

La clase obrera en el nuevo estilo de desarrollo: un enfoque estructural*

Javier Martínez

Eugenio Tironi

Introducción

La teoría de la expansión creciente de la clase obrera, de su peso cada vez mayor en la sociedad y en la economía y de su carácter de soporte del antagonismo fundamental del capitalismo (y portadora al mismo tiempo del único proyecto histórico consecuente para su superación), pareció por largo tiempo tener base empírica en lo que constituía el modo de desarrollo característico de Chile. Su validación no parecía requerir de complejas fundamentaciones teóricas, en la medida en que, desde la década de los años treinta en adelante, el propio desenvolvimiento de la historia parecía afirmar sus premisas: el despliegue de la industrialización, el afianzamiento de un mercado nacional para sus productos, la diversificación y ampliación del sistema productivo, la creciente interdependencia entre las actividades económicas, la expansión del empleo industrial, la progresiva concentración urbana y las tendencias a la socialización de la vida colectiva,¹ eran todos elementos que hacían asimilable el desarrollo del capitalismo en Chile al modelo típico-ideal que la economía política clásica ofreciera del desarrollo de este modo de producción.

* Este artículo es una síntesis de un libro de los autores, de próxima aparición, realizado para el Programa de Economía del Trabajo de la Academia de Humanismo Cristiano (Santiago).

¹ Estos rasgos constituyen lo que en la literatura latinoamericana sobre el desarrollo ha sido denominado el "modelo de crecimiento hacia adentro" o de "industrialización desde el Estado vía sustitución de importaciones". Véase, entre otros, Hirschman (1968), Tavares (1964), Cardoso y Faletto (1969) y, para el caso de Chile, Pinto (1964 y 1970), Aranda y Martínez (1970). El paradigma se encuentra en los trabajos de la CEPAL (1965 y 1963).

El modelo debía quizás adecuarse a las complejidades de una economía dependiente y heterogénea, dinamizada por el Estado; pero continuaba siendo la base del razonamiento teórico (y especialmente político) de los sectores que buscaban un cambio social de signo socialista: parecía, en efecto, que solamente el reconocimiento en esa interpretación podía dar respaldo a la idea de que un programa de ese carácter era “objetivamente” viable: el mecanismo ideológico parecía, entonces, dar mayores fundamentos a la política que el análisis riguroso de los hechos.²

Las tesis mecanicistas sobre el desarrollo de la clase obrera y de la potencialidad de transformación histórica derivada de su propia ubicación y dinámica estructural, han tenido como se sabe dos grandes vertientes en el pensamiento socialista: la primera, vinculada a la tradición de la socialdemocracia alemana (principalmente a Kautsky), que sostiene que el acceso al poder de la clase obrera es ineluctable justamente por ser el capitalismo un modo de producción extraordinariamente dinámico y expansivo. La segunda, vinculada a la tradición bolchevique, que afirma el imprescindible acceso al poder por parte de la clase obrera en las áreas subdesarrolladas precisamente por lo contrario, es decir, porque el capitalismo allí sería capaz de provocar un crecimiento acelerado de la base económica. Las versiones latinoamericanas de estas corrientes son ampliamente conocidas.³

La experiencia chilena reciente, sin embargo, vuelve a poner en evidencia que existen caminos alternativos de desarrollo y profundización de las relaciones sociales capitalistas; caminos que no implican, al mismo tiempo, el crecimiento de sus propios “sepultureros”, como llamara Marx a la clase de los obreros modernos en su célebre “Manifiesto Comunista”; ni un estancamiento económico que encontraría su solución solamente a través de la revolución proletaria.

El régimen militar que rige al país desde el golpe de Estado de 1973 ha implementado un estilo de desarrollo que pretende sustituir globalmente el modelo de “crecimiento hacia adentro”, en un esfuerzo por asegurar la pervivencia del amenazado sistema capitalista chileno. Su implementación ha significado la reducción del tamaño del Estado y la centralización del poder económico en grupos privados, la apertura de la economía al exterior y la liberalización de los mercados para efectivizar —por su intermedio— tanto la reasignación de recursos conforme a las “ventajas comparativas” de Chile en la economía internacional, como una distribución del ingreso “racional”, no interferida por presiones políticas

² Los más destacados esfuerzos de las ciencias sociales latinoamericanas en las dos décadas recientes estuvieron orientados a discutir la validez de este modelo clásico de interpretación: en el campo específico de la estructura social sobresalen los estudios de Slavinsky (1965); Cardoso y Reyna (1968); Quijano (1970) y Nun (1972). Lo curioso fue, sin embargo, la escasa incidencia de esos trabajos en las formulaciones programáticas de las fuerzas políticas de signo socialista.

³ Un interesante estudio crítico al respecto puede encontrarse en Fernando Mires (1977).

(de masas) canalizadas por el poder público (Ferrer, 1981 y Foxley, 1980). Como resultado, se ha generado un sistema dual con un segmento dinámico localizado en ciertas actividades primarias de exportación (y, en un grado menor, en la producción de servicios y bienes durables dirigidos a una concentrada demanda interna); mientras la industria se sitúa, en general, en el polo más deprimido, afectada por su escasa aptitud exportadora y por la desprotección arancelaria.

En esta experiencia se constata, por lo tanto, que la expansión y profundización del capitalismo van de la mano con una tendencia al desmantelamiento de la industria, a la reducción cuantitativa de la clase obrera, a la agudización de su heterogeneidad interna y al debilitamiento de su peso estratégico en la sociedad. Al trasladarse la dinámica del crecimiento hacia actividades primario-exportadoras con alta renta diferencial y poca absorción de mano de obra, y hacia las actividades comerciales y de servicios, los sectores que aumentan su peso en la estructura, en cambio, son los desempleados, las capas vinculadas al empleo informal y las fracciones independientes de la pequeña burguesía. Desde el punto de vista estrictamente estructural, en consecuencia, las tesis mecanicistas sobre el desarrollo de la clase obrera y la potencialidad de transición histórica que de éste se derivaría, se ven fuertemente debilitadas; ni la clase obrera crece su importancia, ni la crisis de este capitalismo está "a punto de producirse" como efecto de su propia reproducción.

