de la Gran empresa, como es obvio, se reflejan en grados variables de dominio del mercado y control de la oferta en las distintas actividades. En el mismo Cuadro 7.9 se aprecia que son justamente las industrias de bienes intermedios las que en la Mediana y sobre todo en la Gran empresa controlan en promedio las proporciones más significativas de la oferta (índice Ic). Es así como el establecimiento tipo de la Gran empresa del sector de bienes intermedios genera en promedio algo menos del 9% de la producción de cada rama frente a porcentajes bastante inferiores (alrededor de 3%) en los otros dos subsectores de producción.

Si se considera ahora la distribución del empleo, el producto y los establecimientos entre los subsectores (Cuadro 7.10) un primer aspecto a destacar es el claro predominio de las industrias de bienes de consumo corriente respecto a las restantes, las que tanto en términos de establecimientos como de ocupación y valor agregado representan cerca de la mitad del total industrial. Desde el punto de vista de la unidad económica ese subsector está compuesto casi exclusivamente por establecimientos de pequeña y mediana dimensión (98% del total del subsector) -los que absorben

---

1/ Este fenómeno es analizado en el próximo parágrafo.

cerca de un tercio del empleo y más de la mitad del valor agregado (los indicadores de la pequeña empresa son 75%, 25% y 14%, respectivamente). También se verifica la presencia de unos 100 establecimientos pertenecientes a la Gran empresa (situados en su mayor parte en las industrias de la alimentación, textil, del vestuario y el calzado)[1/] que aunque representan 1,8% del total del subsector absorben 27,7% de su empleo y 41,7% de su valor agregado. En otros términos, en la producción de bienes de consumo corriente se manifiesta de manera extrema el fenómeno de atomización de una parte de la producción en un número muy considerable de pequeñas unidades económicas, paralelo a una acentuada concentración en unas pocas empresas en cada rama.

Por su parte el subsector de bienes intermedios -como se viera, el de más alta productividad dentro de la IM- agrupa el 30% de los establecimientos pero representa 28% del total del empleo industrial y 38% del VA. Desde el punto de vista de las unidades de producción está constituido en su inmensa mayoría (97%) por empresas de pequeña y mediana dimensión que absorben 57% de la ocupación y 29% del VA del subsector, al tiempo que poco más de 100 establecimientos (2%) representan 43% y 71% de los mismos indicadores, respectivamente. En el conjunto de la IM, la producción de bienes intermedios es la que presenta la estructura más polarizada entre numerosas empresas de pequeña dimensión -situadas primordialmente en las industrias de la madera[2/], el cuero y otros minerales no metálicos- y un restringido grupo de empresas cuyos índices de concentración (al menos en términos del VA) figuran entre los más altos de la IM (lo que se explica en gran medida por el VA generado por las industrias de metales no ferrosos).

1/ Véase Cap.10, Cuadro 10.8, para los índices referentes a las ramas de actividad que componen cada uno de los subsectores.

2/ Debe advertirse, sin embargo, que un número importante de establecimientos de la Pequeña empresa del subsector de bienes intermedios corresponde a pequeñas explotaciones madereras (rama 331), que fue imposible desagregar y que por la índole de sus actividades (tala y transformación simple de productos de la madera) deberían con propiedad incluirse dentro de las industrias extractivas más bien que en las manufactureras. Véase Cap.10, Cuadros 10.8 a 10.10.

Cuadro 7.10.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS, OCUPACION Y VALOR AGREGADO, SEGUN SUBSECTORES Y ESTRATOS DE LA INDUSTRIA FABRIL MANUFACTURERA. CHILE, 1968.

Estratos / Subsectores	Establecimientos				Ocupación				Valor Agregado			
	Peque. Empre.	Media. Empre.	Gran Empre.	Total	Peque. Empre.	Media Empre.	Gran Empre.	Total	Peque. Empre.	Media Empre.	Gran Empre.	Total
Bienes Consumo Corriente	39,0	11,8	0,8	51,6	12,2	23,2	13,6	49,0	6,1	19,3	18,1	43,5
Bienes Intermedios	25,2	3,4	0,8	29,4	7,2	8,6	11,7	27,5	3,3	7,5	26,7	37,5
Bienes Consumo Durable y Capital	8,9	2,7	0,4	12,0	4,1	8,1	7,9	20,1	2,1	7,1	8,4	17,6
Servicios de Reparación	6,7	0,3	-	7,0	2,4	1,0	-	3,4	0,9	0,5	-	1,4
Total Industria Manufacturera	79,8	18,2	2,0	100,0	25,9	40,9	33,2	100,0	12,4	34,4	53,2	100,0

Fuente: Cap.10, Cuadros 10.8., 10.9. y 10.10.

En la producción de bienes de consumo durable y de capital se sitúa sólo el 12% de los establecimientos manufactureros a los que corresponde 20,1% del empleo y 17,6% del VA. La relación entre estos últimos valores explica que la productividad media del subsector sea inferior a la del promedio de la IM, a pesar de que algunos de sus establecimientos en el estrato de la Gran empresa posean los más altos índices de productividad industrial (como es el caso de la producción de artículos electrodomésticos y electrónicos y de la industria automotriz). Ello se debe a que en el mismo estrato coexisten empresas de baja productividad que absorben importantes contingentes del empleo total del subsector (cuyo caso más típico es el de las antiguas empresas estatales -astilleros y maestranzas- correspondientes a las industrias metálicas básicas, de maquinaria no eléctrica y de construcción de material de transporte). Por otra parte, del total de establecimientos del subsector, 74% pertenece a la Pequeña empresa y sólo 3,3% a la Gran empresa. Esta última cifra permite apreciar la reducida magnitud del estrato considerado tradicionalmente como el más dinámico de la industria chilena. La gran empresa productora de bienes de consumo durable y de capital está constituida por unos 50 establecimientos -ubicados principalmente en las industrias de maquinaria eléctrica, material de transporte y automotriz- que representan sólo alrededor del 8% del total del empleo y el VA industrial.

Por último, el subsector de servicios de reparación -que, debe recordarse, en esta parte del análisis concierne sólo a su parte fabril[1/], o sea a 865 establecimientos de 5 y más personas ocupadas- presenta características sumamente diferentes a los restantes, como se aprecia en las siguientes cifras sobre el peso de la Pequeña y Mediana empresa (no existe Gran empresa en este subsector).

1/ El análisis de los establecimientos de 1 a 4 ocupados de este subsector se hace en el parágrafo d), infra.

	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total Serv. Reparacion.	% sobre total IM
Establecimientos	96,1	3,9	100,0	7,0
Ocupación	70,4	29,6	100,0	3,4
Valor Agregado	65,5	34,5	100,0	1,4

Cabe destacar que los establecimientos incluidos en el estrato inferior tienen una dimensión media inferior a 10 personas ocupadas y que sólo los 34 establecimientos del estrato mediano superan ese límite. La mayor parte de estos últimos, muy probablemente, se concentra en la reparación de vehículos motorizados y en las reparaciones eléctricas, ramas que exhiben las más altas ocupaciones promedio dentro del subsector (16 y 9,7, respectivamente, contra 14,2 para el total del subsector, y alrededor de 7 en la reparación de calzado, relojes y joyas y otros)[1/].

En su conjunto, los rasgos más destacables de la IM chilena hacia 1970 eran: la considerable importancia de la Gran empresa productora de bienes intermedios desde el punto de vista del volumen de la producción; el peso considerable de la Mediana empresa productora de bienes de consumo durable, tanto desde el punto de vista de la ocupación como de la producción, y el elevado número de pequeños y medianos establecimientos en todos los subsectores productivos -particularmente el de consumo corriente y el intermedio- con escasa importancia relativa desde ese doble punto de vista. En otros términos, una marcada heterogeneidad en los niveles tecnológicos y de productividad y la presencia en cada uno de los subsectores (y aun podría decirse en cada una de las ramas) de producción del perfil concentrado-atomizado que se evidenciaba para el conjunto de la IM.

1/ Según datos inéditos del Precenso Nacional de Manufacturas de Chile de 1967.

c) Caracterización de los estratos de la industria fabril.

Cada uno de los estratos discriminados posee características internas muy particulares que se ponen mejor de manifiesto con los datos del Cuadro 7.11.

Dentro de la Pequeña empresa destaca la similitud de las unidades económicas de cada uno de los subsectores de producción (exceptuando quizás los servicios de reparación) en lo que concierne a los niveles de productividad, dimensión de los establecimientos (alrededor de 10 personas ocupadas) y posición en el mercado. En otros términos, el conjunto de los pequeños empresarios manufactureros es sumamente homogéneo desde el punto de vista de su (escasa) envergadura económica. En lo que concierne a su composición, predominan sensiblemente las unidades productoras de bienes de consumo corriente (que agrupan alrededor de la mitad de los establecimientos, la ocupación y la producción del estrato) y, dentro de ellas, las industrias de alimentos, textiles y del vestuario[1/]. De menor, aunque significativa, importancia son las unidades productoras de bienes intermedios (absorben alrededor de un tercio de los tres indicadores mencionados), aunque cabe destacar que, dentro de este tipo de producción, el peso más considerable corresponde a la rama de la madera que reune cerca de 2/3 de los establecimientos y genera casi el 60% de la ocupación de este subsector de la Pequeña empresa[2/].

La Mediana empresa, por su parte, posee un perfil menos homogéneo que el estrato anterior. En primer lugar, los servicios de reparación se distancian notoriamente del resto, sobre todo por su inferior nivel de productividad. En segundo lugar, si bien en lo que concierne al nivel de productividad no parecen existir diferencias significativas entre las unidades económicas

---

1/ Véase Cap.10, Cuadros 10.8 a 10.10.
2/ Véase supra. Nota 2) de pág. 268.

Cuadro 7.11.

COMPOSICION INTERNA DE LOS ESTRATOS DE LA INDUSTRIA FABRIL MANUFACTURERA

Chile, 1968.

Subsectores \ Estratos	Ia	Ib	Ic	Estab.	Ocupac.	Valor Agreg.	Tamaño Medio
	Pequeña Empresa						
Bienes Consumo Corriente	16	13	5	48,8	47,3	49,1	9
Bienes Consumo Intermedio	13	13	6	31,6	27,8	27,0	8
Bienes Consumo Durable y Capital	23	14	4	11,2	15,8	16,9	14
Servicios de Reparación	11	10	8	8,4	9,1	7,0	9
Total Industria Manufacturera	16	13	5	100,0	100,0	100,0	10
	Mediana Empresa						
Bienes Consumo Corriente	156	22	30	65,1	56,7	56,2	25
Bienes Consumo Intermedio	202	23	81	18,4	21,1	21,8	66
Bienes Consumo Durable y Capital	225	24	52	15,0	19,8	20,7	67
Servicios de Reparación	89	12	96	1,5	2,4	1,3	55
Total Industria Manufacturera	175	23	43	100,0	100,0	100,0	25
	Gran Empresa						
Bienes Consumo Corriente	2.014	36	312	40,1	41,1	34,1	353
Bienes Consumo Intermedio	3.278	62	883	40,5	35,2	50,0	311
Bienes Consumo Durable y Capital	1.815	29	370	19,4	23,7	15,9	387
Servicios de Reparación	-	-	-	-	-	-	-
Total Industria Manufacturera	2.476	43	549	100,0	100,0	100,0	353

Fuente: Cap.10, Cuadros 10.7. a 10.10.

de los otros tres subsectores, se advierte una clara diferencia entre las empresas medianas dedicadas a la producción de bienes no durables de consumidores y las consagradas a los bienes intermedios y de consumo durable, subsectores estos últimos relativamente similares. En efecto, dentro del estrato intermedio de la IM (excluidos los servicios de reparación), los medianos empresarios productores de bienes de consumo corriente -cuya importancia cuantitativa desde el punto de vista del total de establecimientos, ocupación y valor agregado en la IM habíamos destacado antes- parecen ocupar una posición jerárquica inferior respecto al resto de los medianos empresarios.

Al analizar la composición del estrato de la Mediana empresa se constata otra vez -e incluso de manera más acentuada que en la Pequeña empresa- la importancia de las industrias de consumo corriente (2/3 de los establecimientos y más del 55% de la ocupación y del VA), siendo también las ramas de alimentos, textiles y vestuario las de mayor significación relativa. En los otros subsectores, las unidades económicas se concentran en la industria de la madera (que reune 1/4 de los establecimientos y algo más de 1/3 de la ocupación del subsector de bienes intermedios) y en las industrias de productos metálicos y de maquinaria no eléctrica (las que representan más de las 3/4 partes de los establecimientos y del empleo en el subsector de bienes durables y de capital).

Estos rasgos característicos de los estratos Mediano y Pequeño de la IM, y especialmente los de este último, (el gran número de pequeñas empresas de baja productividad; su escasa dotación de capital; su posición económica prácticamente insignificante en los mercados respectivos por su extrema atomización; etc.) son los que en definitiva posibilitan las diversas formas de explotación y control que la Gran empresa y más en general el gran capital ejercen sobre ellos: desde la explotación que se verifica a través del mercado y se realiza vía los precios de las

materias primas y de los insumos que se intercambian para la producción (precios de monopolio para la compra y venta de estos productos), hasta aquellas otras más indirectas que se expresan en la propia forma de organización económica del Estado (que al representar más estrechamente los intereses de los grupos monopólicos presiona a través del sistema tributario a los pequeños y medianos productores), pasando por las distintas modalidades del crédito interempresas al cual tienen forzosamente que recurrir los pequeños y medianos empresarios por no contar con las facilidades de acceso al crédito bancario y estatal que se dirige mayoritaria y preferencialmente a la Gran empresa.

Por último, en el estrato de la Gran empresa se observan también rasgos de heterogeneidad intersecoriales. Las empresas situadas en la producción de bienes intermedios destacan netamente de las de los otros subsectores (relativamente homogéneos entre sí) tanto en lo que concierne a su superior (cercana al doble) productividad, como a su posición dominante en el mercado de sus productos (cada unidad económica controla cerca del 9% de la oferta del subsector contra poco más del 3% en los dos restantes). Cabe destacar que, dentro de los bienes intermedios, las más altas productividades corresponden a las empresas de productos químicos, del petróleo y sus derivados y principalmente a las de las industrias de metales no ferrosos que incluyen la refinación y elaboración de productos de cobre. En otros términos, dentro del estrato de la Gran empresa parecería desgajarse un grupo jerárquicamente superior al resto constituido por las empresas ligadas a estas mismas ramas de actividad.

Desde el punto de vista de la composición sectorial, en el estrato de la gran empresa participan por igual (40% de los establecimientos de cada una) las unidades productoras de bienes de consumo corriente y de bienes intermedios, si bien las primeras absorben mayor ocupación y las segundas mayor VA.

Por su parte el subsector de consumo durable y de capital participa con cerca de 1/5 de los establecimientos, absorbe 1/4 del empleo y genera cerca de 1/6 del VA por la Gran empresa. Conviene detenerse a analizar este subsector ya que, aunque es el que exhibe en promedio los más bajos niveles de productividad y el de menor representatividad dentro del estrato, constituye sin duda el grupo más dinámico de la IM chilena en la década de los años 60, al menos si se atiende al ritmo de expansión alcanzado en dicho período[1/]. Esta aparente contradicción se explica por la coexistencia, dentro del subsector, de actividades claramente diferenciables desde el ángulo de sus productividades medias. En efecto, la Gran empresa de las industrias de maquinaria eléctrica, material de transporte y especialmente automotriz presenta características enteramente distintas de la correspondiente a las industrias de productos metálicos y de maquinaria no eléctrica. En estas últimas, la Gran empresa data de antiguo, es en parte de propiedad estatal, posee niveles de productividad relativamente bajos y absorben importantes contingentes del empleo del subsector; en las primeras, la Gran empresa está más bien constituida por modernas plantas industriales, creadas con importante participación de capital extranjero[2/], de mayor dinamismo por el propio carácter de la demanda que satisfacen, integrada por productos de alto precio unitario (automóviles, electrodomésticos y electrónicos) y en gran medida suntuarios que componen la estructura diversificada de demanda de los sectores de más altos ingresos.

1/ En esa década, la IM creció a un ritmo promedio anual de 5,5% mientras que el subsector de bienes de consumo durable y de capital lo hizo a una tasa de 10%; las industrias de consumo corriente y de bienes intermedios lo hicieron a tasas muy inferiores de 3,6% y 6,0%, respectivamente. Ese mayor dinamismo corresponde sin duda a las más grandes empresas del subsector. Véase, ODEPLAN, op.cit., Cuadro 107, pág.57.

2/ Véase punto e), infra.

d) El estrato artesanal.

Para dar continuidad al análisis de la IM abordaremos en este parágrafo, -es decir, en el contexto del análisis de las capas de la burguesía- la descripción del estrato artesanal, aunque, como se verá enseguida, los agentes sociales vinculados a él pertenezcan en realidad a la pequeña burguesía propietaria.

El término estrato artesanal o actividades artesanales designa al conjunto de establecimientos manufactureros cuya ocupación está comprendida entre 1 y 4 personas[1/]. De acuerdo a cifras no totalmente confiables[2/], en 1967, existían en Chile unos 21.000 establecimientos artesanales que daban ocupación a unas 40.000 personas, cuyo valor agregado representaba aproximadamente 2% del total generado por las actividades manufactureras y 0,5% del total de la economía.

1/ Obviamente, el límite máximo de cuatro personas ocupadas no responde a ningún criterio teórico estricto que justifique sin más su distinción del llamado estrato fabril (establecimientos de cinco y más personas). Sin embargo, a pesar de que así definido el estrato artesanal puede resultar amplio y ambiguo (junto a la artesanía propiamente dicha, incluye a la industria casera de tipo tradicional), se lo utiliza por cuanto la información disponible indica que se trata de un sector que por sus formas de organización, tamaño, productividad y otros atributos, se diferencia nítidamente del resto del sector industrial. En el IV Censo Nacional de Manufacturas de Chile se utilizó ese mismo límite para la definición del estrato artesanal y fue excluido del censo. La información relativa a estos establecimientos fue obtenida del Precenso Nacional de Manufacturas de 1967. Para una descripción de esta fuente, véase Cap.10, parág.10.4.4.

2/ Si bien el número de establecimientos de 1 a 4 ocupados que proporciona el Precenso de manufacturas es de 21.109, en el Censo de población de 1970 se enumeraron 112.380 Trabajadores por cuenta propia en el total de las actividades manufactureras. Tan grande diferencia entre dos indicadores para los cuales podría esperarse cierta compatibilidad, sugiere una importante omisión en el empadronamiento industrial relacionada con el grado de "visibilidad" de los talleres artesanales, sobre todo cuando se encuentran localizados en el domicilio de sus propietarios. Para un análisis pormenorizado de este problema, véase Cap.8, parág.8.2.

Se presentan más abajo algunos indicadores que muestran la especificidad de la organización y forma de producción del estrato artesanal y justifican su diferenciación de la industria fabril, en especial del estrato de la Pequeña empresa fabril manufacturera.

Cuadro 7.12

OCUPACION TOTAL PROMEDIO POR CATEGORIAS DE OCUPACION EN EL ESTRATO ARTESANAL MANUFACTURERO, SEGUN SUBSECTORES. CHILE, 1967.

Subsectores	Estrato Artesanal				Ocup.Total Promedio en Pequeña Empresa Fabril
	Ocup.Total Promedio	Ocup.Total Promedio EE y OO	Ocup. Promedio Propiet.	Ocup. Promedio Fam.No Rem.	
Bienes consumo corriente	2,1	0,7	1,0	0,4	9
Bienes intermedios	2,1	0,8	1,0	0,3	8
Bienes de consumo durable y de capital	2,2	0,8	1,0	0,4	14
Servicios de reparación	1,6	0,4	1,0	0,2	9
Total IM	1,9	0,6	1,0	0,3	10

Fuente: Cap.10, Cuadros 10.17 y 10.18.

Cuadro 7.13

PRODUCTIVIDAD MEDIA Y RELACION ENTRE EXCEDENTE BRUTO PROMEDIO Y REMUNERACION MEDIA POR ASALARIADO EN EL ESTRATO ARTESANAL Y EN LA PEQUEÑA EMPRESA FABRIL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGUN SUBSECTORES. CHILE, 1968

Subsectores	Productividad media por persona ocupada		Relación entre excedente bruto promedio y remuneración media	
	Estrato Artesanal	Pequeña Emp.Fabril	Estrato Artesanal	Pequeña Emp.Fabril
Bienes consumo corriente	4	13	3,1	29,7
Bienes intermedios	3	13	3,1	35,0
Bienes consumo durable y de capital	4	14	2,8	30,4
Servicios reparación	4	10	1,9	8,4
Total IM	4	13	2,6	30,6

Fuente: Cap.10, Cuadros 10.17., 10.19 y 10.20.

En lo que concierne a la ocupación (Cuadro 7.12), los establecimientos artesanales presentan un promedio de dos personas ocupadas, de las cuales una es el propietario (lo que contrasta con el promedio de 10 ocupados correspondiente a la Pequeña empresa fabril). La ocupación promedio de mano de obra asalariada en este estrato (inferior a la unidad) indica que una parte muy considerable de los establecimientos pertenece a Trabajadores por cuenta propia (con o sin ayuda familiar no remunerada) o a Empleadores de un muy exigüo número de asalariados, quienes ciertamente participan también como ejecutores directos en los procesos de trabajo. Por su forma económica este estrato es, pues, asimilable a la Forma de producción mercantil simple y por ende a la pequeña burguesía propietaria.

El carácter mercantil simple del estrato artesanal se evidencia aún más si se lo compara con la Pequeña empresa capitalista del sector fabril desde el punto de vista de la productividad y del grado de explotación de los asalariados. En el Cuadro 7.13 se observa, por un lado, que la productividad por persona ocupada en el estrato artesanal es 1/3 de la correspondiente a la Pequeña empresa fabril (y un séptimo de la correspondiente al total de la IM), lo que traduce la escasa dotación de medios de trabajo y la reducida tecnificación de los procesos de producción en el primero. Por otro, se presenta el cociente entre el excedente bruto promedio por propietario y la remuneración media por asalariado en ambos estratos, lo que constituye un indicador aproximado de los niveles relativos de apropiación de excedente -y por ende de explotación- existentes en ellos. De acuerdo a este indicador, el excedente promedio de los propietarios es 2,6 veces superior a la remuneración media de los asalariados en el estrato artesanal y 30,6 veces superior en la Pequeña empresa, lo que representa una relación de 1 a 12 entre estos últimos índices. Esto significa, en primer lugar, que los fuertes aumentos del producto generado por persona ocupada (que evidencian las productividades medias cuando se pasa de un sector a otro) van acompañados de aumentos proporcionales menores de la remuneración media por asalariado (la correspondiente a la Pequeña empresa supera sólo en 50% a la del estrato artesanal), es decir, por un salto cualitativo en los niveles de explotación de la mano de obra asalariada, lo que constituye un elemento decisivo de diferenciación en la posición social de los agentes vinculados a uno y otro estrato. En segundo lugar, que si bien es cierto que parte del excedente generado en los establecimientos artesanales adopta la forma de plusvalía (y, en rigor, da lugar por tanto a relaciones de explotación) su volumen es tan bajo (y podría ser relativizado aún más si se dispusiera de datos sobre el excedente neto) que las diferencias en los ingresos de

propietarios/empleadores y asalariados son ínfimas, lo que justifica incluir a los primeros dentro de la pequeña burguesía propietaria[1/].

Para concluir con este punto es interesante describir la composición sectorial del estrato artesanal (Cuadro 7.14).

Cuadro 7.14

DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS, OCUPACION Y VALOR AGREGADO EN EL ESTRATO ARTESANAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGUN SUBSECTORES. CHILE, 1967.

Subsectores	Establecimientos		Ocupación Total		Valor Agreg.
	N°	%	N°	%	%
Bienes consumo corriente	7.749	36,7	16.313	41,1	44,2
Bienes intermedios	2.051	9,7	4.281	10,7	9,5
Bienes consumo durable y de capital	2.307	11,0	4.680	11,8	12,8
Servicios reparación	9.002	42,6	14.422	36,4	33,5
Total	21.109	100,0	39.696	100,0	100,0

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.17.

Como era de esperar, la producción artesanal se concentra básicamente en los servicios de reparación y en las industrias de bienes de consumo corriente: en proporciones similares y cercanas al 80%, tanto los establecimientos, como la ocupación y el valor agregado se sitúan en dichos subsectores, y particularmente

1/ Por cierto el estrato artesanal dista de ser homogéneo desde el punto de vista de las formas de producción que involucra y de las relaciones que establece con el resto de las actividades industriales. Este hecho se analiza en el parág.7.3.1, en relación a la pequeña burguesía propietaria.

en la reparación de calzado, equipos eléctricos y vehículos motorizados[1/] y en la producción de alimentos y calzados[2/].

e) El capital extranjero en la industria manufacturera.

La magnitud y modalidades de penetración del capital extranjero (CE), en tanto determinantes de la estructura y funcionamiento del sector industrial, influyen decisivamente en el proceso de constitución de las capas de la burguesía ligada a este sector de producción, redefiniendo constantemente las relaciones jerárquicas que se establecen entre ellas. Sin pretender adentrarnos en el análisis de la influencia del CE sobre el funcionamiento y características de la IM chilena, cabe señalar uno de sus rasgos más sobresalientes y de innegable gravitación en dicho proceso: la ampliación acelerada y la consiguiente consolidación de la posición dominante del sector monopólico (Gran empresa) en todas las ramas de la producción, particularmente en aquellas en las que el CE ha penetrado con mayor intensidad[3/], como se verá más adelante.

1/ Debe destacarse que muchas empresas de los servicios de reparación están estrecha y necesariamente ligadas al estrato fabril de la industria manufacturera. Este nexo estructural entre ambos estratos abre una vía de explicación a la constante expansión y redefinición del pequeño taller artesanal de reparación que, como se sabe, lejos de tender a desaparecer, ha mantenido e incluso aumentado su importancia en términos del volumen de fuerza de trabajo retenida. A título de ejemplo: según datos del Precenso de manufacturas de 1967 alrededor del 45% de la ocupación en el estrato artesanal de los servicios de reparación es absorbido por los establecimientos de reparaciones eléctrica y de vehículos, es decir, por establecimientos dedicados a la reparación de bienes elaborados por las industrias cuya producción se ha expandido más rápidamente en la última década. Véase parág.7.3.1, infra.

2/ Véase Cap.10, Cuadros 10.17 a 10.20.

3/ Varias investigaciones han señalado esta característica resultante de la penetración del CE en las economías latinoamericanas. Para el caso chileno, se proporcionan datos extraordinariamente elocuentes al respecto en Bitar, Sergio: La presencia de la empresa extranjera en la industria chilena, Estudios de Planificación, Nº 21, CEPLAN, Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile, Noviembre 1972.

Sea mediante la creación o expansión de empresas por inversiones directas de capital o bien a través de la concesión de marcas y patentes que aseguran la exclusividad de mercados y de procesos técnicos de producción, las distintas formas que ha adoptado la penetración del CE[1/] han redundado, por regla general, en grados crecientes de control de la oferta y de los respectivos mercados por parte dela Gran empresa de cada rama de la producción, lo que obviamente tiene por correlato la absorción o desaparición de pequeños y medianos productores (o su mayor sometimiento a las empresas dominantes).

Lo anterior indica la necesidad de caracterizar los estratos de la IM -y a la Gran empresa en particular- desde el ángulo de su vinculación con el CE[2/], destacando algunos rasgos estructurales resultantes del proceso de "extranjerización" y aportando ciertos antecedentes cuantitativos que permiten apreciar la magnitud que había alcanzado la penetración del CE hacia fines de la década pasada.

Indiquemos previamente que los datos que se presentan a continuación subestiman los montos totales de CE en el sector, por cuanto fueron elaborados a partir de antecedentes que cubren sólo a las sociedades anónimas (SA) y no al total de las empresas industriales[3/]. Esta subestimación, sin embargo, es relativamente pequeña y no limita los resultados del análisis por cuanto -como se verá más adelante- el CE se dirige mayoritariamente a las más grandes empresas, las que en su casi totalidad se organizan jurídicamente bajo la forma de SA.

1/ Para un análisis de las diversas formas que ha adoptado la penetración del CE en la economía chilena, véase, Briones, Alvaro: Los conglomerados Transnacionales y la Integración del Sistema Capitalista Mundial, CESO, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, Santiago, 1972, Tomo II.

2/ El objetivo de esta caracterización es, por cierto, limitado ya que dentro de los marcos necesariamente estrechos del presente análisis no cabe abordar otros aspectos que de suyo justifican una investigación.

3/ La descripción detallada de la fuente de información utilizada para elaborar los datos sobre CE se encuentra en el Cap.10, parág.10.4.3.

En el Cuadro 7.15 se consigna la distribución del CE y el total del capital más reservas de las SA industriales en 1968, según estratos y subsectores de producción.

Cuadro 7.15

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL CAPITAL MAS RESERVAS Y DEL CAPITAL EXTRANJERO DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGUN SUBSECTORES Y ESTRATOS. CHILE, 1968.

Subsectores	Capital más Reservas			Capital Extranjero		
	Gran Empresa a/	Resto %	Total %	Gran Empresa a/	Resto %	Total %
Bienes consumo corriente	72,6	27,4	100	84,0	16,0	100
Bienes intermedios	84,2	15,8	100	82,4	17,6	100
Bienes consumo durable y de capital	58,0	42,0	100	67,3	32,7	100
Total IM	75,0	25,0	100	80,0	20,0	100

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.14.
Nota: a/ Para delimitar el estrato de la Gran empresa fue necesario compatibilizar los datos del IV Censo Manufacturero con la información proporcionada por la Superintendencia de Sociedades Anónimas. Ver Cap.10, Cuadro 10.15 y parág.10.4.3.

Puede apreciarse que el 80% del CE se concentra en el estrato de la Gran empresa, el que a su vez teune el 75% del total del capital más reservas (CR) de las SA, al paso que la Mediana y Pequeña empresa absorben porcentajes muy inferiores que ascienden al 20 y 25%, respectivamente. Esta tendencia, que se constata en cada uno de los subsectores y a nivel de cada rama de la producción[1/] ya está indicando que el CE se dirige básicamente a las empresas que son dominantes y ocupan posiciones monopólicas en

1/ Véase Cap.10, Cuadro 10.14.

los mercados de sus respectivos productos. Por otra parte, se ha constatado que mientras mayor es la dimensión de las sociedades industriales con participación del CE, más alta es la proporción del total del CR controlado por dicho capital[1/].

Estos antecedentes no informan, sin embargo, sobre el destino del CE, es decir, acerca de cuáles son las ramas de producción a las que se ha dirigido preferentemente.

En el Cuadro 7.16 se presentan algunos indicadores útiles para analizar los principales rasgos de ese proceso.

Cuadro 7.16

INDICES DEL GRADO Y FORMAS DE PENETRACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGUN SUBSECTORES. CHILE, 1968[a/].

Subsectores	Indices[b/]					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Industrias de bienes de consumo corriente	41,1	16,5	19,1	56,4	27,4	72,7
Industrias de bienes intermedios	38,5	20,2	19,8	82,2	24,6	75,4
Industrias de bienes consumo durable y capital	20,4	33,1	38,4	75,9	52,5	47,5
Total IM	100,0	20,0	21,2	69,2	28,6	71,4

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.16.

Notas: a/ La definición de estos índices se da en el Cap.10, parág.10.4.3.

b/ Los números entre paréntesis corresponden a los siguientes índices:
(1) Destino de CE.
(2) Indice del grado de penetración del CE.
(3) Indice del grado de penetración de CE en la Gran empresa. (GE).
(4) Indice del grado de vinculación de la GE con el CE.
(5) Indice de participación mayoritaria del CE en la GE.
(6) Indice de participación minoritaria del CE en la GE.

1/ Mientras que en el 23% de las 160 mayores SA industriales el 50% o más del CR es de propiedad extranjera, entre las 100 más grandes ese porcentaje alcanza a 28%. Véase CORFO: Participación del capital extranjero en las SA industriales, Publicación N°14 A/70. Santiago de Chile, 1970, pág.4.

Antes de comentar estos datos es preciso recordar que los índices fueron calculados para las SA que, en cada rama, forman parte de la Gran empresa, a excepción de los dos primeros que están referidos al total de las sociedades anónimas de la rama. Todos ellos se refieren a la composición del CR de las empresas en términos de la propiedad extranjera y reflejan la situación hacia 1968. Debe tenerse presente, sin embargo, que si bien la propiedad de los activos es un elemento determinante del grado de penetración del CE, hay otros aspectos que desde el punto de vista del grado de control de las empresas no quedan reflejados en los índices construidos. Entre ellos: el grado de dispersión de la propiedad accionaria del capital nacional dentro de cada empresa (es obvio que un 20% del CE -propiedad de un solo conglomerado transnacional- puede permitir el total control de la empresa si el resto del capital se encuentra distribuido entre un gran número de accionistas nacionales); el control de una empresa por otra empresa nacional controlada esta última por CE; el control por la vía de contratos de administración, de tecnología, imposición de directores-gerentes extranjeros, etc.

Es preciso destacar, además, que el análisis al nivel de subsectores de producción sólo es indicativo de algunas tendencias muy generales del comportamiento del CE en la IM, por cuanto en este aspecto más que en otros se dan marcadas diferencias en el valor de los índices entre las actividades de un mismo subsector[1/]. Es por ello que cuando sea indispensable se hará referencia a las ramas.

Hechas estas advertencias, pueden considerarse los datos del Cuadro 7.16. En primer lugar, se observa claramente, para el total de las SA, que la participación del CE es más acentuada en los subsectores de bienes intermedios y de bienes de consumo

---

1/ Véase Cap.10, Cuadro 10.16.

durable y de capital[1/], los porcentajes del total del CR (col.2) que son de propiedad extranjera alcanzan ahí a un 20,2% y un 33,1%, respectivamente, mientras que en las industrias de bienes de consumo corriente ese porcentaje alcanza al 16,5%.

Si se considera el índice de penetración en la Gran empresa (y no en el total del subsector) (col.3), se observa que las diferencias intersectoriales son aún mayores y que el más alto porcentaje de penetración de CE se da en el subsector de bienes de consumo durable y de capital, con un índice (38,4%) dos veces superior al de los otros subsectores. Por lo demás, los porcentajes de participación mayoritaria del CE en la Gran empresa (col.5) muestran también que es en este subsector donde se da el mayor grado de penetración. Entre las ramas de la producción que integran el subsector de bienes de consumo durable y de capital destacan la producción de maquinaria eléctrica y de material de transporte: en ambas el porcentaje de CE en la Gran empresa supera el 50% a la vez que aquel participa en éstas en forma mayoritaria. Si a lo anterior se agrega que, en ambas, un número muy reducido de empresas (8 y 10, respectivamente) generan más de la mitad del valor agregado[2/], se concluye que en ellas el CE domina sin contrapeso.

En el subsector de bienes intermedios ocurre algo similar con las ramas correspondientes a las industrias químicas y del caucho: en todas ellas el CE representa alrededor de la mitad del capital pagado de las sociedades anónimas de la Gran empresa, a la vez que participa en forma mayoritaria. Puesto que en estas

---

1/ Cabe hacer notar que hacia mediados de la década de los años 60 se intensifica el proceso de penetración de CE en la economía chilena como consecuencia de políticas gubernamentales dirigidas a impulsar algunas actividades básicas para el desarrollo del sector. De este modo, parte del CE ingresa entonces estrechamente vinculado a grandes empresas con participación de propiedad estatal (o con convenios con el Estado). Los ejemplos más notables son el complejo químico-industrial en el subsector de bienes intermedios y parte importante de la industria automotriz en el subsector de bienes durables y de capital.

2/ Véase Cap.10, Cuadro 10.15, Col.3 y 4.

actividades también se da un alto grado de concentración de la oferta (2,16 y 1 empresas, respectivamente, controlan más de las 3/4 partes del valor agregado generado por el estrato), la penetración de CE adquiere, como en el caso anterior, un carácter dominante.

Por último, en el subsector de bienes de consumo corriente, sólo dos ramas presentan una situación similar a la descrita: el tabaco y el calzado. En ambas el CE representa alrededor del 60% del capital de las SA de la Gran empresa y su forma de participación es mayoritaria. También en este caso las empresas controladas por el CE ocupan posiciones monopólicas en el mercado: en la producción de tabaco, una empresa genera el 98% del VA de la rama y en el calzado tan sólo 7 empresas generan el 95,2% del VA por el estrato de la Gran empresa.

¿Qué características comparten las actividades a las que se ha dirigido preferentemente el CE y en las cuales ha penetrado mayoritariamente en las más grandes empresas, al punto de controlar prácticamente en su totalidad los mercados respectivos? En primer lugar, todas ellas (a excepción de la producción de calzado)[1/] han exhibido ritmos de crecimiento altos y significativamente superiores al promedio de la IM durante los últimos años de la década del 60. Un análisis a nivel de cada rama indica que existe una estrecha correlación entre las tasas promedio de crecimiento del producto industrial y el grado de penetración del CE medido a través del porcentaje de participación de dicho capital en las SA de la Gran empresa. Esto significa que el capital foráneo tiende a penetrar en aquellas actividades que, desde el punto de vista de sus posibilidades de expansión y crecimiento, son estratégicas para el desarrollo industrial[2/]. En segundo lugar, esas mismas ramas de la producción son las que presentan los más

1/ Resulta significativo el hecho que esta rama de la producción muestre entre 1967 y 1969, porcentajes decrecientes de participación de CE. Véase Bitar, Sergio, op.cit., pág.12.
2/ Ramos, S., op.cit., pág.52.

altos grados de concentración de la oferta y, por tanto, de control monopólico de los respectivos mercados. En otras palabras, el CE ha penetrado en las actividades que por su estructura altamente concentrada presentan condiciones propicias para el control y dominio del mercado.

Paralelamente, ha acentuado en las mismas las tendencias a la concentración de la producción y la propiedad y a la concentración y centralización del capital que se hubieran derivado normalmente del funcionamiento capitalista de la economía chilena.

En lo que concierne a la estructura de clases sociales, la monopolización de la producción y los mercados por parte del capital extranjero, unida a una capacidad de competencia económica notablemente superior, implica que la capa hegemónica de la burguesía industrial chilena (los grandes productores nacionales) -es decir, un segmento cualitativamente decisivo en el conjunto de cualquier burguesía- se encuentra de más en más subordinada al capital extranjero, un hecho que, como es sabido, suele constituir la base que funda la alianza entre las burguesías nacionales y la burguesía del centro hegemónico al nivel mundial.

D) EL SECTOR COMERCIO.

En 1970, el conjunto del Comercio por mayor (CM) y por menor (Cm) absorbía 11,2% de la ocupación total y aportaba 21,8% al producto geográfico bruto. Aunque estas cifras revelan su importancia en el conjunto de la actividad económica, la crucial significación del análisis de este sector del proceso de circulación reside más bien en su calidad de mecanismo de realización de la plusvalía y, por ende, de distribución de esta última entre el conjunto de los empresarios capitalistas como correlato de las relaciones de dominación-subordinación que se establecen entre sus diferentes capas.

Lamentablemente, los datos disponibles a un tal efecto[1/] -proporcionados por una encuesta anual de empresas comerciales- no son los más idóneos para poner de manifiesto los fenómenos de monopolización, concentración y atomización que se encuentran en la base de ese tipo de relaciones, aunque sirven para ilustrar sus rasgos más generales. Su escaso grado de confiabilidad se hace evidente analizando las cifras siguientes, que comparan la información proporcionada por la encuesta de empresas en 1970 con la del censo de población del mismo año.

1/ Los datos de este parágrafo provienen de la Encuesta Continua de Comercio Interior y Servicios realizada anualmente por el Instituto Nacional de Estadísticas (véase, Cap.9, parág.9.5). La unidad encuestada es la empresa (organización jurídica que puede constar de uno o varios establecimientos situados en un mismo o distintos lugares y dedicados a una misma o diferentes ramas del comercio). La muestra de 1970 fue extraida de un listado de empresas Oestratificadas en cuatro grupos por volumen de ventas- correspondiente al año 1964. La información sobre el CM se refiere al total de las empresas mayoristas que figuraban en el listado. En el Cm, por el contrario, se obtuvo una muestra de afijación óptima para las empresas de los dos estratos inferiores, encuestándose la totalidad de las correspondientes a los dos estratos superiores. Las empresas de la muestra fueron luego estratificadas de acuerdo a su volumen de ventas en 1970. Los límites de ventas anuales para separar los estratos son los mismos en el CM y en el Cm. Esto significa que la cobertura de la información en este año concierne a la totalidad de las empresas del CM, la totalidad de las más grandes empresas del Cm y a una muestra aleatoria expandida de las empresas más pequeñas de este último. Estas características de la Encuesta explican la dudosa confiabilidad de los datos y las dificultades para el análisis o interpretación de indicadores, como se verá en el curso de la exposición.

	Comercio por mayor y por menor	
	Encuesta	Censo de población
Empresas	5.139	
Empleadores		20.540
Trabajadores cuenta propia		99.600
Familiares no remunerados		3.740
Asalariados		107.220
Vendedores ambulantes		29.440
Ocupación total	75.090	260.540

Como se aprecia, la encuesta del comercio releva 5.139 empresas mientras que el censo de población enumera 20.540 Empleadores y 99.600 Trabajadores por cuenta propia (estos últimos pueden quizás considerarse trabajadores establecidos por cuanto ese total no incluye a los vendedores ambulantes[1/]). A pesar de la magnitud de estas diferencias, nos vemos obligados a analizar la concentración de la actividad comercial sólo para el conjunto de esas 5.139 empresas para los cuales se cuenta con información apropiada.

Antes de entrar en dicho análisis y con el sólo objeto de presentar los rasgos más salientes de la estratificación de las unidades económicas y la población ocupada en el sector comercio pueden considerarse algunas estimaciones basadas en la compatibilización de los datos del censo de población con los datos de la encuesta de empresas[2/], (Cuadro 7.17; el título de los estratos constituye sólo un recurso expositivo).

1/ Las diferencias entre los datos de la encuesta de empresas y el censo de población, son atribuibles a razones de variada índole (distintas fechas de los relevamientos; disímil cobertura; diferentes unidades de observación, errores muestrales de diverso tipo, etc.). No obstante, la causa principal proviene de la falta de cobertura en la encuesta de las unidades comerciales de muy reducida dimensión.

2/ La compatibilización se apoya fundamentalmente en la hipótesis de que el número de propietarios de las empresas en las que existe más de un propietario (sociedades colectivas) compensa el número de empresas sin propietario (sociedades anónimas) y en el agrupamiento de los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados en el estrato denominado "unidades familiares". Aunque es claro que estas hipótesis no corresponden a los hechos, la imagen de conjunto que así se obtiene no debe distorsionar demasiado la distribución real.

Cuadro 7.17
ESTRATIFICACION ESTIMADA DE LAS UNIDADES COMERCIALES (COMERCIO POR MAYOR Y MENOR). CHILE, 1970.

Estratos	Número de Unidades	Ocupación Total	Ocupación Promedio (excluidos propietarios)
Estrato superior	230	30.000	130
Estrato medio-superior	800	17.000	20
Estrato medio-medio	900	10.000	10
Estrato medio-inferior	3.200	16.000	4
Estrato inferior	15.000	52.000	2,5
Unidades familiares	100.000	105.000	1,1
Vendedores ambulantes	-	30.000	-
Total	120.130	260.000	-

Fuente: Encuesta de Comercio de 1970 y Muestra del Censo de Población de 1970, Proyecto OMUECE-CELADE.

Aunque no incluyen información pertinente para visualizar la concentración económica en el sector, estos datos son suficientes para sacar a luz ciertas características básicas y por demás sugerentes del comercio chileno hacia 1970. En primer lugar, la existencia de un pequeñísimo número de empresas (para ejemplificar, los estratos superiores y medio-superior) que, como podrá verse más adelante, controlan una parte sustancial de la actividad del sector. En segundo lugar, la extrema atomización de las unidades comerciales (que como es obvio corresponde sobre todo al comercio al por menor) que pone de manifiesto la existencia de más de 100.000 unidades familiares y de cerca de 15.000 empresas de muy reducida dimensión (estrato inferior). En efecto, es en este sector donde se evidencia con mayor nitidez la estructura concentrada-atomizada característica de la economía chilena, que ya habíamos visto aparecer al analizar la industria manufacturera.

Por último, -rasgo análogo al de las sociedades capitalistas dependientes de América Latina- el carácter "marginal" (en términos de inestabilidad ocupacional, subempleo e ingresos misérrimos) de una parte de la actividad comercial que también evidencia el elevado número de comerciantes por cuenta propia y las 30.000 personas (1,3% de la fuerza de trabajo total y más del 10% de la del sector) que obtienen sus medios de subsistencia del comercio ambulante.

Retomando ahora el tema de la concentración analizaremos por separado el comercio al por mayor y al por menor. Esta distinción es indispensable no sólo porque existen diferencias en el grado de concentración y en el comportamiento de los índices por estrato en cada tipo de actividad, sino porque existen entre ambos diferencias cualitativas respecto a las posibilidades de establecer posiciones de dominio en uno y otro caso. Por el lugar que ocupa en la distribución, el CM (especialmente su sector dominante o monopólico) puede imponer condiciones de realización de las mercancías no sólo al sector "atomizado" del Cm (a través de la fijación de precios, condiciones de pago, concesión discriminada de créditos), sino también al sector productivo, sobre todo al mediano y pequeño[1/], que necesariamente debe realizar su producción a través de los mecanismos de distribución que controlan las grandes empresas del comercio mayorista. El Cm, en cambio, exhibe un menor grado de concentración[2/] y por el propio carácter de sus actividades de venta al detalle aparece en gran medida subordinado al CM. No obstante, aunque esta distinción es importante, tampoco debe

---

1/ El caso de la distribución de materias primas agrícolas constituye al respecto uno de los mejores ejemplos. Las empresas mayoristas de este rubro pueden imponer condiciones de producción al vasto sector de la agricultura y la ganadería que está por fuerza obligado a vender sus frutos a los intermediarios capaces de realizar en los centros de consumo la producción de bienes muchas veces perecibles. En ocasiones, incluso, dichos intermediarios, por comprar la producción "en verde", son los que en el fondo proporcionan los recursos a los pequeños productores de tal modo que, en la secuencia de varios ciclos de producción, estas transacciones llegan a ser capital de operación.

