



arauco

editorial

Consideraciones Críticas

I

El triunfo electoral de 1964 coloca al FRAP ante la necesidad de impulsar el cambio en las estructuras económicas y socio-políticas del país dentro de los trazos de una conducta que, en términos históricos concretos, sea revolucionaria, sin pecar de extremista ni de reformista incapaz de abrirse paso hacia el futuro.

Para poder definir con claridad el alcance que esta posición tiene, es preciso preguntarse acerca de cuáles son estas estructuras y cuándo una política se entiende que es revolucionaria si se considera a esas estructuras como su contexto.

El cuadro de la situación socio-económica de Chile es ya bastante conocido, habiendo sido objeto de diversos estudios. Sin embargo, ninguna información sobre ningún hecho se traduce en la plasmación de una acción específica de transformación cuando se la analiza aisladamente tanto, por ejemplo, respecto de los demás datos económicos como respecto de datos sociológicos o políticos. Por ello cualquier caracterización dinámica exige formularse tanto desde la perspectiva estructural constituida por las relaciones de producción, como desde el ángulo de las fuerzas sociales actuantes que traducen en su comportamiento el peso de la estructura económica como la influencia de elementos de la superestructura correspondiente. Así, el análisis de la estructura económica nos lleva a definir la aparición y características de ciertos sectores sociales, los que confrontados con la necesidad de modificar el orden vigente nos lleva a plantearnos de lleno la intensidad y la secuencia de los cambios propugnados.

Los datos disponibles nos permiten afirmar que la estructura económica ofrece algunas características importantes de destacar por sus repercusiones en la estructura social, especialmente en lo que se refiere a la aparición y naturaleza de los sectores sociales. Desde este punto de vista hay que destacar tres aspectos: la irracional distribución de la propiedad agraria; la ausencia de una industria pesada y de bienes de capital; y la tendencia hacia la concentración del poder económico. En efecto, los datos sobre distribución porcentual

por tamaño de las explotaciones agrícolas nos indican que las propiedades entre 1-20 Has. forman el 54.3% de las explotaciones cubriendo sólo el 5.7% de la superficie arable, mientras que las propiedades con más de mil hectáreas son el 2.6% de las explotaciones y abarcan el 37.3% de la superficie arable. Por otra parte, la estructura industrial ofrece, entre otras, dos características relevantes: primero, un predominio notable de la industria pequeña, casi artesanal, y, segundo, una aguda tendencia a la concentración. En el primer aspecto tenemos que el 67.7% de las industrias controladas tienen menos de 20 personas ocupadas. Si a este dato agregamos la industria no controlada (toda la que tiene menos de 5 personas), estimada en un 50% de la población industrial, concluimos que un 83.8% de todas las unidades industriales tienen menos de 20 personas ocupadas entre obreros y empleados (el 15.2% de la ocupación). En cambio, el 3.0% de las unidades industriales corresponde a la llamada industria grande con un 44.7% de la ocupación industrial. Esto nos está demostrando que nuestra estructura industrial es todavía casi artesanal en cuanto al tamaño de las unidades industriales; es decir, que existe una capa industrial que no reviste objetivamente la calidad de capitalista en su acepción restringida de explotador de fuerza de trabajo asalariada. Una realidad análoga se da en la agricultura donde se puede apreciar todavía una considerable proporción de fuerza de trabajo patronal y familiar.

El conocimiento de la estructura industrial, tal como se bosqueja, es necesario completarlo con el conocimiento acerca de la cantidad de unidades industriales dedicadas al consumo y a productos intermedios y la baja proporción como industrias de bienes de capital. Sólo el 31.9% de las industrias grandes (que son sólo el 3.0% de las unidades industriales totales) son propiamente industrias de bienes de capital, o sea, base de nuestro desarrollo económico. Aunque débil el desarrollo de este tipo de industrias se aprecia claramente que ha tenido lugar bajo la forma de una alta concentración. En verdad, de un número absoluto de 5.862 unidades industriales en 1957, sólo 177 formaban el tramo de las industrias con más de 200 obreros o empleados, con un 44.7% de la ocupación, con el 53% del valor agregado bruto, el 49% de las ventas y el 78% de las exportaciones. Por otra parte, si analizamos el tipo de propiedad tenemos que el 8.0% de las unidades industriales están organizadas en forma de sociedad anónima, controlando el 48.9% de las personas ocupadas. Y del total de sociedades anónimas el 4% de ellas controla el 60% de los capitales invertidos.