Parece pues necesario indagar sobre la evolución real de la estructura social chilena y reflexionar además sobre el problema de la constitución de un movimiento social antagónico al capitalismo en estas condiciones históricas. Este artículo se limita, sin embargo, estrictamente a un *análisis estructural* de las condiciones de la clase obrera y de cómo éstas se han visto modificadas en los últimos años.⁴ Para ello centraremos nuestra atención en cuatro tipos de variables: i] la magnitud de la clase obrera; ii] su importancia en la generación del producto nacional; iii] su localización estratégica en el sistema económico; y iv] sus grados de homogeneidad o heterogeneidad interna. Diremos así que el peso de la clase obrera en la estructura económica es mayor cuanto más numerosa sea la masa de población obrera, mayor la participación de las actividades propiamente productivas (industria, minería, agricultura y construcción) en la generación del producto nacional, más centrales en el sistema económico los sectores o actividades que ocupan proporcionalmente mayor cantidad de obreros en sus producciones y más homogéneas las condiciones de existencia de estos últimos. La situación inversa señalará un peso menor de la clase obrera en la estructura económica. Como ya se ha señalado, nuestra conclusión es, justamente, que la clase obrera en Chile tiene un

⁴ Con *análisis estructural* hacemos mención al estudio de los *escenarios* en que actúan los agentes sociales y que en cierto modo los determinan. No hay en este artículo un análisis de los agentes sociales y de sus interrelaciones.

peso *decreciente* y que ésta es una característica propia del actual estilo de desarrollo impuesto desde el Estado.

Naturalmente, no se deriva de aquí que la alternativa socialista “esté más lejos” que en el pasado: tal problema tiene que ver sólo de modo muy indirecto con la estructura y se plantea más bien en el nivel del desarrollo de los agentes sociales y sus interrelaciones —es decir, en el nivel de la política. Lo que se pretende mostrar es, en cambio, cómo *la evolución concreta de la estructura vuelve al mecanismo contra su propio argumento.*

La magnitud de la clase obrera

Desde 1930 hasta 1950, la clase obrera chilena alcanzó un espectacular crecimiento como resultado de un proceso de industrialización expansivo que desarrolló principalmente los sectores productores de bienes-salarios, altamente intensivo en mano de obra.⁵ Este crecimiento pasó a moderar su ritmo en la década 1950-1960 y, estadísticamente al menos, inició una declinación a partir de entonces. Parece claro, sin embargo, que en esta declinación pueden distinguirse dos fases distintas y que la línea demarcatoria se sitúa en 1973 con la redefinición del estilo de desarrollo capitalista impuesta por el régimen militar.

Si definimos la pertenencia a la clase obrera con base en la realización de trabajo productivo simple, remunerado bajo la forma salario, podemos tener una idea cuantitativa acerca del desarrollo de la clase obrera haciendo uso de la información censal.⁶ El cuadro 1 permite apreciar estas tendencias para las tres décadas comprendidas entre 1950 y 1980: como se ve con claridad en la primera línea del cuadro, la proporción de la clase obrera en la población económicamente activa pareció disminuir drásticamente su importancia desde 1960 en adelante; hacia 1979, en efecto, su magnitud era inferior en 40% a la que representaba en 1960. ¿Qué procesos explican esta disminución?

Si se examinan las cifras más de cerca, se constata que esta tendencia a la disminución ha sido en gran medida efecto de la baja relativa de los *obreros agrícolas* en el conjunto de la población activa: la línea I.a del cuadro 1 muestra, en efecto, que la proporción de estos trabajadores dis-

⁵ Alguna información a este respecto puede consultarse en J. L. Sadie (1962).

⁶ Se han utilizado para estos efectos los cuadros correspondientes a la distribución de la población económicamente activa según grupos de ocupación y categoría en la ocupación, tomando en cuenta que ella incorpora de hecho también una clasificación confiable de la rama de actividad económica.

minuyó en la población activa en 2.5 veces a lo largo del período considerado. Ahora bien, en esta fuerte contracción intervienen por su parte dos tipos de procesos sociales:

Cuadro 1

MAGNITUD DE LA CLASE OBRERA EN CHILE, 1952-1979 (% SOBRE LA PEA)

	1952	1960	1970	1979*
I. PROPORCIÓN CLASE OBRERA	40.4	40.7	32.5	24.8
a) Obreros agrícolas/PEA	18.2	17.7	12.1	7.2
b) Obreros no agrícolas/PEA	22.2	23.0	20.4	17.6
II. TRABAJADORES AGRÍCOLAS				
a) Obreros agrícolas/PEA agrícola ..	64.2	64.0	57.7	41.7
b) Cta. Prop. agrícolas/PEA agrícola .	24.2	23.1	26.9	40.9
III. TRABAJADORES MANUALES NO AGRÍCOLAS **				
a) Según rama de actividad				
a.1 Industria	80.4	85.2	82.8	76.4
a.2 Minería	85.7	84.1	83.8	76.4
a.3 Construcción	84.6	91.1	86.7	85.6
a.4 Transportes	69.6	74.0	71.6	71.4
b) Según estatus jurídico				
b.1 Empleados	8.3	10.3	17.8	17.7
b.2 Obreros	71.7	71.6	63.4	53.0
b.3 Otros	20.0	18.2	18.8	29.3

* Sobre total de ocupados: no se dispone de información censal para años recientes; los datos provienen de encuestas a una muestra nacional de hogares, de base censal.