2/ Aunque no despreciable, como se verá más adelante para ciertos rubros de producción.

sobreestimarse por cuanto a los efectos del control de la distribución puede ocurrir -y de hecho ocurre- que no tenga ninguna relevancia la posición "lógicamente" anterior que ocupa en el proceso distributivo el CM. Es así como, por ejemplo, en el caso del expendio de abarrotes y comestibles en general, la pauta de realización la imponen las grandes cadenas de supermercados que sólo comparten con el resto de los pequeños almacenes de barrio la característica de vender al detalle y directamente al consumidor final, pero que desde otro ángulo (capacidad de manejo de stocks; discriminación de clientela por ubicación geográfica; imposición de precios de compra por volúmenes apreciables de demanda -aun más importante en el caso de productos perecibles; etc.) se asemejan a las grandes empresas del CM, pudiendo incluso llegar a imponer condiciones de realización a pequeños productores y empresas pequeñas mayoristas.

En los Cuadros 7.18 y 7.19 se presentan datos acerca de la estratificación del comercio mayorista en su conjunto y acerca de la composición interna de cada uno de sus estratos. Aunque dicha información haga mención al total del CM, debe recordarse que los porcentajes se refieren a totales del que están excluidas las actividades correspondientes a empresas pequeñas y a unidades familiares, por lo que puede admitirse que las cifras cubren aproximadamente al segmento propiamente capitalista del comercio al por mayor[1/].

El primer hecho a destacar es la polarización de un número similar de grandes y pequeñas empresas cuyos índices muestran violentos contrastes en la ocupación media (5 y 123 ocupados, respectivamente), las ventas y la utilidad promedio, lo que significa que incluso en el comercio mayorista coexiste la estructura concentrada-atomizada a la que ya se aludiera. Aun más significativo es el notable distanciamiento de los índices correspondientes

---

1/ Esta observación será también válida más adelante para el Cm.

a las grandes empresas respecto a los de las medianas: las 158 empresas que componen el estrato superior (18,3% del total) absorben 66% de la ocupación y más del 80% de las ventas y muestran indicadores que, comparados a los del estrato inmediato inferior, superar en 6 veces la ocupación media y alrededor de 12 veces las ventas promedio. Sin embargo, por muy elocuentes que sean estas cifras, es necesario aclarar que no traducen en toda su agudeza el control que ejerce en el CM el reducido número de empresas correspondientes a los monopolios de la distribución mayorista. Ello se debe a la forma en que fueron construidos los estratos[1/] circunstancia que, en el caso del nivel superior, se traduce en la agregación, junto a las grandes empresas monopólicas, de un número indeterminado (pero sin duda significativo en el conjunto del estrato) de empresas de menor importancia relativa en lo que concierne a los volúmenes de ventas. Para dar una idea de este problema puede citarse una estimación referida a 1967 según la cual, en ese año, el 0,5% de las empresas del CM correspondía a 12 grandes monopolios que controlaban cerca del 45% del total de ventas[2/].

1/ Como se ha dicho, los estratos están construidos en base a montos de ventas totales con los mismos límites inter-estratos para el CM y el Cm. Obviamente, este hecho dificulta la identificación del sector dominante en el CM por cuanto sus volúmenes de ventas en términos monetarios son sin duda muy superiores a los de las empresas dominantes del Cm. Esta dificultad se evidencia en las diferencias en los porcentajes correspondientes al estrato superior en uno y otro caso: mientras en el Cm el porcentaje es de 1,8% en el CM asciende a 18,3% (lo que constituye una razón adicional para conducir separadamente el análisis de ambos tipos de actividad). A estos inconvenientes se unen otros de orden más general derivados de la elección de un agregado monetario (el volumen de ventas) para efectuar la estratificación: subdeclaración de ventas y poca confiabilidad de los datos en el caso de las pequeñas empresas sin adecuados procedimientos contables; actualización constante de las cifras de ventas por inflación o aumento real del producto; pérdida de significación en el tiempo del sentido de los límites; redefinición constante de las empresas de cada estrato en función de los cambios en la demanda derivados de la coyuntura económica; etc. Es de lamentar que en la Encuesta del comercio y los servicios de Chile no se haya establecido una estratificación en base al número de personas ocupadas como en el censo de manufacturas ya que, a los efectos de un muestreo la definición de los estratos en base a ocupación es más estable que la basada en el monto de ventas y permite un mayor rango de variación en el tamaño de las empre

2/ Véase Ramos, S., op.cit., pág.69. Se trata sólo de una estimación por cuanto los datos correspondientes al estrato inferior, en lo que respecta al número de empresas, ocupación y ventas, son muy poco confiables.

Cuadro 7.18

COMERCIO POR MAYOR: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS, OCUPACION Y VENTAS TOTALES; OCUPACION MEDIA Y VENTAS PROMEDIO POR EMPRESA, SEGUN ESTRATOS. CHILE, 1970.

Estratos de empresas	Empresas Total	Ocupación Total	Ventas Totales	Ocupación Media	Indice de venta promedio por empresa
Empresas pequeñas Estrato 1	19,7	3,1	1,1	5	5
Empresas mediano-pequeñas Estrato 2	21,9	6,7	2,8	10	13
Empresas mediano-grandes Estrato 3	40,1	24,3	14,9	21	37
Empresas grandes Estrato 4	18,3	65,9	81,2	123	445
Total	100,0 (865)	100,0 (29.397)	100,0	34	100

Fuente: I.N.E.: Encuesta Continua de Comercio y Servicios de 1970 (datos inéditos).

Los estratos del comercio mayorista se diferencian entre sí desde el punto de vista de las actividades predominantes y de su homogeneidad interna (Cuadro 7.19).

En el conjunto de empresas pequeñas la ocupación media en las diferentes ramas oscila alrededor de 5 personas, sin que existan excesivas diferencias en el promedio de ventas, lo que sugiere que se trata de muy pequeñas "centrales de distribución" con muy rápida rotación de capital, que participan en la cadena de distribución proveyendo más que nada un servicio de transporte y acercamiento de los productos al consumidor final y, en algunos casos, posiblemente sujetas a las condiciones impuestas por los comerciantes minoristas que monopolizan la demanda de sus productos. En relación a esto último, puede destacarse el hecho de que sólo cuatro

ramas -dedicadas a la distribución de productos no durables de consumo final tales como abarrotes, carnes, frutas y hortalizas, bebidas- representan cerca del 40% del total de empresas y de ventas del estrato. Se trata de empresas localizadas generalmente en los propios centros de comercialización al detalle (mercados, grandes ferias, etc.) las que, aunque aparezcan clasificadas como mayoristas en atención al hecho de que su giro principal es la reventa a otros comerciantes, por sus formas de operación (pequeño capital; alta velocidad de circulación del mismo por tratarse de productos perecibles; destino final de los productos; etc.) apenas se diferencian de las de los pequeños comerciantes al detalle.

El estrato de Empresas mediano-pequeñas muestra una composición muy similar al anterior y si bien absorbe un porcentaje algo superior (que no alcanza no obstante al 3% del total) del total de ventas y su ocupación media supera en todas las ramas a la correspondiente a las pequeñas empresas, la magnitud de estas diferencias es insuficiente para otorgarle una fisonomía propia. Por otra parte, también en este caso la distribución de bienes de consumo perecedero (alimentos principalmente) absorbe una parte sustancial (del orden de 40%) de las empresas, la ocupación y las ventas del estrato, aunque debe señalarse que la comercialización de materiales de construcción tiene aquí mayor relevancia.

Cuadro 7.19.
COMERCIO POR MAYOR: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS, OCUPACION Y VENTAS TOTALES Y OCUPACION MEDIA SEGUN SECTORES Y ESTRATOS
CHILE 1970

Sectores	Empresas	Ocupación Total	Ventas Totales	Ocupación Media
	Empresas Pequeñas			
1110 Materias primas agrícolas	14,7	10,7	10,4	4
1120 Productos metálicos básicos, químicos y derivados minerales	4,7	3,4	4,6	4
1130 Maderas y materiales construcción	7,1	16,2	10,1	12
1140 Maquinarias, herramientas y vehículos	16,5	21,0	23,4	7
1150 Artículos de ferretería	6,5	5,9	4,4	5
1170 Géneros, textiles, prendas de vestir y paqueterías	2,9	2,3	2,3	4
1181 Abarrotes	7,6	6,4	6,1	4
1182 Frutas y hortalizas frescas	11,8	8,8	11,2	4
1183 Carne y subproductos	4,1	2,0	4,1	2
1187 Bebidas alcohólicas y no alcohól.	15,3	16,9	18,5	6
1189 Otros productos alimenticios y tabaco	1,2	0,5	0,6	2
1190 Otras actividades mayoristas	7,6	5,9	4,3	4
Total Comercio por Mayor	100,0 (170)	100,0 (918)	100,0	5
	Empresas Medianas-pequeñas			
1110 Materias primas agrícolas	8,5	5,0	7,0	6
1120 Productos metálicos básicos, químicos y derivados minerales	4,8	3,3	4,6	17
1130 Maderas y materiales construcción	17,4	28,2	18,3	17
1140 Maquinarias, herramientas y vehículos	14,3	12,4	11,3	9
1150 Artículos de ferretería	5,3	5,4	5,6	11
1170 Géneros, textiles, prendas de vestir y paqueterías	4,2	3,0	4,6	7
1181 Abarrotes	10,1	5,5	11,4	6
1182 Frutas y hortalizas frescas	4,8	2,2	3,4	5
1183 Carne y subproductos	3,7	4,0	4,4	11
1187 Bebidas alcohólicas y no alcohól.	13,2	13,3	15,4	11
1189 Otros productos alimenticios y tabaco	0,5	0,3	0,1	5
1190 Otras actividades mayoristas	13,2	17,4	13,9	14
Total Comercio por Mayor	100,0 (189)	100,0 (1.978)	100,0	10

Continúa ...

Continuación Cuadro 7.19.

Sectores	Empresas Medianas-grandes			
	Empresas	Ocupación Total	Ventas Totales	Ocupación Media
1110 Materias primas agrícolas	9,2	6,6	7,9	15
1120 Productos metálicos básicos, químicos y derivados minerales	7,5	6,3	6,9	17
1130 Maderas y materiales construcción	9,5	13,2	7,3	28
1140 Maquinarias, herramientas y vehículos	19,3	22,0	19,2	23
1150 Artículos de ferretería	4,9	3,9	5,5	16
1170 Géneros, textiles, prendas de vestir y paqueterías	3,7	3,9	2,6	21
1181 Abarrotes	6,9	5,5	8,9	16
1182 Frutas y hortalizas frescas	3,7	2,8	4,1	15
1183 Carne y subproductos	3,7	1,3	2,9	7
1187 Bebidas alcohólicas y no alcohól.	19,8	22,9	20,4	24
1189 Otros productos alimenticios y tabaco	4,0	2,7	7,6	14
1190 Otras actividades mayoristas	7,8	8,9	6,7	24
Total Comercio por Mayor	100,0 (348)	100,0 (7.143)	100,0	21
	Empresas Grandes			
1110 Materias primas agrícolas	18,3	13,8	18,4	92
1120 Productos metálicos básicos, químicos y derivados minerales	3,8	7,2	17,4	233
1130 Maderas y materiales construcción	5,1	8,0	5,3	194
1140 Maquinarias, herramientas y vehículos	15,7	18,0	11,9	139
1150 Artículos de ferretería	9,5	9,3	4,1	120
1170 Géneros, textiles, prendas de vestir y paqueterías	3,2	2,0	1,4	77
1181 Abarrotes	12,0	15,9	23,6	162
1182 Frutas y hortalizas frescas	3,2	3,0	1,6	117
1183 Carne y subproductos	3,2	0,7	1,3	29
1187 Bebidas alcohólicas y no alcohól.	8,2	9,9	2,9	148
1189 Otros productos alimenticios y tabaco	8,9	1,1	3,4	15
1190 Otras actividades mayoristas	8,9	11,1	8,7	153
Total Comercio por Mayor	100,0 (158)	100,0 (19.358)	100,0	123

Fuente: INE: Encuesta continua de comercio y servicios de 1970 (datos inéditos).

Las Empresas mediano-grandes, por el contrario, se diferencian netamente de los dos estratos inferiores tanto por su mayor dimensión (21 ocupados en promedio) cuanto por las actividades que en él predominan: disminuye la representación de las actividades centradas en los bienes de consumo no durables y cobran más importancia las dedicadas al expendio de materias primas o bienes intermedios para la industria o la construcción y de bienes de consumo durable o de capital. Mención aparte merece la distribución de bebidas -que agrupa alrededor de 1/5 de los establecimientos, la ocupación y las ventas del estrato-, actividad donde se concentran buena parte de las bodegas distribuidoras de bebidas alcohólicas. En suma, por su clara diferenciación tanto de los estratos inferiores como del superior, las aquí denominadas Empresas mediano-grandes podrían tipificar al mediano comercio mayorista.

En el último estrato se encuentran las grandes empresas mayoristas, aunque como se señaló antes es probable que no todas las empresas que lo integran formen parte del sector monopólico. Puede observarse, sin embargo, que la sensible diferencia en la dimensión promedio respecto a las empresas del estrato inmediato inferior se constata en todas las ramas. La composición según ramas de actividad muestra también caracteres particulares: predominan en el conjunto las empresas distribuidoras de insumos para la industria y la construcción y de maquinarias y vehículos (las que representan 43% de las empresas y 53% del total de ventas del estrato), conjunto en el que merece destacarse la comercialización de productos metálicos básicos, químicos y derivados por su alta concentración y dimensión: con sólo 3,8% de las empresas absorbe 17,4% de las ventas, y exhibiendo por otra parte la más alta ocupación media (233) del estrato.

En suma, el CM exhibe un perfil donde, por un lado, se encuentran pequeños comerciantes dedicados principalmente a la distribución de productos de consumo final no durable -básicamente, alimentos y bebidas-, muy posiblemente localizados en los centros

de consumo, y con reducidas posibilidades de especulación sobre la base del juego de stocks debido a su escaso capital y al carácter perecible de las mercancías. En el otro extremo se encuentran las grandes empresas mayoristas, con un grado apreciable de concentración; con capacidad para fijar precios de venta tanto a los pequeños productores a los que compran sus mercancías como a los pequeños industriales manufactureros y contratistas de la construcción a los que venden sus insumos de fabricación, y también claro está a los comerciantes minoristas; con líneas diversificadas de productos y mayores posibilidades de especulación en base al manejo de fuertes stocks constantemente reavaluados por la inflación; en fin, empresas que en muchos casos forman parte de carteras de inversiones junto al gran capital industrial y financiero y en las que existe incluso participación de capital extranjero como se mostrará más adelante.

Puede conducirse un análisis similar para el Comercio al por menor en base a los datos de los Cuadros 7.20 y 7.21. El estrato de las Pequeñas empresas, que representa más de 70% de los establecimientos del sector y absorbe 34% de la ocupación total, controla apenas 7% de las ventas totales. Aunque estas cifras no incluyen a los establecimientos muy pequeños ni a las unidades familiares, teniendo en cuenta la ocupación promedio (de 5 personas incluyendo a propietarios y familiares no remunerados, lo que reduciría a 2 ó 3 el promedio de asalariados) las empresas de este estrato pueden asimilarse a las del sector "atomizado" de la distribución minorista para el que se carece de información apropiada. Por ello mismo puede aceptarse que, desde el punto de vista de su posición social, estos empresarios se sitúan en los peldaños inferiores de la burguesía comercial, lindando con la pequeña burguesía propietaria. En lo que respecta al tipo de actividad predomina en su seno la venta al detalle de artículos de consumo perecibles, en especial alimentos y bebidas, junto a las tiendas de géneros, vestuario, calzado, etc., rubros que, en conjunto, agrupan cerca del 60% de las empresas y de las ventas del estrato.

Cuadro 7.20

COMERCIO POR MENOR: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS, OCUPACION Y VENTAS TOTALES; OCUPACION MEDIA Y VENTAS PROMEDIO POR EMPRESA, SEGUN ESTRATOS. CHILE, 1970.

Estratos de empresas	Empresas Total	Ocupación Total	Ventas Totales	Ocupación Media	Indice deVtas. Prom. x empr.
Empresas pequeñas	71,1	33,9	7,2	5	10
Empresas mediano-pequeñas	16,2	17,1	19,8	11	122
Empresas mediano-grandes	10,9	22,5	33,5	22	308
Empresas grandes	1,8	26,5	39,5	161	2.246
Total	100,0 (4.274)	100,0 (45.693)	100,0	11	100

Fuente: I.N.E. Encuesta continua del comercio y servicios de 1970 (datos inéditos).

Cuadro 7.21.

COMERCIO POR MENOR: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS, OCUPACION Y VENTAS TOTALES Y OCUPACION MEDIA POR EMPRESA, SEGUN SECTORES Y ESTRATOS. Chile 1970.

Sectores	Empresas	Ocupación Total	Ventas Totales	Ocupación Media
	Empresas Pequeñas			
1211 Abarrotes y rotiserías	18,4	16,7	14,5	5
1212 Carnicerías	13,9	8,5	8,3	3
1213 Verdulerías y fruterías	2,2	1,9	4,2	4
1214 Botillerías	4,1	4,6	6,5	6
1215 Otros comestibles	1,0	1,3	2,3	7
1220 Farmacias y perfumerías	9,4	9,3	7,6	5
1230 Tiendas de géneros, prendas de vestir y calzado	20,8	23,9	21,3	6
1240 Mueblerías y tiendas de accesorios para el hogar	3,7	4,6	4,0	6
1250 Ferreterías y mercerías	6,7	8,5	7,9	6
1260 Vehículos motorizados y repuest.	2,1	2,7	5,1	7
1270 Estaciones de gasolina	1,2	1,4	2,9	6
1280 Grandes almacenes y cooperativas de empleados	-	-	-	-
1291 Librerías	2,6	2,6	3,6	5
1299 Otras actividades minoristas	13,9	14,0	11,8	5
Total Comercio por Menor	100,0 (3.041)	100,0 (15.479)	100,0	5
	Empresas Medianas-pequeñas			
1211 Abarrotes y rotiserías	13,4	10,5	13,2	9
1212 Carnicerías	4,2	2,6	2,1	7
1213 Verdulerías y fruterías	1,0	0,6	0,9	6
1214 Botillerías	1,4	1,2	1,0	9
1215 Otros comestibles	1,4	1,9	1,3	15
1220 Farmacias y perfumerías	6,1	6,7	5,6	12
1230 Tiendas de géneros, prendas de vestir y calzado	24,9	25,1	25,4	11
1240 Mueblerías y tiendas de accesorios para el hogar	5,9	7,2	7,8	14
1250 Ferreterías y mercerías	8,2	9,9	10,9	14
1260 Vehículos motorizados y respuest.	5,8	5,9	7,2	12
1270 Estaciones de gasolina	11,5	11,2	6,0	11
1280 Grandes almacenes y cooperativas de empleados	-	-	-	-
1291 Librerías	2,3	2,6	3,2	13
1299 Otras actividades minoristas	13,9	14,6	15,4	12
Total Comercio por Menor	100,0 (693)	100,0 (7.817)	100,0	11

Continúa ...

Continuación Cuadro 7.21.

Sectores	Empresas Medianas-grandes			
	Empresas	Ocupación Total	Ventas Totales	Ocupación Media
1211 Abarrotes y rotiserías	10,3	10,7	11,1	23
1212 Carnicerías	1,9	1,0	1,2	12
1213 Verdulerías y fruterías	1,3	0,5	0,6	8
1214 Botillerías	-	-	-	-
1215 Otros comestibles	0,6	0,7	0,6	24
1220 Farmacias y perfumerías	4,5	5,8	4,7	28
1230 Tiendas de géneros, prendas de vestir y calzado	22,4	19,9	19,6	20
1240 Mueblerías y tiendas de accesorios para el hogar	9,7	9,0	11,7	21
1250 Ferreterías y mercerías	8,8	8,4	7,8	21
1260 Vehículos motorizados y repuest.	9,7	11,8	13,1	27
1270 Estaciones de gasolina	15,5	12,5	13,3	18
1280 Grandes almacenes y cooperativas de empleados	3,9	7,0	6,2	40
1291 Librerías	2,2	3,3	1,6	34
1299 Otras actividades minoristas	9,2	9,4	8,5	22
Total Comercio por Menor	100,0 (465)	100,0 (10.296)	100,0	22
	Empresas Grandes			
1211 Abarrotes y rotiserías	18,7	21,4	22,0	185
1212 Carnicerías	-	-	-	-
1213 Verdulerías y fruterías	-	-	-	-
1214 Botillerías	-	-	-	-
1215 Otros comestibles	1,3	0,7	1,1	87
1220 Farmacias y perfumerías	1,3	0,8	0,3	96
1230 Tiendas de géneros, prendas de vestir y calzado	8,0	10,1	11,1	203
1240 Mueblerías y tiendas de accesorios para el hogar	9,3	8,2	9,3	142
1250 Ferreterías y mercerías	5,3	2,6	2,5	79
1260 Vehículos motorizados y repuest.	24,1	12,8	18,8	86
1270 Estaciones de gasolina	1,3	1,0	0,9	116
1280 Grandes almacenes y cooperativas de empleados	18,7	30,3	20,0	261
1291 Librerías	2,7	1,3	0,7	81
1299 Otras actividades minoristas	9,3	10,9	13,3	188
Total Comercio por Menor	100,0 (75)	100,0 (121.101)	100,0	161

Fuente: INE: Encuesta continua de comercio y servicios de 1970 (datos inéditos).

Los dos estratos intermedios, que conjuntamente pueden identificarse aquí con el mediano capital comercial minorista, tienen mayor significación relativa que en el CM: representan en conjunto 27% de las empresas de venta al detalle pero controlan 40% de la ocupación y 53% de las ventas. Se diferencian del sector "atomizado" por su mayor dimensión y volúmenes de capital y porque, al menos en algunas ramas, las unidades de estos estratos forman parte de cadenas de distribución correspondientes a empresas de dos o más establecimientos. Por otra parte, es neta su diferenciación respecto al estrato superior (lo que se pone de manifiesto al observar el brusco salto de los valores de la ocupación y las ventas promedio al pasar de las medianas a las grandes empresas), predominando en ambos estratos la comercialización de artículos de consumo no perecibles y en menor medida la venta de vehículos y maquinarias.

Por último el estrato superior comprende 75 empresas (1,8% del total de las minoristas) que absorben 26% de la ocupación y 40% de las ventas, con valores promedio de ambos indicadores alrededor de 8 veces superiores a los del estrato inmediato inferior[1/], cifras que ilustran el alto grado de concentración que existe también en el comercio minorista. Entre esas 75 empresas que representan sin duda al sector monopólico del capital comercial minorista se encuentran las grandes cadenas de almacenes y supermercados que comercializan artículos de todo tipo[2/], grupo este último que, compuesto por 20 empresas del total de 4.200 existentes en el comercio al por menor, absorbe cerca del 15% de la ocupación y las ventas totales del sector. Además de este tipo de actividad prevalecen en la composición de este estrato las empresas dedicadas a la venta de vehículos automotores.

1/ Esto indica que - a diferencia del CM - en el caso del Cm los límites de ventas utilizados para definir los estratos recortan bastante bien al grupo dominante de las grandes empresas, de igual forma que lo hacen con el sector "atomizado" de pequeños establecimientos.

2/ Incluye las ramas 1211 y 1280 del Cuadro 7.21, por cuanto en la primera (Abarrotes y rotiserías) están clasificadas las grandes cadenas de supermercados de alimentación que comercializan como se sabe una enorme gama de artículos.

Hasta aquí, los indicadores utilizados dan perfecta cuenta del carácter concentrado-atomizado del sector comercio en su conjunto y, por tanto, de las condiciones que sustentan la trama de relaciones de dominio-subordinación que se establecen entre las empresas pertenecientes a los distintos estratos del capital comercial. Sin embargo, un aspecto que no ha sido destacado hasta ahora, cuya importancia quedará de manifiesto más adelante al analizar los grupos económicos de la gran burguesía se refiere al alto grado de concentración patrimonial o intraempresa que se observa en el comercio, al igual que en los restantes sectores de actividad. Información concerniente a las 43 más grandes sociedades anónimas comerciales[1/] (que sin duda coinciden en gran medida con las más grandes empresas del sector) indica que en 32 de esas 43 empresas los 10 mayores accionistas poseían más del 90% del total del capital accionario de las mismas, y que en 38 de ellas esos mismos 10 mayores accionistas (incluidas tanto personas jurídicas como naturales) eran propietarios de más del 50% de dicho capital. Esta notable concentración patrimonial se hace aún más significativa si se considera que las 43 empresas aludidas representaban algo más del 50% del total de capital más reservas del conjunto de las sociedades anónimas del sector comercial[2/].

Para finalizar, digamos que también en el sector comercial existía, a fines de la década de 1960, fuerte ingerencia de capital extranjero. Este último controlaba importantes empresas mayoristas de distribución -particularmente en el grupo monopólico- las que a veces eran instrumentadas como centros detentadores de empresas industriales, habiéndose estimado que cerca de la mitad de las ventas totales de las empresas mayoristas del país era movilizado por capital extranjero. También éste se hacía presente en el sector minorista monopólico, en especial en las cadenas de supermercados[3/].

1/ Véase Garretón, O. y Cisternas, J., op.cit., Cuadro II, pág.26.
2/ Ibidem, Anexo I.
3/ Véase Cademartori, J., op.cit., pág.184-190.

Datos relativos a la penetración del capital extranjero en las más grandes sociedades anónimas comerciales (tanto al por mayor como al detalle) indican que, hacia 1966, en 15 de las 44 más grandes empresas se constataba la participación de capital extranjero; que en 9 de esas 15 empresas el 100% del capital accionario era de propiedad extranjera y que en otras dos esta proporción alcanzaba al 50%[1/]. En otras palabras, en el conjunto de las empresas dominantes que controlaban el sector de la distribución el capital extranjero ejercía un control total o mayoritario en por lo menos 25% de ellas[2/].

E) EL SECTOR FINANCIERO.

Para el análisis de este sector resumiremos los principales datos y conclusiones de las investigaciones existentes sobre el tema, limitándonos a considerar la actividad financiera más crucial desde el punto de vista de la burguesía: la banca privada[3/].

1/ Véase: Garretón, O. y Cisternas, J., op.cit., Cuadro IV, pág.36.

2/ Por cierto este porcentaje constituye una cota inferior ya que como se sabe el control de las empresas puede lograrse con porcentajes del capital accionario muy inferiores al 50%. Por lo demás, estas cifras no consideran el control que puede ejercer el capital extranjero vía la concesión de marcas de productos extranjeros elaborados en el país otorgadas a algunas grandes empresas comerciales que gozan así de la exclusividad en la distribución del producto.

3/ En el sistema bancario chileno existe, además de la banca privada, el Banco Central -principal instrumento de control del conjunto del área bancaria y del comercio exterior- y el Banco del Estado -entidad de suma importancia en Chile dada la fuerte intervención estatal en la economía (su carácter estatal mo impide, por cierto, que sea instrumentado por la burguesía en su propio beneficio mediante la obtención de créditos en base al poder e influencia social y política de los solicitantes). Por otra parte, en el conjunto del sistema financiero, tienen también relevancia las Compañías de Seguros, las Sociedades Financieras, las Asociaciones de Ahorro y Préstamo, etc. No obstante, para nuestros fines es suficiente con analizar los bancos comerciales privados ya que es a través de ellos que se efectiviza principalmente el control del sistema bancario por parte de los grandes monopolios. Véase, Cademartori, J., op.cit., págs.190-200.

En 1970, existían en Chile 26 bancos privados (de los cuales 5 eran extranjeros) cuya administración estaba en manos de unos 250 Directores-Gerentes[1/], y cuyas actividades muestran también el elevado índice de concentración empresarial puesto de relieve en otros sectores económicos. En ese mismo año, una sola entidad bancaria captaba 27% de los depósitos, realizaba el 29% de las colocaciones y se apropiaba el 31% de las utilidades totales, mientras que los cuatro bancos que le seguían en importancia representaban 32%, 29% y 26%, respectivamente, de los mismos indicadores. A estos hechos se agregan además formas de concentración accionaria que agudizan notablemente el alcance del fenómeno: "ya en 1965 sólo 60 accionistas poseían el 19% de las acciones totales y 200 accionistas el 34% de las mismas y se calcula que en 1970 poco más del 2% de los accionistas controlaba cerca de las dos terceras partes del total de acciones, sin tener en cuenta los lazos familiares o comerciales que entre ellos existían"[2/].

Ello significa que la banca privada estaba controlada por un escaso número de monopolistas de las finanzas quienes, además, se situaban en los puestos de control de las empresas dominantes en otras actividades económicas. Es así que, en 1968, 52 Directores de los cinco mayores bancos privados ocupaban 316 puestos en los directorios de Sociedades Anónimas; un Director del Banco de Chile, en 1971, era Director de 13 Sociedades Anónimas y en ese mismo Banco cada Director era representante de a lo menos tres Sociedades Anónimas. Y a esto habría aún que agregar la posesión de acciones

---

1/ Número estimado de Directores-Gerentes asalariados en los bancos privados. En el conjunto de las instituciones financieras se desempeñaban además unos 500 profesionales de nivel inferior, existiendo al margen del sistema alrededor de 1.200 Empleadores que actuaban como agentes y corredores bursátiles y de seguros. Véase Cap.10, Cuadro 10.22.

2/ Según Fazio, H.: La Nacionalización de la Banca, Revista Principios, 1971, Nº 137, Santiago; y ODEPLAN: Plan Anual 1971, Santiago, marzo de 1971. Ambos trabajos citados en Ramos, S., op.cit., pág.70.

de Sociedades Anónimas por parte de entidades bancarias[1/]. Otra característica importante del sistema bancario chileno (común por lo demás en los países capitalistas centrales) era la vinculación de cada una de las entidades financieras a uno de los diversos grupos económicos -de carácter familiar o comercial- en que se fragmenta la burguesía monopólica[2/].

Es de crucial importancia destacar que el control de los bancos por parte de los grupos económicos permite a éstos desviar en su favor los recursos financieros del conjunto de la economía -particularmente para ir en apoyo de sus propias empresas en las actividades no financieras (industriales, comerciales, etc.) que monopolizan -mediante la concentración del destino del crédito bancario. "Es así como, en 1969, el 1,3% de los deudores utilizaba casi la mitad del crédito total (45,5%) y, más aún, sólo 66 deudores -incluyendo personas naturales y jurídicas-[3/] se apropiaban de más de una cuarta parte del crédito total (28,6%); en el otro extremo se constataba que el 62% de los deudores sólo recibía el 8,2% del crédito total; los pequeños comerciantes e industriales no gozaban de los beneficios del crédito"[4/].

Para aquilatar con mayor precisión este último hecho merecen considerarse las siguientes cifras. En 1968, el principal usuario del crédito bancario privado era el sector industrial absorbiendo más del 40% del total de colocaciones bancarias. En este sector, 1% del conjunto de los deudores captaba 32% del crédito total a la actividad, mientras que 42% de los deudores disponía de menos del

---

1/ Véase Collyer, Lilian y Sinay, Eliana, Proceso de estatización del sistema bancario, en La economía chilena en 1971, Instituto de Economía, Universidad de Chile, Santiago, 1972.

2/ Véase, infra, parág.F).

3/ Sin embargo, la mayor parte del crédito bancario se canalizaba en sociedades o grupos constituidos por dos o más personas. En 1968,sólo un 20% del crédito se otorgaba a personas individuales y su grado de concentración era aún mayor en el caso de las Sociedades. Véase ODEPLAN, op.cit., pág.406.

4/ Ramos, S., op.cit., pág.71, citando datos de Zorrilla, A.: Exposición sobre la política económica del Gobierno y del Estado de la Hacienda Pública, Ministerio de Hacienda, Dirección de Presupuesto, folleto N°118, Santiago, Noviembre de 1970.

3% de ese total. Las actividades comerciales recibían 15% del total de colocaciones bancarias y, dentro de este sector, 0,5% de los deudores absorbía 33% del crédito comercial en tanto que 61% de los deudores disponía sólo del 9% del mismo[1/].

Estos antecedentes son suficientes para mostrar la existencia y acción del capital financiero en la economía chilena (capital financiero entendido en la forma expuesta en capítulos anteriores, es decir, como fusión entre el capital bancario y el capital monopólico industrial y comercial) cuya expresión más evidente es la presencia dominante en las empresas monopólicas de la producción y distribución de los mismos grupos de intereses, económicos o familiares, que dominan las instituciones financieras. Sirven también para ilustrar unos de los mecanismos claves de los que se sirve la burguesía monopólica para apropiarse de una parte de la plusvalía social generada fuera de sus propias empresas de producción, subordinando y dominando así a las capas inferiores de la burguesía mediana y pequeña y, a fortiori, a la pequeña burguesía industrial y comercial.

Digamos para finalizar que en este sector crucial desde el punto de vista de la concentración y ejercicio del poder económico, también se hace presente el capital extranjero. En 1970, existían en Chile cinco bancos extranjeros que representaban aproximadamente 10% del capital que poseían los bancos privados nacionales. Ese mismo año dichos bancos realizaban -por comparación al volumen de la banca privada nacional- el 18% de las colocaciones en moneda corriente y el 12% de las colocaciones en moneda extranjera. Sus operaciones estaban estrechamente vinculadas a las actividades de las empresas extranjeras existentes en otros sectores económicos, lo que redundaba, como es obvio, en el aprovechamiento de recursos internos del país para financiar actividades del capital extranjero[2/].

1/ Véase ODEPLAN, op.cit., págs.405-408. Indices de concentración similares se constataban en otros sectores económicos tales como la Minería (el sector más concentrado), la Construcción y el Transporte.

2/ Ramos, S., op.cit., pág.53; y Collyer y Sinay, op.cit., pág.581.

F) LOS GRUPOS ECONOMICOS EN LA BURGUESIA MONOPOLICA.

En los acápites anteriores se mostró el grado de concentración económica existente en los principales sectores de actividad, tratando de poner en relieve en cada caso la presencia de grupos monopólicos. Sin embargo, como se verá enseguida, la imagen así obtenida es totalmente insuficiente para caracterizar la morfología de la burguesía monopólica y la dimensión de su poder económico. En primer lugar, porque esta capa hegemónica no se diferencia internamente en función de sectores económicos específicos, sino que extiende su acción a todos los ámbitos de la economía. En segundo lugar, porque la concentración económica sectorial no da cuenta del real grado de monopolización del poder económico. Importa pues sacar a luz estos hechos[1/].

Antes de comenzar con este tema conviene advertir que la alta concentración sectorial no es privativa, por cierto, de los sectores que hemos analizado específicamente. En efecto, en actividades tales como la Construcción, Electricidad, Gas y Agua, Transportes y Comunicaciones y Servicios, se encuentran niveles de concentración similares a los de la Minería, la Industria y el Comercio, como lo atestiguan las cifras del Cuadro 7.22.

1/ Nuestra exposición en este punto se basa fundamentalmente en Garretón, O. y Cisternas, J.; op.cit. En este trabajo se estudiaron las mayores empresas de cada sector de actividad de entre el total de las Sociedades Anónimas existentes en 1966, definiéndose las mayores empresas como el conjunto de las que controlaban al menos 50% de los activos totales del respectivo sector. El universo de análisis cubrió así las 284 Sociedades Anónimas más importantes del país en esa fecha.

Cuadro 7.22.

CONCENTRACION DEL CAPITAL MAS RESERVAS EN LAS MAS GRANDES SOCIEDADES ANONIMAS DE ALGUNOS SECTORES DE ACTIVIDAD. CHILE, 1966.

Sectores de Actividad	N° Empresas en el sector	N° Empresas que completan + 50% de activos en el sector	% s/total activos correspond. a mayor.emp.
40 Construcción			
400 Construcción (a)	73	5	65,1
5 Electricidad, gas y agua			
511 Luz y energía eléctrica	8	2	93,5
512 Produc. y distribuc. gas	10	3	76,0
521 Abastecimiento de agua	1	1	100,0
71 Transporte			
711 Transporte ferroviario	2	1	93,0
712 Transporte de pasajeros carretera	3	2	92,0
715 Transporte marítimo	4	2	99,0
716 Transporte por agua	10	3	61,0
717 Transporte aéreo	17	4	80,0
718 Servicios conexos c/transporte	9	2	47,5
719 Otro tipo de transporte	5	2	88,0
72 Almacenamiento			
720 Depósito y almacenes	1	1	100,0
73 Comunicaciones			
730 Comunicaciones	12	2	94,5
82 Servicios prestados al público			
821 Instrucción pública	12	3	54,0
822 Servicios médicos y sanitarios	5	2	68,0
825 Instituciones de asistencia social	1	1	100,0
83 Servicios prestados a las empresas			
832 Servicios de contabilidad	1	1	100,0
833 Servicios técnicos	11	4	77,0
839 Otros servicios prestados a empr.	6	2	66,1
84 Servicios de esparcimiento			
841 Producción, distribución y exhibición de películas	18	5	55,0
842 Teatros y servicios conexos	10	2	51,4
843 Otros servicios de esparcimiento	32	4	52,0
85 Servicios personales			
852 Restaurantes	1	1	100,0
853 Hoteles	11	4	50,0
854 Lavanderías	5	2	84,3
855 Peluquerías	1	1	100,0
859 Otros servicios personales	3	1	59,0

Fuente: Garretón, O. y Cisternas, J., op.cit., Anexo I.

Nota: a) En el caso de la Construcción la Sociedad Anónima es poco representativa de la gran empresa privada, razón por la cual los datos relativos a este sector abarcan otros tipos de organización jurídica.

Como se aprecia, en todos los sectores considerados existe una alta concentración sectorial ya que en todos los casos un muy reducido número de empresas representan más del 50% del total de capital más reservas de las sociedades anónimas del sector y en varios de ellos dicho porcentaje supera incluso el 90%. Más aún, en cinco de los sectores de actividad considerados una sola empresa tiene prácticamente el control absoluto del mercado respectivo.

Pero, por muy elocuentes que sean estos índices, no reflejan la extensión efectiva del poder económico que controla la capa dominante de la burguesía chilena. Para hacerse una idea de este último bastará con analizar la concentración patrimonial dentro de las 271 Sociedades Anónimas[1/] que, en 1966, constituían el grupo de las más grandes empresas en los diversos sectores de actividad del país. Se entiende por concentración o control patrimonial aquél que surge de la propiedad de la totalidad o parte del capital en acciones de una empresa. Este tipo de concentración reviste dos formas: intra e inter empresas. Existe concentración patrimonial intraempresa cuando -dentro de una misma Sociedad- un reducido número de accionistas posee una alta proporción del capital accionario. Existe concentración patrimonial interempresas cuando dos o más accionistas poseen una proporción alta de las acciones en diferentes empresas[2/].

Comenzando por la primera, se presentan en el Cuadro 7.23, para 1966, el porcentaje sobre el total de acciones poseido por los diez mayores accionistas[3/] de las más grandes sociedades, indicador apropiado para evaluar la concentración intraempresa.

1/ Estas Sociedades corresponden a todos los sectores económicos de la CIIU exceptuando los bancos y las compañías de seguros.

2/ El término "porcentaje alto" no puede definirse en términos generales sino al nivel del análisis concreto de cada empresa, ya que un mismo porcentaje de acciones puede indicar control o ausencia de él en las diferentes empresas.

3/ Se incluyen personas naturlaes y jurídicas.

Cuadro 7.23

PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE ACCIONES POSEIDO POR LOS DIEZ ACCIONISTAS MAYORES EN LAS 271 SOCIEDADES ANONIMAS MAS GRANDES. CHILE, 1966.

% Sobre el total de acciones	N° de empresas	% sobre el total	% acumulado de abajo hacia arriba
0 a 10	7	2,58	98,16
10.01 a 20	9	3,32	95,58
20.01 a 30	5	1,85	92,26
30.01 a 40	10	3,69	90,41
40.01 a 50	5	1,85	86,72
50.01 a 60	14	5,17	84,87
60.01 a 70	18	6,64	79,70
70.01 a 80	18	6,64	73,06
80.01 a 90	19	7,01	66,42
90.01 a 100	161	59,41	59,41
Sin datos	5	1,85	
TOTAL	271	100,00	

Fuente: Garretón, O. y Cisternas, J., op.cit., pág.24.

Se aprecia la altísima concentración patrimonial existente en las más grandes empresas chilenas: en el 59,4% de ellas los diez mayores accionistas poseen entre el 90 y el 100% del capital accionario; además, en un 84,87% de los casos los diez mayores accionistas poseen más del 50% del total de acciones. Estas tendencias, que conciernen a las empresas en su conjunto, se reencuentran cuando el mismo análisis se hace al nivel de los diversos sectores económicos sin que exista entre ellos diferencias significativas[1/].

1/ Garretón, O. y Cisternas, J., op.cit., Cuadro II, pág.26.

El nivel de concentración se agudiza aún más al considerar el entrelazamiento patrimonial interempresas, constatándose entonces que ese reducido número es el mismo en las diferentes empresas. Este hecho está ampliamente documentado para el caso chileno, aunque sea sumamente difícil resumir aquí la vasta y compleja información requerida para dar una idea general del alcance del fenómeno[1/]. Bastará con ilustrarlo a partir de un ejemplo referido a la rama textil manufacturera (Cuadro 7.24): estudiando la tenencia de acciones en las empresas dominantes que constituyen dicha rama se constató la existencia de un grupo de cinco empresas (controladas todas por lo demás por el mismo grupo familiar) fuertemente entrelazadas desde el punto de vista patrimonial.

Cuadro 7.24

PORCENTAJES[a/] DE PARTICIPACION EN EL CAPITAL MAS RESERVAS, ACTIVOS TOTALES E INGRESOS BRUTOS DE EXPLOTACION DE LAS MAS GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES DEL GRUPO 231 DE HILADO Y TEJIDO, CONSIDERADAS AISLADAS Y ENTRELAZADAS PATRIMONIALMENTE. CHILE, 1968.

Las más grandes empresas del grupo 231	Capital más Reservas		Activos Totales		Ingresos brutos de explotación	
	Aisladas %	Entrelaz. %	Aisladas %	Entrelaz. %	Aisladas %	Entrelaz. %
La mayor	21	25	17	27	15	28
Las dos más grandes	31	46	27	44	22	43
Las tres más grandes	40	56	36	54	33	51
Las cinco más grandes	50	63	49	60	45	57

Fuente: Gasic, G., op.cit., pág.35.
Nota: a/ Los porcentajes están calculados sobre el total de Capital más Reservas, Activos totales e Ingresos brutos de explotación del total de 82 Sociedades Anónimas que integran el grupo 231 de Hilado y Tejido.

1/ Véase Garretón, O. y Cisternas, J., y Gasic, G., ops.cits., passim.

Puede apreciarse que cuando se toman las empresas dominantes como unidades no entrelazadas patrimonialmente (concentración sectorial) la participación de las tres más grandes llega al 40% del capital más reservas del sector, mientras que cuando se las considera entrelazadas su participación en el mismo indicador alcanza a 56%, es decir, que se obtiene un aumento sustancial en el nivel de concentración. Una situación similar se observa en el resto de los sectores productivos.

Por lo demás, todos los análisis del control interempresarial vía la propiedad del capital accionario llegan a una misma evidencia: la existencia de un pequeño número de grupos económicos que opera su control sobre las grandes empresas no sólo a través de formas de concentración horizontal (control de varias empresas de una misma rama de producción, lo que significa control del mercado respectivo), sino bajo la forma de conglomerados, es decir de conjuntos de empresas no relacionadas productivamente entre ellas (por dedicarse a las más diversas actividades) cuya gestión y funcionamiento son manejados de manera centralizada. Como es habitual en estos casos, el control por propiedad patrimonial se ve reforzado por la existencia de directorios entrelazados entre las empresas de un mismo grupo, signo inequívoco de vinculación entre empresas que, en principio, aparecen como totalmente autónomas[1/].

Cada uno de estos conglomerados define o se identifica con uno de los grupos económicos dominantes en la economía. Su vinculación por control patrimonial o por entrelazamiento de directorios alcanza a empresas de la más diversa índole: industriales, comerciales, financieras, de servicios, etc., demostrando que son ellos los dueños en unas y otras. Por ejemplo, uno de los grupos económicos más importantes de la economía chilena controlaba, hacia 1970, un conjunto muy diversificado de grandes empresas como se aprecia en el Cuadro 7.25.

1/ Véase Garretón, O. y Cisternas, J., op.cit., gráfico de los cruces de directorios en las más grandes empresas del sector textil, pág. 31.

Cuadro 7.25

PORCENTAJES DE PARTICIPACION DE UNO DE LOS MAYORES GRUPOS ECONOMICOS EN EL CAPITAL ACCIONARIO DE ONCE SOCIEDADES ANONIMAS. CHILE, 1969. (Grupo Edwards)

Empresas a/	Tipo de empresa	Rango de la empresa b/	% del capital más reservas del total de S.A. de la rama	% del capital accionario que posee el grupo
1	Productos lácteos	Sin dato	Sin dato	20,0
2	Alimenticios varios	1	33,4	23,2
3	Pesquera y conservera	5	9,8	37,3
4	Aceites y alcoholes	5	5,6	42,6
5	Confites	2	30,5	67,2
6	Cerveza y bebidas no alcohólicas	1	64,4	16,1
7	Embotelladora	Sin dato	Sin dato	48,3
8	Cadena de diarios	1	35,5	100,0
9	Editorial	3	9,4	100,0
10	Productos químicos y detergentes	1	27,8	50,0
11	Banco comercial	Sin dato	Sin dato	38,2

Fuente: Gasic, G., op.cit., págs.40 y 44 y Anexo I.