El hecho de una alta concentración industrial, por un lado, y la existencia, por el otro, de una inmensa cantidad de industrias con menos de 20 obreros o empleados, nos ilustra sobre un desequilibrio creciente en nuestro desarrollo industrial que constituye la base para una agudización de contradicciones entre los sectores sociales que han surgido como consecuencia de este proceso y que se han apoyado en él para impulsar sus propios intereses. Las contradicciones se contienen en el ostensible desnivel económico que existe entre los sectores patronales de la pequeña y mediana industria, por un lado, y de la gran industria, por el otro. Estas contradicciones se encuentran en gran medida latentes por el hecho de que tanto los pequeños como medianos industriales no han tomado conciencia de sus antagonismos, siendo víctimas de la propaganda de los grupos monopólicos que siempre han procurado identificarse con ellos a través de una exacerbación de sus conflictos con el sector asalariado. Este, por su parte, también se encuentra sometido a tensiones internas resultantes de sus mismos desniveles económicos, pero, en todo caso, con un grado de conciencia de clase mayor por la influencia de las mismas organizaciones sindicales. Este aspecto, sin embargo, habrá que discutirlo a fondo más adelante cuando analicemos las repercusiones que la estructura económica tiene sobre la estructura social.

Con el objeto de acentuar mejor los rasgos de este desajuste del desarrollo industrial, presentaremos el siguiente cuadro de relaciones por unidad industrial, comparando entre industrias grandes, medianas y pequeñas:

Relaciones por unidad industrial		Grande	Mediana	Pequeña
Personas ocupadas	Nº	528	49	8
Sueldos	Eº	1.048	884	512
Salarios	Eº	388	277	232
Capital	miles de Eº	1.897	117	11
Capital fijo	" " "	1.490	87	8
Prod. bruta	" " "	1.853	151	19
Valor agregado bruto	" " "	852	62	7
Insumos materiales	" " "	1.002	89	11
Insumos mano de obra	" " "	325	23	3
Potencia instalada	H. P.	2.252	148	18

Relaciones de sueldos, salarios y utilidades en la industria grande, mediana y pequeña:

	Grande	Mediana	Pequeña
	(1.048)	(884)	(380)
Sueldos	2.8	2.3	1.0
	1.2	1.0	—
	(388)	(277)	(185)
Salarios	2.1	1.5	1.0
	1.4	1.0	—
	(886)	(733)	(392)
Empresarios	2.2	1.8	1.0
	1.2	1.0	—

Los datos anteriores acerca de la estructura industrial encuentran su equivalente en la estructura agraria, donde también se aprecia, como ya lo insinuábamos, una alta concentración de la propiedad agraria. Dábamos algunas cifras. Haciendo, no obstante, un análisis más fino llegamos a constatar la siguiente realidad en lo que a la estructura de la propiedad agraria se refiere: las propiedades entre 0 - 9.9 Has. constituyen el 50.1% de las explotaciones y cubren el 0.9% de la superficie agrícola; las propiedades entre 10 - 99.9 Has. constituyen el 35.6% de las explotaciones cubriendo el 7.6% de la superficie agrícola; las propiedades de 100 - 499.9 Has. son el 10% de las explotaciones correspondiéndoles el 13.8% de la superficie; las propiedades de 500 - 1.999.9 Has. son el 3.1% de las explotaciones y cubren el 17.7% de la superficie agrícola; en cambio, las propiedades de 2.000 y más Has. son el 1.1% de las explotaciones y tienen el 60% de la superficie agrícola.