** Sobre total de población activa en el sector.

FUENTE: Dirección General de Estadísticas, Instituto Nacional de Estadísticas, *Censos de Población y Vivienda* para 1952, 1960 y 1970; *Encuesta Nacional del Empleo*, 1979.

El primero es, obviamente, el proceso de *urbanización*, que ha hecho disminuir a casi la mitad la proporción de la fuerza de trabajo total empleada en la agricultura (línea 1, cuadro 2). Este es un proceso que, en principio, debiera aislarse de las modificaciones de peso relativo de las clases sociales agrarias y, por esta razón, no nos detendremos aquí mayormente en él.

Cuadro 2

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO. 1952-1979

	1952	1960	1970	1979
1. Agricultura, silvicultura, caza y pesca ..	30.1	27.7	21.2	15.6
2. Minas y canteras	4.7	3.8	3.0	2.4
3. Industrias manufactureras	19.0	18.0	16.6	16.3
4. Electricidad, gas, agua	1.0	0.8	0.7	0.8
5. Construcción	4.8	5.7	6.5	5.1
6. Comercio y servicios	32.6	32.9	37.0	49.1
7. Transportes	4.4	4.9	6.1	6.4
8. Actividades no bien especificadas	3.6	6.2	8.9	4.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadísticas, Instituto Nacional de Estadísticas, *Censos de Población y Vivienda* para 1952, 1960 y 1970; *Encuesta Nacional del Empleo*, 1979.

Paralelamente a este fenómeno, sin embargo, se desarrollan a lo largo del período procesos que afectan las relaciones sociales mismas en el campo. A saber, el proceso de reforma agraria masivo primero (1965-1973) y la reversión de ese mismo proceso posteriormente (1973-1980), bajo la forma de devoluciones de predios a sus antiguos propietarios y de parcelación individual de las tierras asignadas. Paradójicamente, estos procesos de signo opuesto se expresan en la agudización de las mismas tendencias desde el punto de vista del tamaño relativo de las clases más populosas en el campo: una acelerada caída de los obreros agrícolas y un alza espectacular de los trabajadores por cuenta propia (líneas II.a y II.b del cuadro 1). La explicación se encuentra en el reducido número y extensión de las explotaciones agrícolas propiamente capitalistas, centradas exclusivamente en los cultivos de exportación del valle central (principalmente frutas)

y en las actividades forestales, poco intensivas en mano de obra; y, por otra parte, en el regreso a formas no asalariadas y temporarias de empleo, junto a la progresiva constitución de sectores de autosubsistencia a partir de la mano de obra expulsada (tanto del campo como de la ciudad).⁷

Sin embargo, a pesar de su gran importancia, la disminución de los obreros agrícolas no basta para dar cuenta de la disminución total de la clase obrera en relación al conjunto de la población activa: como se aprecia en la línea I.b del cuadro 1, la disminución afecta también —aunque de modo más leve— al conjunto de los obreros no agrícolas (y dentro de ellos, en particular, a los obreros industriales).

Esta disminución se explica también a partir de dos tipos de procesos: el primero, de carácter más global, es la *terciarización* creciente del empleo, que desplaza fuerza de trabajo del sector productivo (primario y secundario) principalmente al sector comercio y servicios (cuadro 2). El segundo, que tiene que ver directamente con la estructura de clases en el interior del sector productivo, es la reducción relativa de los *obreros* propiamente tales paralelamente al aumento relativo de otras categorías de trabajadores. Centrémonos aquí en este último aspecto, reflejado en el numeral III del cuadro 1, y que es el que muestra con mayor claridad el quiebre en las tendencias de magnitudes a partir de 1973.

Frente a una disminución relativa en la cantidad de obreros del sector productivo, dos hipótesis pueden ayudar a la comprensión del fenómeno: por una parte podemos estar frente a un *cambio tecnológico*, ya sea por efecto de la introducción de innovaciones ahorradoras de mano de obra o simplemente por la relocalización de las inversiones que se desplazan desde sectores de baja composición orgánica del capital hacia sectores de composición orgánica elevada; o, por otra, simplemente a un *cambio jurídico* por el cual un conjunto de trabajadores altera su estatuto legal aun cuando continúe realizando el mismo tipo de labores. La primera hipótesis indicaría un cambio que afecta directamente a la constitución de las clases; la segunda, en cambio, sólo una ficción jurídica frente al Estado.

Desde el punto de vista estadístico es difícil diferenciar directamente ambas situaciones; indirectamente, sin embargo, podemos mostrar que, mientras la primera hipótesis parece ajustarse a la situación que se desenvuelve a partir de 1973 (en que la dinámica del sector productivo se ha trasladado desde las ramas que emplean una alta proporción de mano de obra hacia ramas que emplean contingentes muy pequeños de trabajadores), es la segunda hipótesis la que explica la disminución relativa de la proporción de “obreros” entre 1960 y 1970: es el paso de la categoría “obrero” a la categoría “empleado” (consecuencia de las modificaciones

⁷ Véase a este respecto Grupo de Investigaciones Agrarias (GIA), Academia de Humanismo Cristiano, Santiago: *Cuadernos de Información Agraria*. Una excelente síntesis de las transformaciones sociales recientes en la agricultura chilena puede encontrarse en J. Bengoa (1981).

introducidas en esa época a los regímenes de previsión) lo que tiene un mayor peso explicativo en esa reducción.

Como se aprecia claramente en el cuadro 1, la proporción de trabajadores que desempeña tareas manuales en el sector productivo no agrícola se mantiene prácticamente constante entre 1952 y 1970. Si la transformación tecnológica fuera la explicación de la disminución del número de obreros en el sector productivo no agrícola, tendríamos que encontrar una disminución importante en ese tipo de faenas; la evolución de los *tipos de trabajos* nos indica, sin embargo, lo contrario (líneas III.a del cuadro). Paralelamente, en cambio, encontramos que la disminución de la proporción de "obrerros" corresponde exactamente al aumento en la proporción de "empleados" (líneas III.b del cuadro), esto es, a un fenómeno de naturaleza meramente jurídica, no estructural.