Notas: a/ Las 10 empresas controladas por el grupo representaban en 1969 el 6,32% del capital más reservas de las sociedades anónimas industrial-manufactureras chilenas.

b/ El rango de la empresa corresponde al lugar que ella ocupa en la ordenación de mayor a menor según el monto de capital más reservas de todas las Sociedades Anónimas dentro del sector correspondiente.

Cabe hacer notar que las 11 empresas analizadas no cubren la totalidad de aquellas en las que este grupo económico tiene participación en la propiedad. Además, en varias otras (difíciles de detectar a partir de la información disponible), el control por parte del grupo se ejerce por medios distintos de la propiedad accionaria (cooptación de directores, por ejemplo) aunque no menos eficaces para el logro de sus intereses económicos. Aún más, el

mismo hecho de que este grupo controle en su totalidad un importante diario y una gran empresa editorial trasciende el mero ámbito del poder económico y otorga al control ejercido un significado mayor en términos de su intervención en la legitimación ideológica del sistema.

En lo que respecta al número de grupos actuantes puede citarse el hecho -aunque sea a mero título ilustrativo dada la enorme dificultad para establecer el conjunto de las conexiones- de que, en 1966, se detectaron 41 grupos más o menos diferenciados, aunque por cierto de muy diferente poder económico. Desde el punto de vista de su carácter y funcionamiento dichos grupos son de tipo familiar (o han tenido su origen en empresas familiares) o poseen una estructura totalmente despersonificada, utilizando técnicas del tipo portafolio de inversiones[1/]. Por lo demás, debe destacarse que estos grupos no se encuentran totalmente desligados entre sí[2/]: es común que en una misma empresa industrial se encuentren patrimonialmente representados diferentes grupos o que su conexión se opere en base a directores bancarios comunes[3/], lo que obviamente redunda en mayores oportunidades de concertación decisional para la eliminación de la competencia, o, dicho de otro modo, en mejores condiciones para la unificación de sus intereses en tanto clase capitalista. Un último pero no menos importante aspecto, es que estos grupos están aliados a los monopolios extranjeros en una relación que es más de asociación que de antagonismo -lo que se pone de manifiesto al analizar la participación patrimonial del capital extranjero en las empresas dominantes que configuran su espectro

---

1/ Garretón, O. y Cisternas, J., op.cit., Cuadro IX y Anexo 3.
2/ Lo que no implica la inexistencia de las contradicciones intergrupos que ponen de manifiesto, por ejemplo, la competencia monopolística y la lucha por el control de mecanismos económicos claves; véase, Ramos, S., op.cit., pág.73.
3/ Gasic, G., op.cit., pág.63.

de actividades[1/] - a la vez que detentan los principales resortes del aparato estatal[2/].

Resumiendo todo lo anterior, desde el punto de vista de la estructura de clases sociales podría decirse lo siguiente: a) la burguesía monopólica chilena está constituida por un reducidísimo número de agentes que detenta en sus manos el control de toda la estructura concentrada de la economía, es decir, una altísima proporción de la propiedad, la riqueza y el poder económicos; b) la división clásica entre fracciones industrial, mercantil, bancaria o financiera no existe dentro de esta capa hegemónica, constatándose más bien su segmentación en grupos económicos homogéneos desde el punto de vista de la diversificación de sus actividades; c) aunque puedan existir contradicciones entre dichos grupos éstas no sólo no son antagónicas sino que existen formas de concertación intergrupos en defensa de los intereses del conjunto de la capa hegemónica, lo que podría traducirse a plazo en la emergencia de un único complejo unificado de dominación económica; d) la gran burguesía chilena está aliada al capital extranjero de los grandes monopolios internacionales, vale decir, a la gran burguesía del centro hegemónico a nivel mundial; e) por último, los agentes que forman parte de esta capa dominante están estrechamente vinculados a la dirigencia política burguesa, operando por esta vía la subordinación del aparato estatal a la consecución de sus pr pios intereses de clase.

1/ En los acápites anteriores se presentaron datos acerca de la penetración del capital extranjero en la Minería, la Industria Manufacturera y los Bancos. La presencia de CE se constata también en sectores tales como Electricidad, gas y agua, Transporte y comunicaciones, Comercio, Servicios y particularmente, en las empresas dominantes de cada sector. Véase al respecto Garretón, O. y Cisternas, J., op.cit., Cuadro IV, pág.36.

2/ De 27 nombres de ministros de Estado en los dos gobiernos existentes en Chile entre 1958 y 1970, 20 eran abogados al servicio de las grandes empresas, gerentes o grandes capitalistas y agricultores ricos; sólo 6 eran profesores, médicos y de otras profesiones no vinculadas directamente al mundo de los negocios. Véase Cademartori, J., op.cit., pág.226.

7.2.3. LA BURGUESIA FUNCIONARIA.

La fracción funcionaria de la burguesía comprende al conjunto de agentes que, sin estar sometidos a ninguna forma directa ni indirecta de explotación, ejercen de manera activa funciones que contribuyen a la reproducción de las relaciones de producción capitalistas y a la reproducción de los factores materiales (medios de producción) y personales (fuerza de trabajo) del proceso de trabajo capitalista[1/]. En cada caso, estas funciones implican determinado tipo de prácticas por parte de dichos agentes: represivas, en el caso de los procesos jurídico-políticos; significantes, en el caso de los procesos ideológicos; de investigación científica y calificación y mantenimiento de la fuerza de trabajo, en el caso de los procesos indirectamente económicos[2/]. De acuerdo a esta conceptualización, la burguesía funcionaria está constituida por loc ocupantes de los altos cargos del Gobierno, las FF.AA., la Justicia, la Universidad -vale decir, por los agentes que detentan el control de los principales aparatos ideológicos y represivos de Estado- así como también por los altos directivos de los centros de salud- y asistenciales y de los organismos de investigación científica. En otros términos, se trata fundamentalmente de los funcionarios de la burguesía especializados en el cumplimiento de las funciones de dominación-legitimación que, aunque secundarias, son indispensables para la reproducción (ampliada) del proceso de producción económica capitalista.

Por la índole eminentemente profesional de estas funciones y por su separación de los procesos de producción y circulación capitalistas, la burguesía funcionaria presenta rasgos que permiten caracterizarla como una fracción de límites más precisos que los que hemos podido observar en el caso de la burguesía empresarial,

---

1/ Véase, Cap.3, parág.3.1.5.
2/ Véase, Cap.2, Definiciones 14.1 y 15.1 y Cap.3, parág.3.1.2.

lo que no implica claro está la inexistencia de agentes que puedan desempeñar alternativamente funciones económicas y funciones no económicas, ni la carencia de vinculaciones estrechas (sobre todo en la capa dominante) entre estos dos segmentos burgueses.

En tanto fracción, podrían distinguirse dentro de la burguesía funcionaria diferentes capas de acuerdo a la jerarquización e importancia de las funciones desempeñadas. En particular, podría distinguirse el estrato de agentes en cuyo seno se generan las decisiones concernientes a los principales procesos coadyuvantes (organización y funcionamiento del Gobierno, la Administración Pública y los aparatos jurídicos y represivos; formulación de políticas económicas; concepción y formas de instrumentación del sistema educacional y los medios de comunicación de masas; orientación en materia de formación de recursos humanos y de investigación científica; etc.), de aquel o aquellos otros que aseguran más bien el cumplimiento de dichas decisiones. En el estrato superior se situarían, -como lo hemos visto para el caso chileno- los funcionarios estatales vinculados a la capa hegemónica de la burguesía empresarial, precisamente aquellos que posibilitan la utilización del Estado en beneficio de los intereses monopólicos.

Lamentablemente, a pesar de la gran significación que revestiría el estudio de la composición interna de la burguesía funcionaria, en especial de su capa superior y de los vínculos de esta última con la gran burguesía empresarial, los datos disponibles sólo permiten hacerse una idea muy simplista de las características del fenómeno.

En el Cuadro 7.26 se presenta la distribución de los agentes sociales incluidos dentro de la burguesía funcionaria según el tipo de proceso en el que se hallan insertos.

Cuadro 7.26.

BURGUESIA FUNCIONARIA: DISTRIBUCION POR PROCESOS COADYUVANTES.

CHILE , 1970.

Segmentos de la Burguesía Funcionaria	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa %
- Funcionarios Ejecutivos del Gobierno (Ramas Ejecutiva y Legislativa. Instancias Nacional, Provincial y Municipal. Incluye funcionarios de nivel alto y medio).	4.640	21,3
- Abogados, Jueces y Magistrados (Compuesto principalmente por funcionarios del Poder Judicial pero también por abogados asalariados en entidades privadas. Incluye funcionarios de nivel alto y medio).	5.460	25,2
- Funcionarios Ejecutivos de la Educación, los Medios de Comunicación de Masas, Organismos religiosos, etc. (Compuesto principalmente por funcionarios públicos pero también privados. Incluye funcionarios de nivel alto y medio).	1.740	7,8
- Funcionarios Ejecutivos de los Centros de Salud y Asistenciales (Compuesto principalmente por funcionarios y médicos de niveles alto y medio, en instituciones públicas pero también privadas).	6.540	30,1
- Otros Agentes ideológicos, Jurídico-Políticos e Indirectamente económicos (Compuesto fundamentalmente por intelectuales profesores, abogados y médicos que se desempeñan como Empleadores en la actividad privada).	3.420	15,6
Total Burguesía Funcionaria	21.800	100,0

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.22.

Según estos datos la fracción funcionaria estaría compuesta por unos 22.000 individuos (0,9% de la PEA total)[1/] que representarían cerca del 28% del total de la burguesía, de los cuales más del 80% son asalariados y la mayor parte de estos últimos se desempeña en instituciones públicas[2/]. Poco más de 20% de ese total desempeñaría funciones inherentes a la administración de gobierno en sus diferentes instancias; 25% lo haría en el poder judicial y la administración de la justicia; 8% tendría a su cargo la gestión de las instituciones educativas y los medios de comunicación de masas; 30% la de los centros de salud y asistenciales, mientras que un 15% estaría compuesto por intelectuales, profesores, abogados y médicos que se desempeñan como Empleadores en el sector privado. Pero, a decir verdad, ni estas cifras de distribución por tipo de procesos son confiables ni, lo que es más importante, permiten hacerse una idea aunque sea somera de la estratificación del conjunto[3/].

De todas maneras, para los puntos que interesa destacar aquí -a saber: el carácter monopolista de Estado del capitalismo chileno y la utilización de recursos públicos e instrumentación de la acción del Estado en beneficio de la gran burguesía interna y de

---

1/ Ni siquiera la cifra total es completamente confiable por cuanto incluye a todos los médicos y abogados asalariados sin ninguna jerarquización interna (y por lo tanto presumiblemente a agentes de la pequeña burguesía funcionaria) y excluye a los altos representantes de las FF.AA. y presumiblemente a funcionarios medios y altos del sistema educacional.

2/ Los datos impiden discriminar entre instituciones públicas y privadas.

3/ Para algunas referencias sobre la extracción social de la plana mayor de funcionarios en los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial y en la Administración Pública y las FF.AA., véase Cumplido, F.: El aparato estatal según el derecho constitucional chileno, en Cuadernos de la Realidad Nacional, CEREN, N°15. Especial. Diciembre de 1972. Santiago de Chile, págs. 225-245; Cademártori, J., op.cit., págs.224-229.

los grandes monopolios extranjeros que hacen factible los altos funcionarios del aparato estatal -no es indispensable (ni sería suficiente) mostrar las vinculaciones sociales y políticas de los agentes de la burguesía funcionaria con los representantes directos del capital.

Mucho más pertinente a un tal efecto es analizar los mecanismos directos (mantenimiento de las condiciones de realización de la ganancia capitalista; producción directa en sectores indispensables y/o no rentables para la actividad privada; facilitamiento del proceso de acumulación; etc.) e indirectos (políticas de precios y salarios, políticas tributarias y arancelarias; regulación de la entrada y la actividad del capital extranjero, etc.) a través de los cuales el Estado actúa para asegurar la reproducción ampliada del capital monopolista.

Si bien no nos es posible incursionar aquí en este tipo de argumentación de carácter eminentemente económico, bastará con indicar al respecto que el complejo mecanismo por medio del cual el capitalismo monopolista chileno pasó a la fase de capitalismo monopolista de Estado, vinculado y subordinado a los grandes monopolios extranjeros, se encuentra exhaustivamente descripto en la literatura económica nacional, la que ha proporcionado los elementos de juicio esenciales para sustentar la afirmación de la alianza existente entre la clase dominante interna y la gran burguesía del centro hegemónico[1/].

1/ El análisis más detallado sobre este tema se encuentra en Ramos, S., op.cit., págs.74-88; véase también Aranda y Martínez, op.cit., págs.152-170; Cademártori, J., op.cit.,págs.222-249; Brodersohn, V., op.cit., págs.334-338.

7.3. LA PEQUEÑA BURGUESIA.

Habíamos definido a la Pequeña Burguesía como a un conjunto de agentes caracterizados por la ambivalencia de su posición social, la que combina rasgos específicos de la clase explotadora y de las clases explotadas del modo de producción capitalista. En base a la naturaleza específica de las prácticas de los diferentes agentes pertenecientes a esta clase social se habían distinguido dos fracciones: la pequeña burguesía propietaria (PBP) y la pequeña burguesía funcionaria (PBF)[1/]. Según nuestros datos, en 1970, la pequeña burguesía chilena (excluida la afecta a la producción agropecuaria) comprendía aproximadamente 500.000 agentes (lo que representaba 27,3% del total de la PEA no agrícola), de los cuales cerca de 300.000 correspondería a la fracción propietaria y el resto a la funcionaria. Dada la especificidad de cada uno de estos conjuntos conviene analizarlos por separado.

7.3.1. LA PEQUEÑA BURGUESIA PROPIETARIA (EXCLUIDO SECTOR AGROPECUARIO).

La pequeña burguesía propietaria comprende al conjunto de agentes cuyas determinaciones corresponden a la Forma de Producción Mercantil Simple (FPMS), en particular, a los pequeños productores independientes de la industria y la producción agropecuaria y a los pequeños comerciantes, quienes, siendo propietarios de medios de producción o de trabajo, desarrollan sus actividades sin contratar mano de obra asalariada (o haciéndolo en magnitudes no significativas) y establecen relaciones mercantiles entre ellos o con agentes correspondientes a otros modos de producción[2/]. Por lo demás, según se viera oportunamente, en una sociedad como la chilena, la FPMS coexiste subordinada al MPC, lo que implica su total dependencia respecto a la estructura y dinámica de la actividad

1/ Véase, Cap.3, parág.3.1.5.
2/ Véase, Cap.3, parág.3.3.

capitalista, dependencia que, a su vez, hace de la pequeña burguesía propietaria una clase que aunque propietaria de sus medios de producción o trabajo es al mismo tiempo una clase explotada por el capital. De ahí la ambivalencia de su posición social[1/].

En parágrafos anteriores, al analizar información referida a las unidades económicas de algunos sectores de producción, se hizo referencia a ciertas características de la pequeña burguesía mercantil, en especial al considerar el estrato artesanal de la industria manufacturera y el sector "atomizado" del comercio al por menor. En este momento nuestra atención se centrará en la composición interna del conjunto de agentes sociales incluidos dentro de la PBP, conjunto que comprende a la totalidad de los Trabajadores por Cuenta Propia[2/] de todos los sectores de actividad, tanto del proceso directo de producción como del proceso de circulación.

En el Cuadro 7.27 se presenta la distribución de dichos agentes según grandes grupos ocupacionales[3/] en diferentes ramas de actividad económica.

1/ Véase Cap. 5, parág. 5.2.

2/ En realidad, dentro de la pequeña burguesía propietaria se han clasificado también algunos agentes que figuraban en el censo como Empleadores, pero que, por la índole de sus actividades, se consideró que empleaban mano de obra en magnitudes tan reducidas que los hacían asimilables a los Trabajadores por Cuenta Propia de la misma rama de actividad. Sobre el total de 292.000 agentes incluidos dentro de la PBP, 13.280 son Empleadores que se descomponen de la siguiente manera: 2.540 trabajadores de la industria textil y del vestuario: 3.440 trabajadores calificados de los servicios de reparación; 3.180 conductores de vehículos motorizados. Dada su escasa significación cuantitativa y su similitud con los trabajadores independientes en esas mismas ramas no parece necesario discriminarlos en el análisis. (Véase Cap. 10, Cuadro 10.23).

3/ Estos grupos ocupacionales corresponden esencialmente a una desagregación por ramas de actividad del grupo de la CIUO "Obreros calificados". (Véase Cap. 10, parág. 10.3.1.). Por el hecho de utilizar una muestra censal no es posible obtener información más desagregada sobre las ocupaciones incluidas en el grupo.

Cuadro 7.27.
PEQUEÑA BURGUESIA PROPIETARIA[a]: DISTRIBUCION SEGUN GRANDES GRUPOS OCUPACIONALES. CHILE, 1970.

Grupos ocupacionales en la PBP	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa %
- Trabajadores con calificación técnica en la industria manufacturera, la construcción y el transporte	7.220	2,5
- Trabajadores calificados en las industrias de bienes de consumo corriente	53.720	18,4
- Trabajadores calificados en las industrias de bienes intermedios	6.960	2,4
- Trabajadores calificados en las industrias de consumo durable	2.800	1,0
- Trabajadores calificados en los servicios de reparación	51.820	17,7
- Trabajadores calificados en la minería	4.920	1,7
- Trabajadores calificados en la construcción	6.720	2,3
- Conductores de vehículos de transporte	27.900	9,5
- Comerciantes minoristas establecidos	99.460	34,0
- Trabajadores calificados en los servicios personales	20.660	7,1
- Boteros, lancheros y pescadores independientes	10.100	3,4
Total	292.900	100,0

Fuente: Muestra del Censo de población de 1970. Proyecto OMUECE-CELADE.
Nota: a) Excluido sector agropecuario.

Según estos datos, la pequeña burguesía propietaria está compuesta por unos 300.000 agentes que representan 12,6% de la PEA total. Puesto que este total excluye a los trabajadores en actividades agropecuarias, podría aceptarse a grosso modo que ese conjunto constituye la pequeña burguesía mercantil urbana: esta última representaría entonces 16,1% de la PEA excluida la producción agropecuaria.

En su composición interna predominan esencialmente los pequeños productores independientes de la industria manufacturera -en su mayor parte trabajadores por cuenta propia con ocupaciones similares a las de los obreros asalariados calificados de sus respectivas ramas de actividad- quienes en número cercano a 115.000 representan casi 40% del total de la clase. Dentro de la IM estos pequeños productores están fuertemente concentrados en dos subsectores. En primer lugar, en las industrias productoras de bienes de consumo corriente (54.000 agentes que representan 18,4% del total) tales como alimentación, carpintería, calzado y, muy particularmente, producción de textiles y vestuario[1/]. En efecto, en estas dos últimas ramas se incluyen unos 35.000 trabajadores en industrias familiares (modistas, sastres, elaboración de hilados y prendas de vestir por encargo, etc.) que agrupan a dos tercios de los productores independientes del subsector de bienes de consumo corriente y representan 12% del total de la PBP[2/]. En segundo

---

1/ Esta composición corrobora la observada a partir del censo de los establecimientos industriales artesanales (parág.7.2.1.B), supra) con una sola diferencia: se observa ahora un mayor número de industrias familiares en las ramas textil y del vestuario, lo que debe atribuirse a la mayor cobertura del censo de población para este tipo de actividades desarrolladas fundamentalmente en el hogar.

2/ Es posible que este total sobreestime el volumen de la PBP en ese subsector por cuanto incluye a los hilanderos y tejedores del artesanado tradicional de zonas rurales y/o indígenas, cuya categorización dentro de la PBP es quizás cuestionable (esto vale también para ciertos artesanos y alfareros del barro y la loza que figuran

(Continúa nota en pág. sig.)

lugar, se encuentran el grupo de los trabajadores independientes de los servicios de reparación (52.000 agentes y 17,7% del total), compuesto primordialmente por mecánicos de automotores, electricistas-reparadores, zapateros, cerrajeros, etc.).

El otro gran segmento de la pequeña burguesía propietaria está compuesto por los comerciantes establecidos -propietarios en su casi totalidad de unidades de carácter familiar-, grupo que comprende unos 100.000 agentes y representa 34% del total de la clase[1/].

A estos dos grandes segmentos -que subsumen en conjunto 3/4 partes de la pequeña burguesía mercantil, le siguen en importancia los propietarios-conductores de vehículos de transporte (camioneros, taxistas, etc.) en proporción cercana al 10%, y los propietarios

---

2/ (Continuación) en el subsector de industrias de bienes intermedios). Lamentablemente, la información disponible impide efectuar esta desagregación tan pertinente a los fines del análisis. Cabe destacar no obstante que en Chile este grupo es muy reducido. Por otra parte, es seguro que entre los Trabajadores por Cuenta Propia en la producción de textiles y vestuario debe existir una significativa proporción de mujeres, quienes, por efectuar tales actividades en el propio hogar con carácter parcial o esporádico, derivan principalmente sus medios de subsistencia del jefe del hogar, habiendo debido por lo tanto ser clasificadas en la misma posición que este último (véase, Cap.6, parág.6.4). Es este otro ejemplo de las limitaciones que nos impone la información (véase Cap.10, parág.10.1).

1/ La gama de situaciones que se presentan dentro del conjunto de los trabajadores independientes del comercio hace muy difícil establecer separaciones nítidas entre aquellos que forman parte de la PBP y los que integran el subproletariado. Las categorías censales no permiten distinguir esta variedad de situaciones sociales cuando sólo se dispone de información sobre la rama de actividad. La complejidad del asunto queda de manifiesto si se considera, por ejemplo, el caso de los vendedores de periódicos y revistas: dentro de la categoría considerada se encuentra desde el suplementero ambulante hasta el propietario de uno o varios comercios establecidos (quioscos) atendidos por éste y sus familiares. Debe quedar en claro, no obstante, que el grupo de 100.000 agentes que aquí consideramos excluye los individuos que declararon ser vendedores ambulantes, por lo que puede considerarse que en su mayor parte son pequeños comerciantes minoristas establecidos.

independientes de establecimientos de servicios personales con un 7% del total (restaurantes, casas de pensión, tintorerías, fotografía y ópticas, etc. y, muy especialmente, peluquerías y salones de belleza)[1/].

Antes de pasar a interpretar estos datos es interesante complementarlos con el análisis del nivel de instrucción correspondiente a los trabajadores por cuenta propia de la IM y del comercio, es decir los dos grupos mayoritarios de la PBP (Cuadro 7.28).

El perfil de instrucción promedio de los productores independientes de la industria manufacturera es apenas más elevado que el correspondiente al proletariado calificado del mismo sector e inferior al de los técnicos industriales asalariados[2/]. Un 31,3% carece de instrucción o, si tiene alguna, no completó el ciclo primario; otro 44% posee un nivel de estudios equivalente a este último ciclo o estudios secundarios incompletos: sólo un 12% completó la escuela secundaria o carreras de carácter técnico-profesional. Este perfil presenta algunas diferencias según los subsectores industriales: en la producción de bienes de consumo corriente el nivel de instrucción es más alto que en el conjunto de la IM y en los otros subsectores[3/]. Por el contrario en la producción de bienes intermedios -que comprende fundamentalmente al artesanado tradicional- el nivel promedio es sensiblemente más bajo. Los otros dos subsectores se asemejan al promedio. Por otra parte, merece destacarse que el perfil educativo de los comerciantes es prácticamente idéntico al del conjunto de los pequeños productores independientes.

1/ En las dos últimas ramas existe un fuerte predominio de trabajo femenino. Según los datos del censo de población de 1970, el número de trabajadores independientes en actividades conexas con las peluquerías, salones de belleza y análogos estaría próximo a 10.000, lo que da una idea de la importancia de este tipo de ocupaciones en el trabajo femenino que se desenvuelve dentro de o en unidades anexas al hogar.

2/ Véase Cuadro 7.35, infra.

3/ Con carácter de hipótesis puede explicarse esta diferencia por el hecho de que este subsector incluye un número significativo de trabajadoras femeninas, quienes, a pesar de poseer un nivel de estudios igual o superior a la secunaria completa, una vez casadas desarrollan en su hogar tareas artesanales relacionadas con la confección de textiles o vestuario, por lo general en base a pedidos o encargos provenientes de comerciantes y/o consumidores.

Cuadro 7.28.

NIVEL DE INSTRUCCION DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA[a] EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y EL COMERCIO[b]. CHILE, 1970.

Nivel de Instrucción \ Sectores	Bienes de Consumo Corriente	Bienes Intermedios	Bienes de Consumo Durab. y Cap.	Servicios Reparac.	Total Industria Manufact.	Comercio
Sin instrucción	3,8	8,8	3,1	4,6	4,5	5,2
Primaria incompleta	22,7	36,7	29,2	29,6	26,8	26,3
Primaria completa	24,3	18,6	23,6	24,5	24,0	19,1
Secundaria incompleta	21,6	15,8	16,8	19,8	20,3	23,0
Secundaria completa	2,7	4,1	6,2	2,2	2,7	5,6
Técnicas cortas	4,5	1,0	3,7	2,7	3,5	2,1
Técnicas largas	7,0	0,8	3,1	2,5	4,5	2,8
Universitaria incompleta	0,5	1,3	0,6	0,5	0,6	1,0
Universitaria completa	0,2	0,8	0,6	0,3	0,3	0,4
Ignorada	12,7	12,1	13,1	13,3	12,8	14,5
Total %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N° Abs.	(51.940)	(7.740)	(3.220)	(46.060)	(108.960)	(88.960)

Fuente: Muestra del Censo de Población de 1970, Proyecto OMUECE. CELADE.

Notas: a) Se excluyen los Trabajadores por Cuenta Propia que fueron clasificados como Subproletarios.

b) Incluye Comercio al por Menor y al por Mayor, aunque este último representa una cifra ínfima.

Presentados estos antecedentes, está claro que ellos resultan totalmente insuficientes para esclarecer debidamente la posición en la estructura de clases de la pequeña burguesía propietaria. Tres son los elementos que debería al menos incluir un estudio concreto de esta clase de agentes: identificación de los segmentos que la componen en términos de sus tendencias a la expansión, redefinición o desaparición de acuerdo a las modalidades del desarrollo del modo de producción capitalista; grado y formas de explotación del conjunto de cada uno de sus segmentos por parte de la clase capitalista; diferencia o similitud de sus condiciones materiales de existencia respecto a las de la clase obrera.

Lamentablemente, para ninguno de estos aspectos se cuenta con información que permita hacerse una imagen sistemática de la situación. En lo que sigue trataremos de abordar estos problemas en base a datos y estudios fragmentarios y a nuestras propias interpretaciones. Para ello consideraremos uno a uno los principales segmentos ocupacionales que hemos distinguido anteriormente, ayudándonos con las cifras del Cuadro 7.29 que muestran la variación del número absoluto de Empleadores y Trabajadores por Cuenta Propia en las diferentes ramas de actividad, entre 1960 y 1970. Como se verá enseguida estos datos sólo permiten apoyar algunas hipótesis sobre la evolución de la PBP pero de ninguna manera cuantificar este fenómeno o enunciar acerca de él afirmaciones conclusivas.

Comenzando por los pequeños productores independientes de la industria manufacturera debe señalarse que en su interior coexisten -dentro de una misma ocupación genérica- situaciones productivas muy diversas que es imprescindible especificar[1/].

1/ Esta distinción sigue en algunos aspectos la clasificación sugerida por la CEPAL en base a estudios efectuados en América Latina. Véase CEPAL: El proceso de industrialización en América Latina, Naciones Unidas, Nueva York, 1965, págs.68-69.

Cuadro 7.29.

EMPLEADORES Y TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA, DISTRIBUCION SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD. CHILE 1960 y 1970.

Ramas de Actividad a/	Empleadores			Trab. Cuenta Propia		
	1960	1970	Variac. 1960/70	1960	1970	Variac. 1960/70
Silvicultura y extracción madera	124	240	116	2.964	4.940	1.976
Pesca	40	260	220	7.689	8.920	1.231
Explotación de minas y canteras	285	940	655	2.983	4.800	1.817
Industria Manufacturera y Servicios de Reparación	8.055	18.200	10.145	90.795	110.460	19.665
Alimentos	1.533	2.360	827	2.390	2.060	-330
Bebidas y tabaco	108	320	212	145	340	195
Textiles	895	1.140	245	931	4.380	3.449
Vestuario y calzado	1.625	2.940	1.315	49.420	35.820	-13.600
Madera	464	880	416	2.252	4.180	1.928
Muebles	472	920	448	12.210	7.680	-4.530
Papel, imprentas y editoriales	343	1.100	757	530	1.320	790
Cuero y caucho	309	420	111	1.593	1.240	-353
Químicas, petróleo y derivados	443	820	377	304	360	56
Minerales no metálicos	259	480	221	705	1.220	515
Metálicas básicas	35	840	805	56	800	744
Productos metálicos	587	700	113	3.633	2.420	-1.213
Maquinaria no eléctrica	188	400	212	3.384	400	-2.984
Maquinaria eléctrica	175	220	45	3.803	260	-3.543
Material de transporte	332	360	28	5.024	280	-4.744
Equipo profesional y diversas	287	680	393	4.415	920	-3.495
Servicios de reparación b/	-	3.620	3.620	-	46.780	46.780
Construcción	853	3.100	2.247	13.590	11.660	-1.930
Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	29	320	291	257	460	203
Comercio	6.096	19.180	13.084	120.227	120.100	-127
Establecimientos financieros y seguros	128	300	172	780	200	-580
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	732	5.020	4.288	21.444	26.640	5.196
Servicios gubernamentales	36	940	904	119	600	481
Servicios prestados a empresas, al público y servicios personales	3.381	10.020	6.639	43.100	52.860	9.760
Actividades no bien especificadas	970	4.180	3.210	2.780	17.280	14.500
Total	20.729	62.700	41.971	306.728	358.920	52.192

Fuente: 1960, XIII Censo de Población de Chile, 1970: Muestra del Censo de Población de 1970. Proyecto OMUECE. CELADE.

Notas: a/ No incluye Agricultura.

b/ En la CIIU utilizada en el Censo de Población de 1960 los Servicios de Reparación no están desagregados del resto de las actividades industrial-manufactureras.

Un primer grupo que cabe distinguir es el del artesanado tradicional al que ya se ha hecho referencia: comprende actividades centradas principalmente en las industrias de consumo corriente y bienes intermedios (textiles, cueros, loza, barro, etc.) que, en la actualidad, representan por lo general cierta tradición cultural e involucran normalmente elementos de creación artística. La escasa población aún ligada a este tipo de actividades en Chile es predominantemente de origen indígena y se ubica en las zonas rurales y pequeños centros urbanos de algunas provincias del norte y sur del país. Esta producción artesanal, por lo general, es vendida directamente por sus productores en esos mismos centros urbanos, aunque una proporción relativamente pequeña logra llegar a comercializarse en la metrópoli donde esos productos son revendidos a precios muy superiores en la medida que satisfacen en parte una demanda suntuaria. Se trata sin duda de un sector estancado o bien en vías de desaparición, dado lo exiguo de los ingresos que obtiene; las crecientes dificultades que enfrenta para hacer llegar sus productos al mercado; la competencia con productos similares elaborados en el sector fabril y la atracción que puede ejercer sobre estos productores las posibilidades de empleo en actividades más estables y mejor remuneradas (reclutamiento de estos trabajadores independientes como asalariados en las explotaciones agrícolas y en la agroindustria en las zonas rurales).

En seguida es posible distinguir el artesanado independiente que se concentra básicamente en las industrias de consumo corriente (textiles, vestuario, calzado) y en algunas actividades intermedias (loza, vidrio y minerales no metálicos, especialmente los que constituyen insumos de la industria de la construcción). Se trata de pequeños productores independientes propietarios de escasos medios de producción dedicados principalmente a la elaboración rudimentaria de manufacturas susceptibles de ser producidas por el sector fabril manufacturero. Existe en su interior un cierto

predominio de trabajo femenino[1/] así como también de pequeñas industrias de tipo familiar en las que uno o más miembros del hogar participan en el proceso de trabajo como "familiares no remunerados".

En la medida que la producción artesanal independiente sea competitiva con la del estrato fabril de la IM, está condenada a desaparecer con el avance de la industrialización y la expansión y consolidación de las relaciones capitalistas de producción en los sectores en que opera. Por lo demás, este grupo se encuentra subordinado y es en parte explotado por el gran capital industrial ya que depende de éste para la adquisición de las materias primas e insumos de producción (adquisiciones que a menudo se hacen con créditos a tasas de interés usurarias) y para la reposición o renovación de sus medios de trabajo. Además, por su escaso o nulo grado de organización, no está en condiciones de acceder al crédito estatal ni menos de hacer representar sus intereses a nivel gubernamental[2/]. A ello se suma su precario e inestable nivel de ingreso constantemente sujeto a las reducciones de la demanda en los períodos de contracción de la actividad económica, lo que hace de este sector de la PBP un "lugar" de reclutamiento del proletariado industrial calificado o semi-calificado.

Un tercer grupo está constituido por la pequeña producción por "encargo" de los distribuidores o consumidores, cuyos productos son competitivos con los del estrato fabril de la IM y que también se concentra en el subsector de bienes de consumo corriente (textiles y vestuario, principalmente). Se trata de un sector no ligado directamente a la industria fabril (pues no produce insumos ni repara productos para ésta), aunque sí subordinado a ella por la compra de insumos, materias primas y medios de trabajo. Difiere

---

1/ Según cifras del censo de población de 1960, los trabajadores por cuenta propia de los grupos 70 (Hilanderos, tejedores, tintoreros y afines) y 71 (Sastres, modistos, peleteros y afines) eran alrededor de 42.000 personas de las cuales 37.000 (cerca del 90%) eran mujeres.

2/ Véase, supra, parág. 7.2.2.E).

de la artesanía independiente no sólo por el tipo de productos elaborados sino además porque en este grupo predomina el trabajo por "encargo" o pedido[1/] de comerciantes establecidos o consumidores directos, lo que hace que los mecanismos de sujeción y subordinación al capital comercial e industrial sean distintos.

Una diferencia aún más importante respecto al grupo anterior radica en el hecho de que este tipo de producción no sólo no estaría en vías de desaparición sino que, por el contrario, presentaría signos de expansión, o al menos un crecimiento "vegetativo" a la par con el crecimiento de la actividad fabril industrial. Aunque no se poseen datos fehacientes sobre este fenómeno parece, en efecto, que la producción y comercialización de maquinarias apropiadas para la producción de textiles y vestuario en el propio hogar, ha dejado una franja del mercado para estos productores en la medida que elaboran productos similares a los del estrato fabril correspondiente pero los venden a precios inferiores.

Lamentablemente, como tanto el artesanado independiente como la producción artesanal por encargo se concentran prácticamente en las mismas ramas de actividad industrial en el subsector de bienes de consumo corriente, es imposible analizar la evolución de la población vinculada a uno y otro grupo a partir de las cifras del Cuadro 7.29, pues las variaciones entre 1960 y 1970 resumen tendencias contrapuestas que no es posible aquilatar separadamente[2/].

Cabría distinguir aún un sector de pequeña producción complementaria de la industria fabril que se vincula estrechamente a este estrato de la IM a través del suministro de partes o insumos, productos en cuya elaboración no cuentan o prácticamente no

---

1/ En la producción por "encargo" se da con frecuencia el sistema denominado "a maquila" que consiste en que el comerciante o fabricante entrega al pequeño productor artesanal materia prima en pago por los productos que éste elabora.

2/ A esta dificultad se agrega el hecho que los servicios de reparación en 1960, se encuentran incluidos en la rama de actividad correspondiente a los artículos reparados, mientras que en 1970 aparecen como una categoría aparte, lo que impide interpretar correctamente la disminución o incremento de aquellas ramas en que se concentran los servicios de reparación (vestuario y calzado, por ejemplo).

existen las economías de escala. Si bien parte de estos trabajadores independientes se ubican en las industrias de bienes de consumo corriente (principalmente del vestuario)[1/], una proporción importante se liga a las actividades de producción de bienes durables y de capital (elaboración y acabado de piezas y partes de máquinas-herramientas), aunque las más de las veces es difícil separar estos últimos de los servicios de reparación, ya que normalmente estos pequeños talleres artesanales se dedican tanto a la producción como a la reparación de artículos.

Por su índole, se trata de un sector subordinado al estrato fabril capitalista, cuya existencia o expansión depende del crecimiento de este último y del hecho de que las condiciones bajo las cuales opera (relación costo-beneficio) hagan rentable o conveniente su presencia a la gran empresa que los utiliza. En gran medida, la supeditación de estos pequeños productores a la burguesía industrial se basa en las condiciones que ésta les puede imponer ya que, a menudo, una sola industria constituye el total de sus respectivas demandas (trabajo por encargo).

Por último, dentro de la IM se encuentran el grupo de los trabajadores independientes de los servicios de reparación, compuesto, como se viera, por mecánicos de vehículos en general, electricistas-reparadores, zapateros, cerrajeros, etc. Sobre este sector cabe destacar, en general, su constante tendencia a la expansión y redefinición en función del patrón de desarrollo industrial (aumento y contracción de la producción en determinadas ramas de actividad, aparición de nuevos productos de consumo durable) y, en particular, el notable aumento de los establecimientos de reparaciones eléctricas y automotrices en Chile ligado a la expansión de esas industrias en la década de los años sesenta[2/].

1/ El trabajo de "ojaleras", por ejemplo.
2/ Véase supra, parág.7.2.2.C) d).

Las cifras del Cuadro 7.29 señalan que entre 1960 y 1970 los trabajadores por cuenta propia en la industria manufacturera y los servicios de reparación, en su conjunto, aumentaron en cerca de 20.000 personas, lo que representa casi un 38% del total del crecimiento de los ocupados en esa categoría. Aún cuando para 1960 no se cuenta con información desagregada acerca del total de dichos trabajadores que corresponde a los servicios de reparación, es posible pensar que una parte importante de ese crecimiento se explica por la expansión de este tipo de servicios ya que es probable que en el período intercensal considerado, los trabajadores por cuenta propia en las industrias de consumo corriente y de bienes intermedios -por las razones antes mencionadas- hayan disminuido o mantenido su número.

Resta decir que los trabajadores independientes en los servicios de reparación constituyen por cierto un sector subordinado al capital industrial, en particular, vía la compra-venta de maquinaria e insumos de trabajo.

El segundo segmento en importancia dentro de la pequeña burguesía mercantil urbana corresponde, como se viera, a los pequeños comerciantes minoristas establecidos, organizados por lo general en unidades de carácter familiar que funcionan en pequeños establecimientos dentro o anexos al propio hogar y que, en su gran mayoría, se dedican al expendio de artículos de consumo perecibles (en especial, alimentos y bebidas) y de consumo corriente en general[1/].

Aunque no nos sea posible mostrar datos concluyentes, puede admitirse, en principio, que se trata de un segmento de la pequeña burguesía sino en franca desaparición al menos destinado a disminuir paulatinamente debido a varias circunstancias: a la constante reducción de sus máegenes de ganancia por la necesidad de competir

---

1/ Al igual que en el estrato inferior de la burguesía comercial. Véase supra, parág.7.2.2.D).

con los grandes almacenes y cadenas de supermercados a medida que estas extienden su radio de acción a todos los barrios de los centros urbanos; por las alzas de patentes e impuestos y por la fijación de precios máximos (normalmente más frecuentes y estrictas en el caso de los productos alimenticios); por la incapacidad de renovar sus stocks en períodos inflacionarios; etc. No obstante, si bien lo anterior puede aceptarse como tendencia general, no debe olvidarse que en las sociedades dependientes de América Latina (entre las que se cuenta la chilena) el comercio minorista en pequeña escala constituye un sector con un alto grado de flexibilidad en la absorción del empleo urbano, en la medida en que requiere una inversión de capital relativamente baja, en que la entrada y salida de la actividad no presenta limitaciones institucionales muy grandes, y en la medida en que depende fundamentalmente de las exigencias respecto al margen de utilidad por parte de los pequeños comerciantes. En otros términos, es una rama en la que confluye la mano de obra que no logra ser adecuadamente absorbida por el empleo industrial o las actividades productivas de los servicios[1/]. Este hecho, que está en la base del razonamiento que se aplica a la explicación de la proliferación de mano de obra "marginal" (en nuestros términos, de subproletariado) en las actividades comerciales, merece también ser tomado en cuenta al considerar la expansión-contracción de pequeñas unidades comerciales que, por sus características, son pertinentemente clasificables dentro de la pequeña burguesía propietaria. Un ejemplo de este tipo es el de ciertos trabajadores asalariados (o familiares de un asalariado) que, insatisfechos de sus condiciones de remuneración o de trabajo y poseyendo un pequeño capital proveniente de ahorros personales, tientan la "instalación

---

1/ Véase CEPAL: Creación de oportunidades de empleo en relación con la mano de obra disponible, en La urbanización en América Latina. UNESCO. Bélgica, 1962, passim.

por cuenta propia" cuando la coyuntura económica es favorable[1/]. En este sentido, las fluctuaciones en el número de pequeños comerciantes minoristas pueden llegar a ser pronunciadas en el corto y mediano plazo dependiendo de la coyuntura económica y del nivel general del empleo, mientras que en el largo plazo dependerían de la eliminación, permanencia o acentuación de los factores estructurales que determinan una absorción cuantitativa y cualitativamente inadecuada de la población en el sector de producción propiamente capitalista (se sobreentiende que en ambos casos está subyacente la tendencia al desplazamiento de la pequeña unidad de comercialización por parte de la empresa capitalista).

Una vez más, los datos censales sobre la evolución del número de trabajadores por cuenta propia en el comercio entre 1960 y 1970 no permiten establecer ninguna tendencia precisa, debido al hecho de que esa categoría censal engloba a los pequeños comerciantes establecidos, a los comerciantes estacionados en la vía pública y a los comerciantes ambulantes. Pero si se considera que estos dos últimos grupos (los que de acuerdo a nuestro análisis pertenecen en su mayor parte al subproletariado) pudieron verosímilmente incrementarse en el período intercensal, el mantenimiento de un número cercano a 120.000 para dicha categoría estaría indicando una disminución tendencial de la pequeña burguesía comercial. Aquí, como en otras oportunidades, la interpretación topa con las características de la información disponible[2/].

1/ A título ilustrativo considérese la notable expansión que visiblemente experimentó en los últimos años el número de pequeños establecimientos dedicados al expendio de productos suntuarios o semi suntuarios (las llamadas boutiques) en los barrios residenciales de los sectores de altos ingresos de Santiago, en los que el propietario (a menudo mujeres) cuenta con ayuda familiar y/o contrata no más de uno o dos empleados y dispone de un capital muy reducido o a lo más del necesario para el arriendo e instalación del local en el que muchas veces sólo realiza las mercancías que recibe a consignación. Por sus mismas características, la estabilidad de este tipo de establecimientos es sumamente sensible a la coyuntura económica.

2/ Por ejemplo, en el Cuadro 7.29 se observa, entre 1960 y 1970, un sensible aumento en el número de los Empleadores en el comercio, fenómeno en el cual es imposible discriminar el o los estratos de la burguesía comercial (incluso de la pequeña burguesía) a los que atañe, por carecerse de datos fidedignos acerca de la evolución del número de establecimientos comerciales

(continúa en página siguiente)

Para finalizar con el análisis de este segmento recordemos que los mecanismos de subordinación y de explotación por el gran capital industrial y comercial son los mismos (aunque quizás intensificados) que se señalaron para el estrato inferior de la burguesía comercial[1/], en particular, la adquisición de las mercancías a precios de monopolios y las condiciones del crédito para el pago de las mismas.

Por su parte, la PBP en el sector del transporte está compuesta en su mayoría por pequeños propietarios de un sólo vehículo, dedicados principalmente a la carga o transporte urbano o interurbano de mercancías[2/] y en menor medida por propietarios de vehículos de transporte urbano de pasajeros. En relación con los primeros (transporte de carga) se trata de un sector sujeto a constantes cambios en la demanda de sus servicios por parte de las empresas que los utilizan (en razón de la expansión y contracción de la actividad industrial y económica general) y es dable pensar que su importancia numérica tenderá paulatinamente a disminuir al ser desplazados por los grandes empresarios del transporte de carga o por las propias empresas productoras que constituyen sus flotas particulares de camiones. En cuanto al grupo de pequeños propietarios en el transporte de pasajeros, parece mostrar tendencias contrapuestas por cuanto su actividad reviste el carácter de prestación de un servicio personal -más difícil, aunque no imposible, por lo tanto, de organizar a gran escala- cuya expansión depende fundamentalmente del crecimiento de la población y del crecimiento de las áreas urbanas, fenómenos ambos que muestran en el tiempo un

(continuación nota 2/ página anterior)
por tramo de personal ocupado o volúmen de ventas. Sin embargo, podría hipotetizarse que dicho aumento corresponde al estrato inferior de la burguesía comercial el cual, como se dijo anteriormente (parág. 7.2.2.D)), presenta características que apenas lo deslindan de la pequeña burguesía del sector.

1/ Véase, supra parág.7.2.2.D).

2/ El transporte de más largas distancias -cuando es terrestre- está en manos de las grandes empresas que cuentan con flotas de vehículos.

signo positivo[1/]. Muy probablemente, el incremento entre 1960 y 1970 de los Empleadores y Trabajadores por cuenta propia en el transporte (similares en magnitud y cercanos a 5.000 personas) refleje en su mayor parte la expansión de este tipo de servicio (Cuadro 7.29).

Los mecanismos por los cuales este segmento de la PBP se subordina a la clase capitalista residen en la fijación por esta última del precio de sus vehículos y de los repuestos indispensables, las condiciones en las que acceden al crédito y la fijación por la autoridad del precio de sus servicios.