Este fenómeno de la estructura de la propiedad agraria tiene influencia en la composición de la fuerza de trabajo en el campo, lo que, a su vez, tiene importancia, pues permite entrar a definir las contradicciones en que se debaten los estratos que han ido surgiendo. Así, por ejemplo, si tomamos a las propiedades de 0 - 9.9 Has. observamos que comprenden sólo el 7.4% de los asalariados campesinos (es decir, inquilinos y afuerinos en especial). Si tomamos ahora todas las propiedades de 0 - 99.9 Has., las que vendrían a representar el 85.7% de las explotaciones con el 8.5% de la superficie agrícola, tendríamos que absorben el 25.4% de la mano de obra asalariada campesina y el 75.3% de la fuerza de trabajo patronal y familiar. Es decir, que en las propiedades con una extensión pequeña o mediana el elemento propietario tiene el carácter de un factor dinámico de la producción, con participación efectiva en el

trabajo agrícola, lo que le confiere una fisonomía socio-económica bastante diferente al propietario que ya no es fuerza de trabajo efectiva. Si comparamos con los propietarios de más de 500 Has., las que vendrían a representar el 4.2% de las explotaciones con el 77.7% de la superficie agrícola, tendríamos que absorben el 46.4% de los asalariados y sólo el 6.0% de la fuerza de trabajo patronal y familiar.

De los datos aparece claro que el propietario agrícola se encuentra en una situación para simplificar doble: aquellos poseedores de predios pequeños (hasta 10 Has.) y medianos (de 10 a 100 Has.) que no han dejado de ser fuerza de trabajo activa y que, por la misma razón, no emplean gran cantidad de mano de obra asalariada, o bien de emplearla, no están en una relación conflictiva con ella sino, más bien, con los propietarios agrícolas más poderosos (caso, por ejemplo, de los viñateros); y segundo, la de los propietarios grandes que emplean gran cantidad de mano de obra y han dejado de ser auténtica fuerza de trabajo. En cada uno de los dos casos estamos en presencia de dos categorías de agricultores que se encuentran en situaciones objetivas diferentes, a pesar de formar hoy día un frente común. Es importante saber detectar las tensiones que existan entre ellos para poder formular la estrategia que permita movilizarlos contra los otros transformando en principal a la contradicción que en este momento aparece como secundaria: es decir, movilizarlos en función de su antagonismo con los propietarios grandes que están en una actitud retardataria, o parasitaria, y de los intermediarios de sus productos que les imponen condiciones que acentúan en muchas zonas su inestabilidad. Habrá que volver sobre el particular cuando estudiemos la composición de las fuerzas sociales puestas en movimiento por la estructura económica industrial y agraria que estamos bosquejando.

La estructura que presenta tanto la propiedad industrial como la agraria da lugar a una cierta distribución del ingreso nacional que, desde luego, asume caracteres regresivos y discriminatorios entre los diversos grupos sociales, lo que queda de manifiesto en el siguiente cuadro:

	1955		1956		1957		1958		1959		1960	
	Pob.	Ingr.	Pob.	Ingr.	Pob.	Ingr.	Pob.	Ingr.	Pob.	Ingr.	Pob.	Ingr.
Obreros	76.3	27.6	76.2	27.5	75.9	26.6	76.0	26.4	76.2	25.5	76.2	24.8
Empleados	14.2	25.9	14.4	26.0	14.6	26.2	14.7	26.1	14.6	25.2	14.6	24.6
Empresarios	9.5	46.5	9.4	47.0	9.5	47.2	9.3	48.5	9.2	49.3	9.2	50.6

Puede apreciarse claramente que mientras la población obrera ha experimentado una situación de estabilidad en la proporción que representa de la población activa su parte en el ingreso ha ido disminuyendo progresivamente (desde un 27.6 en 1955 a un 24.8 en 1960). La situación de los empleados ha sido diferente: por una parte aumentó en proporción dentro de la población activa hasta 1958 donde alcanzó una cierta estabilidad; en cuanto a su participación en el ingreso, éste aumentó levemente desde 1955 a 1957 (de 25.9 a 26.2), pero, a partir de 1958 comenzó a disminuir (desde un 26.2 en 1957 a un 24.6 en 1960). En cambio, si tomamos al sector patronal en globo se destacan dos hechos: su proporción dentro de la población activa ha disminuído ligeramente desde 1955 a 1960; y segundo, lo más importante, su participación en el ingreso nacional ha ido aumentando con un ritmo inexorable desde un 46.5 en 1955 hasta un 50.6 en 1960.

Con el objeto de aclarar mejor esta distribución del ingreso podemos presentar el siguiente cuadro de relaciones de ingreso tomando como unidad el salario obrero:

	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Obreros	1	1	1	1	1	1
Empleados	5.0	5.1	5.1	5.3	5.2	5.2
Empresarios	13.6	14.2	14.2	15.6	16.0	16.9

Si agrupamos a obreros y empleados en la categoría de trabajadores asalariados, observamos que un 90.8% de la población activa participa en un 49.4% del ingreso nacional, y que un 9.2% de la población activa, formada por el sector patronal, participa en un 50.6% del ingreso nacional (1960).