La situación es inversa, en cambio, en el período 1970-1980: la proporción de "empleados" permanece constante mientras la proporción de "obrerros" disminuye abruptamente en beneficio del sector residual "otros" (en la que se encuentra, principalmente, el conglomerado de los trabajadores por cuenta propia). No hay aquí un paso de una categoría jurídica a otra, sino principalmente un paso del activo a la reserva. Si observamos la evolución de los tipos de ocupaciones en el sector productivo no agrícola entre 1970 y 1979, vemos que es ésta exactamente la situación: en todos los casos, la proporción de los trabajadores manuales disminuye drásticamente, dando cuenta de un cambio significativo en la estructura social.

Dos clases de procesos se combinan, en consecuencia, para producir una importante disminución de la magnitud relativa (y en cierto sentido también absoluta) de la clase obrera chilena: los primeros son los procesos de carácter general que afectan la distribución sectorial de la fuerza de trabajo y que son típicos del desarrollo latinoamericano de la posguerra, esto es, la urbanización y la terciarización. A éstos se agregan, sin embargo, procesos que tienen que ver con la redefinición de las relaciones sociales a partir de la implementación de un nuevo estilo de desarrollo capitalista en Chile desde 1973 y, en particular, con la nueva segmentación de las dinámicas productivas originada por la irrestricta apertura externa de la economía: una reversión del proceso de reforma agraria que sin embargo no extiende las relaciones típicas del capitalismo industrial sino a una proporción ínfima de la población agrícola y una competencia de importaciones que provoca una profunda crisis en el sector industrial con uso más intensivo del factor trabajo.

El peso del sector productivo

Como es sabido, la clase obrera se localiza en las actividades de producción de mercancías. La participación de estas actividades en el sistema económico condiciona su fuerza estructural: si ella se deteriora, en efecto, se debilita también la capacidad agregativa de las reivindicaciones obreras, su poder de presión sobre la economía del país y/o su capacidad de detenerla o hacerla funcionar aun a pesar de la oposición de otras clases.

Según se aprecia en el cuadro 3, la dinámica y configuración de la economía chilena en el período histórico anterior a 1973 se caracterizó por el predominio creciente de la industria manufacturera y por el deterioro relativo de la producción de bienes primarios (agricultura y minería): entre 1940 y 1973, en efecto, el sector fabril *duplicó* su participación en la estructura económica mientras el primario la *redujo a menos de la mitad*. En la industria, por su parte, las agrupaciones más dinámicas fueron, hasta 1960, las productoras de bienes de consumo durable y, posteriormente, las de bienes intermedios y mecánicas, así como las orientadas a la exportación.⁸

El peso del conjunto del sector productivo (en este caso, las ramas agricultura, minería, industria y construcción) se mantuvo prácticamente constante, en un nivel equivalente a *un tercio* del producto geográfico: en su interior, sin embargo, tuvo lugar un fuerte desplazamiento hacia las actividades de tipo secundario (industria y construcción), con un sector manufacturero que actuó como motor del dinamismo general de la economía. Desde mediados de la década del cincuenta el peso de la industria pareció estabilizarse, elevándose a la par el del sector servicios; evolución que corresponde al llamado agotamiento de la fase de "sustitución fácil" y a las dificultades que enfrentó luego el esfuerzo por profundizar el proceso de industrialización.

El nuevo estilo de desarrollo ha significado la *reversión* de la casi totalidad de las tendencias subrayadas para el período histórico anterior: las actividades propiamente productivas han experimentado un progresivo deterioro; dentro de ellas, se ha contraído la participación del sector secundario en beneficio del primario y, paralelamente, las actividades de comercio y servicios se han incrementado espectacularmente. El cuadro 4 da cuenta de esta evolución.

El mayor peso relativo del sector primario, como se aprecia, obedece principalmente a la superación de la pasada tendencia a la depresión de la agricultura con base en el crecimiento de los rubros pesca, silvicultura y cultivos de exportación (especialmente frutícolas); el estancamiento

⁸ La estructura del valor agregado en la industria muestra, en efecto, que los "bienes de consumo" bajaron del 49.6% en 1957 al 34.6% en 1967: en el mismo lapso, los "bienes intermedios" subieron del 40.5% al 43.8% y las "industrias mecánicas" del 9.9% al 21.5% (CORFO, en Aranda y Martínez, 1970).

Cuadro 3
PRODUCCIÓN SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: 1940-1973

Años	Agricultura		Minería		Industria		Construcción		** Otros servicios		PCB
	Índice	%PCB	Índice	%PCB	Índice	%PCB	Índice	%PCB	Índice	%PCB	
1940	100	15.8	100	20.4	100	13.4	100	4.4	100	46.2	100
1945	100	12.7	99	16.3	160	17.4	140	5.0	130	48.6	118
1950	124	13.9	103	15.1	218	20.9	159	5.0	136	45.1	137
1955	131	12.8	98	12.4	293	24.4	223	6.1	155	44.3	164
1960	146	11.6	96	9.9	338	22.8	228	5.1	237	50.7	207
1965	160	9.5	123	9.4	481	24.4	321	5.3	294	51.3	269
1970	183	9.0	156	9.9	574	24.0	332	4.6	364	52.5	339
1973	160	7.6	159	9.7	627	25.3	296	3.9	388	53.9	358

FUENTE: 1940 a 1955: S. Leniz y M. P. Rozas, *Compatibilización Cuentas Nacionales ODEPLAN/corfo. 1940/1962, 1960/1967*, Documento de Trabajo núm. 21, Instituto de Economía U.C.-1960 a 1973: ODEPLAN, *Cuentas Nacionales*.

* Producto Geográfico Bruto a precios del mercado.