Finalmente se encuentran los trabajadores calificados de los servicios personales quienes se distribuyen en una amplia gama de actividades: restaurantes; casas de pensión; estudios fotográficos; pequeños establecimientos de teñido y limpieza de vestuario y, principalmente, peluquerías y salones de belleza. En su seno pueden coexistir tendencias opuestas: algunos de estos servicios -los que admiten la introducción de tecnología y son susceptibles de ser organizados en mayor escala (lavanderías y tintorerías, por ejemplo)- pueden llegar a ser absorbidos por la empresa capitalista; por el contrario, los servicios prestados directamente a las personas, es decir, aquellos que suponen una relación directa entre quien presta el servicio (generalmente en base a una cierta destreza o habilidad, como en el caso de los salones de belleza) y el consumidor, es más verosímil que continúen desarrollándose bajo la forma mercantil simple, en cuyo caso su expansión depende principalmente del crecimiento vegetativo y del nivel del ingreso. En ambos casos este tipo de trabajador independiente está supeditado

---

1/ Debe destacarse que el aumento del número de propietarios de taxis está relacionado con la incapacidad que, en Chile, ha mostrado el sistema de transporte colectivo de pasajeros (tanto estatal como privado) para atender una demanda creciente. Dicho aumento se vió facilitado por las franquicias otorgadas por el gobierno a los compradores de vehículos de alquiler y por el aumento de la oferta interna de vehículos apropiados para tal actividad.

a la clase dominante por mecanismos análogos a los anteriores (en particular, los precios y las condiciones de compra de sus medios de producción). Cabe señalar que, en este caso, es aún más difícil precisar las tendencias al aumento o disminución del grupo en base a datos censales, ya que dentro de la categoría Trabajadores por cuenta propia se encuentran sin duda agentes pertenecientes al subproletariado. Los datos del Cuadro 7.29 parecen indicar un incremento de los Trabajadores por cuenta propia en los servicios en general, pero también muestran un fuerte incremento de dicha categoría en la rama "Actividades no bien especificadas e ignoradas" la que, entre 1960 y 1970, aumentó en alrededor de 15.000 personas, cifra que da cuenta de más de 1/4 del total de ocupados que desarrollan sus actividades por cuenta propia. Este solo hecho inhibe todo intento de interpretación.

En síntesis, las consideraciones anteriores en torno a los principales segmentos de la PBP en la sociedad chilena de 1970 permiten afirmar que esta clase social (o fracción de clase si se recuerda la existencia de la pequeña burguesía funcionaria) no está necesariamente llamada a desaparecer, aunque sí a modificar su composición interna de acuerdo a las necesidades de la reproducción ampliada del modo de producción capitalista. En el ámbito del proceso directo de producción tenderán a disminuir las actividades manufactureras o de servicios organizadas bajo la forma de producción mercantil simple que compiten con las empresas capitalistas, pero, al mismo tiempo, pueden expandirse aquellas que se efectúan como complemento o correlato de la industria fabril capitalista (lo que evidentemente implica el desarrollo de formas de subordinación más directas respecto a la burguesía), al igual que las basadas en la prestación de servicios personales directos difíciles de organizar en gran escala. En el proceso de circulación, por su parte, -aún cuando la tendencia secular sea a subsumir todas las actividades comerciales bajo la éjida de empresa capitalista- existen condiciones estructurales que pueden hacer persistir por largo tiempo (aunque quizás con ciertas fluctuaciones periódicas)

la existencia de una pequeña burguesía comercial. En lo que concierne a su posición social, se ha visto que los agentes de la PBP, aún cuando sean propietarios de limitados medios de producción, comparten con el proletariado su carácter de clase explotada por el capital, a través de mecanismos diferentes a la extorsión de plusvalía pero no por ello menos eficaces. Por lo demás, en términos comparativos, las condiciones de existencia de la pequeña burguesía propietaria -evaluadas a partir de los escasos datos disponibles sobre distribución del ingreso por categoría de ocupación- apenas si se diferencian de las que corresponden al proletariado industrial[1/].

7.3.2. LA PEQUEÑA BURGUESIA FUNCIONARIA.

La fracción funcionaria de la pequeña burguesía comprende al conjunto de agentes sociales que, estando sujetos a explotación (sean o no asalariados; sean o no asalariados capitalistas) son portadores de los procesos que coadyuvan a la reproducción del proceso social de producción capitalista, y más específicamente a la reproducción de sus correspondientes relaciones de explotación[2/]. Su explotación -directa o indirecta- es el efecto de su subordinación objetiva a la clase capitalista que detenta el poder de fijar el precio de sus servicios[3/] de acuerdo a sus propias necesidades de acumulación, por lo que los agentes de la PBF comparten una característica que es común al conjunto de las clases trabajadoras explotadas. Pero, al mismo tiempo, dichos agentes contribuyen activamente (lo que significa que en el contenido de sus prácticas no se desenvuelven como meros ejecutores pasivos) a asegurar

---

1/ Véase, infra, parág.7.7.
2/ Véase, Cap.3, parág.3.1.5.
3/ Por lo general no más allá del costo de la fuerza de trabajo de su productor, lo que tiende a hacerlo equivalente al de un trabajador productivo de igual calificación. Véase Ibidem.

condiciones imprescindibles del proceso de explotación capitalista[1/]: transmisión e inculcación de la ideología dominante (en el caso de los procesos ideológicos); defensa de la legislación adecuada al funcionamiento de la empresa capitalista y represión indispensable para hacerla cumplir (procesos jurídico-políticos); investigación científica para la reproducción ampliada de sus medios de producción y reproducción, mantenimiento y calificación de la fuerza de trabajo (procesos indirectamente económicos). Esta doble y contradictoria determinación que los define como explotados, por una parte, y por otra, como agentes indirectos pero activos de la explotación es lo que explica la ambivalencia de su posición social, rasgo que comparte con la pequeña burguesía propietaria.

De acuerdo a esta conceptualización, la PBF comprende a todos los agentes ideológicos (maestros, profesores, periodistas, intelectuales, etc.), a los agentes jurídico-políticos (abogados, notarios, escribanos, suboficiales de la policía y las FF.AA., etc.) y a los agentes indirectamente económicos (investigadores científicos, médicos y personal paramédico, etc.), ubicados fuera de los puestos de poder en sus respectivos aparatos institucionales y subordinados a la clase capitalista en lo que respecta al nivel de sus medios de subsistencia.

En el Cuadro 7.30 se presenta la distribución de los agentes que componían la pequeña burguesía funcionaria chilena, en 1970, según el tipo de procesos en los que estaban insertos y según las funciones desempeñadas, de acuerdo a los resultados que hemos podido obtener a partir de la información disponible.

Estos datos indicarían que, en esa fecha, existían alrededor de 200.000 agentes pertenecientes a dicha clase social, lo que representa 8,7% de la PEA total y 11,2% de la PEA no agrícola.

1/ De ahí la denominación de pequeña burguesía "funcionaria": el término trata de connotar que en el ejercicio de sus prácticas estos agentes se desempeñan objetivamente como funcionarios al servicio de la clase capitalista.

De ese total poco menos de la mitad cumplía funciones de carácter ideológico, preponderantemente relacionadas con la educación en todos sus niveles; otro 40% tenía a su cargo las funciones represivas y la administración de los diferentes aparatos de Estado, y el resto aseguraba la prestación de los servicios de salud y asistenciales indispensables al mentenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo[1/].

Cuadro 7.30

PEQUEÑA BURGUESIA FUNCIONARIA: DISTRIBUCION POR PROCESOS COADYUVANTES Y GRUPOS OCUPACIONALES. CHILE, 1970.

Segmentos de la Pequeña Burguesía Funcionaria	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa %
Profesores universitarios	5.280	2,6
Profesores secundarios	17.420	8,6
Profesores primarios y afines	53.240	26,2
Periodistas, escritores, artistas, deportistas, etc.	8.500	4,2
Religiosos y asistentes sociales	6.100	3,0
Total Agentes Ideológicos	90.540	44,6
Funcionarios policiales y militares	71.060	35,0
Funcionarios administrativos intermedios[a/]	9.700	4,8
Total Agentes Jurídico-políticos	80.760	39,8
Funcionarios paramédicos[b/]	31.540	15,6
Total Agentes indirectamente económicos	31.540	15,6
Total Pequeña Burguesía Funcionaria	202.840	100,0

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.23.
Notas: a/ Principalmente en instituciones educacionales. Incluye un cierto número de abogados y administradores al servicio de las empresas.
b/ Incluye un pequeño número de médicos por cuenta propia.

1/ Analíticamente, las instituciones educativas, además de sus funciones ideológicas, cumplen también funciones indirectamente económicas relacionadas con la calificación de la fuerza de trabajo necesaria a la reproducción del sistema, diferencia que como es obvio no es susceptible de cuantificar. Es por ello que todas las prácticas educativas fueron clasificadas dentro de los aparatos ideológicos y que los indirectamente económicos incluyen sólo a personal médico y paramédico (tampoco fue posible discriminar a los investigadores y científicos).

No obstante, debe advertirse que a pesar de su aparente precisión también en este caso estas cifras representan sólo un orden de magnitud tanto en lo que se refiere al total de la clase como a su distribución en los diferentes tipos de funciones[1/].

De acuerdo a su definición teórica, la PBF parecería constituir en principio un conjunto de agentes bastante homogéneo desde diversos puntos de vista: el de la importancia de la variable educación en la determinación de su posición social; el de su tendencia a expandirse (al menos en términos absolutos y aparte del aumento acorde con el crecimiento vegetativo de la población) a medida que el modo de producción capitalista se reproduce en forma ampliada y profundiza su dominación, con el correlativo ascenso cuantitativo y cualitativo de los requerimientos relativos a la fabricación de medios de producción y a la calificación de la fuerza de trabajo y el acentuamiento de las necesidades de legitimación ideológica y defensa del sistema; el de su peculiar carácter de "punto de llegada" en los procesos de movilidad social, por el hecho mismo que supone como canal de ascenso individual la educación formal (como es sabido, uno de los más importantes en las sociedades capitalistas) y existe movilidad estructural ascendente (es decir, tendencia a ampliarse) para el conjunto de la clase; el de su inserción sectorial, puesto que se trata en su casi totalidad de asalariados vinculados al sector público (no productivo) bajo gestión del Estado capitalista ; en fin, el de la relativa homogeneidad interna (para una misma posición) en lo que concierne a las condiciones de existencia de los diversos segmentos que componen el conjunto, en tanto sus ingresos son fijados por la

---

1/ Respecto a lo primero, el total de la clase incluye a los altos representantes de las FF.AA. y presumiblemente a altos funcionarios de las instituciones educacionales (los que pertenecen en rigor a la burguesía funcionaria) y excluye a todos los médicos y abogados asalariados (entre los cuales podrían existir agentes sujetos a alguna forma de explotación. Por otra parte, es posible que esté subestimando el volumen de los funcionarios intermedios de la Administración Pública. Estos mismos hechos indican que la distribución por tipo de funciones tampoco es suficientemente confiable.

clase dominante (o sus representantes en los aparatos estatales) tratando de minimizar las diferencias entre funciones que le son igualmente imprescindibles.

El análisis concreto de la posición en la estructura de clases de la PBF debería contemplar todos y cada uno de estos aspectos. Lamentablemente, una vez más las características de la escasa información utilizables nos veda esta posibilidad, como se advertirá enseguida.

En lo que respecta a los niveles educacionales disponemos de los datos consignados en el Cuadro 7.31: puede observarse ahí que al menos un 86% del conjunto de los agentes de la PBF accedieron a la enseñanza secundaria; que al menos un 60% posee un título secundario y/o universitario y que al menos un 18% accedió a la educación superior. Ello significa que, en promedio, el perfil educacional de la PBF -además de ser como era obvio esperar muy superior al de la clase obrera[1/] - es también sensiblemente más elevado que el de la pequeña burguesía propietaria[2/]. En realidad, desde este punto de vista, sólo es aventajada por la burguesía funcionaria, como se aprecia en ese mismo Cuadro.

Debe destacarse, no obstante, que el promedio del conjunto depende de los niveles correspondientes a los agentes portadores de cada tipo de proceso así como del peso relativo de estos últimos, elementos ambos que muestran significativas diferencias. En efecto, los agentes ideológicos -el segmento más numeroso- evidencia un perfil notoriamente superior al promedio (al menos un 86% posee un título secundario y/o universitario, lo que da cuenta de la mayor parte del promedio en estos tramos), diferencia comprensible puesto que la gran mayoría de dichos agentes tiene como función específica el impartir educación. Por el contrario, los agentes jurídico-políticos (constituidos en este caso exclusivamente por

1/ Véase, infra, cuadro 7.33.
2/ Véase, supra, Cuadro 7.28.

miembros de la policia y las fuerzas armadas, con obvio predominio numérico de las jerarquías inferiores) poseen un nivel de instrucción bastante inferior al promedio (sólo un 18,8% posee un título secundario y/o universitario lo que, dada su importancia cuantitativa, da cuenta de una parte sustancial de los índices promedio correspondientes al nivel de secundaria incompleta y niveles inferiores). Por su parte, los agentes indirectamente económicos (fundamentalmente personal paramédico) muestra un perfil intermedio entre los otros dos, aunque más cercano al nivel inferior[1/]. De esto podría concluirse que, en el caso de las funciones inherentes a los aparatos represivos, la educación formal juega un rol menos determinante en el reclutamiento de agentes que en el resto.

Cuadro 7.31

NIVELES DE INSTRUCCION DE LA PEQUEÑA BURGUESIA FUNCIONARIA. CHILE, 1970.

Procesos / Nivel de Instrucción	Ideológicos	Jurídico-Políticos	Indirectam. económicos	Tot. Pequeña Burguesía Funcionaria	Total Burguesía Funcionaria
Sin instrucción	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Primaria incompleta	1,2	8,0	3,7	4,1	1,0
Primaria completa	2,2	18,8	9,2	9,5	1,9
Secundaria incompleta	10,4	41,7	39,6	26,8	8,5
Secundaria completa	35,8	7,8	10,5	21,2	13,6
Técnicas cortas	1,0	5,3	1,5	2,7	0,3
Técnicas largas	3,3	3,8	4,6	3,7	5,0
Universit.incompleta	11,6	1,4	7,0	7,0	6,1
Universit.completa	14,0	0,5	6,6	7,7	38,6
Ignorado	20,3	12,6	17,1	16,9	24,8
Total %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total N° Abs.	(4.402)	(3.541)	(1.536)	(9.479)	(21.800)

Fuente: Muestra del Censo de Población. Proyecto OMUECE-CELADE.

1/ Aun así, todos y cada uno de los tres segmentos superan individualmente el perfil promedio de la pequeña burguesía propietaria.

Respecto a la tendencia a ampliarse numéricamente que le sería inherente, -y aunque no nos sea posible presentar datos anteriores a 1970 específicamente referidos al grupo que hemos delimitado para esta fecha- poca duda cabe que este segmento de la estructura de clases chilena ha experimentado desde antiguo un progresivo incremento[1/]. Lo que sí debe destacarse es que, por sobre un crecimiento "esperable" a la par del desarrollo del modo de producción capitalista, en el caso chileno, la expansión de los "grupos o sectores medios" -dentro de los cuales se incluye la PBF[2/]- ha sido sobredeterminada por ciertos hechos económicos (en especial, la importancia de la acción del Estado en la actividad económica y el hecho de ser este último -y no los empresarios privados- el que desde antiguo administra, gasta y distribuye una parte significativa del ingreso nacional generada en el enclave minero exportador) y políticos (alianzas coyunturales de la clase dominante con las "clases medias" urbanas) específicos del desarrollo histórico-concreto del capitalismo en Chile[3/].

1/ Como dato ilustrativo puede mencionarse que el número de funcionarios pertenecientes a la administración central del sector público en Chile creció de poco más de 42.000 a casi 119.000 personas entre 1937 y 1967. (Véase Sulbrandt, J.: La burocracia como grupo social, en Cuadernos de la Realidad Nacional, CEREN, Nº 15, Especial. Dic. 1972). Si se considera el conjunto del sector público, se constata que empleaba poco más de 300 y 400 mil personas en 1964 y 1970, respectivamente, lo que significaba en cada caso 12,1% y 13,4% de la ocupación total. (Véase, ODEPLAN, op.cit., pág.69).

2/ En la literatura existente en Chile sobre el tema, suele incluirse, en los "grupos o sectores medios", también a los empleados públicos en general, los que, de acuerdo a nuestra conceptualización, forman parte del semiproletariado.

3/ Véase Pinto, Aníbal: Desarrollo económico y relaciones sociales, en Chile Hoy, op.cit., pág.11-12; Pinto, Aníbal: Estructura social e implicaciones políticas, en Chile, un caso de desarrollo frustrado, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1973, págs. 364 y 373-374.

En lo que concierne a los tres últimos aspectos que habíamos señalado como relevantes en el estudio de la PBF, poco es lo que puede decirse en base a la precaria información disponible. Respecto a su inserción sectorial puede estimarse que, en 1970, del 85% al 90% de la pequeña burguesía funcionaria estaba compuesta por asalariados del Estado[1/]. Por otra parte, acerca de saber en qué medida esta clase está compuesta por agentes que experimentaron en el pasado alguna forma de movilidad intrageneracional ascendente, o, más en general, cuál es la extracción de clase de dichos agentes, es éste un tema que ha dado lugar a interpretaciones o hipótesis contrapuestas pero sobre el que no existe información confiable[2/]. Por último, tampoco existen datos para aquilatar el nivel relativo de ingresos de este conjunto social (tomado como indicador de sus condiciones de existencia) por comparación al de otras clases, capas o fracciones de clase, ni su grado de dispersión dentro del propio conjunto[3/]. Sobre este particular sólo cabría señalar que

---

1/ Los datos censales no permiten en ningún caso separar la PEA ocupada en el sector público y en el sector privado.

2/ Los escasos estudios efectuados sobre este fenómeno han sido desarrollados en el contexto del análisis de la burocracia pública, conjunto en el que se incluye desde la alta élite administrativa hasta los empleados públicos de más baja jerarquía (es decir, de acuerdo a nuestra conceptualización, a agentes de la burguesía y pequeña burguesía funcionarias así como del semiproletariado). Respecto a la extracción social de ese grupo -que difiere cuantitativa y cualitativamente del que aquí analizamos- existen interpretaciones discrepantes: algunos autores afirman que se recluta preponderantemente entre los pequeños industriales y comerciantes urbanos; otros, que dicho reclutamiento se efectúa principalmente entre profesionales y empleados públicos y privados de nivel medio y bajo. Véase Sulbrandt, J., op.cit., págs.252-253 y Petras, James: Politics and social forces in chilean development, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, London, 1970, pág.315.

3/ Los datos sobre ingreso por ramas de actividad no discriminan el sector público del privado, ni la categoría de ocupación o la ocupación en las ramas en las que existe preponderancia de actividades estatales. Véase, infra, parág. 7.7.

existe un cierto consenso acerca de la brecha que separa la PBF (en realidad los "sectores medios") de la clase obrera -y quizás también de la pequeña burguesía propietaria- en términos de superioridad de remuneraciones, más avanzada legislación social y estabilidad en el empleo, y mayor acceso a la educación, la salud, la vivienda y el consumo de bienes duraderos[1/].

7.4. LA CLASE OBRERA (EXCLUIDO SECTOR AGROPECUARIO).

Al definir el alcance del concepto de Clase Obrera habíamos dicho que esta clase social comprende a todos los trabajadores -productivos o improductivos- carentes de la propiedad y/o posesión de medios de producción, cuyo trabajo no conlleva, ni directa ni indirectamente, el cumplimiento de ninguna función activa de explotación[2/]. Diferenciamos también, dentro de esta clase, ciertos segmentos de acuerdo a criterios de interés teórico.

En primer lugar, desde el punto de vista del carácter productivo o improductivo de su trabajo, se distinguieron el Proletariado y el Semiproletariado. El primero comprende a todos los trabajadores productivos del proceso directo de producción capitalista, definiendo trabajo productivo como aquel que crea valores de uso (productos o efectos socialmente útiles) al tiempo que contribuye a valorizar un capital individual y a incrementar la plusvalía social. El semiproletariado, subsume a todos los trabajadores improductivos del proceso social de producción y de los procesos coadyuvantes, definiendo trabajo improductivo como aquel que, aunque produzca efectos socialmente útiles y contribuya o no a valorizar un capital individual, no aporta ningún incremento a la plusvalía social. De acuerdo con esta definición se incluyen en este último segmento los agentes explotados del proceso directo de producción

---

1/ Véase Pinto, A.: Desarrollo ..., op.cit., pág.27 y Estructura ..., op.cit., pág.372; Petras, J., op.cit., pág.311.

2/ Véase Cap.3, parág.3.1.4. y Cap.6, parág.6.2.

capitalista y del proceso de circulación que, aunque valoricen un capital individual, no contribuyen a incrementar la plusvalía social, así como aquellos que se desempeñan en los aparatos de Estado siendo pagados con rentas (es decir, que no valorizan ningún capital).

En segundo lugar, desde el punto de vista de la División del Trabajo Social, habíamos distinguido formalmente (es decir, supeditando la decisión final al nivel del análisis concreto)[1/], las fracciones agrícola, industrial, comercial y financiera, y la afecta a los aparatos estatales del sector público.

Por último, desde el punto de vista de la diferenciación jerárquica de la clase, también formalmente, distinguimos en primera instancia dos capas: la de los trabajadores altamente calificados portadores de la relación de "control técnico", trabajadores caracterizados por la capacidad de controlar técnicamente los medios de producción que entran en el proceso de producción en el cual participan[2/]; la de los trabajadores semicalificados y/o no calificados portadores de la relación de "detentación", es decir, trabajadores que se desempeñan como ejecutores directos de los procesos de trabajo en los cuales intervienen[3/]. Se distinguió además al Subproletariado como la capa inferior de la clase obrera, definiéndoselo como el conjunto de trabajadores excluidos de la posición de la clase obrera "estable" por efectos de la forma que asume históricamente la dominación del MPC en las sociedades dependientes, quienes en general trabajan en ocupaciones inestables con ingresos inferiores al costo de la reproducción de su fuerza de trabajo[4/].

1/ Véase Cap.3, parág.3.1.6. y Cap.6, parág.6.2.
2/ Véase Cap.2, Definición Nº1.2.3. y Cap.3, parág.3.1.4.
3/ Véase Cap.2, Definición Nº1.2.4. y Cap.3, parág.3.1.4.
4/ Véase Cap.5, parág.5.3. y Cap.6, parág.6.2.

En lo que respecta a las definiciones operacionales puede recordarse que cada uno de los anteriores segmentos se constituyó a partir de los datos censales sobre ocupación y categoría de ocupación de los miembros de la PEA y sobre la rama de actividad de las unidades económicas en las que éstos se desempeñan[1/].

En el proletariado se incluyó exclusivamente a aquellos asalariados cuyas ocupaciones (por ejemplo, técnicos, obreros calificados y no calificados, conductores de vehículos, etc.) denotan una inserción directa en los procesos de trabajo (sean extractivos, de transformación o en los servicios productivos) típicos de las ramas correspondientes al proceso directo de producción, ocupaciones que, por lo tanto, entrañan la creación de valores de uso bajo una relación de explotación. En el semiproletariado se clasificaron: a) todos los empleados de oficina asalariados que se desempeñan en empresas del proceso directo de producción (los que aseguran en el seno de ese proceso la realización del producto y la infraestructura administrativa de las empresas, sin propiamente incrementar la plusvalía social); b) los vendedores y dependientes, empleados administrativos y trabajadores calificados y no calificados del comercio y las finanzas; c) los empleados de oficina y trabajadores calificados y no calificados de la administración pública y de las instituciones militares, educativas, médicas, judiciales, etc. Por último, el subproletariado se constituyó con agentes en ocupaciones y categorías de ocupación (vendedores ambulantes, empleados domésticos, peones y jornaleros por cuenta propia, etc.) que generalmente implican inestabilidad en el empleo y niveles muy bajos de remuneración.

El total correspondiente a la clase obrera se obtuvo por adición de estos tres últimos segmentos. La distinción de fracciones se hizo en base a la rama de actividad y la de capas en base a los niveles de calificación comúnmente adscriptos a una determinada ocupación, complementándose el análisis con datos referidos al nivel

---

1/ Véase Cap. 10, parág. 10.1 a 10.3, para todo lo relativo a constitución y diferenciación de la clase obrera.

de educación formal. Más adelante se hará referencia al grado de homogeneidad o heterogeneidad de cada uno de los conjuntos así obtenidos.

Al comenzar el análisis de la morfología de la clase obrera conviene recordar que el aspecto más fundamental a considerar es su grado de homogeneidad o heterogeneidad respecto a variables susceptibles de influir de algún modo las orientaciones sindicales y políticas de los agentes. Entre las más significativas de dichas variables se cuentan: la inserción de los trabajadores en los diferentes procesos y sectores de actividad (lo que remite a la distinción de fracciones y de trabajadores productivos e improductivos dentro de la clase); la distinción del tipo de empresas a los que se hallan adscriptos, desde el punto de vista de su tamaño[1/], tecnología, productividad, poder de monopolio, capital nacional o extranjero, etc.; los niveles de calificación (que remiten a la diferenciación de capas); los niveles de ingreso (que determinan las disparidades en las condiciones de existencia). Sin olvidar, por supuesto, que entre todas estas variables pueden existir un alto grado de correlación.

La información disponible en Chile para el estudio de este fenómeno es en algunos casos relativamente aceptable, en otros fragmentaria y en ocasiones nula. A partir de tales elementos hemos organizado la exposición describiendo, en primer lugar, la composición interna del total de la clase desde diversos puntos de vista. En segundo lugar, trataremos de mostrar la heterogeneidad existente <u>entre</u> las diversas fracciones, analizando comparativamente las características del proletariado y del semiproletariado de cada fracción. Por último, dada la importancia del tema, nos detendremos a considerar la heterogeneidad existente <u>dentro</u> de las principales fracciones (en especial dentro de los trabajadores de la industria manufacturera).

1/ Lo que en Chile tiene una importancia crucial puesto que de acuerdo a la legislación vigente, el derecho de sindicalización depende del número de ocupados en la empresa, como se especificará más adelante.

Debe recordarse que, a menos de mención contraria, el conjunto a analizar en esta parte excluye a los trabajadores del sector agropecuario[1/].

7.4.1. EL CONJUNTO DE AGENTES Y SU MORFOLOGIA.

De acuerdo a nuestros resultados, en 1970, la clase obrera estaba compuesta por aproximadamente 1.600.000 individuos[2/] que representaban alrededor del 69% del total de los agentes sociales (todos los sectores de producción). Excluida la producción agropecuaria, dicho total alcanza a 1.240.000 personas, lo que representa 53,2% de la PEA total y 68,5% de la PEA no agrícola.

En el Cuadro 7.32 se presenta la composición de este último total en términos de los principales procesos, sectores y segmentos que lo integran. Se aprecia que más de la mitad de la clase está compuesta por agentes proletarios, en su mayor parte trabajadores directos de la industria manufacturera y del resto de las industrias de transformación; que el grupo que sigue en importancia es el semiproletariado (1/4 del total), con preponderancia de los trabajadores del comercio y del sector público; en fin, que una proporción bastante considerable (1/5 del total) corresponde a trabajadores subproletarios, en su mayor parte empleados del servicio doméstico.

1/ Debido a la señalada imprecisión de los datos sobre la PEA agrícola.

2/ En términos generales los datos censales permitieron una delimitación bastante ajustada de los agentes asignables a la clase obrera, particularmente en lo que respecta al proletariado y al semiproletariado, aunque en el caso del primero es posible que exista mayor imprecisión como consecuencia de la dificultad en determinar la posición social de ciertos trabajadores agrícolas que en el censo figuran como Empleadores o por Cuenta Propia. En lo que respecta al subproletariado existe mucha mayor indefinición, pudiendo ésta redundar tanto en una sobreestimación como en una subestimación del total del segmento, y por lo tanto del conjunto de la clase. Volveremos más adelante sobre este particular.

Desde el punto de vista de la diferenciación en fracciones y sectores merecen destacarse dos rasgos de la distribución: por un lado, la prevalencia numérica de los trabajadores de la industria manufacturera (casi 1/3 del total) y de los vinculados a otras industrias de transformación (1/4 del total); por otro, la débil proporción (5%) de los trabajadores ubicados en la minería, es decir, en el sector de mayor importancia estratégica en la economía del país.

Antes de abordar el estudio de la homogeneidad inter o intra-fracciones -y en la medida en que deberemos servirnos del nivel de instrucción como único indicador a nuestro alcance de las diferencias de calificación- puede observarse el perfil de instrucción de la clase en su conjunto y de cada uno de sus principales sugmentos.

El Cuadro 7.33 consigna esta información para un total que, en esta ocasión, incluye al sector agropecuario[1/2/]. Lo primero a destacar es el escaso nivel educacional del conjunto, en el que un 50% o no posee ninguna instrucción o no alcanzó a completar el ciclo primario y sólo un 12,5% posee un título secundario y/o técnico o universitario. Por otra parte existen notables diferencias entre uno y otro segmento. Los trabajadores pertenecientes al subproletariado y al proletariado no calificado (grupos que en este caso incluyen una fuerte proporción de trabajadores agrícolas) ostentan un nivel sensiblemente inferior al promedio, mientras que el proletariado calificado y los trabajadores manuales pertenecientes

---

1/ Debido al interés que reviste en este punto la comparación de la fracción agrícola respecto a las restantes, como se establecerá más adelante.

2/ En todos los cuadros sobre el nivel de instrucción se ha supuesto que la categoría "Instrucción Ignorada" se distribuía igual que el grupo para el que se disponía de este dato, lo que obviamente puede no corresponder enteramente a la realidad. Sin embargo, esta hipótesis -por lo demás la única factible- no debe distorsionar las distribuciones al punto de invalidar nuestra interpretación.

al semiproletariado superan escasamente el nivel. Por el contrario, el semiproletariado no manual (fundamentalmente empleados de oficina) y sobre todo los técnicos ubicados en la capa superior del proletariado[1/] se sitúan muy por encima del perfil global. Tenemos aquí los primeros indicios de la extrema heterogeneidad existente dentro de la clase obrera.

Cuadro 7.32

CLASE OBRERA[a/]: DISTRIBUCION POR PROCESOS, SECTORES Y PRINCIPALES SEGMENTOS. CHILE, 1970.

Sectores		Proletariado	Semi Proletar.	Sub Proletar.	Total Clase Obrera
Caza, Pesca y Silvicultura		1,5	-	0,4	1,9
Minería		4,9	0,3	-	5,2
Industria Manufacturera		25,6	3,0	0,4	29,0
Otras Industrias de Transformación		18,0	2,9	0,6	21,5
Servicios Productivos		3,3	0,3	0,3	3,9
Servicio Doméstico		-	-	14,8	14,8
Total Proceso Directo Producción		53,3	6,5	16,5	76,3
Total Proceso Circulación (Comercio y Finanzas)		-	10,8	3,0	13,8
Total Procesos Coadyuvantes (Administración y Servicios Púb.)		-	9,1	0,8	9,9
Totales	%	53,3	26,4	20,3	100,0
	N° Abs.	(658.240)	(330.600)	(251.300)	(1.240.140)

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.24.
Nota: a/ Excluido sector agropecuario.

1/ Es posible que estos datos sobreestimen el nivel de instrucción del proletariado altamente calificado por cuanto el grupo incluye un cierto número de trabajadores técnicos que no fue posible desagregar y que quizás se ubicaran con más propiedad dentro de los agentes de la "posesión" y, por ende, dentro de la burguesía.

Cuadro 7.33.

NIVEL DE INSTRUCCION DE LA CLASE OBRERA SEGUN CAPAS Y SEGMENTOS[a/] CHILE, 1970.

Capas / Nivel de Instrucción	Proletariado				Semiproletariado			Sub Proletar.	Total Clase Obrera
	Altamente Califica.	Califica.	No Califica.	Total	No Manual	Manual	Total		
Sin instrucción y primaria incompleta	16,2	43,6	74,0	57,0	7,6	37,8	13,8	66,2	49,9
Primaria completa y secundaria incompleta	26,5	48,5	24,4	36,5	43,7	54,8	45,9	31,8	37,6
Secundaria completa y técnicas cortas	16,3	4,8	1,2	3,6	30,3	5,0	25,1	1,4	7,5
Técnicas largas y universitaria	41,0	3,1	0,4	2,9	18,4	2,4	15,2	0,6	5,0
Total[b/]	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Muestra del Censo de Población de 1970. Proyecto OMUECE. CELADE.

Notas: a/ Incluye Sector Agropecuario.

b/ La categoría "Educación Ignorada" fue prorrateada de acuerdo a la distribución de los casos para los que se poseía el dato.

7.4.2. HETEROGENEIDAD ENTRE FRACCIONES.

En el análisis de este tema se considerarán por separado las fracciones y sectores del proletariado y del semiproletariado, para llegar así a una imagen de la diferenciación del conjunto. Dado que en el subproletariado se incluyen trabajadores en ocupaciones sumamente inestables desde el punto de vista de la rama de actividad[1/] se lo analizará en forma aislada.

A) EL PROLETARIADO.

Este grupo fundamental en la estructura de clase de toda sociedad capitalista incluía, en la sociedad chilena de 1970, alrededor de 970.000 agentes si se considera el conjunto de los sectores de producción. En su seno se distinguían dos fracciones: la agrícola y la "industrial-urbana" (o no agrícola); la primera comprendía cerca de 320.000 trabajadores, la segunda unos 650.000 (que representaban 28,3% de la PEA total y 36% de la PEA no agrícola).

La fracción "industrial-urbana" (en la que nos centraremos en este parágrafo) estaba compuesta por diversos sectores de mayor o menor importancia cuantitativa. Para poner en evidencia la composición jerárquica de cada sector, hemos distinguido en cada caso tres "capas", a partir del nivel de calificación de la respectiva fuerza de trabajo, variable cualitativa esta última que, de acuerdo a nuestra conceptualización[2/], está en la base de las diferencias de ingreso y más en general de condiciones de existencia dentro de la clase obrera. Infortunadamente, no nos fue posible operar esta distinción asociándola con las características (tamaño, tecnología, productividad, etc.) de las unidades de producción en que se encuentra cada tipo de agentes, características que evidentemente están en íntima relación con el nivel de calificación del personal ocupado.

1/ Y debido también a la gran concentración sectorial que muestran nuestros resultados como consecuencia de la inadecuación de la información disponible.

2/ Véase Cap.3, parág.3.1.7.

A falta de mejor alternativa se distinguieron tres "capas" de trabajadores proletarios en base al tipo de calificación que dejaba suponer el ejercicio de sus respectivas ocupaciones, y ello dentro de sectores productivos relativamente homogéneos a fin de captar -indirecta y gruesamente- por esta vía la incidencia de los niveles de productividad propios de cada sector. Estos datos se presentan en el Cuadro 7.34. Como complemento, disponemos de información bastante adecuada respecto a los niveles de instrucción formal de cada "capa-sector" (Cuadro 7.35), la que utilizaremos como indicador del grado de calificación.

Cuadro 7.34

PROLETARIADO: DISTRIBUCION POR CAPAS Y SECTORES. CHILE, 1970.

Capas / Sectores	PROLETARIADO			
	Altamente Calificado	Calificado	No Calificado	Total
Producción Agropecuaria	2,0	8,3	89,7	100,0 (314.680)
Silvicultura	1,5	18,8	79,7	100,0 (12.040)
Caza y Pesca	2,5	90,7	6,8	100,0 (5.620)
Minería del Cobre	5,4	87,1	7,5	100,0 (28.660)
Resto de Minería	4,5	84,2	11,3	100,0 (31.720)
Industrias Manufactureras	5,4	78,4	16,2	100,0 (317.060)
Electricidad, Gas y Agua	13,8	50,0	36,2	100,0 (13.900)
Transporte y Comunicaciones	6,0	66,0	28,0	100,0 (93.240)
Construcción	2,0	58,0	40,0	100,0 (114.860)
Servicios Productivos	1,2	46,4	52,4	100,0 (41.100)
Total Proletariado	3,8	50,1	46,1	100,0 (972.920)

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.24.

Cuadro 7.35.

NIVELES DE INSTRUCCION DEL PROLETARIADO SEGUN CAPAS Y SECTORES. CHILE, 1970.

Niveles de Instruc. b/c/ / Sectores	Calificado					No Calificado					Total Proletariado a/				
	1	2	3	4	Total	1	2	3	4	Total	1	2	3	4	Total
Agropecuaria y Silvicultura	73,1	22,5	3,1	1,3	100,0	84,7	14,8	0,3	0,1	100,0	83,0	15,4	0,8	0,8	100,0
Caza y Pesca	54,8	40,3	3,6	1,3	100,0	(49,9)	(50,1)	(0,0)	(0,0)	(100,0)	53,8	40,2	3,2	2,8	100,0
Minería del Cobre	51,4	39,0	5,2	4,4	100,0	48,9	39,1	9,8	2,2	100,0	49,0	38,8	5,6	6,6	100,0
Resto de Minería	63,5	30,8	3,4	2,3	100,0	62,8	32,2	3,1	1,9	100,0	61,8	30,7	3,9	3,6	100,0
Industrias Manufactureras	39,0	52,4	5,1	3,6	100,0	47,1	48,4	3,2	1,3	100,0	39,4	50,8	5,1	4,7	100,0
Otras Industrias de Transformación	40,8	51,5	5,1	2,6	100,0	57,0	39,5	2,5	1,0	100,0	44,8	46,5	4,9	3,8	100,0
Servicios Productivos	35,0	57,2	5,4	2,3	100,0	44,1	52,3	2,9	0,7	100,0	39,4	54,7	4,2	1,7	100,0
Total d/	43,6	48,5	4,8	3,1	100,0	74,0	24,4	1,2	0,4	100,0	57,0	36,5	3,6	2,9	100,0

Fuente: Muestra del Censo de Población de 1970. Proyecto OMUECE. CELADE.

Notas: a/ Incluye trabajadores altamente calificados.

b/ Niveles: 1) Sin instrucción y Primaria incompleta; 2) Primaria completa y Secundaria incompleta; 3) Secundaria completa y Técnicas cortas; 4) Técnicas largas, Universitaria incompleta y completa.

c/ Los porcentajes entre paréntesis corresponden a un total inferior a 100 en números absolutos.

d/ La categoría "Instrucción Ignorada" fue prorrateada de acuerdo a la distribución de los casos para los que se poseía el dato.

Antes de comenzar con el análisis se imponen algunas advertencias. En primer lugar, los niveles de "calificación" discriminados no son estrictamente comparables de uno a otro sector, al menos en términos de la cantidad y calidad del entrenamiento que suponen. En efecto, el Cuadro 7.34 delimita tres grupos -técnicos, obreros calificados y peones y jornaleros[1/]- de acuerdo a los niveles de calificación que se consideran pertinentes para cada tipo de actividad. Esto significa, por ejemplo, que los requisitos de entrenamiento para ser considerado como trabajador calificado en la minería del cobre, no sean los mismos que los necesarios para serlo en las ramas de caza y pesca o en cualquier otra actividad. En segundo lugar, el nivel de instrucción formal no necesariamente guarda relación con la obtención de las calificaciones necesarias para el ejercicio de un determinado oficio, ya que estas últimas también pueden adquirirse por aprendizaje o educación "informal". No obstante, ambos indicadores combinados son suficientes para poner de manifiesto la heterogeneidad de los sectores productivos -y por lo tanto de las fracciones de clase- en lo que respecta a la calificación promedio de la fuerza de trabajo.

La distribución de los trabajadores de cada sector en "altamente calificados", "calificados" y "no calificados" pone de manifiesto cuatro situaciones disímiles: a) la producción agropecuaria (fracción agrícola del proletariado) compuesta casi en su totalidad por personal sin calificación; b) la industria manufacturera y la minería (sobre todo la del cobre), sectores ambos integrados en su gran mayoría (85% a 90%) por trabajadores con entrenamientos específicos; c) el resto de las industrias de transformación -electricidad,

---

1/ El grupo denominado "altamente calificado" comprende a trabajadores considerados como técnicos, ya sea por su instrucción formal (como en la IM) ya sea por la índole de sus ocupaciones (como en el resto de las ramas de actividad). En el proletariado "calificado" se han incluido los obreros en ocupaciones cuyo ejercicio, según la CIUO, implica un cierto entrenamiento específico. El proletariado no calificado agrupa a trabajadores en ocupaciones que no requieren ningún o casi ningún adiestramiento especial (Véase Cap.10, parág.10.3.2. y 10.3.3.).

transporte y comunicaciones y, sobre todo, construcción- con porcentajes más altos de mano de obra no calificada (entre 30% y 40%); d) el sector de los servicios productivos integrados por mitades por obreros calificados y no calificados[1/].

Por su parte, observando el nivel de instrucción formal de cada una de estas "capas-sector"[2/] se constata una situación análoga. En primer lugar, en lo que concierne al total de los trabajadores de cada sector, el hecho más destacable es el bajísimo nivel educacional de los obreros agrícolas, los que sólo en un 17% alcanzaron a completar el ciclo primario y/o ciclos superiores. En el otro extremo se sitúa la industria manufacturera (con un 60,6% de sus trabajadores habiendo alcanzado ese mismo nivel de estudios), seguida de cerca por las otras industrias de transformación, la minería del cobre y, más a la distancia, por el resto de la producción minera. Los trabajadores de los servicios productivos ostenta niveles semejantes a los de la industria manufacturera. En segundo lugar, los perfiles correspondientes a los obreros calificados presentan una pauta de diferenciación muy similar a la del total; por el contrario, en el grupo de trabajadores sin calificación hay un descenso pronunciado del índice correspondiente a las otras industrias de transformación, imputable sin duda al gran peso numérico de los obreros y jornaleros de la construcción dentro de esa categoría.

He aquí el resumen de estos indicadores:

Sectores	% Trabajador. Calific. y Altam. Califc.	% Trabajadores que completaron al menos el ciclo primario		
		Calific.	No Calific.	Total
Industria Manufacturera	83,8	61,0	52,9	60,6
Minería del Cobre	92,5	49,6	51,1	51,0
Otras Ind. de Transformación	65,4	59,2	43,0	55,2
Resto Minería	88,7	36,5	37,2	38,2
Servicios Productivos	47,6	65,0	55,9	60,6
Producción Agropecuaria y Silvicultura	10,3	26,9	15,3	17,0

1/ Dejamos de lado el sector de caza y pesca por su escasa importancia cuantitativa.

2/ En el Cuadro 7.35 se omitió el grupo "altamente calificado" por cuanto su escaso número impedía desagregarlo en categorías. Por la misma razón no fue factible separar la Construcción del resto de las Otras Industrias de Transformación, a pesar del indudable interés por conocer el nivel de instrucción de los trabajadores en esa rama.

De acuerdo a lo anterior, se impone como primera conclusión que la fracción agrícola del proletariado se diferencia netamente de la fracción industrial-urbana" por su inferior (y reducidísimo) nivel de calificación. Pero esta última tampoco es totalmente homogénea entre sus diferentes sectores: el proletariado inserto en la producción manufacturera, la minería del cobre, la electricidad, el transporte y las comunicaciones está compuesto por trabajadores de mayor nivel de calificación que los correspondientes al resto de la producción minera y a la industria de la construcción[1/]. El sector de los servicios productivos constituye un caso especial en el sentido de que su nivel de instrucción promedio es relativamente elevado[2/].

Como era de esperar, estas diferencias entre los distintos sectores del proletariado se traducen en distintos niveles de ingreso y condiciones de existencia. Para ilustrar aunque sea gruesamente este último hecho puede considerarse el Cuadro 7.36 en el que se consigna la distribución de los obreros de cada rama de actividad por tramo de sueldos vitales, además de algunos índices de ingreso medio.

Se aprecia que el ingreso promedio en sueldos vitales del total de obreros alcanza sus valores más altos en la minería (que aquí incluye al conjunto del sector), la electricidad, el transporte y las comunicaciones y la industria manufacturera; que los trabajadores de la construcción y del comercio se sitúan por debajo de estos valores; en fin, que en el polo inferior se encuentran los obreros agrícolas y de los servicios (que aquí incluye los servicios personales) con índices de 3 a 6 veces inferiores a los del primer

---

1/ En lo que respecta a los trabajadores de la construcción no debe olvidarse que, aunque en el momento del censo figuren como asalariados, su situación ocupacional es mucho más inestable que la correspondiente a los asalariados de los otros sectores.

2/ Lo que debe atribuirse a que ciertas ocupaciones propias del sector requieren alguna instrucción informal obtenida con posterioridad a la enseñanza básica; por ejemplo, las ocupaciones correspondientes a las peluquerías y salones de belleza.

Cuadro 7.36.

DISTRIBUCION DEL TOTAL DE OBREROS OCUPADOS (OO) E INGRESOS MEDIOS ($\bar{Y}$) POR TRAMOS DE SUELDOS VITALES, SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA CHILE, 1968.