Podemos sentar algunas conclusiones que se derivan de la estructura de la propiedad y de la distribución regresiva del ingreso. En primer término, la aparición de ciertos antagonismos todavía latentes dentro de los grupos industriales, como sería la separación, por una parte, del propietario grande, y, de la otra, el mediano y pequeño. De ello resultan algunos fenómenos importantes que exigen análisis especial. Segundo, cierta inmovilidad del estrato obrero y empleado (aunque menos) en cuanto a su composición numérica, en cambio cierta disminución de la cantidad de personas agrupadas en la categoría de patrones. Tercero, tendencia agudizada en los sectores obreros de pérdida de ingreso, tendencia menos pronunciada, pero igualmente progresiva, entre los empleados, y mejoramiento ostensible del ingreso correspondiente al sector patronal.

II

La descripción de la estructura económica nos permite definir y evaluar las fuerzas sociales actuantes que están comprometidas para impulsar, algunas, o para frenar, otras, los cambios estructurales básicos. ¿Cuáles son estas fuerzas y cuál será su comportamiento frente a los cambios que se propugnan? O, en otras palabras, ¿qué estratos sociales nos acompañarán activamente, cuáles asumirán una actitud seguidista, y cuáles se constituirán en los principales opositores? Para contestar a estas preguntas será necesario precisar en qué consistirán los cambios, es decir, cuál podrá ser el contenido concreto de la política que produzca la polarización de los sectores sociales en pugna. Creemos que, sin necesidad de particularizar medidas determinadas, podemos sintetizar el contenido de nuestra política en los siguientes puntos que resultan del panorama general que tenemos de la estructura económica. Ellos son:

- redistribución del ingreso a través de un cambio profundo de la estructura de la propiedad agraria e industrial, lo que puede dar lugar a una gama de medidas que comprendan desde una simple redistribución de la propiedad hasta su socialización;
- propenderse por el Estado al desarrollo de la industria de bienes de capital utilizando como base los recursos financieros y organizativos, especialmente de las grandes empresas, por intermedio de medidas que fluctúan entre la nacionalización y el simple control estatal;
- eliminación de los grupos retardatarios para el desarrollo (grupos latifundistas y grupos financieros-comerciales);
- promoverse la incorporación de los sectores asalariados en las empresas que sean intervenidas a través de formas institucionales apropiadas;
- intervención de los canales de comercialización de los productos industriales y agrícolas;
- ampliación de la actividad de los sectores industriales medios a través del rubro alimentación;
- adaptación del aparato institucional a la necesidad de los cambios de estructura y de las fuerzas impulsoras de los mismos.

Las medidas tendientes a modificar la estructura de la propiedad, tanto agraria como la que se refiere al desarrollo de una industria pesada, sobre la base del control de la gran industria, constituyen los dos puntales de los cambios, contando cada uno de ellos con el apoyo de fuerzas distintas en su capacidad de empuje, aunque con el mismo enemigo. El problema al respecto se plantea en términos de hasta dónde es posible impulsar equilibradamente la reestructuración de la propiedad agraria y el control de la gran industria. Sabemos que el enemigo para impulsar estos dos puntales son los grupos financiero-comerciales que, por supuesto, están estrechamente ligados con el grupo de los latifundistas y de la gran empresa. En la lucha por estos dos objetivos se da la polarización más real y profunda entre las fuerzas sociales que están por los cambios y aquellas que se pronuncian por el statu quo añejo o remozado, por cuanto esas medidas fundamentales definen el carácter del proceso revolucionario desde el punto de vista de la nueva estructura social que se quiere construir. Al plantearse estos dos puntales del cambio económico nos enfrentamos a la necesidad de analizar concretamente los sectores sociales que pueden apoyar la reestructuración de la propiedad agraria y el control de la gran empresa industrial, con sus vinculaciones financiero-comerciales, y los sectores que pueden incorporarse con un comportamiento seguidista. En este orden de cosas ¿qué sectores en cada uno de estos frentes cumplirá cada una de las funciones señaladas? Una respuesta correcta exige un análisis en particular de los estratos sociales que se basan en la correspondiente estructura económica. Cualquier formulación política, desde este ángulo, debe partir tanto de la consideración de la estructura económica que se quiera transformar como de las fuerzas sociales actuantes, y en este caso no tan sólo desde la perspectiva de los simples condicionamientos económicos, sino que, con igual legitimidad y rigor, desde los elementos super-estructurales que condicionan el comportamiento de los respectivos sectores sociales. Ello porque la toma de conciencia de las contradicciones principales se ve obstaculizada por la acción distorsionadora de elementos valóricos e ideológicos impuestos por los grupos dominantes. Desde este ángulo sólo el conocimiento particular de los sectores sociales puede permitirnos encontrar aquellas trizaduras internas que nos permitan agudizar la polarización, formular un lenguaje cuyo contenido sea lo suficientemente específico como para romper las deformaciones impuestas por la superestructura del orden vigente, y de esa manera promover una superación de la falsa conciencia en una verdadera y lúcida conciencia de sus intereses propios y, por lo tanto, de sus reales contradicciones.