** Incluye servicios de utilidad pública, transporte, comercio, banca y finanzas, propiedad, vivienda, administración pública y defensa y servicios.

de la producción tradicional, sin embargo, se ha agudizado (GIA, 1980, 1981). Aunque el peso de la minería en la estructura ha permanecido constante, éste ha pasado a descansar crecientemente en la producción de cobre y molibdeno, ya que la producción física en los restantes rubros ha decrecido (Valenzuela, 1981).

La contracción del sector secundario, por su parte, obedece fundamentalmente a la caída de la producción industrial, el rasgo más sobresaliente —junto a la expansión de los servicios— de la reestructuración

Cuadro 4

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL GASTO DEL PRODUCTO GEOGRÁFICO BRUTO A
PRECIOS DEL MERCADO (porcentajes): 1972-1978

<i>Actividades</i>	1960-1969	1972	1974	1975	1976	1977	1978	1974-1978
Agricultura	10.0	8.5	8.4	9.8	9.6	10.1	9.4	9.5
Minería	9.6	9.2	10.7	11.4	12.6	11.8	11.1	11.5
Industria	23.9	26.1	23.7	19.4	19.9	20.6	21.0	20.9
Construcción	5.1	4.3	4.5	3.4	2.7	2.6	2.6	3.2
Electricidad	1.5	1.8	2.1	2.4	2.4	2.3	2.3	2.3
Transporte y comunicaciones	3.9	4.3	4.2	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3
Comercio	20.3	20.2	20.3	19.4	18.8	20.5	21.9	20.2
Servicios	25.6	25.6	26.3	29.9	29.7	27.9	27.6	28.3
Act. Prod. de bienes ..	48.6	48.1	47.3	44.0	44.8	45.1	44.1	45.1
S. primario	19.6	17.7	19.1	21.2	22.2	21.9	20.5	21.0
S. secundario	29.0	30.4	28.2	22.8	22.6	23.2	23.6	24.1
Act. Prod. de servicios..	51.3	51.9	52.9	56.0	55.2	55.0	56.1	55.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: ODEPLAN.

reciente de la economía nacional. Esta depresión no ha sido sin embargo uniforme: como se aprecia en el cuadro 5, ella ha repercutido de un modo mucho más agudo en la pequeña industria. Asimismo, la depresión parece haber afectado con más fuerza a las agrupaciones industriales que no pueden competir con los bienes importados, mientras que las competitivas (o productoras de bienes no transables) y las exportadoras han logrado sortear parcialmente al fenómeno depresivo (Valenzuela, 1981).⁹

Cuadro 5

COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LA PRODUCCIÓN SEGÚN TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Valor de la producción</i>	
	1967	1977
Pequeña industria		
(10 a 49 trabajadores)	25.8	12.0
Mediana industria		
(50 a 199 trabajadores)	21.8	23.7
Gran industria		
(Más de 200 trabajadores) . . .	52.4	64.3
	100.0	100.0

FUENTE: J. A. Valenzuela, 1981.

Lo anterior representa —como ya se dijo— alteraciones profundas en la estructura productiva características del modelo de desarrollo “hacia adentro”. El motor del crecimiento se ha desplazado desde la industria hacia los servicios y la producción de bienes primarios, con una fuerte reducción del peso del sector productivo en la economía. El perfil de esta

⁹ Según la tipología de Valenzuela (1981), las agrupaciones industriales se ordenarían del siguiente modo: i] “*ramas dinámicas*”: ciertas industrias alimentarias, madera y papel; ii] “*ramas competitivas o productoras de bienes no transables*”: alimentos, tabaco, calzado, derivados del petróleo y carbón, plásticos, minerales no metálicos, básicas del hierro y acero, fabricación productos metálicos, bebidas, imprentas, químicas, cuero, caucho...; y iii] “*ramas no competitivas*”: textiles, vestuario, vidrio, maquinarias y equipo, herramientas, máquinas y aparatos eléctricos, material de transporte, otras manufacturas...

reestructuración intersectorial e intrasectorial ha sido definido por la *apertura al exterior*: ésta ha determinado una reasignación de recursos hacia los sectores y actividades en que la economía chilena presenta “ventajas comparativas” frente a los mercados externos.¹⁰ La perdurabilidad de esta nueva estructura, sin embargo, es una materia en discusión ya que algunos de sus rasgos podrían obedecer todavía a la utilización de capacidad instalada ociosa más que a modificaciones en la base productiva propiamente tal (lo que es avalado por la escasa inversión en los años recientes y la debilidad consiguiente del “polo dinámico” que se ha querido constituir a partir del segmento exportador).¹¹

Los cambios descritos han tenido como efecto un estancamiento en el crecimiento de la ocupación y, consecuentemente, han producido tasas muy altas de desocupación (abierta y encubierta). Lo que aquí más interesa, sin embargo, son las alteraciones en la *estructura ocupacional* que, según se aprecia en el cuadro 6, se expresan en lo siguiente: i] un incremento extraordinario del peso relativo del empleo en las actividades de servicios, que elevaron su participación del 37.2% en los años sesenta al 53.2% en 1979; ii] la ocupación productiva, por el contrario, ha decrecido fuertemente; y iii] en el interior de esta última se elevó la importancia relativa del empleo ligado a la producción primaria, lo que significa que los sectores más fuertemente golpeados por la caída de la ocupación han sido la “industria” y la “construcción”.

El crecimiento del empleo en servicios esconde básicamente la difusión experimentada por el empleo informal (Tokman-Souza, 1978): es el caso de los trabajadores del “Plan de Empleo Mínimo”¹² y de subempleados en servicios personales y comercio, a los que se agregan —aunque aquí no aparezcan registrados— los subempleados en la agricultura.

Al igual que en el caso de la producción, la contracción del empleo en la industria afectó principalmente a la pequeña industria y a las ramas no competitivas, que eran justamente las que concentraban un mayor número de trabajadores (Valenzuela, 1981).