Tramos de Ingreso en Sueldos vitales a/	Agricultura		Minería		Industria		Construccion		Electricidad, Gas, Agua	
	% OO	$\bar{Y}$ en SV	% OO	$\bar{Y}$ en SV	% OO	$\bar{Y}$ en SV	% OO	$\bar{Y}$ en SV	% OO	$\bar{Y}$ en SV
0 - 1,22	98,4	0,6	42,4	1,0	57,4	1,0	60,7	0,9	2,8	1,2
1,23 - 5,22	1,6	1,6	30,9	2,4	42,0	2,2	39,3	2,1	97,2	3,3
5,23 y +	-	-	26,7	7,7	0,6	7,0			-	-
Total Ocupados %	100,0	0,6	100,0	3,2	100,0	1,6	100,0	1,4	100,0	3,2
Miles	(387,3)		(32,3)		(352,3)		(141,8)		(5,6)	

Continuación

Tramos de Ingreso en Sueldos vitales	Comercio		Transporte, Almacenamiento y Comunicac.		Servicios		Total	
	% OO	$\bar{Y}$ en SV	% OO	$\bar{Y}$ en SV	% OO	$\bar{Y}$ en SV	% OO	$\bar{Y}$ en SV
0 - 1,22	93,1	0,9	30,8	1,1	93,4	0,4	78,3	0,7
1,23 - 5,22	6,9	1,9	69,2	2,3	6,6	1,5	20,5	2,1
5,23 y +	-	-	-	-	-	-	1,2	7,7
Total Ocupados %	100,0	0,9	100,0	1,9	100,0	0,5	100,0	1,1
Miles	(63,4)		(60,9)		(276,4)		(1.320,0)	

Fuente: ODEPLAN: "Distribución del Ingreso en Chile y sus efectos sobre el nivel de vida y la estructura de consumo de la población", Santiago, Marzo de 1973, Cuadro 3 y Anexos 1, 2 y 3.

Nota: a/ Un sueldo vital mensual de 1968 = E°373.

grupo. Por lo demás, sólo en la minería y en la industria manufacturera existen trabajadores con ingresos correspondientes al tramo superior de la distribución, y en el interior de cada tramo son los trabajadores de las ramas nombradas en primer término los que ostentan también los mayores ingresos promedio.

Aunque muy significativos, los análisis anteriores no son suficientes para mostrar la diferenciación interna de la clase obrera: falta aún considerar el perfil de heterogeneidad existente en el interior de sus principales sectores.

B) EL SEMIPROLETARIADO.

En 1970, este segmento de la clase obrera (excluido el sector agropecuario) estaba compuesto por unos 330.000 agentes que representaban 12% de la PEA total y 16% de la PEA no agrícola.

Desde el punto de vista de las funciones y calificaciones deben discriminarse en su interior dos tipos de trabajadores, que, a falta de mejor denominación, llamaremos manuales y no-manuales (Cuadro 7.37). El semiproletariado no-manual (cerca de 4/5 del total) está constituido por empleados de oficina y administrativos y por vendedores y dependientes del comercio. El semiproletariado manual incluye a los trabajadores calificados y no calificados que aseguran el funcionamiento de la infraestructura material (maestranza, conservación de edificios, transporte, etc.) en empresas comerciales y financieras y en instituciones públicas.

Por otra parte, desde el punto de vista de la División del Trabajo Social pueden diferenciarse tres fracciones: la fracción que llamaremos "industrial", compuesta por los empleados de oficina y administración de las empresas productoras de bienes y servicios (es decir, en actividades propias del proceso directo de producción); la fracción "comercial" que incluye a los trabajadores del proceso de circulación (por lo tanto también a empleados de empresas financieras, aunque sean minoritarios); y la fracción vinculada a las

instituciones de los aparatos (jurídico-políticos, ideológicos, indirectamente económicos, etc.) de Estado, a los que para abreviar designaremos como "empleados públicos". De acuerdo a nuestros datos estas tres fracciones representaban 25%, 41% y 34% del total del segmento, respectivamente.

En este punto nos interesa detectar si dentro del semiproletariado no-manual existen sectores que se diferencien significativamente respecto a sus niveles de calificación y de ingreso, y cuánto y cómo se distancia cada uno de ellos respecto a los trabajadores proletariados del mismo sector.

Cuadro 7.37

SEMIPROLETARIADO[a/]: DISTRIBUCION POR SECTORES Y TRABAJADORES MANUALES Y NO-MANUALES.

Sectores	Semiproletariado				
	Trabaj. No-Manual	Trabajadores Manuales			Total Semi-Proletar.
		Calific.	No Calific.	Total	
Industrias Extractivas[b/]	1,6	-	-	-	1,6
Industria Manufacturera	11,4	-	-	-	11,4
Otras Industrias de Transformac.	10,5	-	-	-	10,5
Servicios Productivos	1,0	-	-	-	1,0
Total Proceso Directo Producción	24,5	-	-	-	24,5
Comercio	25,2	4,0	2,9	6,9	32,1
Finanzas	8,3	0,4	0,3	0,7	9,0
Total Proceso Circulación	33,5	4,4	3,2	7,6	41,1
Administración pública y defensa	12,5	3,2	3,6	6,8	19,3
Educación, instituciones relig. y medios de comunicación	3,9	2,9	2,0	4,9	8,8
Servicios médicos y similares	4,5	1,3	0,5	1,8	6,3
Total Procesos Coadyuvantes	20,9	7,4	6,1	13,5	34,4
Totales %	78,9	11,8	9,3	21,2	100,0
N° Abs.	(260.420)	(39.200)	(30.980)	(70.180)	(330.600)

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.24.
Notas: a/ Excluido sector agropecuario.
b/ Caza, Pesca, Silvicultura, Minería.

En lo que se refiere al primer interrogante sólo disponemos de un indicador[1/] referido al nivel de instrucción formal (Cuadro 7.38), el que, no obstante, tiene aquí más validez que en el caso de los trabajadores directos, puesto que las calificaciones requeridas para las funciones propias del semiproletariado no-manual dependen mucho más estrechamente de la educación y los títulos obtenidos.

De acuerdo a nuestros resultados, la fracción comercial (compuesta en su gran mayoría por vendedores y dependientes de comercio) posee un perfil educacional bastante inferior al del resto: el porcentaje de trabajadores que tiene al menos un título secundario es de 41,8% en el comercio, contra 50,5% para la fracción industrial y 57,5% para la vinculada al sector público (estas dos últimas integradas exclusivamente por empleados administrativos y oficinistas en general). Por lo demás, el conjunto de los empleados públicos tampoco es homogéneo, correspondiendo a los de la Administración Pública los niveles más elevados. En suma, también el semiproletariado exhibe ciertos rasgos de heterogeneidad interna asociados a las características de los sectores de inserción de los trabajadores.

En lo que respecta a las diferencias entre el semiproletariado y el proletariado, tampoco disponemos de datos suficientemente idóneos[2/]. A mero título ilustrativo puede señalarse que los perfiles educacionales de los trabajadores no-manuales son, en cada sector, sistemáticamente superiores a los de los obreros

---

1/ Los datos sobre remuneraciones e ingresos de la categoría "Empleados" en las Cuentas Nacionales son demasiado heterogéneos (incluyen desde los Directores-Gerentes asalariados hasta los cadetes de oficina) como para ser utilizados en el análisis del semiproletariado. Véase, parág.7.7, infra.

2/ Salvo para la industria manufacturera, los que veremos en el parágrafo siguiente, en el contexto del análisis de la diferenciación interna de la clase obrera de este sector.

Cuadro 7.38.

NIVELES DE INSTRUCCION DEL SEMIPROLETARIADO MANUAL Y NO-MANUAL SEGUN SECTORES. CHILE, 1970.

Nivel de Instrucción a/ / Sectores	Semiproletariado No Manual					Semiproletariado Manual				
	1	2	3	4	Total	1	2	3	4	Total
Proceso Directo de Producción	6,2	43,3	30,9	19,6	100,0	-	-	-	-	-
Proceso de Circulación	11,6	46,6	25,6	16,2	100,0	42,5	51,9	3,9	1,7	100,0
Administración Pública y Defensa	2,1	35,5	38,4	24,0	100,0	38,5	53,0	5,2	3,3	100,0
Educación, Religión, Medios Comunicación	4,2	39,9	39,2	16,7	100,0	34,8	56,2	6,9	2,2	100,0
Servicios médicos y similares	5,6	48,7	30,5	15,1	100,0	21,0	71,7	5,1	2,1	100,0
Total Procesos Coadyuvantes	3,2	39,3	36,9	20,6	100,0	34,8	56,6	5,8	2,9	100,0
Total b/	7,6	43,7	30,3	18,4	100,0	37,8	54,7	5,0	2,4	100,0

Fuente: Muestra del Censo de Población de 1970. Proyecto OMUECE. CELADE.

Notas: a/ Niveles: 1) Sin instrucción y Primaria incompleta; 2) Primaria completa y Secundaria incompleta; 3) Secundaria incompleta y Técnicas cortas; 4) Técnicas largas, Universitaria incompleta y completa.

b/ La categoría "Instrucción Ignorada" fue prorrateada de acuerdo a la distribución de los casos para los que se poseía el dato.

directos. No obstante, debe recordarse aquí un hecho importante: de acuerdo con la ley, existe en Chile una drástica división entre Empleados y Obreros en lo que concierne a mecanismos de fijación de remuneraciones, sistemas de previsión y legislación social[1/], división que asegura a los primeros beneficios sociales sensiblemente más elevados que a los segundos (al punto, por ejemplo, de que el monto de la prestación familiar para el hijo de un empleado era superior a la del hijo de un obrero). Tenemos aquí un excelente ejemplo de cristalización de divisiones en el seno de la clase obrera a través del aparato jurídico al servicio de la clase dominante[2/]

C) EL SUBPROLETARIADO.

De acuerdo a nuestros resultados, la capa inferior de la clase obrera comprendía, en 1970, alrededor de 300.000 agentes si se incluye el sector agropecuario, y alrededor de 250.000 si se considera sólo el subproletariado no agrícola, representando esta última cifra 18,8% de la PEA total y 13,8% y 20,3%, respectivamente, de la PEA y de la clase obrera no agrícola.

No obstante, estas cifras deben ser tomadas con cautela debido a que los datos censales no permiten una adecuada delimitación operacional de los agentes conceptualizados como subproletarios[3/], consistiendo el sesgo, muy probablemente, en una subestimación del total del segmento. En particular, es posible que un número indeterminable de trabajadores por cuenta propia en la industria, el comercio y los servicios a los que hemos clasificado dentro de la

---

1/ La legislación laboral diferencia incluso entre sindicatos de obreros y empleados. Véase, Gurrieri, A. y Zapata, F.: Sectores obreros y desarrollo en Chile (Algunas hipótesis de trabajo), Preliminar. ILPES, Santiago, Febrero de 1967, págs.40-44; y Cademártori, op.cit., pág.152.

2/ Otro hecho análogo consiste en afiliar a la Caja Previsional de los Empleados a los obreros más antiguos o allegados a la empresa, fenómeno que en Chile está lejos de ser despreciable.

3/ Véase Cap.5, parág.5.3.

pequeña burguesía propietaria- se encuentren en realidad en una posición social propia del subproletariado (la inversa también es plausible aunque no tan probable). A decir verdad, la información disponible sólo nos permitió identificar con relativa exactitud al grupo de los empleados domésticos y de los vendedores ambulantes, aunque sin poder establecer ninguna distinción dentro de ellos.

Es por esto que la distribución der subproletariado según grupos ocupacionales[1/] que se presenta en el Cuadro 7.39 aparece tan concentrada en esos dos últimos grupos. Sin embargo, estos datos -junto a los que muestran los niveles de instrucción de cada grupo (Cuadro 7.40) -son suficientes para ilustrarnos acerca de las características de la fuerza de trabajo excluida de la posición propia de la clase obrera "estable".

Peones y jornaleros ocasionales en todo tipo de actividad; changadores, carretilleros, limpiabotas, aseadores en hogares particulares y vendedores ambulantes por cuenta propia; empleados del servicio doméstico; en suma, trabajadores carentes de toda calificación y que disponen de su sola fuerza física para procurarse en forma esporádica un ingreso mínimo con que subvenir -insuficientemente- a sus necesidades elementales, ostentan todos perfiles de instrucción formal muy alejados de los del conjunto del proletariado, oscilando alrededor de 2/3 el volumen de los trabajadores[2/] de este segmento que ni siquiera llegaron a completar el ciclo primario, y una vez más, situándose los trabajadores agrícolas muy por debajo del promedio.

1/ En este caso, la inestabilidad ocupacional hace irrelevante el análisis por ramas.

2/ Véase supra, Cuadro 7.35. Aunque al comparar los totales el nivel del subproletariado parezca análogo al de los obreros proletarios no calificados, debe tenerse en cuenta que los índices de este último grupo están muy deprimidos por el peso de los trabajadores agrícolas en esta categoría. En otras palabras, sólo el proletariado agrícola no calificado (y aún el calificado) se sitúa por debajo (o en posición similar) a los trabajadores subproletarios.

Cuadro 7.39

SUBPROLETARIADO[a/]: DISTRIBUCION POR GRUPOS OCUPACIONALES. CHILE, 1970.

Grupos Ocupacionales	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa %
Empleados domésticos	164.980	65,7
Vendedores ambulantes	31.660	12,6
Cuenta Propia en servicios personales y de los hogares	33.800	13,5
Peones y jornaleros no asalariados	14.660	5,9
Changadores y afines	5.880	2,3
Total Subproletariado	250.980	100,0

Fuente: Muestra del Censo de Población de 1970. Proyecto OMUECE-CELADE.
Nota: a/ Excluido sector agropecuario.

Cuadro 7.40

NIVELES DE INSTRUCCION DEL SUBPROLETARIADO SEGUN GRUPOS OCUPACIONALES.

CHILE, 1970

Grupos ocupacionales	Niveles de Instrucción[a/]				
	1	2	3	4	Total
Peones y jornaleros agrícolas	78,6	20,0	1,0	0,4	100,0
Servicio doméstico	66,5	32,1	1,0	0,4	100,0
Vendedores ambulantes	59,2	36,9	2,6	1,3	100,0
Otros peones, changadores, etc.	45,8	50,0	2,2	2,0	100,0
Total Subproletariado[b/]	66,2	31,8	1,4	0,6	100,0

Fuente: Muestra del Censo de Población de 1970. Proyecto OMUECE-CELADE.
Nota: a/ Niveles: 1) Sin instrucción y Primaria incompleta; 2) Primaria completa y Secundaria incompleta; 3) Secundaria completa y Técnicas cortas; 4) Técnicas largas y Universitaria incompleta y completa.
b/ La categoría "Instrucción ignorada" fue prorrateada de acuerdo a la distribución de los casos para los que se poseía el dato.

Aunque sin datos adecuados para poder cuantificar la distancia que separa sus condiciones de vida de las del resto de la clase obrera, es obvio que su ínfimo nivel de ingresos y la inestabilidad de su situación laboral los colocan en condiciones extremadamente precarias -por no decir misérrimas- en lo que respecta a alimentación, vivienda, salud, acceso a la educación, etc. Sin posibilidades de organización ni de defensa de sus ingresos, al acecho de cualquier ocupación que les procure una estabilidad relativa (aun en condiciones desventajosas respecto a los patrones corrientes) constituyen, dentro de la clase obrera, uno de los efectos más visibles y dramáticos -y la contrapartida- del desarrollo dependiente del capitalismo chileno.

7.4.3. HETEROGENEIDAD INTERNA DE LAS FRACCIONES INDUSTRIAL Y COMERCIAL.

En el punto anterior pusimos de manifiesto algunos rasgos diferenciales de las principales fracciones y sectores de la clase obrera (lo que podríamos denominar "heterogeneidad horizontal") sin poder discriminar el peso de algunas de las variables fundamentales que se asocian a su estratificación jerárquica (o "vertical").

En el caso del sector manufacturero de la fracción industrial -y en menor medida también en el caso de la fracción comercial- disponemos de información proveniente de censos económicos mucho más adecuada a un tal efecto.

A) EL SECTOR MANUFACTURERO.

De acuerdo a los datos del censo de población (Cuadro 7.41) la industria manufacturera comprendía, en 1970, unos 355.000 trabajadores, de los cuales casi el 90% eran obreros (proletarios) y el resto empleados de oficina (semiproletarios)[1/].

Ese total se repartía en los diferentes subsectores de la siguiente manera: aproximadamente la mitad en las industrias de bienes de consumo corriente; 1/4 en las de bienes intermedios; 10% en las de bienes de consumo durable y cerca del 13% en los servicios de reparación. Sobre este particular conviene destacar aquí ciertos hechos que deberán tenerse en cuenta en el análisis posterior (Cuadros 7.43 y 7.44). En primer lugar, el censo de población consigna un total de ocupados en la IM mayor al que releva el censo manufacturero[2/] por cuanto la cobertura del primero alcanza al estrato artesanal, en tanto que el segundo concierne solamente al estrato fabril (establecimientos de 5 y más ocupados). En segundo lugar, esta misma circunstancia determina que la distribución por subsectores dentro de la IM proveniente del censo demográfico, en comparación con la del censo industrial[3/], se presente más abultada en las ramas de actividad en las que predominan los establecimientos artesanales (bienes de consumo corriente y servicios de reparación). Por último, tampoco son comparables las

---

1/ De ahora en adelante, con el objeto de adaptar nuestra terminología a la del Censo Manufacturero de 1968, que utilizaremos abundantemente en este punto, hablaremos indistintamente de obreros y empleados para referirnos a nuestras categorías de proletarios y semiproletarios, respectivamente.

2/ El censo de población da un total de 317.060 obreros en tanto que el censo manufacturero consigna un total de 285.958 trabajadores ocupados en activiades productivas. Diversas circunstancias explican esta diferencia, aunque la principal sea sin lugar a dudas la cobertura más limitada del censo manufacturero. (Véase Cap.8, parág.8.2.). En lo que respecta a los empleados, las diferencias entre una y otra fuente son mucho mayores ya que el censo de establecimientos -a diferencia del demográfico- incluye dentro de esa categoría a los directores-gerentes, técnicos y personal administrativo de alto nivel.

3/ Véase supra, Cuadro 7.10.

distribuciones del personal ocupado entre obreros y empleados, por cuanto nuestra elaboración de los datos del censo de población -a diferencia del industrial- incluye a los técnicos dentro del proletariado (o sea de los obreros) y excluye del semiproletariado (o sea de los empleados) al personal administrativo y directivo asalariado de alto nivel. Hechas estas salvedades, debe recordarse que aunque nuestro análisis de la estratificación obrera dentro del sector se basará por fuerza en el censo de establecimientos, son las cifras provenientes del censo de población las que reflejan más adecuadamente la distribución sectorial de la mano de obra.

Cuadro 7.41

COMPOSICION DEL SECTOR MANUFACTURERO DE LA CLASE OBRERA SEGUN OBREROS Y EMPLEADOS[a/] Y CAPAS DENTRO DE LOS OBREROS. CHILE, 1970.

Subsectores	Ocupación			Distribución por capas de los obreros			
	Obreros	Empleados	Total	Altamente Calific.	Calific.	No Calific.	Total
Bienes Consumo Corriente	44,8	5,3	50,1	4,1	81,2	14,7	100,0
Bienes Intermedios	23,8	3,6	27,4	7,4	69,0	23,6	100,0
Bienes Consumo Durable y de Capital	7,9	1,5	9,4	9,5	66,5	24,0	100,0
Servicios Reparación	12,9	0,2	13,1	3,4	93,5	3,1	100,0
Total Ind. Manufact. %	89,4	10,6	100,0	5,4	78,4	16,2	100,0
N°Abs.	(317.060)	(37.600)	(354.660)				(317.060)

Fuente: Cap.10, Cuadro 10.24.
Nota: a/ Obreros y Empleados corresponden respectivamente a nuestras categorías de Proletarios y Semiproletarios.

Señalamos antes que las diferencias en el nivel de remuneraciones y condiciones de vida dentro de la clase obrera remiten fundamentalmente a diferencias de calificación dentro de sus agentes y que éstas últimas, a su vez, están relacionadas con las características de las unidades productivas (tamaño, tecnología, productividad, etc.) en que se encuentran los trabajadores. Aparte de este elemento determinante de la estratificación por ingresos de la fuerza de trabajo, es claro que existen otros de carácter más "coyuntural" pero no por ello menos importante. Nos referimos en particular a la capacidad de negociación de los sindicatos o asociaciones de trabajadores, a la política salarial de los empresarios y al carácter estratégico de ciertas actividades que puede conducir a privilegiarlas dentro del conjunto de la política oficial de remuneraciones.

Para discriminar la influencia específica de cada una de estas variables (o de las principales) necesitaríamos que la información sobre remuneraciones se presentara, al menos, cruzada por niveles de calificación de la fuerza de trabajo y por tamaño de las empresas. Una vez más debemos lamentar la inexistencia de datos adecuados, ya que, por un lado, el censo de población nos permite determinar las diferencias de calificaciones de la mano de obra de cada rama de actividad sin desagregarla según el tamaño de las empresas y, por otro, el censo de establecimientos posibilita constatar las diferencias de remuneraciones según el tamaño, sin poder discriminar los niveles de calificación del personal ocupado. No obstante, ambos datos reunidos alcanzan para mostrar y caracterizar los estratos de este sector fundamental del universo obrero. En este punto, como es obvio, nos remitiremos directamente a la descripción de subsectores y estratos de la IM que efectuáramos al considerar la diferenciación jerárquica de la burguesía industrial[1/].

1/ Véase supra, parág. 7.2.2.C).

Los Cuadro 7.41 y 7.42 contienen, respectivamente, la distribución por niveles de calificación de los trabajadores directos de cada subsector y los perfiles de instrucción formal de obreros y empleados. Puede observarse, en primer término, que el subsector productor de bienes de consumo durable y de capital -es decir aquel que señaláramos como el más dinámico dentro de las manufacturas y en el que se encuentran los establecimientos de mayor tecnología y productividad- es el que emplea, a la vez, mayor porcentaje de técnicos y de obreros no calificados[1/] y el que en las dos categorías de obreros -calificados y no calificados- presenta los índices de instrucción más elevados. En la producción de bienes intermedios -que como se recordará es el sector que ostenta la estructura más polarizada desde el punto de vista del tamaño y productividad de las empresas que lo integran- se evidencia una pauta similar en lo que concierne al empleo de técnicos y personal no calificado pero el nivel de instrucción de los trabajadores es sensiblemente inferior al anterior, al tiempo que el de los empleados es el más alto de toda la IM. Por último, la producción de bienes de consumo corriente y los servicios de reparación (sobre todo este último) -subsectores compuestos casi exclusivamente por establecimientos de pequeña y (en menor grado) mediana dimensión- está integrada en forma mayoritaria por obreros calificados con niveles de instrucción semejantes a los del promedio de la IM. Estos datos no permiten aventurarse más allá de estas inferencias muy generales.

1/ Lo que no es contradictorio, ya que el número de trabajadores sin calificación puede aumentar en forma directamente proporcional al tamaño de las empresas, puesto que incluye a los peones y trabajadores en actividades "accesorias" (limpieza, mantenimiento, embalaje, etc.) al proceso de trabajo propiamente dicho.

Cuadro 7.42.

NIVELES DE INSTRUCCION DE OBREROS Y EMPLEADOS[a/] DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SEGUN SUBSECTORES. CHILE, 1970.

Niveles de Instrucción[b/] / Subsectores	Obreros Calificados					Obreros No Calificados					Empleados				
	1	2	3	4	Total	1	2	3	4	Total	1	2	3	4	Total
Bienes Consumo Corriente	39,0	53,5	4,4	3,1	100,0	43,9	51,8	3,4	0,8	100,0	8,8	45,3	29,9	16,0	100,0
Bienes Intermedios	46,5	44,7	4,9	3,9	100,0	56,4	39,5	2,5	1,6	100,0	3,8	39,3	28,4	28,5	100,0
Bienes Consumo Durable y Capital	25,5	60,7	6,8	7,0	100,0	35,6	57,7	4,3	2,4	100,0	3,6	46,0	29,8	20,5	100,0
Servicios de Reparación	35,3	55,8	5,9	3,1	100,0	(47,3)	(47,3)	(5,5)	(0,0)	(100,0)	(11,5)	(42,4)	(34,6)	(11,6)	(100,0)
Total Industria Manufacturera[c/]	39,0	52,4	5,1	3,6	100,0	47,1	48,4	3,2	1,3	100,0	6,4	43,3	29,4	20,9	100,0

Fuente: Muestra del Censo de Población de 1970. Proyecto OMUECE. CELADE.

Notas: a/ Las columnas corresponden respectivamente a nuestras siguientes categorías:
Obreros calificados = Proletariado calificado
Obreros no calificados = Proletariado no calificado
Empleados = Semiproletariado no-manual

b/ Niveles: 1) Sin instrucción y Primaria incompleta; 2) Primaria completa y Secundaria incompleta; 3) Secundaria completa y Técnicas cortas; 4) Técnicas largas, Universitaria incompleta y completa.

c/ La categoría "Instrucción Ignorada" fue prorrateada de acuerdo a la distribución de los casos para los que se poseía el dato. Los porcentajes entre paréntesis han sido calculados sobre un número absoluto inferior a 100.

Cuadro 7.43.

INDICES DE REMUNERACIONES MEDIAS[a/] DE OBREROS Y EMPLEADOS Y DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y LA OCUPACION SEGUN ESTRATOS Y SUBSECTORES DE LA INDUSTRIA FABRIL MANUFACTURERA. CHILE, 1968.

Estratos-Subsectores	Establecimien.		Obreros		Empleados	
	Total	%	%	Indice Remuner.	%	Indice Remuner.
Gran Empresa Bienes Intermedios	100	0,8	10,6	196	19,8	131
Gran Empresa Bienes Consumo Durable y Capital	48	0,4	8,4	157	10,6	111
Gran Empresa Bienes Consumo Corriente	99	0,8	13,5	125	17,3	108
Mediana Empresa Bienes Consumo Durable y Capital	338	2,7	8,8	111	9,3	101
Mediana Empresa Bienes Intermedios	414	3,4	9,1	95	10,4	100
Mediana Empresa Bienes Consumo Corriente	1.461	11,8	17,6	86	16,1	87
Mediana Empresa Servicio de Reparación	34	0,3	1,0	120	1,3	90
Pequeña Empresa Bienes Consumo Durable y Capital	1.103	8,9	4,4	67	2,9	63
Pequeña Empresa Bienes Consumo Corriente	4.794	39,0	13,7	59	5,9	48
Pequeña Empresa Bienes Intermedios	3.111	25,2	10,5	42	4,8	57
Pequeña Empresa Servicios de Reparación	831	6,7	2,4	69	1,6	62
Estrato Artesanal[b/]	-	-	-	40	-	-
Total Industria Manufacturera Fabril	12.333	100,0	100,0	100	100,0	100
			(285.958)		(50.208)	

Fuente: Cruce especial de datos inéditos del IV Censo Nacional de Manufacturas de Chile.

Notas: a/ Indices calculados respecto a la remuneración promedio del total de la Industria Fabril Manufacturera (=100) (establecimientos 5 y + ocupados).

b/ Remuneraciones medias en los establecimientos de 1 a 4 ocupados respecto al total de Industria Fabril Manufacturera.

Mucho más significativo y grávido de consecuencias es el panorama que surge al comparar las remuneraciones del personal ocupado en las empresas de cada uno de los estratos y subsectores en que, según hemos visto, se subdivide la burguesía industrial manufacturera. En el Cuadro 7.43 hemos ordenado jerárquicamente dichos estratos (y los subsectores dentro de cada estrato) de acuerdo a los resultados de un análisis que tuvo en cuenta criterios tales como la dotación de capital y la tecnología, la productividad, la concentración y el poder de monopolio, la penetración de capital extranjero, etc.[1/] Así, el primer grupo representa al conjunto de empresas que concentran mayor poder económico aun cuando se lo compara con el resto de la Gran Empresa; el último, representa el grupo más atomizado y de menor envergadura dentro del estrato de la Pequeña Empresa. Para cada grupo se presenta el índice de remuneraciones promedio de obreros y empleados en relación al total de la IM, así como el porcentaje de los establecimientos y ocupación absorbidos en cada caso. Estos índices de remuneraciones permiten hacerse una idea global de la estratificación que produce en la clase obrera su inserción en las diferentes categorías de empresas, aunque la influencia de esta variable esté aquí mezclada con el peso imputable a la diferente composición de la fuerza de trabajo de cada grupo según niveles de calificación. Esta circunstancia, no obstante, no alcanza a invalidar conclusiones que, como se verá enseguida, están sobradamente autorizadas por la magnitud de los hechos que salen a la luz.

En primer lugar, el ordenamiento resultante en los índices de remuneraciones de obreros y empleados corresponde casi exactamente a la ordenación jerárquica de los diferentes grupos de empresas[2/].

1/ Véase en especial parág. 7.2.2. C)c), supra.

2/ La única excepción de algún significado corresponde a las remuneraciones de los obreros de los servicios de reparación, excepción que, muy verosímilmente, puede imputarse al hecho de que en este sector existe una mayor proporción de obreros calificados (y quizás también con mayores niveles de calificación) que entre los trabajadores situados en empresas del mismo estrato pero de otras ramas de actividad.

En segundo lugar, en el caso de los obreros, se observa que los mayores "saltos" en el valor de los índices de remuneraciones corresponden precisamente al pasaje de la Gran Empresa a la Mediana y de ésta a la Pequeña. En otras palabras, desde el punto de vista del nivel de ingresos existen tres estratos dentro del proletariado industrial manufacturero delimitados por los tres estratos empresariales del sector, o, dicho de otro modo, a cada estrato de la burguesía se vincula un estrato análogo del proletariado. Las remuneraciones de los trabajadores de la Gran Empresa son de 2 a 3 veces superiores a las correspondientes a la Pequeña Empresa y de 0,5 a 2 veces superiores a los de la Mediana Empresa, mientras que la distancia máxima entre los grupos extremos va de 1 a 4,7. Cabe destacar que la posición relativa de los trabajadores del estrato artesanal es aun más desventajosa (1/5 del índice más elevado y 40% del índice de la IM fabril en su conjunto[1/]).

En tercer lugar, la secuencia de los índices de remuneraciones en el caso de los empleados manifiesta el mismo fenómeno de máxima discontinuidad al pasar de un estrato empresarial al otro, aunque aquí las distancias extremas sean más reducidas (de 1 a 2,7)[2/].

En suma, dentro de los 285.000 obreros de la industria fabril manufacturera, existe un grupo privilegiado desde el punto de vista de sus remuneraciones que agrupa alrededor de 1/3 del total y se encuentra ubicado en los 247 establecimientos que integran el estrato de la Gran Empresa, establecimientos controlados como viéramos por un reducidísimo número de accionistas -miembros conspicuos de la burguesía monopólica- quienes, en virtud precisamente de su posición hegemónica (además obviamente de los superiores niveles de productividad de sus empresas) están en condiciones de conducir políticas salariales relativamente más favorables para su personal que las

---

1/ Resultará claro ahora que diferencias de tal magnitud no pueden encontrar explicación suficiente en los distintos niveles de calificación de la mano de obra ocupada en cada estrato.

2/ Como dijeramos, la categoría Empleados del censo manufacturero es sumanente heterogénea.

existentes en los estratos empresariales medio y pequeño. Por otra parte, si se recuerda que en la capa dominante de la burguesía chilena no existe la tradicional división en fracciones industrial, comercial, etc., sino más bien una segmentación en grupos económicos altamente diversificados desde el punto de vista de los sectores de actividad a los que extienden su acción[1/], puede suponerse que esta fragmentación por la cúspide que se produce en el seno de los obreros industriales existe también en dichos sectores de actividad; en otras palabras, que la burguesía dominante crea un estrato privilegiado dentro de la clase obrera a todo lo ancho del espectro de actividades económicas. Fragmentación tendiente a dividir a los trabajadores en lo que concierne al carácter de sus reivindicaciones y a sus orientaciones y métodos de acción en los planos sindical y político, que se ve contrarrestada, no obstante, por la facilitación de la lucha organizativa, ideológica y política derivada del grado más alto de concentración obrera en las grandes empresas. De igual manera las "capas" de trabajadores ligados a los empresarios medios y pequeños (cada una de las cuales representa aproximadamente 1/3 del total) experimentan condiciones de vida y de trabajo -derivadas de su nivel de ingresos y de las características de las unidades de producción en las que se encuentran- susceptibles de traducirse en comportamientos sindicales y políticos diferenciales[2/].

1/ Véase, parág.7.2.2.F), supra.

2/ De hecho, algunos estudios (basados sin embargo en un reducido número de observaciones) han constatado que en la industria chilena existen ciertas diferencias en las relaciones patronos-obreros de acuerdo al tamaño y nivel de productividad de las empresas. En las empresas grandes o "modernas" parece existir una pauta de comportamiento "paternalista-integrador" por parte de los empresarios, y una orientación y acción integracionista -en la empresa y en la sociedad- por parte de los sindicatos, concebida ésta, además, como exterior a la lucha política. Por el contrario, en las empresas pequeñas o "tradicionales" parecería que la relación es mucho más de oposición y de lucha frontal, a la par que la acción sindical está más vinculada a las organizaciones generales de la clase y pone más énfasis en la vinculación con la lucha política. Véase, Gurrieri, A., Consideraciones sobre los sindicatos chilenos, Preliminar, ILPES, Santiago, marzo de 1968, págs.46-51; Castells,M.: La estructura de clases sociales en Chile, 1970, (I). CIDU, Documento de trabajo Nº 55. Santiago, septiembre de 1972, págs.40-44; Barría,J.: Historia del movimiento obrero en Chile, PLA, Santiago, 1971.

A estos elementos de heterogeneidad obrera se agrega aun otro fundamental relacionado con la legislación laboral vigente en 1970: la organización de sindicatos de empresas sólo estaba permitida en los establecimientos de 25 o más personas ocupadas, de suerte que los trabajadores del estrato artesanal, de la pequeña y aun de una parte de la mediana empresa se encontraban en la imposibilidad de organizarse legalmente para la defensa de sus intereses (o lo hacían desde una situación sumamente precaria, mediante la formación de "asociaciones" o sindicatos profesionales inter-empresas)[1/].

B) LA FRACCION COMERCIAL.

Una situación análoga a la que acabamos de constatar entre los trabajadores de la industria se evidencia dentro de la fracción comercial de la clase obrera.

Al analizar más arriba la estratificación de las empresas comerciales desde el punto de vista de su tamaño y poder económico[2/] pusimos claramente de manifiesto la distancia que separa al pequeño comerciante capitalista de los grandes empresarios del sector, tanto en el comercio mayorista como en el minorista.

Aunque los datos que utilizamos en ese punto se refieren sólo a una parte de los trabajadores asalariados en el sector[3/] es interesante constatar que los índices de remuneraciones de empleados y

---

1/ Gurrieri, A., op.cit., págs.28-32.
2/ Véase supra, parág.7.2.2.D).
3/ La Encuesta del comercio de 1970 da -para las 5.139 empresas de la muestra- un total de ocupados (incluidos los empleadores) de 75.090 personas, lo que nos permitiría estimar muy gruesamente en 70.000 el número de asalariados (véase Cuadro 7.17, supra). Según el censo de población de 1970 el número de asalariados en el comercio alcanzaba a unas 107.000 personas. La diferencia entre una y otra cifra representa aproximadamente la ocupación en las unidades muy pequeñas del comercio "atomizado" (de 1 a 3 ocupados) que quedan fuera de la cobertura de la Encuesta.

obreros (Cuadro 7.44) varían proporcional y sistemáticamente con el tamaño de las empresas, existiendo por ejemplo, en el caso de los empleados (la categoría más numerosa en el sector), una distancia entre los grupos extremos que va de 1 a 2,3 en el comercio al por mayor y de 1 a 3 en el comercio al por menor.

Cuadro 7.44

INDICES DE REMUNERACIONES PROMEDIO DE EMPLEADOS Y OBREROS EN EL COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, SEGUN ESTRATOS DE EMPRESAS. CHILE, 1970.

Estratos de empresas	Indices de Remuneración a/			
	Comercio al por Mayor		Comercio al por Menor	
	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros
Empresas pequeñas	48	67	52	73
Empresas mediano-pequeñas	54	67	73	84
Empresas mediano-grandes	75	87	96	95
Empresas grandes	112	109	150	141
Total	100	100	100	100

Fuente: I.N.E. Encuesta Continua de comercio y servicios de 1970 (datos inéditos).
Nota: a/ Respecto al total de cada sector (=100).

Y si bien carecemos de toda información sobre el particular, puede suponerse sin riesgos que el nivel de remuneraciones de los empleados en las pequeñas unidades del comercio "atomizado" (que no cubren las cifras del Cuadro 7.44) es aun menor que el correspondiente a la pequeña empresa capitalista.

Por lo demás, debe tenerse en cuenta que, en este caso, la estratificación de las remuneraciones según el tamaño de las empresas está mucho menos influenciada por el nivel de calificación o instrucción de los trabajadores, ya que si bien éstas pueden existir no deben alcanzar la magnitud de las que pueden verificarse en la producción industrial.

Al finalizar este punto debe recordarse que la existencia de una estratificación de la clase obrera como la que acabamos de mostrar no significa por cierto que difieran los intereses objetivos de cada uno de sus diversos componentes. Significa tan sólo que, en la construcción de una lucha unitaria por hacer prevalecer los intereses del conjunto deben tenerse muy en cuenta las posiciones de mayor o menor privilegio relativo que crean en el seno de los trabajadores tanto la fragmentación jerárquica del capital cuanto la política obrera de los respectivos estratos de la burguesía.

7.5. LA ESTRUCTURA DE CLASES EN EL AGRO.

Abordamos quizás en este punto el análisis del sector de mayor complejidad en el estudio de la estructura de clases sociales en una sociedad concreta, complejidad que, en el caso de la sociedad chilena en los aledaños de 1970, deriva de circunstancias de diverso orden.

En primer término, desde una óptica general, es sabido que la combinación articulada de modos y formas de producción; el carácter de las modificaciones en las antiguas relaciones de producción en función de la reproducción ampliada de las nuevas relaciones dominantes (o sea, las modalidades de la permanencia de aquellas); la existencia de formas híbridas o de doble pertenencia a diferentes modos de producción, etc., en ningún otro sector son tan complejos e intrincados como en la producción rural-agraria[1/].

En segundo término, en el caso especial del agro chileno a fines de la década de 1970, se añade un elemento de excepcional trascendencia; en efecto, se verificaba en él por ese entonces un proceso de rápidas e importantes transformaciones como consecuencia del inicio de la Reforma Agraria a partir del año 1967, que implicaba

---

1/ Véase, Cap.5, parág.5.1.

la emergencia de nuevas formas de organización de la producción y de inserción productiva de los trabajadores agrícolas, sin que -estando el proceso en pleno desarrollo- se hubiesen éstas cristalizado por entero. De suerte que resulta extremadamente difícil establecer un panorama preciso de la situación en ese momento.

Por último, se presenta el problema de las fuentes de información disponibles para el estudio de la estructura de clases sociales en el agro, el que en ningún otro caso reviste tanta seriedad como en el que nos ocupa. En esta cuestión deben separarse dos aspectos: el primero dice relación con la absoluta inoperancia de los datos del censo de pobalción de 1970[1/], para reflejar siquiera aproximadamente la estructura de la población ocupada en la producción agropecuaria, incluso en momentos de gran estabilidad social. Es por ello que en este punto carecemos de la información básica utilizada en parágrafos precedentes y es por ello también que nuestra exposición estará apoyada en gran medida en los estudios existentes sobre este tema.

El segundo aspecto se relaciona con la oportunidad -años 1964 y 1965- en que fuera levantado el último censo agropecuario anterior a 1970. De limitar nuestro análisis a los datos de ese relevamiento, en efecto, marginaríamos automáticamente de él el hecho fundamental de las mutaciones sociales acaecidas entre 1965 y 1970 como consecuencia de la aplicación de la ley de Reforma Agraria. Uno de los procedimientos utilizables para subsanar este problema consistiría en efectuar estimaciones acerca de la situación en 1970, a partir de los datos del censo y de las estadísticas continuas que daban cuenta de la marcha de las expropiaciones y de la formación de unidades reformadas durante dicho período, y es ésta efectivamente una de las vías a las que deberemos apelar.

1/ Y, más en general, de los censos de población, vista la concepción que preside actualmente estos relevamientos. Véase, Cap.8, parág.8.1.3 y Cap.10, parág.10.3.3.

No obstante, se presenta aquí una nueva dificultad por cuanto la información disponible a un tal efecto conduce obligatoriamente a fijar la descripción hacia fines de 1971 o comienzos de 1972. Vale la pena hacer notar que esta preocupación por situar nuestro período de referencia en el año 1970 no obedece a ningún vano prurito de rigurosidad. En situaciones estables una diferencia de uno o dos años (o aún más) no reviste absolutamente ninguna importancia si de lo que se trata es de describir estructuras, es decir, fenómenos que, por definición, poseen una cierta permanencia en el tiempo. En nuestro caso, sin embargo, debe recordarse que en noviembre de 1970 se inicia en Chile el gobierno de la Unidad Popular y que durante su desarrollo[1/], a la par que se aceleró el proceso de expropiaciones, se ensayaron nuevas formas de organización de la producción que con posterioridad a su caída fueron totalmente eliminadas, lo que sugiere la posibilidad de que, desde ese momento, la situación se haya retrotraido a la existente en 1970. En otras palabras, nos parece importante poder describir la estructura agraria chilena antes del comienzo de los profundos trastocamientos sociales y políticos que se iniciaron en Chile en la década de 1970.

A la luz de estas consideraciones se explica el orden de exposición de este parágrafo: describiremos brevemente primero los rasgos más importantes de la estructura agraria en 1965; nos referiremos luego a los cambios operados durante el período 1970-1971, para, por último, presentar una imagen de la situación en 1971 (acotada respecto a sus posibles diferencias con la que existía en el año precedente).

Antes de comenzar conviene dar algunas cifras para mostrar la significación del sector agropecuario en el conjunto de la economía del país. El aporte de la agricultura al ingreso geográfico bruto -que fuera de alrededor del 17% en 1940- había bajado a un 7% en

---

1/ Hasta septiembre de 1973.

1970, mientras que la población ocupada en el sector en ambas fechas fue de 40% y 22%, respectivamente. Este cambio en su importancia relativa no es tan atribuible al crecimiento global del resto de los sectores productivos, cuanto a la debilidad intrínseca de la producción agropecuaria durante (y aun antes) de ese período, lo que se tradujo en el hecho de que la producción agrícola por habitante a fines de los años 60, era 5% inferior a la correspondiente al año 1940[1/]. En términos muy sucintos la evolución del sector puede caracterizarse de la siguiente manera: el desarrollo de la producción había sido insuficiente respecto a las necesidades alimenticias de la población y se encontraba en una etapa de virtual estancamiento, y ello a pesar de disponerse de los recursos necesarios para incrementar la producción (lo que obligaba, por ejemplo, a consagrar una parte considerable de las divisas disponibles para importar bienes que hubiesen podido producirse económicamente en el país); los recursos agrícolas (tierra, capital, regadíos, etc.) o bien no eran totalmente utilizados o bien, cuando lo eran, se los destinaba a usos indebidos e ineficientes; su tecnificación había sido lenta y la capitalización insuficiente; el sector había demostrado una total incapacidad para absorber el crecimiento vegetativo de la población campesina, lo que se había traducido en considerables contingentes migratorios hacia las ciudades y en una situación de desempleo abierto o disfrazado en las zonas rurales. Todo lo cual había significado una de las mayores trabas al desarrollo económico y social del conjunto del país.

En las raíces de esta situación -además de elementos tales como los precios relativamente bajos de los productos agrícolas[2/] y el destino al consumo suntuario de la casi totalidad del ingreso de los productores agrícolas- se encuentran las características de la estructura agraria que describiremos enseguida.

1/ Véase ODEPLAN: Antecedentes ..., op.cit., págs.99-107.
2/ Como resultado de la pugna de la burguesía no agraria por mantener bajo el componente en alimentación del precio de la fuerza de trabajo, es decir, los niveles salariales. Véase Aranda y Martínez, op.cit., págs.116-151.

7.5.1. LA SITUACION ANTES DEL COMIENZO DE LA REFORMA AGRARIA (1965).

Antes de entrar en detalle conviene caracterizar las principales formas de organización de la producción y de inserción de los trabajadores en las unidades agrícolas.

Hasta el año 1965 la estructura agraria chilena y las formas de inserción productiva de la fuerza de trabajo están bajo el predominio de la "forma fundo"[1/]. El fundo representa la expresión inequívoca del monopolio de la propiedad territorial y de la dominación y sujeción del campesinado. Resultado de sucesivas transformaciones que se remontan a la "hacienda" rural del siglo XVIII, en la segunda mitad del siglo XX no había aun eliminado ciertos resabios de explotación feudal, en especial, la institución del inquilinaje.

A la "forma fundo" están vinculadas la mayor parte de las formas de tenencia de la tierra y de modos de inserción de la fuerza de trabajo existentes en el agro chileno. Normalmente, un gran fundo es una macrounidad agrícola donde parte de la tierra es explotada bajo la gestión directa del propietario jurídico o del administrador designado por él y partes importantes de la misma son cedidas en "mediería" o "inquilinaje", sin excluir aquellas porciones que puedan ser dadas en arrendamiento.

La mediería es una forma de tenencia tradicional dentro de la cual subsisten varias subformas o categorías. Elemento común a todas ellas es que el mediero cede parte de la producción (generalmente la mitad) a la persona que le ha entregado el usufructo de la tierra. Medieros pueden ser los mismos asalariados de una explotación agrícola o agricultores independientes. Se dan varias categorías:
a) los medieros-inquilinos son obreros "voluntarios" o "inquilinos" a quienes el patrón cede una porción pequeña de tierra en mediería;
b) los medieros apatronados son empleados técnicos o de oficina, o

---

1/ Véase Marín, Juan C.: Asalariados rurales en Chile, en Revista Latinoamericana de Sociología, Nº 69-2. Buenos Aires, 1969.

administradores del fundo a quienes el propietario cede porciones más importantes de tierra en mediería, creándose así subunidades económicas en el interior de la gran explotación; c) los medieros puros son agricultores independientes, no empleados ni asalariados del fundo, quienes suelen usufructuar explotaciones medianas, e incluso grandes, bajo esta forma de tenencia.

Otras porciones de terreno del fundo son cedidas en "inquilinaje" o "regalías" de tierras. La regalía consiste en el usufructo de una pequeña porción de tierra, un "cerco", "goce" o "huerto" que generalmente rodea la casa en que vive el inquilino y que éste recibe como parte (o en concepto) de remuneración por las prestaciones que hace al fundo. Algo similar es el "talaje":derecho de pastoreo para una unidad animal.