Sin embargo, el estudio del comportamiento de los sectores sociales comprometidos en el cambio, nos enfrenta con la necesidad de ajustar la política económica de desarrollo a la posibilidad de movilización de los sectores sociales y a nuestra capacidad para darnos nuevas modalidades institucionales. La razón está en que el cambio de las estructuras económicas y socio-políticas se plantea como un cambio integral, por lo que el carácter que revistan las medidas económicas dependerá de la capacidad de los sectores movilizados, los que, a su vez, según la amplitud e intensidad de su movimiento, podrán precipitar el ritmo al facilitar el reemplazo de las estructuras institucionales actuales por otras más ajustadas a las nuevas necesidades.

Este conjunto de factores en estrecha interrelación queda abierto y condicionado por una correcta política de movilización dirigida a confrontar las contradicciones principales particulares de cada estrato social en juego. Lo anterior es posible sólo a partir de la realidad concreta, que nos descubra toda su compleja peculiaridad de intereses y valores, y de una estrecha vinculación de la campaña con los antagonismos de los estratos. El análisis y conocimiento del comportamiento real de los estratos sociales nos define, por tanto, el contenido de nuestra política, contenido que exige una forma apropiada de lucha. Sin este conocimiento corremos el riesgo de no encontrarle el pulso a nuestro movimiento. En efecto, que nuestra realidad económica fundamental exige cambios drásticos es sólo un aspecto de nuestro problema, pero hasta dónde podemos im-

pulsarlos, cómo y con quiénes, es el otro aspecto, que ya también ha dejado de ser privativo del pragmatismo político para transformarse en objeto de cuidadosos análisis.

Para poder contestar a la pregunta ¿cuál es el tono que debe asumir definitivamente la campaña del FRAP?, y poder denunciar a los falsos amigos del pueblo, necesitamos saber contestar a esta otra pregunta: ¿cuál es el límite de nuestras posibilidades reales? La base de la respuesta se encuentra en el análisis del comportamiento de los estratos sociales y de sus actitudes más o menos conscientemente combativas, conocimiento que servirá, primero, de marco para determinar todas las alternativas económicas que resultan necesarias, y, segundo, para fijar con absoluta nitidez el verdadero papel de una vanguardia política.

Nos hemos contentado, por el momento, con delinear algunas ideas acerca del contenido de una política popular, y la necesidad de que surja de un análisis concreto de los estratos comprometidos, lo que haremos próximamente, considerando que dicho contenido se traduce en ciertas formas de acción, las que pueden ser desvirtuadas produciéndose un divorcio entre forma y contenido. Este divorcio puede producirse ya sea porque se prescindiera del contenido a través de la imposición de ciertas formas que se piensa generen su propio contenido, o bien, porque se desconozca o interprete ambiguamente. Estas distorsiones, de darse, son propias del acaecer político estricto, pero de incalculables proyecciones para el futuro de cualquier lucha revolucionaria, lo que viene a confirmar la importancia más que fundamental de la vanguardia dirigente. En nuestro caso mide la responsabilidad histórica de los partidos políticos agrupados en el FRAP, frente al destino del movimiento popular chileno.

Z.