¹⁰ Las exportaciones semitradicionales (harina de pescado, papel, celulosa y cartulina) y no tradicionales (fruta fresca, pino insigne, cobre semielaborado, molibdeno y otros) se incrementaron, en efecto, de modo apreciable: las primeras elevaron su participación en el total de las exportaciones del 2.5% en 1970 al 30.6% en 1978, mientras las segundas lo hicieron, en el mismo lapso, del 9.2% al 30.6% (French-Davis, 1979).

¹¹ La tasa de inversión en el período reciente ha bordeado el 12% del producto, contra un promedio del 15% en los años sesenta. El segmento exportador, por su parte, no representa más del 6% del pcb (excluido el cobre), lo que deja dudas sobre su aptitud para constituirse en el “polo dinámico” de la economía.

¹² El “Plan de Empleo Mínimo” es una suerte de subsidio de cesantía de 32.7 dólares mensuales en 1980 (equivalente a un tercio del sueldo mínimo), pero que obliga al beneficiario a trabajar para el Estado una jornada normal sin previsión ni seguridad social.

Cuadro 6
ÍNDICE Y ESTRUCTURA SOCIAL DE LA OCUPACIÓN, 1970-1978

	1970		1972		1975		1976		1977		1978		1979	
	Ind.	%	Ind.	%	Ind.	%	Ind.	%	Ind.	%	Ind.	%	Ind.	%
Agricultura ...	100	23.5	85.8	19.7	87.7	21.0	81.6	19.3	84.2	19.6	84.3	19.3	77.5
Minería	100	3.3	93.5	3.3	74.9	2.5	122.0	4.1	110.9	3.7	103.6	3.3	82.4
Industria	100	18.1	111.9	19.8	106.0	19.5	89.5	16.3	86.3	15.5	91.2	16.1	99.0
Construcción ...	100	6.7	112.1	7.4	65.5	4.6	55.1	3.8	53.7	3.6	61.1	4.0	67.8
Serv. Util. Púb.	100	0.8	97.3	0.8	110.3	0.9	126.3	1.6	146.9	1.2	121.0	1.0	116.1
Transportes ...	100	6.7	109.5	7.2	98.6	6.7	98.0	6.6	105.3	7.0	97.4	6.3	108.6
Comercio	100	12.3	73.6	11.5	85.3	13.9	89.8	14.5	96.4	15.3	107.4	16.7	119.1
Servicios	100	28.6	109.6	30.6	106.1	30.9	119.2	34.4	120.0	34.1	119.6	33.3	132.0
TOTAL	100	108	102.2	100	98.1	100	99.0	100	100.6	100	100	102.6	108.3

FUENTE: *Idem* cuadro 3.

Tanto en el nivel de la producción como en el del empleo, por lo tanto, el peso del sector productivo se ha resentido fuertemente en beneficio de las actividades de servicio (donde se esconde un contingente cada vez más importante de empleo informal); en el interior del sector productivo, por su parte, se ha verificado una drástica contracción del peso de la industria.

Localización estratégica

La evolución de la magnitud de la clase obrera y de su aporte al producto indican, pues, un peso decreciente de la misma en la estructura económica. Pero el problema no se agota ciertamente aquí, tanto si se pretende sostener como discutir el argumento economicista del “peso creciente” de la clase obrera derivado de la propia definición del capitalismo como un sistema esencialmente productivista —y, más específicamente, industrialista. Porque, en efecto, podemos suponer —teóricamente al menos— que aun cuando el número de obreros se vea reducido, aun cuando su aporte cuantitativo al producto decrezca igualmente, el papel de la clase sea cada vez más *central*: esto es, que de su función dependan cada vez más sectores de la economía y de la sociedad. Este supuesto fue también formulado por Marx, pero en dos planos claramente distintos.

El primero es el de una hipótesis meramente especulativa, asociada a la teoría del valor-trabajo; en este nivel, si la economía se diversifica, reduciéndose la importancia del sector productivo, y si el empleo se diversifica, reduciéndose la cantidad de obreros, sólo cabe una respuesta: ha aumentado de modo importante su grado de explotación, puesto que la diversificación sólo es posible como resultado del aumento de la masa global de plusvalía, y puesto que cada vez más agentes sociales viven de ella; en consecuencia, es obvio que la importancia de la clase obrera ha aumentado frente a una sociedad cada vez más parasitaria. La premisa básica de este silogismo perfecto es, sin embargo, difícil de discutir más allá del plano filosófico (y, más aún, metafísico): es, en efecto, la idea de que sólo el trabajo asalariado simple que cristaliza en mercancías es efectivamente trabajo productivo en el interior del modo de producción capitalista; o, dicho de otro modo, que puesto que es “el trabajo en general” el creador de valor, sólo es creador de valor aquel trabajo suficientemente despojado de apropiación y contenido como para ser simple cantidad de trabajo, o trabajo “en general”.¹³ En este nivel, está todo resuelto desde la misma definición.

¹³ Sobre el concepto de trabajo productivo en Marx existe una abundante literatura, suficientemente conocida. El punto de vista adoptado aquí ha sido desarrollado en

Mucho más rica en contenido sociológico, histórico-material, es la formulación de Marx en el sentido de que la *socialización* de las fuerzas productivas va sentando las bases materiales para la superación del capitalismo; lo que equivale a decir, por otra parte, que dicha socialización va sentando las bases del poder de la clase obrera (no sólo de su futuro poder estatal sino también de su poder actual de lucha).

Ahora bien, si la “socialización de las fuerzas productivas se manifiesta [...] en el hecho de que cada rama de la producción necesita de medios de producción que tienen orígenes cada vez más diversos [y es] una contrapartida de la mayor división del trabajo y de la especialización creciente de las actividades económicas [por la cual] cada rama de la producción trabaja directa o indirectamente para un número creciente de otras ramas” (Bettelheim, 1970), podemos decir,¹⁴ que *el poder* de la clase obrera es cada vez mayor cuanto más *interdependiente* sea la economía; y, por su parte, que mayor es la centralidad estratégica de la clase obrera cuanto más dependiente sea el resto de las actividades económicas respecto de las actividades en que ella se localiza.