El propietario del fundo (o el administrador en quien éste delega sus funciones) dispone de varias categorías de trabajadores para realizar las tareas propias de la explotación. Inmediatamente bajo el administrador están los empleados de oficina, los técnicos y el personal de vigilancia. En esta última categoría se da toda una serie de niveles que van desde el "mayordomo mayor" (que es un cargo de transición hacia el puesto de administrador) hasta los niveles inferiores ocupados por el "sota" y los "camperos", quienes desempeñan funciones muy subordinadas y específicas (vigilar la ordeña, la limpia de canales, etc.). En un nivel todavía más bajo están los "inquilinos", obreros que se comprometen a permanecer en la explotación durante todo el año agrícola, proporcionando mano de obra a cambio de remuneraciones en regalías (forma típica) o parte en regalías y parte en dinero efectivo (forma más moderna); están asimismo los "voluntarios" quienes viven en las casas de los inquilinos como familiares o allegados, sin que el empresario contraiga mayores obligaciones con ellos fuera del pago de un salario en los días en que trabajan (ordinariamente son cesantes estacionales). Finalmente, están los "afuerinos", campesinos minifundistas u obreros trashumantes que son contratados estacionalmente para

ciertas tareas específicas (cosechas, etc.). En la medida en que se introdujeron en el agro chileno relaciones de producción típicamente capitalistas, los fundos empezaron a contratar también asalariados estables que reciben la totalidad de su remuneración en dinero sin ninguna parte de la misma en regalías o talajes.

En este contexto resulta particularmente interesante la institución del inquilinaje. Su evolución aparece íntimamente vinculada a las modificaciones de las relaciones de producción en el agro chileno[1/], en particular, al desarrollo de la empresa típicamente capitalista.

El inquilino, originalmente un ocupante y posteriormente un arrendatario, se convierte, hacia fines del siglo pasado, durante la expansión cerealera chilena, en un trabajador más de la empresa patronal. A cambio de su trabajo y del de algún otro miembro de su familia, recibe una porción de tierra, talajes y un salario inferior al del bracero y jornalero. La institución decae en la medida en que en el agro van penetrando relaciones de producción típicamente capitalistas. En efecto, a partir de 1930 la legislación reglamenta la situación del salario en este grupo, estableciendo porcentajes cada vez mayores de pago en efectivo. Desde ese momento, el recurso a los inquilinos deja de ser económico para la empresa patronal y estos son paulatinamente substituidos por asalariados de distinto tipo. A partir de 1935 el número y la proporción de inquilinos dentro de la PEA agraria desciende drásticamente aunque sin desaparecer por entero aun en 1965[2/].

1/ Sobre la institución del inquilinaje pueden consultarse los siguientes trabajos: Klein, E.: Conflicto entre trabajadores rurales y dueños de la tierra en Chile Central. Tesis para el Doctorado de la Universidad de Sussex, 1972 (Mimeo); Schejtman, A.: El inquilino de Chile Central, ICIRA, Santiago de Chile, 1968; Góngora, M.: Origen de los "inquilinos" de Chile Central, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1960; Ramírez, Pablo: Cambio en las formas de pago de la mano de obra agrícola, ICIRA, Santiago de Chile, 1968; Marín, J.C., op.cit.

2/ Según los censos agropecuarios de 1935 y 1965, la proporción de inquilinos sobre la PEA agraria era de 20,5% y 8,4%, respectivamente.

Los rasgos principales de la estructura agraria en este último año se ponen de manifiesto al considerar los datos de los Cuadros 7.45 y 7.46.

En primer lugar, debe destacarse la altísima concentración de la propiedad de la tierra en un reducido número de grandes latifundistas. Si se toma como umbral la superficie de 1.000 Has, resulta que, de un total de 253.532 explotaciones, 3.300 -o sea, 1,3% de dicho total- detentaba 72,7% de la superficie agrícola[1/] y daba ocupación al 11,1% de la PEA campesina. El grado de concentración se agudiza aun más si sólo se retienen las explotaciones superiores a 5.000 Has: se constata entonces que unas 700 propiedades que representaban 0,3% del total poseían más de la mitad (54,8%) de la tierra disponible, con explotaciones cuya superficie media alcanzaba a las 23.000 Has.

En el otro extremo, existían 156.700 minifundios de tamaño inferior a las 10 Has, que representaban 61,8% del total de las unidades agrícolas, pero absorbían sólo 1,4% de la superficie total disponible, dando ocupación al 38,3% de los trabajadores agrícolas. Si se coloca el umbral superior en las 50 Has -para abarcar así el total de unidades de carácter familiar, como veremos enseguida- resulta que el 84,2% de las explotaciones agrícolas detentaba el 5,7% de la superficie dando cabida al 58,8% de la fuerza de trabajo campesina.

Entre estos dos extremos se ubica una franja de productores medianos (para simplificar, las unidades de 50 a 1.000 Has, aunque en este tramo existan sin duda unidades asimilables a los latifundios) que posee 13,5% de los predios, 21,6% de la superficie y da ocupación al 30,1% de la mano de obra agrícola.

1/ Se trata en todos los casos de superficie física por cuanto los datos del Censo Agropecuario de 1965 no permiten una clasificación de las explotaciones en términos de Has. de Riego Básico (HRB), unidad que considera la productividad de la tierra y no sólo su extensión física.

Cuadro 7.45

DISTRIBUCION DEL NUMERO DE EXPLOTACIONES, SUPERFICIE Y POBLACION OCUPADA SEGUN TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS. CHILE, 1964-65.

Tamaño de las explotaciones	Número de explotac. (en miles)	Superficie de explotac. (miles Has.)	% Explotac.	% Superfic.	Superficie media en Has.	Población Ocupada	
						En miles	%
Menos de 10 Has	156,7	437,3	61,8	1,4	2,7	333,3	38,3
De 10 a 49,9 Has	59,3	1.325,7	23,4	4,3	22,4	178,3	20,5
De 50 a 199,9 Has	24,0	2.284,0	9,5	7,5	95,2	128,4	14,7
De 200 a 999,9 Has	10,2	4.310,9	4,0	14,1	422,6	133,8	15,4
De 1.000 a 4.999,9 Has	2,6	5.495,4	1,0	17,9	2.113,6	63,8	7,3
De 5.000 y más Has	0,7	16.745,4	0,3	54,8	22.938,9	32,9	3,8
Total	253,5	30.648,7	100,0	100,0	118,5	870,6	100,0

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario.

Cuadro 7.46

FORMAS DE TENENCIA DE LA TIERRA Y DISTRIBUCION DEL PERSONAL OCUPADO POR CATEGORIAS SEGUN TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS. CHILE, 1964-65

TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES	FORMAS DE TENENCIA						CATEGORIAS DE PERSONAL OCUPADO						
	Propia	Arriendo	Medias	Otras a/	Regalías	Total	Product. y FMR	Adm., EE y Vigil.	Inquilinos b/	CO Asal. Permanen.	OO Asal. Tempor.	OO Asal. Ocasion.	Total
Menos de 10 Has	35,1	5,3	8,7	34,2	16,7	100,0	84,9	0,5	0,6	2,8	2,3	8,9	100,0
De 10 a 49,9 Has	63,5	3,1	5,9	1,5	26,0	100,0	73,2	1,3	2,9	5,7	3,9	13,0	100,0
De 50 a 199,9 Has	69,9	4,4	3,3	0,2	22,2	100,0	46,0	3,5	10,8	13,4	7,0	19,3	100,0
De 200 a 999,9 Has	72,5	6,7	1,3	0,1	19,4	100,0	20,8	7,0	20,6	22,5	10,3	18,8	100,0
De 1.000 a 4.999,9 Has	73,1	11,6	0,3	-	15,0	100,0	9,1	10,2	26,2	32,2	10,6	11,7	100,0
5.000 y más Has	66,4	21,2	0,3	-	12,1	100,0	3,5	11,2	26,1	37,8	12,3	9,1	100,0
Total %	47,2	4,9	7,1	21,3	19,5	100,0	58,3	3,2	8,5	11,5	5,5	13,0	100,0
Total Nº Abs.	(119.704)	(12.312)	(18.009)	(53.922)	(49.585)	(253.532)	(507.289)	(28.089)	(73.749)	(99.767)	(48.311)	(113.440)	(870.645)

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario.

Notas: a/ Incluye las siguientes formas puras o combinadas: "cedida", "ocupada", "propia y arriendo", "propia y a medias", "en medias y regalías", "otras combinaciones".

b/ Incluye a los "inquilinos-medieros".

En cada uno de estos estratos prevalecen formas particulares de organización de la producción y de división social de trabajo, lo que se manifiesta al observar los datos del Cuadro 7.46 sobre formas de tenencia de la tierra y categorías de personal ocupado en cada estrato.

En las explotaciones menores de 10 Has., la distribución por formas de tenencia refleja muy bien la situación de dependencia en que se encuentra el estrato más pobre de los productores agrícolas. Por un lado, la alta proporción de explotaciones que son cedidas o dadas en regalías señala la presencia en este estrato de los inquilinos vinculados en forma estable a los fundos patronales; por otro, las explotaciones que son propiedad de los productores apenas si superan 1/3 del total, mientras que proporciones no despreciables aparecen explotadas bajo las formas del arriendo y la mediería.

El tamaño medio de las explotaciones de este estrato es de 2,7 Has. y la producción está organizada casi exclusivamente en base al trabajo de los familiares o allegados del productor[1/] con escasa contratación de mano de obra ajena al núcleo familiar. La proporción de aquellas categorías de asalariados que implican una relación estable con la explotación es ínfima y cuando se recurre a mano de obra foránea es sobre todo bajo la forma de trabajo temporal u ocasional, en los momentos en que el ciclo agrario exige incrementos considerables de actividad. Dadas estas características, una alta proporción del estrato (sobre todo entre los productores que no son inquilinos) está constituida por unidades productivas que carecen de las condiciones requeridas para asegurar el pleno empleo y subsistencia del productor y de su núcleo familiar, dando lugar a la subocupación de estos últimos y a su contratación como "afuerinos" en los fundos circunvecinos, pasando así a engrosar las filas del subproletariado rural.

1/ La categoría censal "Productor agrícola", en el Cuadro 7.46 engloba a propietarios, arrendatarios o medieros caracterizados por tener la iniciativa y responsabilidad de la explotación, cualquiera sea la forma de tenencia.

El nivel de las explotaciones de 10 a 50 Has está compuesto preponderantemente por unidades de carácter familiar. Casi 2/3 de los predios son propiedad del productor y el resto se distribuye en formas de tenencia en que el productor debe ceder parte de la producción (en efectivo o en especie) al propietario terrateniente. La contratación de mano de obra asalariada -siendo un poco superior al caso anterior- no alcanza niveles significativos, prevaleciendo de todos modos los asalariados temporales u ocasionales dentro de los trabajadores extrafamiliares. Se trata, en suma, de un estrato en que las dimensiones de los predios (22,4 Has de superficie media) parecen suficientes para asegurar la ocupación del grupo familiar.

En la franja intermedia de explotaciones la propiedad de la tierra es la forma de tenencia predominante (alrededor del 70% del total), aunque la proporción de casos en que el pago de una renta es la contrapartida para obtener el usufructo de la explotación no es despreciable. La utilización de mano de obra extrafamiliar adquiere aquí niveles significativos (entre 50 y 80% de la ocupación total según el tamaño de los predios) y, dentro de los ocupados, el número de obreros asalariados permanentes es tan importante como el de los temporales u ocasionales, siendo también significativa la proporción de trabajadores-inquilinos. Se trata, en suma, de unidades organizadas preponderantemente bajo formas de explotación típicamente capitalistas.

Por último, dentro de los grandes latifundios son mayoritarios los propietarios jurídicos de la tierra (entre 2/3 y 3/4 de las explotaciones, según el tamaño), aunque merece destacarse la proporción no despreciable (más del 20% en el grupo superior) de unidades explotadas bajo la forma del arriendo. La producción se basa casi exclusivamente en la contratación de mano de obra asalariada, siendo los obreros permanentes y los inquilinos las categorías de trabajadores más numerosas. Coexisten en este estrato formas exclusivamente capitalistas de organización de la producción con las más tradicionales correspondientes a la "forma fundo", a veces incluso dentro de una misma unidad productiva.

Esta profunda estratificación de los productores agrícolas, basada en la concentración de la propiedad de la tierra, se ve reforzada por otras formas de poder económico -tales como por ejemplo, la concentración del crédito agrícola, de la asistencia técnica y la ayuda estatal en obras de infraestructura y riego; el control de los mecanismos de distribución y comercialización de insumos y productos agrícolas: el poder e influencia en los órganos administrativos y políticos vinculados a la actividad agraria, etc.- el conjunto de las cuales asegura la explotación de los pequeños y medianos agricultores y de los trabajadores rurales por parte de los grandes latifundistas y en general por parte de la burguesía hegemónica.

En el caso de los productores pequeños y medianos la sujeción y explotación son aseguradas fundamentalmente a través del monopolio de los sistemas de distribución y comercialización -verdaderos cerrojos del esfuerzo campesino- y a través del indispensable, aunque escaso, otorgamiento de créditos bancarios en condiciones usurarias[1/].

En lo que respecta a la clase obrera rural, digamos primero que está compuesta por inquilinos, inquilinos-medieros, obreros asalariados permanentes (proletarios) y por una masa flotante de trabajadores estacionales que venden su fuerza de trabajo por períodos inferiores al año agrícola (la que constituye, junto con los minifundistas en explotaciones subfamiliares, el contingente de los subproletarios rurales) y que, en 1965, representaba poco más del 70% del total de la población agrícola ocupada[2/]. Esta masa trabajadora constituía, sin duda, desde antiguo, el grupo humano sujeto a la más brutal

---

1/ Sin considerar aquí el despojo directo de tierras, como en el caso de las comunidades indígenas (mapuches) del sur de Chile. Véase Ramos, S., op.cit., págs.61-62.

2/ Este cálculo incluye dentro de la clase obrera a los inquilinos e inquilinos-medieros, a los obreros agrícolas asalariados (permanentes, temporales y ocasionales) y a los 282.942 propietarios minifundistas de menos de 10 Has de superficie. Véase Cuadro 7.46.

explotación dentro de la estructura de clases chilena, lo que se manifestaba en los misérrimos salarios y condiciones de vida que obtenían por su trabajo; en su ubicación en los últimos peldaños de la escala de distribución del ingreso[1/], en la incultura, el atraso y la ignorancia en que los había mantenido el paternalismo patronal[2/], y en el hecho de haber sido los últimos en conseguir, debido a la acción de los latifundistas, conquistas sociales mínimas como el derecho a sindicalización. el salario mínimo, vacaciones, derecho de huelga, etc.[3/].

7.5.2. EL PROCESO DE REFORMA AGRARIA DURANTE EL PERIODO 1965-1972.

En 1965 se dicta en Chile la ley de Reforma Agraria cuyo principal objetivo manifiesto consistía en producir un rápido cambio en el sistema de tenencia de la tierra, estableciendo la expropiabilidad de los predios superiores a las 80 Has de Riego Básico[4/].

1/ Véase parág. 7.7, infra.

2/ Recuérdese lo visto más arriba acerca del nivel de instrucción formal de los trabajadroes agrícolas, parág.7.4.2, supra.

3/ La mayoría de estas reivindicaciones se obtuvieron recién en la década de 1960, sin que por ello hubieran cambiado sustancialmente sus miserables condiciones de vida. Véase Aranda y Martínez, op. cit., pág.141.

4/ "El articulado de la Ley de Reforma Agraria limita la propiedad agraria hasta un máximo de 80 hectáreas de tierras de riego de muy buena calidad o de superficies equivalentes a ellas. Así, en tierras de secano o montañosas, la superficie máxima permitida es considerablemente mayor y puede llegar, en caso extremo, hasta 7.000 hectáreas. La ley no es imperativa, es decir, no obliga al gobierno a realizar las expropiaciones sino que lo faculta para hacerlo cuando éste lo estime conveniente. Al expropiar las tierras debe pagarse a los terratenientes una indemnización cuya modalidad de pago depende de la causal de expropiación. En la generalidad de los casos significa el pago de una pequeña proporción en dinero efectivo, al contado, y el resto en plazos más o menos prolongados según el artículo de la ley que se invoque para realizar la expropiación. Las tierras expropiadas pueden ser divididas y entregadas en propieaad, no a todos los trabajadores sino preferentemente a los inquilinos, o bien los beneficiarios pueden optar por alguna forma mixta. En cualquier caso, la decisión debe hacerse al cabo de un lapso de 3 años, período durante el cual funciona una sociedad entre los trabajadores y el Instituto Nacional de Desarrollo Agro-Agropecuario (INDAP), y en el que se supone que los trabajadores recibirán una capacitación empresarial", Aranda y Martínez, op.cit., págs.144-145.

Sus objetivos latentes consistían por un lado, en acelerar el desarrollo del capitalismo en el campo, compeliendo a los latifundistas a aumentar las inversiones, modernizar la explotación y aumentar la producción de los productos agrícolas cuya insuficiencia obligaba a destinar a su importación grandes sumas del total de las divisas disponibles y, por otro, consistían también en frenar el desarrollo de las luchas sociales en el campo, obstaculizando la organización de movimientos específicos de la clase obrera, mediante la transformación de una cierta parte de los trabajadores agrícolas en pequeños propietarios y mediante una agudización de las expectativas en tal sentido.

Para mostrar las transformaciones operadas en el agro chileno entre 1965 y 1972 -en particular, aquellas que afectaron el patrón de división social de trabajo presentado en el acápite anterior- disponemos afortunadamente de un estudio bastante sistemático efectuado por el Instituto de Capacitación e Investigaciones en Reforma Agraria (ICIRA)[1/].

Para nuestros fines, este diagnóstico presenta la dificultad de consolidar el balance del proceso al 30-6-72, momento en que la situación en el agro difería sin duda de la existente hacia fines de 1970, como puede inferirse de los datos del Cuadro 7.47 que indican que el ritmo de las expropiaciones se aceleró a partir del acceso al poder del gobierno de la Unidad Popular, en noviembre de 1970.

1/ ICIRA: Diagnóstico de la Reforma Agraria chilena (noviembre 1970-junio 1972), Proyecto: Reforma Agraria y Desarrollo Rural, Coordinación Solon Barraclough, Santiago, s/f (mimeo).

Cuadro 7.47

EXPROPIACIONES EFECTUADAS EN VIRTUD DE LA LEY DE REFORMA AGRARIA, EN CHILE, ENTRE 1965 y el 30-6-1972.

Período	N° predios expropiados	Superficie (miles de Has)		Superficie total
		Riego	Secano	
Desde 1965 al 31-12-1970	1.412	290,6	3.802,8	4.093,4
Desde 1-1-1971 al 30-6-1972	3.278	371,2	4.396,8	4.768,0
Total	4.690	661,8	8.199,6	8.861,4

Fuente: ICIRA, op.cit., Anexo 3.1.A.

Sin embargo, puede estimarse que, a pesar de este hecho, las tendencias generales que caracterizaron al conjunto del período estuvieron presentes en el lapso que culmina a fines de 1970.

Lo primero a destacar es que, como resultado del proceso, hubo una modificación significativa de la estructura general de tenencia de la tierra. En el Cuadro 7.48 se presenta su distribución según estratos en Hectáreas de Riego Básico, tal como fuera estimada para la fecha del Censo Agropecuario de 1965 y para el 30-6-1972 (en este último caso a partir del censo y de las estadísticas anuales de expropiaciones).

Cuadro 7.48

DISTRIBUCION DE LA TIERRA SEGUN ESTRATOS EN HECTAREAS DE RIEGO BASICO (HRB). CHILE, 1965 y 1972.

Estratos en HRB	Año 1965				Junio 1972			
	Predios		Sup. en HRB		Predios		Sup. en HRB	
	Total	%	Total (miles)	%	Total	%	Total (miles)	%
Menos 5 Has	189.539	81,4	199,8	9,7	190.000	79,3	200,0	9,7
5-20 Has	26.877	11,5	263,4	12,7	27.000	11,3	270,0	13,0
20-40 Has	6.959	3,0	195,0	9,5	8.000	3,3	240,0	11,6
40-60 Has	2.989	1,3	146,1	7,1	6.000	2,5	300,0	14,5
60-80 Has	1.715	0,8	118,6	5,7	3.800	1,6	266,0	12,8
+ 80 Has	4.876	2,0	1.145,0	55,3	200	0,1	60,0	2,9
Sector Reformado	-	-	-	-	4.564	1,9	731,8	35,5
Total	232.955	100,0	2.067,8	100,0	239.564	100,0	2.067,8	100,0

Fuente: ICIRA, op.cit., págs. III-2 y III-3.

Se aprecia que los dos hechos más importantes generados por la Reforma Agraria fueron, por un lado, la casi total desaparición de los latifundios superiores a las 80 HRB, y, por otro la aparición de un sector reformado constituido por 4.564 asentamientos o centros de producción que, en junio de 1972, detentaban el 35% del total de la superficie de riego. El paso de la preponderancia de una a otra forma de explotación fue el resultado directo del proceso y su manifestación más espectacular.

Pero la Reforma agraria también tuvo otros resultados indirectos que se tradujeron en el aumento de la importancia relativa de las explotaciones medianas y medianas-grandes. Entre 1965 y 1966 se produjeron 1.500 subdivisiones de predios superiores a 80 Has, significando tales subdivisiones un total de 4.500 nuevos predios que se ubicaron en el estrato de 40 a 80 HRB, dejando por lo tanto de ser expropiables por extensión[1/].

1/ ICIRA, op.cit., pág. III-1.

Además, como al producirse la expropiación quedaba al propietario la posibilidad de reservarse una parte de la tierra, se constituyeron así 1.600 unidades productivas también ubicadas en la categoría de 40 a 80 HRB. Como resultado de estas subdivisiones, este último estrato -en el que tradicionalmente se había dado la más alta proporción de empresas agrarias propiamente capitalistas- aumentó en números absolutos y relativos pasando a detentar el 27,3% del total de HRB en 1972, en vez del 12,8% que poseía en 1965.

Algo similar, aunque en menor escala, ocurre en la categoría de 20 a 40 HRB, la que pasa a detentar 11,6% del total de HRB, en vez del 9,5% que absorbía en 1965. Por el contrario, en los dos estratos de menor extensión (menos de 5 y de 5 a 20 HRB) no se dan modificaciones apreciables. Ellos quedaron totalmente al margen de la Reforma Agraria, hecho que resulta más significativo si se considera que constituían casi el 93% del total de explotaciones en 1965.

Según estos datos, en la imagen general que presentaba el agro chileno hacia mediados del año 1972 destacaban tres elementos.

En primer lugar, existía un conjunto de unidades productivas que, con una extensión entre 20 a 80 HRB, incluían cerca del 40% de la superficie productiva, empleaban del 20 al 25% de la mano de obra agrícola y representaban cerca del 45% de la producción total agropecuaria (pero mucho más de la producción comercializada). Estos predios absorbieron una gran parte del capital de explotación (maquinaria, ganado, etc.), de las grandes unidades expropiadas.

Ya antes de iniciado el proceso de Reforma Agraria se había demostrado[1/] que estos predios eran, en promedio, más productivos, más avanzados tecnológicamente y más orientados al mercado que los grandes latifundios. El estudio de ICIRA infiere, por toda una serie de indicios, que en este estrato los grupos de empresarios

---

1/ CIDA: Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola, Santiago, 1966.

propiamente capitalistas aumentaron a raíz de la Reforma Agraria. Esta última, por un lado, produjo tendencias a salarios más altos y a inquietud laboral, lo que incentivó a los propietarios a dedicarse a líneas de producción susceptibles de ser llevadas a cabo con técnicas mecanizadas y una mano de obra permanente mínima; por otro, al dejar en manos del antiguo propietario no sólo una reserva de tierra sino (frecuentemente) la totalidad de la maquinaria e instalaciones agrícolas de la gran explotación y el control de las aguas de riego[1/], permitía una mayor aplicación de técnicas de explotación capital-intensivas.

Si a los datos anteriores se añade el hecho de que en el año 1967 desaparece legalmente la institución del inquilinaje, al fijarse por ley que la totalidad del salario obrero debía hacerse en efectivo y ni siquiera parcialmente en regalías, se concluye que, por lo menos en este nivel, la Reforma implicó un reforzamiento de relaciones típicamente capitalistas en el agro[2/].

En segundo lugar, persistía un sector constituido por los minifundios (menores de 5 HRB) y por los pequeños propietarios (de 5 a 20 HRB) que incluía alrededor del 23% de la tierra productiva y daba empleo a cerca de la mitad de la fuerza laboral total, incluyendo a trabajadores subempleados. Este sector generaba cerca del 28% de la producción agrícola, una parte importante de la cual era destinada al autoconsumo. No fue tocado por el proceso de Reforma Agraria y continuó siendo el sector donde se reclutaba la mayor parte del subproletariado o donde predominaban pequeñas explotaciones familiares independientes.

1/ No se aplicó el Título V de la Ley 16.640 (del régimen de aguas) y el control de las aguas siguió en manos de los antiguos latifundistas.

2/ ICIRA, op.cit., pág.VII-14.

Finalmente, aparecía como principal hecho emergente el sector reformado, que incluía 35% de la tierra productiva pero sólo 18% de la mano de obra agrícola (un tercio de la cual era mano de obra asalariada, no correspondiente a los "asentados", beneficiarios de la Reforma) y entre un 25% y un 30% del producto agrícola total. Las dos administraciones que se sucedieron durante el proceso de Reforma Agraria (la de la Democracia Cristiana y la de la Unidad Popular) habían seguido el mismo criterio de hacer coincidir los límites de las unidades reformadas con los de los antiguos latifundios expropiados, sin distribuir la propiedad de la tierra entre los asentados, constituyéndose así asentamientos de explotación colectiva. Sin embargo, en el seno de estas grandes explotaciones se revigorizó la hasta entonces decadente institución de las regalías o talajes. Los asentados reivindicaron -y consiguieron- la asignación de parcelas para usufructo individual, dentro del seno de las grandes propiedades. Así, las parcelas o goces individuales de los campesinos comprendían, a fines de 1971, nada menos que el 50% del ganado de las unidades reformadas y por lo menos un 13% de las tierras en cultivo. Aparte de estos goces, los asentados se apropiaban de parte de la producción colectiva para su venta y consumo individual. De este modo, en las unidades reformadas se produjo el reverso de la tendencia observada anteriormente en los latifundios, cuando se redujeron las raciones de tierra de inquilinos y se incrementó el recurso a los obreros asalariados que no poseían derechos de usufructo sobre la tierra. Por otra parte, el hecho de que los asentados recibían del Estado un "adelanto" o "anticipo" en dinero efectivo, sin importar la productividad de su trabajo, contribuía a no incentivar cualquier aporte que estos pudieran hacer a la empresa colectiva.

Si tal era la situación del agro chileno hacia mediados de 1972, la que existía hacia fines de 1970 era por lo menos tendencialmente la misma. Aunque entre 1965 y 1970 se expropiaron sólo el 30% de los predios y el 40% de las tierras del total al que se

había llegado a mediados de 1972 (Cuadro 7.47) varias de las tendencias señaladas ya estaban vigentes en 1970. Ya se había producido el incremento de la importancia relativa de las explotaciones situadas entre las 20 y 80 HRB como resultado, en gran parte, de las subdivisiones de los predios mayores acaecidas entre 1965 y 1966 y ya se evidenciaban tendencias a adoptar formas de explotación típicamente capitalistas en este estrato. Las características del sector reformado no diferían de las que hemos señalado anteriormente, aunque sin duda era menor su importancia cuantitativa. En cuanto a los estratos de minifundistas y pequeños propietarios no fueron afectados durante ninguna de las etapas del proceso.

7.5.3. LAS CLASES SOCIALES EN EL AGRO A FINES DE 1971.

Los datos utilizados en el parágrafo anterior reflejan las variaciones del número de explotaciones en cada estrato y son suficientes para dar cuenta de la evolución general de las relaciones de producción agrarias. Sin embargo, no informan adecuadamente acerca de un elemento fundamental en un proceso de cambio de esta naturaleza: el volumen de población que fue afectada por los cambios (o quedó al margen de ellos), en especial, dentro de los agentes de la clase obrera.

Una forma de paliar a este inconveniente -ya que los datos del censo de población de 1970 no nos ofrecen ningún indicio al respecto[1/] consiste en estimar la distribución de la población ocupada en el agro según clases sociales, tomando como base los datos del censo agropecuario de 1964-65 y completando esa información con registros estadísticos oficiales de las modificaciones acaecidas con posterioridad a esa fecha como resultado de la Reforma Agraria. El Cuadro 7.49 contiene una estimación de este tipo -también realizada en ICIRA- para fines de 1971[2/].

En primer lugar, dentro del total de productores no minifundistas, se observa una franca tendencia a la extinción del grupo de los terratenientes tradicionales (definidos aquí como aquellos que obtienen sus ingresos primordialmente de la renta de la tierra y en menor medida de la explotación de fuerza de trabajo). Casi la totalidad del grupo de los empresarios agrícolas está ahora compuesto por agentes ubicables por derecho propio dentro de la burguesía agraria -es decir, por agentes que organizan sus empresas en forma capitalista en base a la explotación de fuerza de trabajo asalariada-,

---

1/ Los datos del censo de población son inutilizables para el estudio de la estructura de clases en la agricultura debido a razones de diverso orden. En primer lugar, porque no contienen ninguna indicación acerca del tamaño de las explotaciones ni acerca de las formas de tenencia de la tierra, lo que determina que el conjunto de los agentes enumerados como productores englobe desde, por ejemplo, los arrendatarios minifundistas hasta los grandes propietarios latifundistas. En segundo lugar, todos los trabajadores asalariados figuran en una sola categoría, sin distinción de las diferentes formas que puede asumir la relación de dependencia ni la forma del salario. Por último, en el censo demográfico se utiliza una definición de "trabajador familiar no remunerado" que, por lo estricta y limitativa, parece conducir a una subestimación de la población ocupada en el agro. Como ejemplo ilustrativo de esto último puede señalarse que, en 1965, el censo agropecuario enumeró 878.718 personas dentro de la PEA agrícola (incluidas las explotaciones sin tierras), mientras que el censo de población de 1970 ofrece para la misma un total de 528.320 personas, siendo esta diferencia imputable por entero a la categoría "Productores y familiares no remunerados". Véase Cap.8, parág.8.1.1 y 8.1.3.

2/ Véase Echeñique, Jorge; Gómez, Sergio; y Klein, Emilio: Carácter de la agricultura chilena, ICIRA, Santiago de Chile, 1972, págs. 16-34. Debe tenerse en cuenta que los umbrales que separan las diferentes categorías de empresarios agrícolas en el Cuadro 7.49 no están fundados en ningún criterio teórico, si bien sirven para hacerse una idea de los rasgos más relevantes de su estratificación jerárquica.

Cuadro 7.49

ESTRUCTURA DE CLASES EN EL AGRO CHILENO 1971 (ESTIMACION)[a/]

Categorías de agentes	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa %
I. Productores independientes (Incluye las categorías de Propietario, Arrendatario y Mediero)		
A. Gran Burguesía y Terratenientes Tradicionales (Productores y Familiares no remunerados de más de 80 hectáreas de riego básico)	6.000	0,8
B. Gran Burguesía (Productores y Familiares no remunerados entre 40 y 80 HRB)	13.000	1,7
C. Mediana Burguesía (Productores y Familiares no remunerados entre 20 y 40 HRB)	19.000	2,5
D. Pequeña Burguesía (Productores y Familiares no remunerados entre 5 y 20 HRB)	72.000	9,4
E. Minifundistas (Productores y Familiares no remunerados de menos de 5 HRB)	277.000	36,3
II. Trabajadores del sector reformado[b/]	55.000	7,2
-Asentados y socios de asentamientos = 42.000 (5,5%)		
-Trabajadores de CERAS y comités campesinos = 9.000 (1,2%)		
-Trabajadores de centros de producción = 4.000 (0,5%)		
III. Proletariado	138.000	18,0
-Obreros agrícolas y voluntarios (permanentes)= 100.000 (13,0%)		
-Inquilinos = 38.000 (5,0%)		
IV. Subproletarios -Obreros ocasionales, temporales y cesantes	169.000	22,1
V. Empleados agrícolas Personal de Vigilancia, Administradores y Técnicos	15.000	2,0
Total PEA Agrícola	764.000	100,0

Fuente: Echeñique, S.; Gómez, S.; Klein, E., op.cit., págs.29-30.

Notas: a/ La estimación se efectuó en base a la distribución de las explotaciones por tamaño de HRB en 1965; un coeficiente del número de productores y trabajadores familiares no remunerados por explotación; el número de expropiaciones entre 1965 y 1971 y la creación de unidades reformadas; y el volumen de trabajadores agrícolas de cada categoría en 1965 proyectado a fines de 1971.

b/ Datos hasta el 31 de enero de 1972.

los que representan 13,6% de la PEA ocupada en el agro. Este conjunto está obviamente estratificado y (aunque en el Cuadro que comentamos aparezca como única variable diferenciadora la extensión de las unidades de producción) se asocian a cada uno de los estratos, como antaño, diferencias en el grado de la contratación de fuerza de trabajo extrafamiliar, en el nivel de capitalización, maquinarias y tecnología de las explotaciones, así como en el poder de absorción de la ayuda estatal y el crédito bancario y en las vinculaciones con los monopolios de abastecimientos de insumos y comercialización de productos agrícolas. Mientras en la gran burguesía agraria estas variables alcanzan su máxima expresión, en la pequeña burguesía -que como viéramos prácticamente no fue afectada por el proceso de Reforma- se encuentran casi exclusivamente unidades explotadas en base al trabajo familiar. En otros términos la Reforma Agraria había inducido, efectivamente, dentro de los empresarios agrarios, la destrucción acelerada de las formas arcaicas de organización de la producción y la reproducción ampliada de las relaciones de producción capitalistas.

El grupo de productores minifundistas (definido aquí como el conjunto de productores cuyos predios son explotados en base al trabajo del núcleo familiar, no alcanzando el producto a satisfacer el autoconsumo y dando ello lugar a que sus integrantes vendan temporalmente su fuerza de trabajo en las explotaciones grandes y medianas y en los asentamientos de la zona), que tampoco había sido afectado por el proceso, constituía más de un tercio de la población activa rural. Proporción esta última que adquiere toda su significación si se recuerda que los miembros de esta categoría de productores se ubican en los niveles más desposeidos de la población rural.

Para analizar lo acontecido dentro de las masas trabajadoras podemos contrastar la distribución de la PEA agrícola por categorías en 1965 y en 1971, procedimiento con el cual, aunque deba basarse en cifras no totalmente comparables, se alcanza a fijar las grandes líneas del proceso[1/].

Distribución de la PEA agropecuaria: 1965 y 1971

	1965	1971
- Productores y Familiares no remunerados	58,6	50,7
- Administradores, Empleados y Personal de vigilancia	3,2	2,0
- Inquilinos e Inquilinos-medieros	8,4	5,0
- Proletariado (obreros agrícolas asalariados permanentes)	11,4	13,0
- Subproletariado (obreros agrícolas asalariados temporales y ocasionales)	18,4	22,1
- Sector Reformado	-	7,2
	100,0	100,0

En primer lugar, poca duda cabe que el inquilinaje como institución estaba desapareciendo virtualmente del agro chileno y que se verificaba un claro proceso de proletarización de los trabajadores rurales, lo que no es más que la contrapartida de la extensión de las formas capitalistas de explotación. El proletariado agrícola (es decir, los obreros permanentes que obtienen sus ingresos exclusivamente de la venta de su fuerza de trabajo) se engrisaba con parte de los trabajadores familiares minifundistas y con los inquilinos e inquilinos-medieros y otros trabajadores con subtenencias,

1/ Las cifras de 1965 han sido extraidas del Cuadro 7.46, supra; las de 1971 son una síntesis de las correspondientes al Cuadro 7.49. Las primeras provienen del censo agrícola, mientras que las segundas constituyen sólo una estimación que -aunque verosímil- depende, como es obvio, de las hipótesis en las que se asienta.

quienes, a medida que el proceso avanzaba, iban perdiendo sus regalías y cesiones y el control de sus limitados medios de producción, pasando a depender exclusivamente de un salario; por su parte, el subproletariado se reclutaba principalmente, como dijeramos, dentro del grupo de trabajadores familiares de los minifundios[1/].

En segundo lugar, desde un punto de vista cualitativo (ya que numéricamente representaba sólo el 7% de la población activa agrícola en 1971) el hecho más significativo es la existencia, en esta última fecha, del grupo de trabajadores pertenecientes al sector reformado, cuya ubicación dentro de nuestro esquema teórico de división social del trabajo es algo compleja debido a la ambiguedad que conllevaba el proceso de reforma agraria chileno[2/]. Sedicentemente introductores de relaciones de cooperación y no de explotación en el agro (aunque dentro de los asentamientos se contratara a veces fuerza de trabajo asalariada), pero, a la vez, pequeños productores directos (en cuanto trabajan y usufructúan las parcelas de sus "goces") y aspirantes a la condición de propietarios privados, son, no obstante, (en la medida en que en ese momento estaban asociados a empresas gubernamentales de organización y centralización de la producción agrícola) asalariados del Estado que les proporciona un "adelanto" o "anticipo" en dinero efectivo. En todo caso, dentro del contexto del agro chileno en ese particular momento histórico, las relaciones de producción existentes en el sector reformado constituían sin duda formas inestables o de transición, aunque el movimiento parecía tender a convertir a estos trabajadores en miembros de la pequeña burguesía agraria.

Por último, en relación a este punto, el hecho más fundamental a destacar es el escaso número de trabajadores agrícolas a los que había afectado el proceso de Reforma. Si consideramos (Cuadro 7.49)

1/ Véase, Echeñique, J.; Gómez, S. y Klein, E., op.cit., págs.24-25.
2/ Por ello mismo constituyen un excelente ejemplo de grupo social emergente en el nivel que corresponde al análisis concreto de una sociedad concreta.

que, en 1971, la clase obrera estaba compuesta por 654.000 agentes (incluyendo en este total a los pequeños productores minifundistas) resulta que, en seis años de aplicación de la ley de Reforma Agraria, sólo 55.000 trabajadores -o sea, 8,4% de aquel total- habían podido beneficiarse con la inserción en unidades productivas reformadas. Circunstancia que parece mucho más grávida de consecuencias cuando se considera que, para ese entonces, -ya fuese como resultado de las expropiaciones, ya fuera a raíz de la subdivisión de los latifundios para escapar así a la cobertura de la ley- el número de unidades superiores a las 80 HRB (límite legal para declarar expropiable una explotación) era ya sumamente reducido[1/]. En otros términos, a menos de modificar el umbral mínimo de expropiabilidad (lo que por cierto no se hubiese logrado sin ásperas pugnas y enfrentamientos), en 1971 no existía ya mucho margen de maniobra para acrecentar el sector reformado. En efecto, la Reforma Agraria había logrado uno de sus más importantes objetivos latentes, a saber, reforzar el capitalismo en el agro e inducir la modernización de la producción agrícola, pero sin beneficiar sustancialmente a grandes contingentes de la clase obrera campesina.

Este hecho conduce a concluir que -aun justipreciando las consecuencias del proceso en lo que se refiere a la eliminación de ciertos sectores de latifundistas, y sin subestimar la ligera mejoría anotada en el nivel de ingreso de los trabajadores

---

1/ "En verdad, ese hecho es consistente con el carácter de esta reforma. Por la manera en que en ella se encara el problema de la tenencia de la tierra, es decir, la expropiación de los fundos y haciendas mal trabajadas o que exceden un área máxima, en la parte que la excede y la entrega de esas tierras a cierto tipo de trabajadores, automáticamente quedan al margen del acceso a la tierra o de la posibilidad de formar con tierras adicionales unidades económicas, la mayor parte de la población campesina". Y si bien es cierto que la ley de reforma agraria autorizaba expropiaciones a los efectos de completar las áreas de los minifundistas para formar unidades económicas, ello no se había hecho hasta 1971. Véase Aranda y Martínez, op.cit., pág.149.

agrícolas[1/] la situación de máxima explotación de la clase obrera agrícola que constatamos para 1965 no había cambiado sustancialmente al comenzar la década de 1970.

7.6. LA FUERZA DE TRABAJO DESOCUPADA.

Este estudio de la estructura de clases sociales no estaría completo sin analizar las formas que asumía en Chile, hacia 1970, el "ejército industrial de reserva", es decir, uno de los mecanismos inherentes al MPC que tiene más inmediata incidencia sobre las condiciones de vida de la clase obrera, ya sea a través de su influencia depresiva en la determinación general de los salarios (y por lo tanto en los niveles de explotación), ya sea a través de sus repercusiones sobre las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo (estabilidad, seguridad social, etc.), ya sea, en fin, en relación de volumen de personas -en su inmensa mayoría obreros calificados y no calificados- que carecen de ingresos permanentes para asegurar su subsistencia[2/].

1/ Según cifras de ODEPLAN, la participación de los salarios en el ingreso generado en la agricultura subió de un promedio de 27,5% en 1960-61 a un promedio de 31,2% en 1967-68. Esto es en parte explicable por la nueva obligación de pagar todo el salario en dinero efectivo, en condiciones en que no se podían eliminar rápida y drásticamente las regalías que antiguamente se otorgaban a ciertos trabajadores agrícolas. Por el contrario, el grupo de los pequeños productores y campesinos minifundistas no parecía haber experimentado ninguna mejora evidente. Ibidem, pág. 141.

2/ Véase Cap.6, parág.6.3.

Para considerar este problema nos valdremos de diversos indicadores que ponen de relieve la magnitud que alcanzaba la desocupación en sus diversas formas (abierta, disfrazada) y el tipo de trabajadores entre los que tenía mayor incidencia[1/].

En la determinación del nivel de desocupación y subempleo se utilizan los siguientes índices: a) la desocupación abierta entre la población activa; b) la desocuapción abierta entre los inactivos; c) el subempleo, que determina el grado de desocupación equivalente.

La tasa de desocupación abierta entre los activos incluye a los trabajadores cesantes y a los que buscan trabajo por primera vez, y es la medida más corrientemente utilizada en análisis de coyuntura. En el Cuadro 7.50 se presenta este índice para el total del país y el Gran Santiago, durante el período 1960-70 (a fin de mostrar sus magnitudes más allá de la coyuntura de un sólo año).

1/ Existen diversas fuentes que ofrecen datos sobre desocupación al nivel nacional y en el Gran Santiago para 1970, las que, debido a la complejidad de la medición de este fenómeno y a su sensibilidad a las técnicas de medida (véase Cap.8, parág. 8.1.1) proporcionan informaciones mutuamente incompatibles. Digamos en primer lugar que los datos del censo de población de 1970 son, en este aspecto, sumamente deficientes, tanto para la determinación del nivel de desocupación, cuanto para el análisis de la composición de la población desocupada (Véase, Cap. 10, parág.10.3.4). Por otra parte, existe una Encuesta continua de mano de obra efectuada por el Instituto Nacional de Estadísticas a nivel nacional y otra Encuesta trimestral de desocupación en el Gran Santiago, realizada por el Instituto de Economía de la Universidad de Chile (cuyos datos se consideran como "oficiales", para la metrópoli), fuentes que también ofrecen resultados no totalmente compatibles entre sí. La División de Recursos Humanos de ODEPLAN, partiendo de estas dos últimas fuentes, ha procedido a efectuar una serie de ajustes, estimaciones y proyecciones, cuyos resultados utilizaremos en esta exposición por ser a nuestro juicio los más confiables. Véase ODEPLAN: Antecedentes ..., op.cit., págs. 76-88.

Cuadro 7.50

TASAS DE DESOCUPACION ABIERTA ENTRE LOS ACTIVOS. TOTAL DEL PAIS Y GRAN SANTIAGO. CHILE, 1960-1970.

Años	Tasa de Desocupación (%)		N°Desocup. de Stgo/N°Desocup. Total x 100
	Total del País (1)	Gran Santiago (2)	
1960	7,1	7,4	30,4
1961	8,0	6,6	23,8
1962	7,9	5,2	19,4
1963	7,5	5,1	19,7
1964	7,0	5,2	21,9
1965	6,4	5,4	25,2
1966	6,1	5,3	26,7
1967	4,7	6,1	39,6
1968	4,9	6,0	38,3
1969	5,0	6,1	32,8
1970	6,0	7,1	

Fuente: ODEPLAN: Antecedentes ..., op.cit., Cuadro 66, pág. 78 y Cuadro 73, pág. 84.

Los altos niveles de desocupación abierta que muestran esas cifras -entre 6% y 8% (a excepción del período 1967-68 en el que existió una coyuntura particularmente favorable)- constituyen uno de los fenómenos más característicos y persistentes del funcionamiento de la economía chilena, o, más bien, uno de los efectos más típicos de la organización de esta última sobre la base del denominado modelo "concentrador" y "excluyente" en el marco del capitalismo dependiente[1/].

1/ Sobre este tema véase Vuskovic, Pedro: Distribución del ingreso y opciones de desarrollo, en Cuadernos de la Realidad Nacional, CEREN, N°5, Santiago, Septiembre de 1970.

La extraordinaria concentración de la propiedad de medios de producción; la dependencia externa; el perfil de extrema desigualdad en la distribución del ingreso; la concentración de la demanda solvente en los sectores de altos ingresos, demanda caracterizada por ello mismo por su volumen restringido y su alta diversificación; el tipo de producción que una demanda con tales características induce en el sector industrial; la incorporación de tecnología importada altamente sofisticada y ahorradora de mano de obra en los sectores productivos que atienden dicha demanda; etc., son todos factores que, junto con determinar una subutilización de la capacidad instalada en dichos sectores, implican una débil absorción de fuerza de trabajo por la economía y, por ende, altas proporciones de desocupación abierta o desempleo.