Cortés y Jaramillo (1979) han propuesto un interesante instrumento de medición para el concepto de localización estratégica, que denominan “poder estructural latente” y que se relaciona igualmente con el grado de interdependencia de la economía; tal instrumento parte de los coeficientes técnicos y de requisitos directos e indirectos de la matriz de insumo-producto, haciendo expresivo del nivel en que es estratégica una posición (o del grado de su poder latente) el valor resultante de la agregación de los coeficientes de la matriz-producto de ambos tipos de coeficientes.¹⁵ Expresando homogéneamente como igual a 100 el total de las interrelaciones de la economía para dos momentos en que se dispone de información adecuada (1962 y 1977) —y representativos, en algún grado, de los dos estilos de desarrollo aludidos en este artículo— vemos que, desde un punto de vista general, no se ha producido un cambio significativo en el nivel relativo del peso de la clase obrera:

J. Martínez, 1976. Un excelente trabajo de crítica de la teoría del valor-trabajo puede consultarse en R. Echeverría, 1980.

¹⁴ Admitamos sin embargo, que éste es sólo *un nivel* de la “socialización”; Marx utiliza el concepto, en efecto, no sólo para referirse a este plano de la estructura económica sino también para aludir a procesos estrictamente sociales.

¹⁵ En los datos que se exponen existen dos innovaciones respecto del instrumento propuesto por estos autores: en primer lugar, la agregación se hace por mera suma aritmética de los coeficientes de la matriz producto, en segundo lugar, la comparación de dos años ha obligado a sacar índices de los datos de acuerdo a una base cien para el conjunto de interdependencias de la economía en cada año terminal, con el fin de no afectar la comparación con una variable distinta, que es la dispersión de los valores en una y otra matriz. Una exposición más detallada de los problemas metodológicos aludidos en este acápite puede encontrarse en Cortés y Jaramillo, *op. cit.*, y en J. Martínez, “Apertura externa y poder obrero en Chile”, por aparecer en Documentos de Trabajo, Programa de Economía del Trabajo, Academia de Humanismo Cristiano, Santiago.

Cuadro 7

ÍNDICE GENERAL DE "LOCALIZACIÓN ESTRATÉGICA" DE LOS SECTORES EN EL CONJUNTO DE ESLABONAMIENTOS DE LA ECONOMÍA CHILENA: 1962, 1977

	ABSOLUTO		RELATIVO	
	1962	1977	1962	1977
Agricultura, silvicultura, etc.	2 758	3 520	5.3	5.0
Minería	8 202	9 958	15.6	14.2
Industria, excepto petrolera	13 557	18 433	25.8	26.0
Refinería de petróleo y derivados petróleo y carbón	7 899	5 106	3.6	7.3
Construcción	0 696	0 546	1.3	0.8
Transporte y comunicaciones	4 293	6 112	8.2	8.7
TOTAL SECTOR "PRODUCTIVO"	31 405	43 675	59.8	62.0
Electricidad, gas, agua	1 273	2 301	2.4	3.3
Comercio	10 316	8 873	19.7	12.6
Fianzas, Prop. de vivienda, bienes inmuebles	0 829	1 536	1.6	2.2
Servicios sociales y personales	1 207	1 865	2.3	2.7
TOTAL RESTO DE LOS SECTORES	13 625	15 575	26.0	20.8
TOTAL ESLABONAMIENTOS NACIONALES.	45 030	58 249	85.8	82.8
SECTOR EXTERNO (M y X)	7 467	12 129	14.2	17.2
TOTAL INTERDEPENDENCIAS	52 497	70 378	100.0	100.0

Se aprecia incluso un leve aumento en la significación del sector productivo en el conjunto de eslabonamientos de la economía que, aunque inferior al del sector externo, podría interpretarse como un incremento en la "centralidad" de las actividades productivas, pese a la disminución de su importancia cuantitativa. Desde el punto de vista de la clase obrera, sin embargo, estamos lejos de poder hacer esa afirmación: cabe decir que el peso estratégico de la clase obrera en la economía aumenta, de acuerdo a este indicador, en la medida que las ramas *que ocupan una mayor proporción de obreros* aumenten significativamente su peso estratégico. En caso contrario —es decir, si las ramas que ocupan una mayor proporción de obreros tienden a mantener o disminuir su peso, mientras las restantes lo aumentan—, debemos concluir que *la clase* como conjunto pierde, desde el punto de vista estructural, centralidad estratégica. Ahora bien, es este último el caso en Chile: la reestructuración del aparato productivo y la traslación de las fracciones dinámicas del mismo hacen que, mientras los sectores que ocupan mayor cantidad de obreros mantengan su peso en la estructura relativamente constante, los sectores de mayor composición orgánica aumentan rápidamente su peso. El cuadro siguiente muestra esta relación para el caso de los sectores polares de la industria manufacturera:

Cuadro 8

PESO ESTRATÉGICO DE LAS RAMAS QUE OCUPAN LA MÁS ALTA Y LA MÁS BAJA PROPORCIÓN DE OBREROS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CHILENA: 1962-1977

<i>Tipo de rama industrial</i>	1962		1977	
	<i>Proporción en total de obreros industriales</i>	<i>Índice de peso estratégico</i>	<i>Proporción en total de obreros industriales</i>	<i>Índice de peso estratégico</i>
I. RAMAS CON ALTA PROPORCIÓN DE OBREROS: Alimentos, textiles, calzados y vestuario, muebles, productos metálicos	56.4	6.4	69.9	6.8
II. RAMAS CON BAJA PROPORCIÓN DE OBREROS: Derivados del petróleo, tabaco, papel, imprentas y editoriales, caucho	4.1	6.8	3.9	11.4

FUENTE: Encuestas de empleo del INE y matrices de insumo-producto 1962-1977 de ODEPLAN.