Por otra parte, la incapacidad del sistema para generar empleos que absorban la totalidad de la PEA efectiva tiene otro tipo de consecuencias sobre los niveles de ocupación reales: la mano de obra que sí logra ser absorbida no lo es tanto en actividades productivas de bienes, cuanto en los sectores de más baja productividad (como el comercio y los servicios), así también como en categorías ocupacionales que actúan en realidad como mecanismos de absorción de desempleo disfrazado (tales como los familiares no remunerados o los cuenta propia en el comercio[1/]). En otros términos, dicha incapacidad induce a que la incorporación a la ocupación de los cesantes y de los que buscan trabajo por primera vez se efectúe en condiciones de subempleo.

Por lo tanto, para analizar este crucial aspecto de la ocupación-desocupación obrera es preciso considerar otros indicadores además del desempleo abierto entre los activos. En el Cuadro 7.51 se presentan las tasas de desocupación abierta entre los inactivos y la

---

1/ En el período 1967-1970, el 71% de los nuevos empleos se concentró en la rama "Otros Servicios" (excluidos los servicios básicos), al tiempo que la categoría de familiares no remunerados absorbió 20% o más del incremento ocupacional ocurrido en el decenio 1960-70, véase ODEPLAN: Antecedentes..., op.cit., págs.84-85.

desocupación equivalente existentes en Chile en 1967 (último año para el que se poseía este tipo de datos). El primer índice detecta la desocupación entre la población inactiva en edades de trabajar, a partir del número de personas que, siendo clasificadas como inactivas, manifiestan el deseo de trabajar si las condiciones del mercado lo permitiesen. La desocupación equivalente es un índice que traduce el subempleo entre los ocupados y se compone de dos partes: el subempleo visible, que refleja el número de ocupados que trabajan en jornadas inferiores a la normal, deseando hacerlo a jornada completa; el subempleo invisible que indica el número de ocupados que, trabajando a jornada completa, reciben ingresos inferiores a un nivel considerado como mínimo en cada categoría de ocupación y rama de actividad. La desocupación equivalente se obtiene transformando en desocupados plenos o totales el máximo entre el subempleo visible e invisible (no se puede sumar las dos cifras ya que un número importante de personas pueden quedar subsumidas en ambos tipos de subempleo[1/]).

Cuadro 7.51

TASAS DE DESOCUPACION ABIERTA ENTRE LOS ACTIVOS E INACTIVOS Y DESOCUPACION EQUIVALENTE. CHILE, 1967.

Tipos de desocupación	Miles de Personas	Tasas de desocupación[a/]
1. Desocupación abierta entre los activos	140,0	4,7
2. Desocupación abierta entre los inactivos	48,6	1,6
3. Desocupación equivalente (derivada del subempleo en los ocupados)	286,4	9,5
Desocupación Total	475,0	15,8
Población económicamente activa	2.951,9	
Desocupación abierta entre los inactivos	48,6	
4. Población económicamente activa efectiva	3.000,5	

Fuente: ODEPLAN, Antecedentes ..., op.cit., Cuadro 65, pág.76.
Nota: a/ Se calcularon como porcentajes con respecto a la población econo micamente activa efectiva.

1/ Ibidem, págs.79-84.

Al observar estos índices referidos a 1967 (año en el que como dijéramos se verificó una coyuntura de empleo favorable) se constata lo siguiente:

- existían 140.000 desocupados abiertos entre los activos y 48.600 entre los inactivos, o sea un déficit abierto de cerca de 190.000 puestos;
- había 83.000 personas en situación de subocupación visible o involuntaria (los que representaban 2,9% de la PEA ocupada);
- en los sectores no agropecuarios había 915.000 personas (o sea 44% de la PEA ocupada en los mismos) en condiciones de subempleo invisible, es decir, con ingresos inferiores a los mínimos normales de sus respectivas ramas de actividad (por ejemplo, el salario vital en la industria y la construcción);
- traduciendo estas dos últimas cifras a desocupados plenos o totales (y agregando una cifra estimada para el sector agropecuario), ello significa que, en ese año, existía un déficit de 286.400 empleos equivalentes, elevándose por tanto la tasa de desocupación total al nivel de 15,8%[1/].

Desde el punto de vista de su composición puede señalarse que la desocupación abierta se concentraba sobre todo en el Gran Santiago -que en los últimos años del decenio 1960-70 había representado cerca del 35% del desempleo nacional (Cuadro 7.50)-, como consecuencia principalmente de la emigración de la población desde

---

1/ Esta situación parece haberse agravado sensiblemente en los años posteriores. "En términos de cifras estimadas ... la desocupación abierta comprendía a fines de 1970 a unas 260.000 personas, junto a las cuales habría que considerar 150.000 aproximadamente que figuran como inactivos pero desean trabajar, y además un déficit de otras 600.000 ocupaciones para las personas que, si bien están empleadas, lo hacen en actividades "marginales". ODEPLAN, Antecedentes ..., op.cit., pág.86.

el resto del país a la capital, y que afectaba principalmente a los obreros de la industria, la construcción y los servicios[1/].

La desocupación equivalente por su parte, estaba mayoritariamente integrada por subocupados en el sector servicios, la industria y la agricultura, pero, desde el punto de su incidencia relativa, mostraba también altos índices en la construcción y en la minería (véase Cuadro 7.52, col.3).

Cuadro 7.52

DESOCUPACION EQUIVALENTE POR SECTORES ECONOMICOS. CHILE, 1967.

Sectores	Población ocupada (1) (miles)	Desocupación equivalente (2) (miles)	(2)/(1) x 100
Sector agrícola	750,0	62,2	8,3
Sector no agrícola	2.061,9	224,2	10,8
Minería	94,0	10,5	11,2
Industria	534,4	59,8	11,2
Construcción	169,0	21,3	12,6
Electricidad	11,9	0,5	4,1
Comercio	375,0	22,8	6,1
Transporte	156,2	13,4	8,6
Servicios	721,4	95,9	13,3
Total	2.811,9	286,4	10,2
Población económicamente activa	2.951,9		
Inactivos considerados desocupados	48,6		
Población económicamente activa efectiva	3.000,5		
Tasa de desocupación equivalente (%)		9,5	

Fuente: ODEPLAN: Antecedentes..., op.cit., Cuadro 72, pág.83.

1/ Ibidem, págs.78 y 85.

Estos antecedentes se cuentan entre los más reveladores de las deplorables condiciones de vida de las clases trabajadoras. A partir de ellos puede estimarse, aunque muy gruesamente, que, en 1970, 1.300.000 personas, (incluidos los desocupados abiertos y sus familiares) carecían de fuentes de ingresos permanentes con que subvenir a sus necesidades más elementales[1/].

7.7. ESTRUCTURA DE CLASES Y APROPIACION DEL PRODUCTO SOCIAL.

El análisis de las formas que reviste la apropiación del producto social supone dar cuenta de las diferentes proporciones que de él retienen las diversas clases de agentes que participaran en su generación en un período determinado.

La estructura de esta apropiación -o sistema de relaciones de distribución[2/]-es una expresión concreta de las relaciones de producción vigentes en una sociedad históricamente determinada, y muy fundamentalmente de la distribución de los agentes en los diversos lugares definidos por la división social del trabajo (clases y capas) y por la división del trabajo social (fracciones y sectores). El estudio de este fenómeno reviste por lo tanto una importancia crucial en el análisis de la estructura de clases sociales, ya que permite mostrar el correlato concreto de cada una de estas posiciones en términos de nivel de ingresos, patrones de consumo, niveles de vida y, en general, condiciones concretas de existencia de los agentes sociales.

La distribución del ingreso en Chile a fines de la década de 1970 evidenciaba un perfil de extrema desigualdad como puede apreciarse de manera general en el Cuadro 7.53.

1/ Este cálculo se efectuó a partir del número de desocupados abiertos de 1970, multiplicado por un coeficiente adecuado para incrementarlo con la población inactiva bajo su dependencia.

2/ Véase Cap.6, parág.6.4.

Cuadro 7.53

DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL POR GRUPOS DECILICOS DE PERCEPTORES. CHILE, 1967.

Deciles	% del Ingreso	% del Ingreso acumulado	Ingreso promedio relativo(Ingreso promedio=100)	Ingreso promedio relativo (1er. decil=100)
1°	1,4	1,4	15	100
2°	2,5	3,9	25	167
3°	3,3	7,2	33	220
4°	4,3	11,5	44	293
5°	5,4	16,9	54	360
6°	7,0	23,9	70	467
7°	8,5	32,4	85	567
8°	11,1	43,5	111	740
9°	16,3	59,8	163	1.087
10°	40,2	100,0	401	2.673
Totales	100,0		100	

Fuente: Heskia, Isabel: Distribución individual ..., op.cit., Cuadro 23, pág.20.

De acuerdo a estos datos, en 1967, la mitad de la población de ingresos más bajos percibía sólo 17% del ingreso total, lo que equivale a poco más de un quinto de lo que recibía la mitad de ingresos superiores. El 10% más rico se apropiaba de más del 40% del ingreso, lo que significa un ingreso por persona igual a casi 27 veces el ingreso por persona del 10% de la población de más altos ingresos, ya que también existe concentración dentro del último decil. Así, "el 1% más rico concentraba el 10% del ingreso total con una renta igual a 69 veces la que tiene el 10% de la población de ingresos más bajos"[1/]. Por lo demás, si se piensa en el conjunto

1/ Vuskovic, Pedro: Informe inicial del Comité Coordinador de la Reunión de los equipos económicos de la Comisión Programa de la Unidad Popular, Santiago, Agosto, 1970, (mimeo), págs.13-14, citado por Ramos, S., op.cit., pág.97.

de la PEA y no solamente en la población ocupada, dado los altos niveles de desempleo de la fuerza de trabajo, es evidente que la desigualdad en la distribución resulta aún más agravante.

Este perfil de extrema desigualdad ha atraido la atención de numerosos estudiosos de la realidad chilena, no sólo desde la óptica de las causas que lo determinan sino también desde la óptica de sus consecuencias respecto al funcionamiento global de la economía[1/].

Así, desde el primer punto de vista, está claramente establecido que el alto grado de concentración de la propiedad de los medios de producción (la tierra y los activos industriales, comerciales y financieros), conjuntamente con las pronunciadas diferencias de productividad entre las distintas ramas o sectores de la economía (y dentro de estos, entre las empresas que los componen) -fenómenos ambos que observáramos tan nítidamente en parágrafos anteriores- son los dos determinantes estructurales que más fuertemente inciden en el reparto altamente concentrado del ingreso.

Desde el segundo punto de vista, se ha puesto de relieve la estrecha vinculación existente entre dichos determinantes y las características del proceso de acumulación y del funcionamiento de la economía, en virtud de esa misma concentración y del siguiente mecanismo: el modelo prevaleciente de acumulación (denominado "concentrador" y "excluyente", por cuanto una proporción cada vez mayor del producto se concentra en determinados estratos sociales, marginando, como contrapartida, a otros) que se asocia a una desigual distribución del ingreso, genera una serie de fenómenos que actúan justamente en el sentido de acentuar tal desigualdad la que, a su vez, tiende inevitablemente a reforzar las propias características estructurales que la condicionan, esto es, la concentración de la propiedad y las formas típicas de asimilación del progreso técnico concentrado también por sectores de actividad económica y estratos.

1/ Para este último punto véase, Ramos, S., op.cit., Cap.III, passim.

Cabe advertir que en el curso de la presente exposición acerca de la repartición del ingreso en Chile hacia 1970, dejaremos de lado los aspectos de la cuestión relacionados con el funcionamiento de la economía, para centrar la atención en los rasgos de esa distribución que de manera más sobresaliente reflejan la estructura subyacente de clases sociales, tratando de identificar en la escala o jerarquía repartitiva los principales conjuntos y subconjuntos de agentes que hemos definido en términos de su posición social y de su inserción en la estructura de producción económica (clases sociales, capas, fracciones y sectores de clase), aspectos ambos que remiten a los determinantes estructurales antes mencionados[1/].

Antes de entrar en materia convendrá exponer algunas consideraciones metodológicas en torno a las restricciones que imponen la escasez de datos y las características de los disponibles, cuando lo que se pretende es conducir el análisis de la distribución del ingreso desde el punto de vista de la pertenencia de clase de los agentes.

1/ Otro de los aspectos que es necesario tener en cuenta en el estudio de la distribución del producto es el papel que desempeña el Estado en la determinación de la estructura repartitiva final, sea a través de su participación directa en la actividad económica, sea mediante sus actuaciones como agente redistributivo (captación de impuestos, asignación de subsidios y transferencias, etc.), cuyo resultado es la alteración en uno u otro sentido del perfil de la estructura de apropiación primaria del producto. A pesar de su importancia este aspecto no será abordado en ese punto, sin que ello afecte la validez de nuestras conclusiones.

7.7.1. RECAUDOS METODOLOGICOS.

Dos son las principales limitaciones que se presentan en el estudio de la distribución del ingreso. La primera es la escasez de fuentes de información y la cobertura parcial de las que existen[1/]. En efecto, no obstante la importancia concedida al tema en Chile hacia fines de la década de 1960, todos los estudios sobre este particular han tenido que remitirse a los antecedentes proporcionados por las Cuentas Nacionales y a los resultados de dos investigaciones muestrales de cobertura nacional realizadas alrededor de 1968[2/]. La segunda se refiere a la definición de las categorías utilizadas para clasificar a la población perceptora de ingresos, problema análogo al enfrentado al determinar la posición social de los agentes, aunque agravado en este caso por la inexistencia de información sobre algunas variables (por ejemplo, la ocupación principal) y por el alto grado de agregación con que se presentan las tabulaciones disponibles.

1/ Cabe señalar que los censos de población en Chile, y particularmente el censo de 1970, no han investigado la variable ingresos. En caso contrario hubiese sido posible establecer directamente la vinculación entre la posición social de los agentes y su participación en el ingreso.

2/ La primera de estas investigaciones se llevó a cabo en 1967 y sus resultados se encuentran en: Heskia Isabel: Análisis Estadístico de la Distribución del Ingreso Personal en Chile en 1967, Memoria de Título, Escuela de Economía, Universidad de Chile, Marzo, 1969, (mimeo). La segunda corresponde a la Encuesta Nacional de Hogares realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas, cuyas principales tabulaciones se encuentran en: CEPAL, Proyecto sobre Medición y Análisis de la Distribución del Ingreso en Países de América Latina, E/CEPAL/L115/5, Noviembre, 1974. Entre los estudios existentes cabe destacar, Heskia, Isabel: Distribución Individual y Familiar del Ingreso en Chile (1960-69), en Estudios de Economía, Universidad de Chile, 2° Semestre de 1973, N°2, Santiago, Chile, Marzo de 1974, (en anexo a este trabajo se presenta una descripción completa de las fuentes de información sobre distribución del ingreso en Chile).

Como no es dable superar ninguno de estos obstáculos, la única vía que permite esclarecer un tanto el análisis consiste en explicitar al máximo, desde el punto de vista de la posición social de los agentes, el contenido de cada una de las categorías que es posible discriminar en los datos sobre ingreso nacional, para lo cual es preciso analizar sus respectivos sistemas clasificatorios (tipo de actividad, rama de actividad y categoría de ocupación). En lo que sigue se exponen tales antecedentes para el caso de la información disponible en Chile a fines de la década de 1970.

A) Tipo de actividad[1/]

En los datos sobre distribución de la renta esta clasificación presenta dos dificultades básicas: por una parte, las estadísticas sobre distribución del ingreso normalmente incluyen a la población ocupada y excluyen a la PEA desocupada, con lo cual se subestima la representación de algunos grupos en la distribución (obreros, por ejemplo) o bien, desde otro ángulo, se sobreestima su participación en el producto; por otra, las tabulaciones no presentan datos relativos a la población no económicamente activa (ingresos de transferencias) o, cuando lo hacen, no distinguen algunas categorías importantes para el análisis, como es el caso de las personas que reciben ingresos por concepto de renta de propiedad u otra inversión.

B) Ramas de actividad[2/]

En este caso la principal dificultad reside en el alto nivel de agregación empleado en las tabulaciones. Generalmente los datos se presentan a nivel de divisiones de la CIIU, con lo cual no es posible distinguir adecuadamente a los agentes según sectores y subsectores productivos (baste recordar al respecto la extrema

1/ Véase Cap.8, parág.8.1.1.
2/ Véase Cap.8, parág.8.1.2.

heterogeneidad de las actividades incluidas bajo el rótulo "Servicios"). De allí que sea extremadamente difícil analizar la estructura de la repartición desde el ángulo de uno de sus determinantes fundamentales, a saber, las diferencias de productividad entre sectores de producción, y simplemente imposible analizar esta disparidad entre unidades de producción de un mismo sector (las que incluso tienen una incidencia mayor que las diferencias entre ramas de actividad).

c) Categoría de ocupación[1/]

Dado que la clasificación de la PEA según la ocupación principal (a pesar de ser ésta una de las características económicas consideradas como básicas) es sistemáticamente omitida en las tabulaciones publicadas, el análisis de la repartición del producto según la posición social de los agentes queda necesariamente circunscripto a las gruesas distinciones que es posible establecer a partir de la clasificación según categorías de ocupación. A ella nos referiremos en detalle a continuación, tratando de indicar la heterogeneidad de cada categoría en términos de las diferentes clases y capas sociales a que pertenecen los agentes sociales englobados en cada una de ellas. (Véase Cuadro 7.54).

a) Empleadores

En los sectores no agropecuarios esta categoría está compuesta básicamente por agentes de la burguesía mediana y pequeña (propietarios-directores de unidades de producción no organizadas en forma anónima), como también, en alguna medida, por miembros de la pequeña burguesía propietaria. En la rama de producción agropecuaria incluye a todo tipo de productor independiente (propietario o arrendatario, minifundista o latifundista) a condición de que emplee al menos un trabajador asalariado incluso en forma no permanente. Cabe señalar que, aunque en proporciones mínimas, esta categoría también puede incluir trabajadores subproletarios (por ejemplo, el caso de ciertos vendedores ambulantes en el comercio que aparecen como Empleadores o el propio ejemplo de los minifundistas).

1/ Véase Cap.8, parág.8.1.3.C).

Cuadro 7.54

DISTRIBUCION DE LAS CATEGORIAS OCUPACIONALES SEGUN CLASES SOCIALES.

CHILE, 1970.

Sector Agropecuario				
Clases / Categorías de Ocupación	Empleadores	Trabajador. Cuenta Propia	Empleados	Obreros
Burguesía	100,0		6,1	
Pequeña Burguesía Propietaria		72,3		
Subproletariado		27,7		
Proletariado			71,2 a/	100,0
Semiproletariado			22,7	
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Sector No Agropecuario				
Clases / Categorías de Ocupación	Empleadores	Trabajador. Cuenta Propia	Empleados	Obreros
Burguesía	76,0		5,5	
Pequeña Burguesía Propietaria	24,0	79,2		
Pequeña Burguesía Funcionaria		3,7	29,5	
Proletariado			23,6 a/	74,8 b/
Semiproletariado			41,4	
Subproletariado		17,1		25,2 c/
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Muestra del Censo de Población de Chile de 1970. Proyecto OMUECE-CELADE.

Notas: a/ Incluye a Técnicos y Obreros calificados que cotizan en la Caja Previsional de Empleados.

b/ Incluye al Semiproletariado manual (obreros del comercio, las finanzas y los servicios gubernamentales).

c/ Incluye a los Empleados Domésticos (los que representan 21% del total de obreros).

Dado que el grueso de los agentes de esta categoría pertenecen a la burguesía, las diferencias que se observan en el conjunto de los Empleadores (al menos en los tramos de medianos y altos ingresos) están básicamente determinadas por la magnitud de los medios de producción que ellos controlan, por el tamaño y productividad de sus empresas y por los volúmenes de plusvalía que se generan en estas últimas. Si se consideran los diversos sectores de actividad, hay que agregar que, al menos en parte, las diferencias son atribuibles a las disparidades en las tasas medias de ganancia de cada rama. Por otra parte, en los tramos de más bajos ingresos deben concentrarse los agentes de la pequeña burguesía propietaria y del subproletariado, lo que explica las notables diferencias de ingreso que existen entre los extremos de la distribución dentro de la categoría.

b) Trabajadores por cuenta propia.

En los sectores no agropecuarios esta categoría está constituida en su mayor parte por agentes de la pequeña burguesía propietaria (artesanos de la industria y pequeños comerciantes establecidos) y, en menor medida, por un sector de la pequeña burguesía funcionaria (fundamentalmente los agentes que ejercen profesiones liberales). Por otro lado, una parte considerable de los trabajadores de esta categoría pertenece al subproletariado (peones y jornaleros a destajo, vendedores ambulantes, etc.). Es posible que en la agricultura se acentúe el peso del subproletariado, aunque no se lo pueda distinguir de la pequeña burguesía propietaria rural.

Las fuertes disparidades de ingreso que se observan entre los polos de la categoría se deben, por tanto, a la presencia en el extremo superior de profesionales liberales y, en el inferior, de trabajadores subproletarios. Las distancias observables en los tramos intermedios de la escala deben responder a diferencias en la magnitud de los medios de producción y trabajo y en los niveles de productividad correspondientes a la pequeña burguesía propietaria.

En cuanto a las disparidades sectoriales cabe destacar la incidencia de los trabajadores por cuenta propia de la agricultura, cuyos bajos niveles de ingresos se explican, en parte, porque una proporción importante del producto que generan se destina al autoconsumo sin adoptar la forma de renta en dinero, y, en parte, por los bajos niveles de productividad que caracterizan a este sector de la economía chilena.

c) Empleados[1/]

Se trata de la categoría más heterogénea desde el punto de vista de la posición social de los agentes que la integran. Está compuesta por un sector de la burguesía (el estrato de los directores-gerentes y profesionales asalariados de las empresas -generalmente sociedades anónimas- de mayor envergadura económica, así como por los altos funcionarios de la burocracia estatal) y por la casi totalidad de la pequeña burguesía funcionaria (profesores, abogados, médicos, etc., asalariados). No obstante, el grueso de la categoría está constituido por los asalariados que forman parte de la clase obrera, particularmente del semiproletariado (empleados administrativos y de oficina, etc.) y, en menor proporción, del proletariado (obreros calificados y altamente calificados que cotizan a la Caja Previsional de los Empleados).

No es de extrañar, por lo tanto, que las diferencias en los niveles de ingresos que se observan en esta categoría recubran prácticamente todos los tramos de la escala distributiva, desde los más altos correspondientes a la burguesía, hasta los más bajos que corresponden a una parte de los agentes del semiproletariado (los empleados de comercio). Entre ambos extremos se ubica la pequeña burguesía funcionaria y el resto del semiproletariado con ingresos que fluctúan fuertemente de acuerdo al grado de calificación y al tamaño de las empresas en que se encuentran.

1/ En el caso de esta categoría, como también en la de obreros, dejaremos de lado el sector agropecuario ya que la pertenencia de clase de los agentes incluidos en este sector es prácticamente indiscernible.

d) Obreros

Constituye sin duda la categoría más homogénea del conjunto ya que está integrada básicamente por agentes de la clase obrera, -en su mayor parte agentes del proletariado, aunque también del semiproletariado (obreros del comercio y los servicios no productivos) y del subproletariado (sobre todo empleados domésticos). Lo que obviamente no excluye la existencia de pronunciadas diferencias en los niveles de ingreso dentro de la categoría. En este caso, los desniveles son atribuibles a las diferencias de calificación de los trabajadores y a las diferencias de productividad de los sectores y empresas de las que son asalariados.

7.7.2. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO SEGUN LA POSICION SOCIAL DE LOS AGENTES.

De los dos determinantes fundamentales de la distribución del ingreso, el primero -o sea, la propiedad/no propiedad de los medios de producción- se manifiesta a través de la participación relativa de cada categoría de ocupación (la llamada distribución del ingreso por tipo de compensaciones).

El Cuadro 7.55 resume la información de este tipo existente en las Cuentas Nacionales para 1969. A pesar de la señalada heterogeneidad de las categorías, dichos datos no dejan lugar a dudas acerca de la importancia de esta variable en la apropiación concentrada del producto: mientras que el ingreso promedio de los Obreros (OO) y los Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) es inferior al promedio total, y el correspondiente a los Empleados (EE) apenas supera esta misma cifra, la remuneración media de los Empleadores (ER) es más de 16 veces superior al promedio. El total de Empleadores representa 1,5% de la población pero capta 24,5% del ingreso, mientras que los Obreros, representando 47% de los ocupados, sólo perciben 20,7% del ingreso; la remuneración media de los primeros alcanza así a 37 veces la de los segundos. Esta fuerte diferenciación que

se observa en el conjunto de la población ocupada se constata dentro de cada rama de actividad (Cuadro 7.56), aunque con algunas diferencias que responden a las características propias de cada sector[1/].

Si se considera a los asalariados (EE y OO) en conjunto se concluye que la fracción del ingreso total que se apropian (53,1%) es tan pequeña en relación a la cuota de población que representan (71%) que el índice de remuneraciones per cápita de estos trabajadores (75) es inferior en un 25% al correspondiente al total de la población ocupada.

La incidencia del segundo elemento determinante de la estructura distributiva -las diferencias de productividad- se pone de manifiesto a través de los desniveles en los ingresos medios según sectores productivos dentro de cada categoría de ocupación (Cuadro 7.55), aunque estos indicadores subestimen la real influencia de este factor debido al alto grado de agregación de la clasificación por ramas de actividad y a la carencia de información de esta naturaleza discriminada según el tamaño de las empresas.

1/ Las cifras del Cuadro 7.56 no son directamente comparables con las del Cuadro 7.55 En este último caso la información proviene del Sistema de Cuentas Nacionales. En el primero la información deriva de la Encuesta Nacional sobre ingresos familiares y de la Encuesta continua de mano de obra realizadas ambas por el Instituto Nacional de Estadísticas en 1968. Como esta información -a diferencia de la proveniente de las Cuentas Nacionales- se refiere al ingreso personal disponible de la población ocupada, no incluye en el ingreso de los Empleadores las retenciones efectuadas por las empresas, las que estrictamente forman parte del producto que se apropian estos últimos. De ahí las diferencias entre los índices correspondientes a los Empleadores de los dos Cuadros.

Cuadro 7.55

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION OCUPADA POR CATEGORIAS OCUPACIONALES, INGRESO NACIONAL POR TIPO DE COMPENSACIONES E INDICE DE INGRESO NACIONAL PER CAPITA[a/]. CHILE, 1969.

	Empleadores	Trabajadores Cuenta Propia	Empleados	Obreros	Familiares No Remunerados	Total
(1) Población ocupada	1,5	22,1	23,9	47,1	5,4	100,0
	Remuneración neta de propietarios y empresarios	Remuneración trabajadores por cuenta propia	Sueldos + Aportes patronales	Salarios + Aportes Patronales	Otros ingresos (gobierno)	Total
(2) Ingreso nacional	24,5	14,3	32,4	20,7	8,1	100,0
	Empleadores	Trabajadores Cuenta Propia	Empleados	Obreros		Total
(3) Indice de Ingreso nacional per-cápita =(2)/(1)x100	1.636	65	136	44	-	100

Fuente: ODEPLAN, "Antecedentes ..., op.cit., Cuadros 30, 32 y 33.
Nota: a/ Calculados en base a información proveniente de las Cuentas Nacionales.

Cuadro 7.56

INDICES DE INGRESOS DISPONIBLES PROMEDIO DENTRO DE CADA RAMA DE ACTIVIDAD Y DENTRO DE CADA CATEGORIA DE OCUPACION. CHILE, 1968.

CATEGORIAS DE OCUPACION / RAMAS DE ACTIVIDAD	DENTRO DE CADA RAMA DE ACTIVIDAD					DENTRO DE CADA CATEGORIA DE OCUPACION				
	Empleadores	Trabajad. Cta.Propia	Empleados	Obreros	Total	Empleadores	Trabajad. Cta.Propia	Empleados	Obreros	Total
Agricultura	995	120	203	63	100	31	71	65	55	41
Minería	947	56	107	70	100	146	160	167	304	195
Industria	1.041	40	91	43	100	126	90	111	147	153
Construcción	1.762	88	157	71	100	114	106	103	130	82
Electricidad, Gas y Agua	-	-	111	69	100	-	-	175	305	198
Comercio	1.160	64	85	28	100	131	136	96	89	143
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	-	158	135	100	100	-	189	87	180	81
Servicios	948	89	153	28	100	60	105	97	48	80
Total	1.267	68	125	45	100	100	100	100	100	100

Fuente: ODEPLAN, Distribución del ingreso en Chile y sus efectos sobre el nivel de vida y la estructura de consumo de la población, 1968-70. Santiago, Marzo de 1973. Cuadros 3 y 4, págs. 8 y 9.

Nota: a/ Datos provenientes de la Encuesta Nacional sobre ingresos familiares y de la Encuesta continua de mano de obra. INE, 1968.

De todas maneras, esos datos son suficientes para comprobar que es en la minería, la electricidad y la industria manufacturera -es decir, en los sectores de más alta productividad dentro de la economía del país- donde se ubican los más altos ingresos medios dentro de cada categoría ocupacional, mientras que en la agricultura y los servicios -los sectores más atrasados desde ese punto de vista- se encuentran los valores más reducidos[1/]

A partir de la combinación de estas dos variables -categoría de ocupación y rama de actividad- puede intentarse una jerarquización de los grupos de agentes así definidos, de acuerdo a los niveles de ingreso personal disponible[2/]. En el Cuadro 7.57 se presenta esta ordenación respecto al índice de ingreso promedio correspondiente al total de la población ocupada y, además, para cada grupo, un coeficiente de concentración de la distribución del ingreso por tramos que da una idea de la variabilidad interna dentro de cada uno de ellos[3/].

Como es obvio, en los puestos superiores de la escala se sitúa la burguesía empresarial (a la que pertenecen la mayor parte de los ER). Aunque estos datos no son suficientemente confiables para extraer conclusiones respecto a las diferencias entre los Empleadores de la minería, la industria, el comercio y la construcción, sí lo son para mostrar la inferioridad de posiciones de los empresarios de

---

1/ Recuérdese lo visto más arriba acerca de las diferencias de los ingresos medios de los obreros según rama de actividad (parág.7.4.2 A), Cuadro 7.3.6, supra).

2/ En este punto fue forzoso utilizar los datos provenientes de las Encuestas sobre ingreso (ingreso disponible), por cuanto en las publicaciones de las Cuentas Nacionales, al cruzar la información por rama o sector de actividad, se mantienen agregados los Empleadores y los Trabajadores por Cuenta Propia.

3/ Véase su definición en el Cuadro 7.57. Valores altos de este coeficiente se asocian a estructuras distributivas altamente concentradas. El valor cero indica equidistribución.

Cuadro 7.57

INDICES PROMEDIO DE INGRESO PERSONAL DISPONIBLE Y COEFICIENTES DE CONCENTRACION, SEGUN CATEGORIAS DE OCUPACION Y RAMAS DE ACTIVIDAD. CHILE, 1968.

Categorías de Ocupación y Ramas de Actividad	Indice de Ingreso Medio (Promedio=100)	Coeficiente de Concentración a/
Empleadores Minería	1.846	- */
" Comercio	1.659	0,48
" Industria	1.592	0,37
" Construcción	1.445	-
" Servicios	758	0,49
" Agricultura	398	0,30
Empleados Elect.,Gas,Agua	219	0,59
" Minería	209	0,40
" Industria	139	0,42
Obreros Minería	137	0,34
" Elect.,Gas,Agua	137	0,02
Empleados Construcción	129	0,36
Trabajador cuenta propia Transporte,Almacenamiento y Comunic.	128	-
Empleados Servicios	122	0,49
" Comercio	121	0,41
" Transp.,Almacen.,Comunic.	109	0,25
Trabajador cuenta propia Minería	109	0,20
" " " Comercio	92	0,75
Obreros Transp.,Almacen.,Comunic.	81	0,07
Empleados Agricultura	81	0,26
Trabajador cuenta propia Construc.	72	0,58
" " " Servicios	71	0,70
Obreros Industria	66	0,12
Trabajador cuenta propia Industria	61	0,12
Obreros Construcción	58	0,11
Trabajador cuenta propia Agricultura	48	0,49
Obreros Comercio	40	0,04
" Agricultura	25	0,04
" Servicios b/	22	0,10
Total	100	0,92

Fuente: Elaborado en base a datos de ODEPLAN: Distribución del ingreso ..., op.cit., Cuadro 3, pág.8 y Anexo 3, págs. 41-44.

Nota: a/ Los coeficientes de concentración del ingreso disponible para la población ocupada por ramas de actividad y categorías de ocupación fueron calculados a partir de las distribuciones por tramos de ingreso expresados en sueldos vitales (salario mínimo legal) proporcionadas por la misma en el Anexo 3, págs.41-44. Se calcularon mediante la expresión: $R=\sum_i y_i \ln \frac{y_i}{x_i}$; coeficiente de redundancia o de Theil. En este coeficiente, y_i y x_i representan los porcentajes del ingreso y de la población correspondientes a cada tramo, respectivamente. El límite inferior de R es 0 e indica equidistribución. A medida que crece su valor, mayor es el grado de concentración de la distribución.

b/ Incluye a los empleados domésticos.

*/ Sin dato.

los servicios y la agricultura. En este último caso, ello se explica fundamentalmente por la inferior productividad de las actividades agropecuarias y, por tanto, por la más reducida magnitud del excedente apropiado. En el caso de los servicios, a las diferencias de productividad hay que agregar la heterogeneidad de posiciones sociales que engloba la categoría de los ER de los servicios: en efecto, dentro de ella se encuentran agentes de la burguesía pequeña, de la pequeña burguesía propietaria y del subproletariado (de ahí el alto valor del coeficiente de concentración).

Pero es en los tramos inferiores donde se manifiestan los hechos más significativos. Entre los grupos cuyo índice de ingreso disponible es inferior al ingreso promedio de la población ocupada se encuentran: los Obreros del transporte, la industria, la construcción, el comercio, la agricultura y los servicios; los Empleados de la agricultura; y, lo que es más significativo, los Trabajadores por Cuenta Propia del comercio, la construcción, los servicios, la industria y la agricultura. Es decir, en el conjunto de la población con ingresos inferiores al promedio se encuentra prácticamente todo el proletariado calificado y no calificado (a excepción de los Obreros de la minería y la electricidad), el total del subproletariado y también, prácticamente el total de la pequeña burguesía propietaria, cuyos niveles de ingreso no difieren sustancialmente, por ejemplo, de los correspondientes a los obreros industriales.

Dentro del conjunto, los ingresos más bajos corresponden a los Obreros del comercio, la agricultura y los servicios (en su mayoría trabajadores subproletarios, con ingresos entre 60% y 80% inferiores al promedio y gran homogeneidad interna, a juzgar por el reducido valor del coeficiente) y a los TCP de la agricultura (minifundistas). Cabe señalar, además, que la posición de los TCP en el comercio y los servicios sería sin duda inferior a la que ostentan si en esa categoría no se englobara a los profesionales liberales de dichas ramas de actividad junto a agentes de la pequeña burguesía propietaria y del subproletariado.

El sector intermedio de la distribución está compuesto fundamentalmente por el grupo de los Empleados, con ingresos que oscilan entre el promedio y el doble de éste y, en general, con altos valores del coeficiente que traducen la heterogeneidad de esta categoría en la que se subsumen agentes de la burguesía (directores-gerentes y altos funcionarios públicos), de la pequeña burguesía funcionaria (profesores, FF.AA., etc.), del semiproletariado no manual (empleados de oficina y administrativos), y aún parte del proletariado (obreros altamente calificados o que cotizan la Caja Previsional de los Empleados). Un hecho a destacar es la presencia en este grupo de los Obreros de la minería cuyo ingreso promedio supera de dos a cinco veces el de los Obreros de otros sectores, siendo parangonable al de los Empleados de la industria (si bien existen en su interior fuertes disparidades debidas a las diferencias de productividad entre los sectores y las empresas de la producción minera).

Lamentablemente, se carece de información apropiada para conducir el análisis precedente con grupos más homogéneos desde el punto de vista de laposición social de los agentes, así como también para dar una idea del total de población que representa cada grupo y de la cuota de ingreso que se apropia cada uno de ellos.

No obstante, esta última cuestión -de gran trascendencia desde el punto de vista del conocimiento de los niveles de vida que corresponden a cada posición social- puede ser aproximada a partir de la distribución de la población según categorías de ocupación y tramos de ingreso (Cuadro 7.58) y también a partir de esta misma distribución cruzada por ciertas ramas de actividad (Cuadro 7.59)[1/][2/].

1/ En el Cuadro 7.59 no pudo desagregarse el último tramo de ingresos (5,23 vitales y más) por no disponerse de información publicada. Para estos datos y para una parte del análisis en este punto véase ODEPLAN: Antecedentes ..., op.cit., págs.XXVIII a XXXVII.

2/ Se observará que las cifras sobre población total y sobre población ocupada de los Cuadros 7.58 y 7.59, que están referidas al año 1968, son superiores a las que proporciona el censo de población de 1970. En el primer caso los datos provienen de los datos provienen de la extrapolación de los resultados de una encuesta, (en lo que se refiere a la PEA) y de proyecciones demográficas (en lo que respecta a la población total), mientras que en el segundo son el resultado de una enumeración directa. Aunque sin lugar a dudas las cifras del censo de población son las más correctas, dichas diferencias no alcanzan a invalidar el alcance general de las conclusiones: se trata aquí de proporcionar un orden de magnitud de los fenómenos más que de cuantificarlos en exacta precisión.

Puede observarse que en el primer tramo de la distribución -el que corresponde a ingresos inferiores al sueldo mínimo vital- se ubica casi la mitad de la población ocupada (47%), la que absorbe sólo un 12% del ingreso total. Se sitúan en este grupo un 67,6% de los OO, un 8,4% de los EE, un 52,9% de los TCP y menos de 1% de los ER. Al analizar la composición interna de la población ubicada en este tramo (Cuadro 7.58) se constata que está integrada esencialmente por Obreros y Trabajadores Cuenta Propia de la agricultura, el comercio y los servicios (en estos últimos se incluye el servicio doméstico), es decir, por el proletariado y subproletariado agrícola y por el subproletariado urbano[1/].

En los tramos que agrupan a la población con ingresos entre 1 y 2,2 vitales se sitúa algo más de 1/3 de la PEA, con una cuota de 22,1% del ingreso total. Se ubica aquí el 27,3% de los OO, poco más de la mitad de los EE (51,5%), cerca de 30% de los TCP y alrededor de un 8% de los ER. El conjunto de agentes con este nivel de ingresos está integrado por Empleados de la industria, el comercio y los servicios, por Obreros de la industria manufacturera y las otras industrias de transformación (electricidad, transporte, construcción) y, en menor medida, por Cuenta Propia de estos mismos sectores. En otros términos, esta situación es compartida por una parte sustancial de semiproletariado no manual, del proletariado industrial urbano y por un sector de la pequeña burguesía propietaria de la industria, el comercio y los servicios.

1/ Quizás haya también en este tramo agentes que, en base a los datos del censo de población, debimos clasificar dentro de la pequeña burguesía propietaria.

Cuadro 7.58

POBLACION OCUPADA SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL Y NIVELES DE INGRESO. CHILE, 1968[a/]

TRAMOS S.V.[b/]	EMPLEADORES			TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA			EMPLEADOS			OBREROS			TOTAL		
	Ocupación (miles)	Ocupación %	Y %	Ocupación (miles)	Ocupación %	Y %	Ocupación (miles)	Ocupación %	Y %	Ocupación (miles)	Ocupación %	Y %	Ocupación (miles)	Ocupación %	Y %
Menos 0,98	0,4	0,7	d/	332,5	52,9	20,3	59,7	8,4	1,6	872,2	67,6	38,3	1.264,8	47,0	12,0
0,98 - 1,22	0,2	0,3	d/	81,2	12,9	9,2	112,4	15,8	6,0	139,9	10,8	11,5	333,7	12,4	5,9
1,23 - 1,71	1,7	2,8	0,1	66,3	10,5	10,1	146,0	20,4	10,7	113,0	18,8	13,7	327,0	12,1	8,1
1,72 - 2,20	2,9	4,8	0,3	33,1	5,3	6,6	109,9	15,4	10,6	99,7	7,7	16,1	245,6	9,1	8,1
2,21 - 2,69	4,8	7,9	0,7	34,9	5,6	8,7	89,6	12,6	10,7	23,3	1,8	4,5	152,6	5,7	6,1
2,70 - 3,26	2,5	4,1	0,4	22,3	3,5	6,7	62,7	8,8	9,1	16,7	1,3	3,8	104,2	3,9	5,0
3,27 - 3,91	6,6	10,8	1,3	31,8	5,1	11,5	37,6	5,3	6,5	7,6	0,6	2,2	83,6	3,1	4,8
3,92 - 5,22	3,8	6,3	1,0	11,8	1,9	5,5	41,9	5,9	9,4	3,1	0,2	1,2	60,6	2,3	4,5
5,23 - 10,0	21,3	35,0	10,4	7,1	1,1	6,0	40,1	5,6	20,6	15,7 c/	1,2	8,7	84,2	3,1	12,8
10,1 - 15,0	10,9	18,0	11,2	3,7	0,6	5,3	8,6	1,2	7,6						
15,1 - 20,0				1,9	0,3	3,8	2,6	0,4	3,3				27,7	1,0	8,4
20,1 - 40,0	4,3	7,1	8,8	1,6	0,3	5,0	1,4	0,2	3,0				7,3	0,3	4,4
40,1 - 80,0	1,0	1,7	4,0	0,2	d/	1,0	0,1	d/	0,7				1,3	d/	1,6
80,1 y más	0,3	0,5	61,8	d/	d/	0,3	d/	d/	0,2				0,3	d/	18,3
Total	60,7	100,0	100,0	628,4	100,0	100,0	772,6	100,0	100,0	1.291,2	100,0	100,0	2.692,9	100,0	100,0

FUENTE: ODEPLAN: Antecedentes, ..., op.cit., Cuadro II, pág.XXX.

Notas: a/ Datos estimados a partir de la Encuesta Nacional de hogares de 1968.
b/ La extraña división de los tramos resulta al convertir una escala de tramos en escudos a una en sueldos vitales.
c/ Se supone que no existen obreros que ganan más de 10 sueldos vitales.
d/ Cifras no significativas.

Cuadro 7.59

COMPOSICION DE CUATRO TRAMOS DE INGRESO SEGUN CATEGORIAS DE OCUPACION Y RAMAS DE ACTIVIDAD DE LA POBLACION OCUPADA. CHILE, 1968.

Población ocupada por categorías de ocupación y ramas de actividad		Tramos Sueldos Vitales			
		Menos de 0,98	0,98-2,20	2,21-5,22	Más de 5,22
Empleadores Resto Sectores		-	0,2	1,7	13,2
Empleadores Ind.Manufacturera		-	0,1	2,0	14,3
Empleadores Prod.Agropecuaria a/		-	0,2	0,6	4,8
Empleados Resto Sectores		4,1	34,2	49,2	37,7
Empleados Ind.Manufacturera		0,4	4,7	8,1	4,0
Empleados Prod.Agropecuaria a/		0,2	1,8	0,7	1,3
Obreros Resto Sectores		30,5	20,6	6,1	11,2
Obreros Ind.Manufacturera		11,0	15,7	6,1	1,6
Obreros Prod.Agropecuaria a/		27,6	2,6	0,1	-
T.C.P. Resto Sectores		9,1	12,0	16,8	8,6
T.C.P. Ind.Manufacturera		5,0	4,2	2,9	0,5
T.C.P. Prod.Agropecuaria a/		12,1	3,7	5,7	2,8
Total		100,0	100,0	100,0	100,0
Población Ocupada	Total (miles) 2.692,9	1.265,0	906,3	401,0	120,8
	Total (%) 100,0	47,0	33,6	15,0	4,4
Ingreso Total = 100		12,0	22,1	20,4	45,5

Fuente: ODEPLAN: Antecedentes ..., op.cit., Cuadros III a VI, págs.XXXII a XXXVI.

Nota: a/ Incluye Producción agropecuaria y pesca.

En el siguiente escalón -de 2,2 a 5,2 sueldos vitales- se encuentra un 15% de la PEA, con 20,4% del ingreso total. Se sitúan ahí 30,6% de los EE, 29,1% de los ER, 16,1% de los TCP y sólo 4% de los OO. La población ubicada en este tramo comprende fundamentalmente a Empleados y Trabajadores por Cuenta Propia del comercio y los servicios (que incluyen los servicios públicos), un número inferior de Empleadores y Cuenta Propia de la industria manufacturera y una cierta cantidad de Obreros de la minería, las manufacturas y otras industrias de transformación. Si se recuerda lo visto respecto a la posición de este tipo de agentes, ello significaría que la población situada en este tramo de ingresos (por lo demás un tanto heterogéneo dada su extensión) está formada esencialmente por la pequeña burguesía funcionaria (asalariada o independiente) de los aparatos ideológicos, jurídicos y políticos, la que comparte esta situación con un sector de la pequeña burguesía propietaria y con la capa privilegiada de la clase obrera, constituida por el proletariado calificado inserto en los sectores de más alta productividad y por una parte del semiproletariado del comercio y las instituciones públicas.

Entre 5 y 10 sueldos vitales (Cuadro 7.58) se halla sólo un 3,1% de la PEA, que absorbe 12,8% del ingreso, y que contiene un 35% de los ER, un 5,6% de los EE y poco más del 1% de los OO y los TCP. La población con este nivel de ingresos está compuesta fundamentalmente por Empleados (47,6%) y Empleadores (25,3%), sin que pueda discernirse sus respectivos sectores de actividad debido a falta de información. Puede presumirse, sin embargo, que ambas categorías corresponden primordialmente a la pequeña burguesía funcionaria y a la burguesía pequeña de la industria, el comercio y los sservicios, respectivamente.

Por encima de 10 sueldos vitales desaparecen los Obreros, existe un pequeño núcleo de Empleados y Cuenta Propia, estando el grueso de los ingresos concentrado en los Empleadores, hasta llegar a la cúspide con un grupo cercano a 300 personas que poseen un ingreso promedio por lo menos 381 veces superior a los 1.250.000 agentes situados en el tramo de ingresos inferiores a un sueldo vital.

Como es obvio, en estos niveles se sitúan exclusivamente agentes de la mediana burguesía y de la gran burguesía empresarial (sean éstos Empleadores o Directores-Gerentes asalariados) así como también de la burguesía funcionaria (altos ejecutivos de las instituciones estatales).

Los hechos expuestos hasta el momento podrían sintetizarse gruesamente en la siguiente observación: en el Chile de 1968, la clase obrera (asimilada aquí a la PEA con ingresos inferiores a 2,2 sueldos vitales) representaba alrededor de cuatro quintas partes de la población activa y recibía 32% del ingreso disponible, mientras que un ínfimo número de agentes de la burguesía (las 300 personas situadas en el tramo de 80 vitales y más) se apropiaba de casi un quinto del ingreso total.

Evidentemente, lo cruaial de estos hechos reside en la forma en que se traducen en las condiciones concretas de existencia a las que son relegados (o de las que gozan) los agentes pertenecientes a las diferentes clases sociales, capas y fracciones de clase. Para mostrar este último aspecto de la cuestión es preferible referirse no ya a la distribución del ingreso personal sino a la distribución del ingreso de los grupos familiares, ya que es en estas unidades donde se reparte efectivamente la renta a los fines del consumo del conjunto de la población. El Cuadro 7.60 presenta información utilizable en este tipo de análisis[1/], aunque lamentablemente no se dispone de datos sobre la distribución del ingreso familiar tabulados de acuerdo a la categoría de ocupación y rama de actividad del jefe de hogar, lo que permitiría conducir el análisis en términos más ajustados a la estructura de clases sociales.

1/ En este punto nuestra exposición se basa en ODEPLAN: Antecedentes..., op.cit., págs. XXXVI y XXXVII.

Cuadro 7.60

DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR. CHILE, 1968[a/].

Tramos S.V.	Hogares (miles)	Hogares %	% Y	Tamaño Familiar Medio	Población total (miles)	Población total %	Remunerados por hogar
0 - 1	518	28,3	4,8	4,5	2.345	25,1	1,13
1 - 2	591	32,3	12,4	5,1	3.009	32,2	1,41
2 - 3	330	18,0	11,8	5,4	1.798	19,3	1,74
3 - 4	139	7,6	6,9	5,7	789	8,5	1,94
4 - 5	84	4,6	5,4	5,2	439	4,7	2,02
5 - 6	55	3,0	4,3	5,6	307	3,3	1,96
6 - 8	49	2,7	4,9	5,2	256	2,7	2,04
8 - 10	28	1,5	3,6	5,9	166	1,8	1,90
10 y más	37	2,0	45,9	6,1	227	2,4	1,96
Total	1.831	100,0	100,0	5,1	9.336	100,0	1,51

Fuente: ODEPLAN: Antecedentes ..., op.cit., Cuadro VII, pág.XXXVII

Nota: a/ Datos provenientes de la Encuesta Nacional de hogares de 1968.

El primer hecho que llama la atención en esta distribución es la extrema concentración de la población en los dos primeros tramos y la altísima concentración de ingresos en el último tramo.

En efecto, en 1968, casi un tercio de los hogares chilenos, con un tamaño familiar medio de 4,5 personas, disponía de un ingreso total inferior a un sueldo vital (lo que significa algo menos de 1/7 de sueldo vital por persona), recibiendo solamente 4,8% del ingreso disponible en la economía. Por otra parte, en el tramo de 1 a 2 sueldos vitales se encontraba un 32% de las familias, con un tamaño medio de 5,1 personas, que absorbían un 12,4% del ingreso total. Lo que significa que en los tramos con ingresos inferiores a dos vitales -en los que como viéramos más arriba se ubica la casi totalidad de la clase obrara- se encontraba un 60% de los hogares que sólo lograba captar 17% del ingreso disponible.

En el otro extremo, se encontraban unas 37.000 familias (2% del total) con ingresos superiores a 10 vitales que se apropiaban de 45,9% del ingreso total, pudiendo estimarse que dentro de este tramo existe también una alta concentración, con un pequeño número de familias -pertenecientes a la capa superior de la burguesía- que absorbían alrededor de un tercio de los ingresos totales[1/].

En términos de condiciones de existencia lo anterior significa que, a fines de la década de 1960, una cuarta parte de la población chilena -perteneciente en su inmensa mayoría al proletariado y subproletariado rural y al subproletariado urbano- estaba reducida a niveles de vida tan miserables que no alcanzaba a cubrir sus necesidades mínimas; que otro 32% de la población -perteneciente en su mayor parte al proletariado y semiproletariado urbano- disponía de ingresos con los que subvenir casi exclusivamente a sus necesidades de alimentación y vestuario; y que la población de ambos grupos, o bien quedaba totalmente al margen, o bien accedía muy precariamente

1/ Estimaciones basadas en la distribución del ingreso por categorías de ocupación del Cuadro 7.58, ya que no fue factible desagregar el tramo de los 10 vitales y más.

al consumo de educación, salud y vivienda[1/], ya que las prestaciones sociales en estos rubros (sobre todo en los dos últimos) eran insuficientes en cantidad y deficientes en calidad.

Lo que contrasta con los patrones de consumo extraordinariamente suntuarios y sofisticados de que gozaba el reducido núcleo de individuos que constituía la burguesía monopólica.

7.8. CONCLUSIONES: UNA VISION DE CONJUNTO.

En la base de este estudio de la sociedad chilena hacia 1970, se encuentra una definición teórica que la presenta como sociedad concreta caracterizada por la articulación del modo de producción capitalista (dominante), la forma de producción mercantil simple y el modo de producción feudal (o al menos de resabios de algunos de los elementos que le son propios). En el momento de acceder al análisis concreto, esta caracterización abstracta se especificó aún más al explicitar los rasgos definitorios de la economía chilena en esa misma época -su carácter monopólico, capitalista de Estado y dependiente- y al describir el modelo "concentrador" y "excluyente" que presidía su funcionamiento y reforzaba sus características estructurales.

A lo largo de esta Segunda Parte hemos tratado de describir de qué manera todos estos elementos se refractan en una determinada estructura de clases sociales, es decir, cuál es el sistema de posiciones que definen la división social del trabajo y la división de trabajo social y cuáles son las características y condiciones de existencia de los agentes ocupantes de cada posición. En efecto, nuestro propósito consistió aquí en efectuar una descripción exhaustiva de la repartición de los agentes según las relaciones de pro-

---

1/ Como ilustración de este hecho puede señalarse que en el estrato de hogares con ingresos inferiores a dos sueldos vitales, las familias destinaban 61% de su renta a gastos de alimentación y vestuario y sólo 1% a gastos en salud y educación. Véase ODEPLAN: Distribución del ingreso ..., op.cit., págs.15-17.

ducción vigentes en ese momento, descripción que, a nuestro juicio, constituye un elemento parcial pero indispensable para la evaluación de los procesos sociales que, en el pasado, condujeron a cristalizar esa estructura y para la comprensión de las formas concretas que asumía la lucha de clases en la particular coyuntura histórica que vivía Chile en víspera de los profundos trastocamientos sociales y políticos que comienzan con la década de 1970.

Al resumir lo expuesto trataremos de evitar al máximo los aspectos cuantitativos y centrarnos en los hechos esenciales que pudimos detectar y que atañen a cada una de las clases sociales, capas y fracciones de clase (la síntesis del Cuadro 7.61 se presenta tan sólo para recordar el orden de magnitud de cada grupo).

Cuadro 7.61

DISTRIBUCION DE LOS AGENTES SOCIALES SEGUN CLASES, CAPAS Y FRACCIONES. CHILE, 1970 (ESTIMACION)[a/].

Clases sociales y capas	Sector Agropecuario	Resto de de Economía	Total
Gran Burguesía Empresarial	0,7	0,7[b/]	1,4
Burguesía Empresarial Mediana y Pequeña	0,7	1,6	2,3
Burguesía Funcionaria	-	0,9	0,9
Pequeña Burguesía Funcionaria	-	7,8	7,8
Pequeña Burguesía Propietaria	2,7	11,7	14,4
Sector Agrícola Reformado	2,1	-	2,1
Proletariado	5,3	25,7	31,0
Semiproletariado No Manual	0,6	10,0	10,6
Semiproletariado Manual	-	2,7	2,7
Subproletariado	6,4	9,6	16,0
Minifundistas Agropecuarios	10,8	-	10,8
Total	29,3	70,7	100,0 (2.570.000)

Fuente: Cap.10, Cuadros 10.21 a 10.24 y Cuadro 7.49 supra.

Notas: a/ Excluye la PEA desocupada. La estimación se efectuó como sigue: para el sector agrícola se supuso que el volumen y distribución de la PEA en 1970, eran aproximadamente iguales a los que proporciona el Cuadro 7.49 (lo que en última instancia significa agregar a la PEA agrícola de ese año -y por lo tanto a la PEA total- unos 240.000 trabajadores familiares no remunerados que no fueron enumerados en el censo de población de 1970); para el resto de la economía se usaron las cifras de los Cuadros 10.21 a 10.24 del Cap.10.

b/ De los cuales 0,3% son Directores-gerentes (propietarios-económicos) y 0,4% Profesionales de alto nivel (agentes de la posesión).

1. Comenzando por la burguesía, constatamos que, en su conjunto, representaba tan sólo 4,6% del total de agentes sociales (tope máximo), que estaba profundamente estratificada en su interior y que este fenómeno revestía formas distintas en cada una de sus principales fracciones, en especial, en la burguesía agraria y en la burguesía "urbana" (o no agraria).

2. La burguesía industrial y comercial urbana estaba compuesta por unos 56.000 agentes, de los cuales al menos un 70% correspondía a las capas de medianos o pequeños empresarios, destacándose en el resto un grupo de alrededor de 7.000 directores-gerentes (0,3% del total de la PEA ocupada) que detentaba la propiedad, dirección y gestión de la totalidad de las empresas de mayor envergadura dentro de la economía.

3. Dentro de este último grupo se ubicaba un núcleo de agentes que constituía la capa hegemónica de la burguesía, es decir, aquella que es capaz de imponer al conjunto de la sociedad su propio modelo de acumulación y realizar sus intereses económicos específicos, aún en detrimento del resto de la clase burguesa. Hacia 1970, las principales características de este grupo eran las siguientes:

a) estaba constituido por un reducidísimo número de personas (en todo caso inferior al 0,3% de la PEA) quienes, por diversos mecanismos (concentración de la producción y control de los mercados; concentración patrimonial intra e interempresas; entrelazamiento de directorios; etc.), detentaban en sus manos el control de toda la estructura monopolizada de la economía, es decir, una altísima proporción de la propiedad la riqueza y el poder económico. Por lo demás, absorbían una parte sustancial del ingreso nacional (entre 1/4 y 1/5), lo que les permitía ostentar patrones de consumo extraordinariamente suntuarios (análogos a los prevalecientes en las capas equivalentes de los países industrializados) y concentrar al mismo tiempo una parte determinante del ahorro nacional, reforzando por esta vía el modelo "concentrador";

b) ese poder, reforzado por el control de otros mecanismos económicos claves (tales como por ejemplo, la fijación de precios de monopolio para las materias primas e insumos industriales; el control de las redes de distribución y comercialización y la imposición de condiciones de realización de las mercancías; el control del crédito empresarial, bancario y estatal; la influencia en la formulación del sistema tributario; etc.), permitía apropiarse a esta capa de una parte de la plusvalía generada fuera de sus propias unidades económicas, es decir, subordinar y explotar en mayor o menor grado a la burguesía mediana y, sobre todo, a la burguesía pequeña;

c) la división clásica entre fracciones industrial, mercantil, bancaria o financiera no existía dentro de esta capa monopólica, presentando más bien una segmentación en grupos económicos, cada uno de los cuales extendía su acción a un ancho espectro de actividades (industria, comercio, finanzas, etc.), si bien en la producción directa, sus empresas (de gran tamaño, avanzada tecnología y alta productividad) tendían a satisfacer la demanda restringida, pero diversificada, de los grupos de más altos ingresos dentro de la población (uno de los hechos fundamentales en el funcionamiento del modelo "concentrador" y "excluyente");

d) aun cuando pudiesen surgir contradicciones entre dichos grupos, éstas no sólo no revestían carácter antagónico sino que existían mecanismos de concertación intergrupos para la defensa de los intereses del conjunto de la capa monopólica;

e) esta capa de la burguesía estaba aliada al capital extranjero de los grandes monopolios internacionales, vale decir, a la gran burguesía del centro hegemónico a nivel mundial. Alianza que constituye una de las más importantes expresiones del carácter dependiente del capitalismo chileno y descarta la tesis de la existencia de una gran burguesía nacional con una cierta identidad de intereses contrapuestos a los del capital internacional;

f) los agentes de esta capa estaban estrechamente vinculados a la dirigencia política burguesa, operando por esta vía -y por la acción de la fracción funcionaria de la burguesía que controlaba las instituciones de Estado- la subordinación del aparato estatal a la consecusión de sus propios intereses de clase (lo que imprime el carácter "monopolista de Estado" al capitalismo chileno) y el cumplimiento de las funciones de dominación-legitimación (ideológicas, represivas, asistenciales) indispensables para la reproducción del sistema.

4. La burguesía urbana mediana y pequeña estaba integrada por unos 50.000 empresarios que representaban alrededor de 2,3% de la PEA y, aunque no sea dable cuantificar su estratificación interna para el conjunto de la economía, no cabe ninguna duda de que entre aquellos predominaban notoriamente los agentes pertenecientes a la capa inferior (por ejemplo, puede estimarse que la burguesía mediana y la burguesía pequeña representaban 18% y 80%, respectivamente, en la industria manufacturera, y 11% y 87%, respectivamente, en el omercio al por menor). El conjunto de estas dos capas burguesas se concentraba esencialmente en la industria y el comercio y, en ambos casos, las diferencias de envergadura económica respecto al grupo dominante eran excepcionalmente grandes, sobre todo en lo que concierne al estrato inferior, el que, junto con la pequeña burguesía propietaria, ocupaba el polo de mayor dispersión en la estructura "concentrada-atomizada" que caracterizaba toda la economía chilena. En la industria manufacturera este tipo de empresarios estaba dedicado preferente aunque no exclusivamente a la producción de bienes de consumo corriente para la gran masa de la población (alimentos, textiles, vestuarios, etc.) y, sobre todo en el estrato inferior, sus establecimientos se caracterizaban por la escasa dotación de capital, la baja productividad y la insignificancia de su posición económica en los mercados respectivos que derivaba de su extrema atomización, elementos éstos que, justamente, posibilitaban su explotación por parte de la burguesía monopólica. Tales

rasgos se repetían, acentuados, dentro de la fracción comercial (sobre todo en el comercio minorista). Cualquiera fuese el sector de actividad, las dos capas inferiores de la burguesía se subordinaban a la burguesía monopólica mediante los mecanismos descriptos anteriormente y -a excepción quizás de ciertos empresarios medianos- estaban sujetas al riesgo de desaparición en la medida que el capital monopólico extendía su accionar a nuevas actividades productivas. Obviamente, el conjunto de estas dos capas estaba estratificado desde el punto de vista de sus niveles de ingreso, y aunque este fenómeno resulte también indiscernible a partir de la información disponible, hay al menos un hecho suficientemente sustentado que merece destacarse: los ingresos (y por ende, las condiciones de existencia) de la burguesía pequeña industrial y comercial eran, en general, sustancialmente superiores a los de la pequeña burguesía propietaria de los mismos sectores y parangonables a los de la pequeña burguesía funcionaria de nivel medio y alto.

5. En lo que concierne a los empresarios rurales (en número cercano a 38.000 en 1970, o sea, 1,4% de la PEA ocupada), el fenómeno más importante que constatamos es que, ya para ese entonces, como resultado del proceso de Reforma Agraria iniciado en 1965, se había verificado dentro de este grupo la destrucción acelerada de las formas arcaicas de organización de la producción (el fundo y el gran latifundio) y su reemplazo por relaciones de producción típicamente capitalistas, es decir, su transformación en una <u>burguesía agraria</u> propiamente dicha. A este respecto, debe señalarse que si bien el proceso de Reforma había conllevado una modificación significativa de la estructura general de tenencia de la tierra y la desaparición o reducción de los grandes latifundios, no por ello había eliminado la existencia de un grupo empresarial dominante, de reducido volumen, que concentraba en sus manos una alta proporción de la tierra, el capital de explotación y la producción agrícola, el que, como antaño, participaba en el control de los mecanismos de distribución y comercialización (principal mecanismo de subordinación de la burguesía

agraria mediana y pequeña) y poseía vinculaciones políticas y sociales por medio de las cuales obtener ventajas económicas (por ejemplo, la ayuda estatal en infraestructura y el crédito bancario). Esporádicamente en contradicción -no antagónica- con la burguesía monopólica (la que por lo demás había forzado la extensión de las relaciones de producción capitalistas en el agro y la modernización de la producción agrícola), este grupo enfrentaba ya hacia 1970 una amenaza emergente de la creciente organización del campesinado: la demanda de reducción del límite de expropiabilidad de los predios (haciéndolo pasar de 80 HRB a 40 HRB), única forma de cumplimentar las crecientes expectativas de acceso a la tierra que había abierto en las masas trabajadoras rurales la ley de Reforma Agraria.

6. Uno de los estratos intermedios entre la burguesía y la clase obrera está constituido por la pequeña burguesía funcionaria, clase que agrupa a agentes que, aunque sujetos ellos mismos a explotación, aseguran condiciones (ideológicas, jurídicas, represivas, asistenciales, etc.) imprescindibles a la reproducción del proceso de explotación capitalista. Esta clase estaba integrada por unos 200.000 agentes (casi 8% de la PEA), dependientes en su casi totalidad de las instituciones de Estado. Los principales rasgos que fue factible detectar en este grupo señalan: la importancia de la educación formal como canal de acceso a la clase, lo que (dada la importancia de este mecanismo en las sociedades capitalistas) la hacía aparecer como "punto de llegada" en el caso de existir posibilidad de movilidad social ascendente para ciertos sectores de la clase obrera o de la pequeña burguesía propietaria (hecho no carente de significación si se recuerda el carácter de coadyuvantes de la explotación de los funcionarios pequeño-burgueses); se trataba de un grupo social que había experimentado en el pasado una sensible expansión, atribuible en parte a un crecimiento "vegetativo" esperable, pero también a ciertos hechos económicos y políticos específicos del desarrollo del capitalismo en Chile (importancia del accionar del Estado en la

vida económica; alianzas coyunturales de las clases dominantes con las "capas medias" urbanas); sin lugar a dudas este grupo estaba estratificado desde el punto de vista de las calificaciones y remuneraciones, y aunque fue imposible desagregar cada nivel, puede afirmarse en todo caso que, en términos de ingresos y niveles de vida, el estrato superior se situaba a la altura de la burguesía pequeña urbana y el estrato inferior compartía una situación análoga al sector más privilegiado de la pequeña burguesía propietaria, superando sin lugar a dudas el nivel correspondiente al grueso de la clase obrera (no solamente por sus mayores remuneraciones, sino también porque gozaba de mayor estabilidad en el empleo y de una legislación social más avanzada). En este sentido, la pequeña burguesía funcionaria constituía efectivamente el ejemplo más nítido de "grupo medio" en la estructura de clases urbana. La situación en que se encontraban estos agentes en la sociedad chilena de fines de la década de 1960 manifestaba la ambivalencia de su misma definición: agentes y defensores del Estado-empleador (es decir funcionarios de la burguesía) que constituía casi exclusivamente su única fuente de empleo e ingresos, entraban, sin embargo, en contradicción con él por la defensa reivindicativa de sus niveles de remuneración (por cuanto el Estado detentaba el poder de fijar el precio de sus servicios, lo que podía hacer no necesariamente en función de sus calificaciones, sino en función de las necesidades de acumulación de la clase capitalista). Aunque, generalmente, la crucial importancia de sus funciones y la necesidad de integrarlos al sistema hubiesen favorecido el que se le otorgase ciertos privilegios relativos.

7. La pequeña burguesía propietaria urbana comprendía unos 300.000 agentes (11,7% de la PEA), conjunto integrado esencialmente por pequeños productores independientes de la industria manufacturera (unos 115.000 artesanos concentrados en la producción de alimentos, carpintería, calzados, textiles, vestuario y en los servicios de reparación), por pequeños comerciantes minoristas establecidos

(alrededor de 100.000) propietarios en su casi totalidad de unidades de producción de carácter familiar, y por trabajadores cuenta propia del transporte y los servicios. En el interior de esta clase se distinguían ciertos segmentos con rasgos peculiares en lo que respecta a su tendencia a la expansión, redefinición o desaparición en función del desarrollo del modo de producción capitalista, a los mecanismos por medio de los cuales eran explotados por las clases dominantes y a la distancia que separaba sus condiciones de existencia de las correspondientes a la clase obrera (los principales elementos que tratamos de detectar en nuestro análisis).

Sin entrar en grandes pormenores, nuestras conclusiones respecto al conjunto de esta clase pueden resumirse como sigue: a) en la coyuntura concreta que analizamos la pequeña burguesía propietaria no parecía necesariamente llamada a desaparecer, aunque sí a modificar su composición interna de acuerdo a las necesidades de la reproducción ampliada del modo de producción capitalista, con las modalidades que este proceso asumía en Chile alrededor de 1970. En el ámbito del proceso directo de producción, podían tender a disminuir o desaparecer las actividades manufactureras o de servicios organizadas bajo la forma de producción mercantil simple que competían con las empresas capitalistas, pero, al mismo tiempo, se expandían aquellas que se efectuaban como complemento o correlato de la industria fabril capitalista (lo que evidentemente implica el desarrollo de formas de subordinación aún más directas respecto a la burguesía), al igual que las basadas en la prestación de servicios personales directos difíciles de organizar en gran escala. En el proceso de circulación, por su parte, aún cuando la tendencia secular llevaba a subsumir todas las actividades comerciales bajo la éjida de la empresa capitalista, existían condiciones estructurales para hacer persistir por largo tiempo la existencia de una pequeña burguesía comercial (aunque quizás con ciertas fluctuaciones periódicas dependientes de la coyuntura económica y del nivel general del empleo, fenómeno éste que

constituye otra manifestación del carácter "excluyente" de la economía); b) los agentes de esta clase social, aunque propietarios de medios de producción, compartían con la clase obrera (en mayor o menor grado según cada segmento) el carácter de agentes explotados por el capital a través de mecanismos distintos de la extorsión de plusvalía pero no por ello menos eficaces; c) en términos generales, el nivel de calificación de los pequeños productores y comerciantes independientes era apenas superior al del proletariado industrial calificado, aunque también se verificaba cierta heterogeneidad interna respecto a esta variable. En lo que concierne a sus ingresos y niveles de vida, si bien no cabe duda que existía un segmento ubicado en la misma situación que la pequeña burguesía funcionaria, la mayoría de los agentes de esta clase compartían una situación análoga a la del grueso del proletariado y semiproletariado no-manual urbanos. Tales elementos de heterogeneidad interna constituían un hecho altamente significativo a ser debidamente evaluado y ponderado al determinar el tipo de contradicciones y oposiciones que enfrentaba la pequeña burguesía propietaria, frecuente y justamente considerada en términos de sus intereses objetivos globales como una aliada natural de la clase obrera.

8. La pequeña burguesía propietaria rural comprendía unos 70.000 agentes, pequeños propietarios y arrendatarios de predios -que explotaban casi exclusivamente en base al trabajo de familiares no remunerados- cuya superficie alcanzaba al menos para asegurar la ocupación y el autoconsumo del núcleo familiar. Este grupo, que prácticamente no había sido tocado por el proceso de Reforma Agraria, se hallaba secularmente subordinado -aún más que la burguesía mediana- a los grandes latifundistas y a los monopolios de la distribución y la comercialización de insumos y productos agrícolas.

Por otra parte, aunque no sin cierta hesitación, quizás sea éste el lugar apropiado para referirse al grupo de trabajadores pertenecientes al sector reformado. Sin demasiada importancia

cuantitativa, en 1970, respecto al total de la PEA ocupada, su reciente emergencia en la estructura de clases comportaba empero un hecho de alta significación cualitativa, aun cuando resulta complejo establecer su posición dentro del sistema de división social del trabajo debido a la ambiguedad que conllevaba el proceso de Reforma Agraria. Sedicentemente introductores de relaciones de cooperación y no de explotación en el agro (aunque dentro de los asentamientos se contratara a veces fuerza de trabajo asalariada), pero, a la vez, pequeños productores directos (en cuanto trabajaban y usufructuaban la parcela de su "goce") y aspirantes a la condición de propietarios privados, eran, no obstante, (en la medida en que en ese momento estaban asociados a empresas gubernamentales de organización y centralización de la producción agrícola) asalariados del Estado que les proporcionaba un "adelanto" o "anticipo" en dinero efectivo. En todo caso, dentro del contexto del agro chileno en ese particular momento histórico, las relaciones de producción existentes en el sector reformado constituían sin duda formas inestables o de transición, aunque el movimiento parecía tender a convertir a estos trabajadores en miembros de la pequeña burguesía agraria.

9. La clase obrera (conjunto del proletariado, del semiproletariado y del subproletariado), por su parte, estaba compuesta por cerca de 1.800.000 agentes (si se acepta incluir dentro de este conjunto los productores y familiares no remunerados del sector minifundista agrario y sin computar en el mismo a unos 155.000 trabajadores cesantes) que representaban más del 70% de la PEA ocupada. Uno de los aspectos más cruciales de la morfología interna de esta clase es su grado de homogeneidad o heterogeneidad interna respecto a variables susceptibles de influenciar en algún modo sus orientaciones sindicales y políticas. En relación con ello, uno de los hechos más sobresalientes que mostró nuestro análisis es la gran heterogeneidad existente tanto entre fracciones como al interior de una misma fracción de la clase obrera, en lo que concierne a grados de calificación, niveles de ingreso, estabilidad en el empleo, legislación social, etc., y por lo tanto, condiciones de existencia.

10. El proletariado urbano (conjunto de trabajadores productivos no agropecuarios) comprendía unos 660.000 agentes que representaban un 26% de la PEA ocupada. Al considerar su composición sectorial se constató que los obreros de la industria manufacturera, la minería del cobre, la electricidad, el transporte y las comunicaciones poseían un nivel de calificación promedio superior al correspondiente a los trabajadores del resto de la producción minera y de la construcción. Considerando exclusivamente el proletariado industrial manufacturero (unos 320.000 agentes, de los cuales aproximadamente 290.000 correspondían al sector fabril) también se observaban diferencias de calificación según los subsectores productivos, correspondiendo a los de mayor productividad (producción de bienes de consumo durable y de capital y bienes intermedios) niveles más altos que al subsector de bienes de consumo corriente. Correlativamente, existían diferencias sectoriales en el nivel promedio de ingresos, correspondiendo a los trabajadores de la minería y la electricidad los valores más altos (dos veces superiores a los de la industria manufacturera y seis veces superiores a los de los obreros de los servicios).

En este punto, una de las constataciones más grávida de consecuencias es que la estratificación por nivel de ingresos del proletariado industrial urbano presentaba la misma pauta de ordenación jerárquica que la burguesía industrial. Es decir, desde el punto de vista del nivel de remuneraciones (y sin que ello se explique por las diferencias de calificación, que sin duda existían) había tres estratos dentro del proletariado industrial delimitados por los tres estratos empresariales del sector, o, dicho de otro modo, a cada estrato de la burguesía industrial se vinculaba un estrato análogo del proletariado.

En efecto, dentro del proletariado industrial existía una capa privilegiada vinculada a los establecimientos de la gran empresa controlados por la burguesía monopólica, la que, por su misma posición, estaba en condiciones de conducir políticas salariales relativamente más favorables para su personal (aunque desde otro

punto de vista esta fuerza de trabajo fuera superexplotada) que las existentes en los estratos empresariales medianos y pequeños. Por lo demás, es altamente probable que la burguesía hegemónica, por su misma segmentación en grupos económicos altamente diversificados desde el punto de vista de los sectores de actividad a los que extendía su acción, creara un estrato privilegiado dentro de la clase obrera en toda la gama de sus actividades económicas para el sector comercial, (al menos este hecho pudo ser demostrado).

Por otra parte, los obreros de la mediana empresa recibían remuneraciones de 0,5 a 2 veces inferiores a los de aquella capa privilegiada, y los de la pequeña empresa de 2 a 3 veces inferiores a la misma, yendo la distancia máxima entre grupos extremos de 1 a 4,7. Cabe señalar que la posición relativa de los trabajadores asalariados del estrato artesanal (los obreros que trabajaban en los talleres de la pequeña burguesía propietaria) era aún más desventajosa: sus ingresos representaban 1/5 del índice más elevado y 40% del nivel promedio del conjunto de trabajadores del sector fabril.

A las diferencias de calificación y remuneraciones entre los estratos obreros se añadía una diversidad de situaciones en lo que respecta a la estabilidad en el empleo (puesto que las pequeñas empresas son mucho más vulnerables a las crisis económicas y los trabajadores de estas empresas mucho más fáciles de reemplazar con cesantes), a los beneficios extra-salariales otorgados por los patronos, y aún al nivel de las prestaciones familiares (obreros inscriptos en la caja previsional de los Empleados que gozaban por lo tanto de ciertas ventajas respecto al resto).

Otro elemento fundamental de la heterogeneidad obrera se relaciona con la legislación laboral vigente en 1970: para ese entonces, la organización de sindicatos de empresa sólo estaba permitida en los establecimientos de 25 o más personas ocupadas, de suerte que los trabajadores del estrato artesanal, de la pequeña empresa y aún de una parte de la mediana empresa se encontraban en la

imposibilidad de organizarse legalmente para la defensa de sus intereses (o lo hacían desde una posición sumamente precaria mediante la formación de "asociaciones" o sindicatos profesionales inter-empresas).

Por último, al analizar las condiciones de existencia (niveles de ingreso) del conjunto del proletariado urbano por comparación a las de otras clases sociales, puede estimarse aproximadamente que sólo 1% de los obreros (situados todos en la minería del cobre) gozaba de ingresos comparables a los del estrato superior de la pequeña burguesía funcionaria y de la burguesía pequeña; que aproximadamente otro 9% (compuesto fundamentalmente por trabajadores de la industria manufacturera, la minería y la electricidad) ostentaba niveles similares a los del estrato inferior de la pequeña burguesía funcionaria y a los del sector más privilegiado de la pequeña burguesía propietaria, posición que compartía con un reducido número de trabajadores pertenecientes a la capa superior del semiproletariado no-manual (empleados); el 90% restante poseía un nivel de remuneraciones (1 a 2 vitales) similar al de la mayor parte del semiproletariado no-manual y de la pequeña burguesía propietaria.

11. El <u>semiproletariado urbano</u> (trabajadores no productivos de los sectores no agropecuarios) estaba formado por unos 330.000 agentes de los cuales 260.000 (10% de la PEA ocupada) eran empleados de oficina,administrativos y dependientes de comercio (semiproletariado no-manual), integrando el resto a los obreros calificados y no calificados de las empresas comerciales, financieras y de las instituciones públicas.

El <u>semiproletariado no-manual</u> (el grupo más próximo a lo que se denomina a veces trabajadores de "cuello blanco") también exhibía rasgos de heterogeneidad interna en lo que concierne a los niveles de calificación (instrucción formal) y de ingresos, estando dichas diferencias asociadas a sus respectivos sectores de actividad y

correspondiendo a los empleados y dependientes del comercio, en este sentido, la situación más desventajosa. Por lo demás, este último grupo -que constituye propiamente la fracción comercial de la clase obrera- también se hallaba estratificado por nivel de ingresos de acuerdo a la misma pauta de estratificación de la burguesía comercial: así, los empleados de las grandes empresas comerciales gozaban de remuneraciones tres veces superiores a los de las pequeñas (diferencia que sería aún mayor si el término de comparación fueran los empleados de las pequeñas unidades del comercio "atomizado" pertenecientes a la pequeña burguesía propietaria). En lo que respecta al nivel de vida de este segmento, por comparación al del proletariado urbano, aunque estos hechos sean extremadamente difíciles de cifrar, puede afirmarse que la mayor parte del semiproletariado no-manual (en especial, el del sector comercio) se ubicaba en el mismo nivel que la mayor parte del proletariado calificado, aunque la legislación vigente le asignara beneficios sociales más ventajosos que a este último.

En lo que concierne al semiproletariado manual (unos 70.000 obreros que se desempeñaban en el comercio y las instituciones públicas), si bien sus niveles de calificación (instrucción) eran similares a los del proletariado en su conjunto, en promedio, ostentaban un nivel de remuneraciones inferior al de dicho segmento (sobre todo en el comercio).

12. Respecto al subproletariado urbano, aunque sin haber podido delimitarlo con precisión, puede afirmarse que esta capa de la clase obrera estaba compuesta al menos por unos 250.000 agentes (casi 10% de la PEA ocupada) que desempeñaban ocupaciones tales como peones y jornaleros ocasionales, changadores, carretilleros, vendedores ambulantes y, en especial, empleados domésticos. En suma, se trataba de trabajadores carentes de toda calificación que disponían de su sola fuerza física para procurarse esporádicamente un ingreso que de todas maneras no alcanzaba a subvenir a sus necesidades elementales. Sus condiciones de vida, por comparación

a las del proletariado urbano, eran muchísimo más precarias, no sólo por su ínfimo nivel de ingresos (en promedio, inferior a un salario vital), sino también por la inestabilidad de su situación laboral. Satisfaciendo misérrimamente sus necesidades de alimentación y vestuario; prácticamente marginados del acceso a la educación, la salud y la vivienda digna; sin posibilidades de organización ni defensa de sus intereses; al acecho de cualquier ocupación que les procurase una estabilidad relativa (aún en condiciones desventajosas respecto a las normas habituales) constituían, dentro de la clase obrera, uno de los efectos más visibles y dramáticos del carácter "excluyente" del capitalismo dependiente chileno.

13. La fracción agraria de la clase obrera -proletariado y subproletariado rural- estaba integrada por cerca de 570.000 agentes (incluyendo en este total al conjunto de productores y trabajadores familiares de los minifundios) que representaban 22,5% de la PEA ocupada. En 1970, este conjunto se encontraba en franco proceso de proletarización (virtual desaparición de la institución del inquilinaje) como contrapartida de la transformación de los latifundios en explotaciones capitalistas que había inducido la Reforma Agraria. El proletariado agrícola (es decir, los obreros permanentes que obtienen sus ingresos exclusivamente de la venta de su fuerza de trabajo) se engrosaba con parte de los trabajadores familiares minifundistas y con los inquilinos, inquilinos-medieros y otros trabajadores con subtenencias, quienes, a medida que el proceso avanzaba, iban perdiendo sus regalías y cesiones y el control de sus limitados medios de producción, pasando a depender exclusivamente de un salario. El subproletariado, por su parte, se reclutaba principalmente dentro del grupo de los trabajadores familiares de los minifundios. Desde el punto de vista de sus condiciones de vida -a pesar de la leve mejoría en sus remuneraciones y de las conquistas sociales mínimas (derecho a sindicalización, salario mínimo, vacaciones, derecho de huelga) que habían logrado a lo largo de la década de 1960-, el conjunto del proletariado y

subproletariado rural constituía sin duda el grupo humano sujeto a la máxima explotación dentro de la estructura de clases chilena, hecho que se manifestaba en su ubicación en el peldaño más bajo de la escala de distribución del ingreso, en la inestabilidad en el empleo, en las miserables condiciones de trabajo y en la incultura, el atraso y la ignorancia que traducían sus bajísimos niveles de instrucción.

En relación a esta masa trabajadora debe destacarse un hecho que comenzaba a hacerse evidente ya en 1970: en cinco años de aplicación, la Reforma Agraria había logrado beneficiar sólo a una proporción muy reducida del campesinado (en todo caso inferior al 10%), en circunstancias que -ya fuera como resultado de las expropiaciones, ya fuera a raíz de la subdivisión de los latifundios para escapar así a la cobertura de la ley- el número de explotaciones superiores a las 80 HRB (límite legal para declarar expropiable una explotación) era ya muy reducido. En otros términos, a menos de reducir el umbral mínimo de expropiabilidad -lo que sin duda se presentaba como un proceso preñado de ásperas pugnas y enfrentamientos- no existía ya mucho margen de maniobra para dar acceso al sector reformado a grandes contingentes de trabajadores rurales. En efecto, la Reforma Agraria había significado esencialmente para la clase obrera rural el aceleramiento de su proletarización más bien que el acceso a la propiedad o usufructo de la tierra.

14. El carácter "excluyente" del capitalismo dependiente chileno se manifestaba aún dentro de la clase obrera bajo la forma de un importante contingente de <u>fuerza de trabajo desocupada o subocupada</u>. En 1970, aproximadamente 6% de la PEA se encontraba en cesantía abierta, a lo que quizás habría que agregar otro 3% de subocupados visibles (los desocupados invisibles se incluyen dentro del subproletariado). Esto significa que alrededor de 200.000 trabajadores (y sus familias, lo que hace un número mucho mayor de personas) carecían de fuentes de ingresos permanentes con que subvenir a sus

necesidades. Este grupo se integraba principalmente por obreros de la industria, la construcción y los servicios y se concentraba mayoritariamente en el Gran Santiago, compartiendo, como es obvio, la situación y los miserables niveles de vida de los sectores más relegados de la clase obrera, y asegurando (junto al subproletariado urbano), por el mero hecho de su existencia, la imprescindible función depresiva de un "ejército industrial de reserva" respecto a las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo (nivel de salarios, estabilidad en el empleo, seguridad social, etc.), en especial, en el sector de la construcción y en las empresas industriales medianas y pequeñas.

15. Llegados a este punto, quizás no sea superfluo señalar que la heterogeneidad existente entre las diversas capas y fracciones de la clase obrera no implica, por cierto, que difirieran los intereses objetivos de cada uno de sus componentes. Pero, al poner de manifiesto ese fenómeno -cuya posible incidencia en el carácter de las reivindicaciones de cada grupo y en sus respectivas orientaciones y métodos de acción en los planos sindical y político es innegable- se hace más claro que, en la construcción de una lucha unitaria de la clase por hacer prevalecer los intereses del conjunto, debían tenerse en cuenta las posiciones de mayor o menor privilegio relativo que el modelo "concentrador-excluyente" del capitalismo dependiente chileno, la fragmentación jerárquica del capital y la política obrera de las respectivas capas y sectores empresariales creaban en el seno de los trabajadores.

16. Este último hecho, unido a la de fraccionamiento de la burguesía y de ambivalencia y diversidad de posiciones de la pequeña burguesía (propietaria y funcionaria) que hemos puesto de relieve, definían las condiciones estructurales de una alianza de clases antimonopólica en la sociedad chilena a fines de la década de 1960.

LISTA DE CUADROS

SEGUNDA PARTE: EL ANALISIS CONCRETO.

Páginas

Páginas

Páginas

Páginas

BIBLIOGRAFIA

SEGUNDA PARTE: EL ANALISIS CONCRETO.

1. Aranda, S. y Martínez, A.M., Estructura económica: algunas características fundamentales, en Chile Hoy, Siglo XXI, Santiago de Chile, 1970.

2. Barría, J., Historia del movimiento obrero en Chile, PLA, Santiago de Chile, 1971.

3. Bitar, S., La presencia de la empresa extranjera en la industria chilena, Estudios de Planificación N°21, CEPLAN, Universidad Católica de Chile, Santiago, Noviembre, 1972.

4. Briones, A., Los conglomerados transnacionales y la integración del sistema capitalista mundial, Tomo II, CESO, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, Santiago, 1972.

5. Broderhson, V., Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial, en Chile Hoy, Siglo XXI, Santiago de Chile, 1970.

6. Cademartori, J., La economía chilena. Un enfoque marxista, Tercera Edición, Editorial Universitaria, Santiago, Chile, 1972.

7. Castells, M., La estructura de clases sociales en Chile, 1970 , CIDU, Documento de Trabajo N°55, Santiago, Septiembre, 1972.

8. CEPAL, Creación de oportunidades de empleo en relación con la mano de obra disponible, en La urbanización en América Latina, UNESCO, Bélgica, 1962.

9. CEPAL, Proyecto sobre medición y análisis de la distribución del ingreso en países de América Latina, E/CEPAL/L115/5, Noviembre, 1974.

10. CEPAL-NACIONES UNIDAS, Estudio económico de América Latina, 1973. Tercera parte. El cambio social en América Latina a comienzos de los años setenta, E/CN 12/974/Add 3, Santiago de Chile, Julio de 1974.

11. CIDA, Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola, Santiago de Chile, 1966.

12. Collyer, L. y Sinay, E., Proceso de estatización del sistema bancario, en: La economía chilena en 1971, Instituto de Economía, Universidad de Chile, Santiago, 1972.

13. CORFO, Participación del capital extranjero en las S.A. industriales, Publicación N°14 A/70, Santiago de Chile, 1970.

14. Cumplido, F., El aparato estatal según el derecho constitucional chileno, en Cuadernos de la Realidad Nacional, CEREN, N°15, Especial, Santiago de Chile, Diciembre de 1972.

15. Echeñique, J., Gómez, S. y Klein, E., Carácter de la agricultura chilena, ICIRA, Santiago de Chile, 1972.

16. Faletto, E. y Ruiz, E., Conflicto político y estructura social, en: Chile Hoy, Siglo XXI, Santiago de Chile, 1970.

17. Fazio, H., La nacionalización de la banca, en Revista Principios N°137, Santiago de Chile, 1971.

18. Garretón, O. y Cisternas, J., Algunas características del proceso de toma de decisiones en la gran empresa: la dinámica de concentración, Convenio Cercotec-Odeplan, Santiago de Chile, Marzo 1970, (mimeo).

19. Gasic, B. G., Concentración, entrelazamiento y desnacionalización en la industria manufacturera, CESO, Universidad de Chile, 1971, (mimeo).

20. Góngora, M., Origen de los "inquilinos" de Chile central, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1960.

21. Gurrieri, A., Consideraciones sobre los sindicatos chilenos. Preliminar. ILPES, Santiago de Chile, Marzo de 1968.

22. Gurrieri, A. y Zapata, F., Sectores obreros y desarrollo en Chile.(Algunas hipótesis de trabajo). Preliminar, ILPES, Santiago de Chile, Febrero de 1967.

23. Heskia, I., Análisis estadístico de la distribución del ingreso personal en Chile en 1967, Memoria de Título, Escuela de Economía, Universidad de Chile, Marzo, 1969 (mimeo).

24. Heskia, I., Distribución individual y familiar del ingreso en Chile (1960-69), en: Estudios de Económía N°2, Universidad de Chile, 2°Semestre de 1973, Santiago de Chile, Marzo de 1974.

25. ICIRA, Diagnóstico de la Reforma Agraria chilena (noviembre 1970-Junio 1972), Proyecto "Reforma Agraria y Desarrollo Rural", Coordinación Solon Barraclough, Santiago de Chile, s/f, (mimeo).

26. Klein, E., Conflicto entre trabajadores rurales y dueños de la tierra en Chile Central, Tesis para el Doctorado de la Universidad de Sussex, 1972, (mimeo).

27. Marin, J.C., Asalariados rurales en Chile, en Revista Latinoamericana de Sociología, N°69/2, Buenos Aires, 1969.

28. Meller, P. y Swinburn, C., 5.000 índices de concentración industrial: Chile, 1967, Documento de Trabajo N°19, Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile, Santiago, Diciembre de 1973.

29. Naciones Unidas, El proceso de industrialización en América Latina, CEPAL, New York, 1965.

30. Oficina de Planificación Nacional, Distribución del ingreso en Chile y sus efectos sobre el nivel de vida y la estructura de consumo de la población. 1968-70, ODEPLAN, Santiago de Chile, Marzo de 1973.

31. Oficina de Planificación Nacional, Antecedentes sobre el desarrollo chileno 1960-1970, ODEPLAN, Santiago de Chile, 1971.

32. Oficina de Planificación Nacional, Plan anual 1971, ODEPLAN, Santiago de Chile, Marzo, 1971.

33. Petras, J., Politics and social forces in chilean development, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, London, 1970.

34. Pinto, A., Estructura social e implicaciones políticas, en Chile, un caso de desarrollo frustrado, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1973.

35. Pinto, A., Desarrollo económico y relaciones sociales, en: Chile Hoy, Siglo XXI, Santiago de Chile, 1970.

36. Ramírez, P., Cambio en las formas de pago de la mano de obra agrícola, ICIRA, Santiago de Chile, 1968.

37. Ramos, S., Chile, ¿una economía de transición?, CESO-PLA, Santiago de Chile, 1972.

38. Schejman, A., El inquilino de Chile central, ICIRA, Santiago de Chile, 1968.

39. Sulbrandt, J., La burocracia como grupo social, en: Cuadernos de la Realidad Nacional, (CEREN). N°15, Especial, Diciembre, 1972.

40. Vuskovic, P., Distribución del ingreso y opciones de desarrollo, en Cuadernos de la Realidad Nacional (CEREN), N°5, Santiago de Chile, 1970.

41. Vuskovic, P., Informe inicial del Comité Coordinador de la Reunión de los equipos económicos de la Comisión Programa de la Unidad Popular, Santiago de Chile, Agosto, 1970, (mimeo).

42. Zorrilla, A., Exposición sobre la política económica del gobierno y del estado de la hacienda pública, Ministerio de Hacienda, Dirección de Presupuesto, Folleto N°118, Santiago de Chile, Noviembre, 1970.

INDICE

SEGUNDA PARTE

Páginas