Como puede verse en el cuadro, mientras en 1962 las cinco ramas que empleaban más obreros en la industria (56.4%) alcanzaban un puntaje relativo de 6.4 en el índice de peso estratégico, esas mismas ramas representaban en 1977 prácticamente el 70% de los obreros industriales y un peso relativo equivalente a un valor de índice de 6.7: una proporción de obreros cada vez mayor se reparte un “poder latente” prácticamente idéntico. Por el contrario, las cinco ramas que empleaban la menor proporción de obreros (4.1% en 1962 y 3.9% en 1977) crecieron su significación estratégica desde un puntaje 6.8 a un puntaje del 11.4: un sector cada vez menor de obreros se reparte un “poder latente” cada vez mayor.¹⁶

Esto induce a pensar que, desde el punto de vista estrictamente estructural, la autosuficiencia de los mayores contingentes del sindicalismo es cada vez menor y cada vez mayor, en cambio, su necesidad de alianzas. Al mismo tiempo, cabría pensar que la heterogeneidad interna de la clase obrera se hace cada vez mayor: veamos este aspecto algo más detenidamente.

Heterogeneidad creciente

Cuando se habla de una “clase social” se hace referencia no sólo a una categoría analítica sino a un agrupamiento social de agentes que comparten características básicas comunes y que *actúan* en la sociedad como una entidad diferenciable: esto depende en gran medida de la intensidad de las *interrelaciones* previstas entre quienes forman parte de ellas, especialmente en la esfera de la producción. Como dice Hobsbawn, la clase obrera constituye en este sentido el caso típico de una “clase muy clasista”, en la medida que el papel que desempeñan los obreros en la producción va unido a un alto grado de interrelaciones recíprocas, a una localización común tanto desde el punto de vista físico (reunión de los obreros en un mismo local) como económico (bajo el mando de un mismo capital), lo que en otros términos significa que las condiciones de trabajo y de vida

¹⁶ La demostración puede hacerse no solamente “por los extremos”, como en el cuadro 8, sino también para el conjunto de las ramas de la industria manufacturera: si se calculan los coeficientes de correlación entre ambas magnitudes se encuentra que ellos efectivamente son negativos. Tomando como referencia los años 1967 y 1977 (en que los datos de empleo son más confiables), tenemos que para el primero de estos años el coeficiente de correlación de Spearman alcanza un valor de -0.7 y el coeficiente de Pearson de -0.4; para el año 1977, estos coeficientes son de -0.6 y de -0.4, respectivamente. Es decir, en el conjunto de la industria verificamos que la “centralidad estratégica” sólo es mayor para los menores contingentes de obreros, en tanto que en las ramas con mayor cantidad de obreros este grado de “centralidad” permanece constante o disminuye.

de la clase obrera tenderían a una creciente *homogeneidad*. A la luz de la evolución económica reciente, sin embargo, tal afirmación no parece tener validez en el caso de Chile: el proceso que se desarrolla, por el contrario, apunta a una creciente *heterogeneidad*.

Para efectos de nuestro estudio, entenderemos como “homogeneidad” una situación en la que tienden a igualarse, para los distintos sectores de la clase obrera (entre las distintas ramas y en el interior de cada una de ellas), tres tipos de factores: i] la base material de las *demandas reivindicativas* (los niveles de remuneraciones y los niveles de explotación de la fuerza de trabajo); ii] la base material de la *concentración* económica de la clase (el peso relativo de la gran industria en el empleo industrial y en los segmentos más dinámicos de la economía y el peso diferencial del desempleo por ramas de actividad productiva) y iii] la base material del *poder de lucha* (el diferencial de poder estructural latente —o centralidad estratégica— por ramas del aparato productivo y tamaño de las instalaciones). Por “heterogeneidad”, a la inversa, entenderemos la tendencia hacia una creciente desigualdad de estos tres tipos de factores entre los distintos sectores de la clase obrera. En este artículo nos limitaremos, por razones de espacio, al análisis de la *heterogeneidad salarial* entre esos sectores.¹⁷

La distribución de salarios en el interior de la clase obrera, así como entre ésta y otros grupos asalariados, es en realidad cada vez más desigual: esto es especialmente claro en el caso de la industria, aunque ocurre lo mismo en otros sectores productivos.

En el caso de la industria, se ha invertido la tendencia anterior a 1973 hacia la progresiva igualación en las remuneraciones de obreros y empleados: como se observa en el cuadro 9, en efecto, los salarios experimentaron entre 1960 y 1973 un crecimiento más rápido que los sueldos, acortándose de este modo la brecha inicial entre ambos; en el período actual, por el contrario, los sueldos alcanzan una pendiente de ascenso muy superior a la de los salarios, abriéndose así progresivamente la brecha entre empleados y obreros.

Pero la heterogeneidad salarial creciente es un fenómeno también presente *entre* los obreros industriales. Por una parte, crecen los salarios de las agrupaciones industriales que producen bienes prescindibles (no directamente ligados a la satisfacción de necesidades básicas), mientras el promedio general de la industria decae; a la inversa, los salarios de las agrupaciones que producen bienes esenciales bajan más que el promedio general: como se aprecia en el cuadro 10, esta evolución reciente es justamente la contraria a la del período 1961-1970 (Ruiz-Tagle, 1980). Por otra parte, si se compara (véase cuadro 11) la situación relativa de los

¹⁷ El análisis del conjunto de los factores enunciados puede encontrarse en una publicación próxima a aparecer, bajo la edición del Programa de Economía del Trabajo de la Academia de Humanismo Cristiano, Santiago.

Cuadro 9

INDUSTRIA MANUFACTURERA: TENDENCIA DE LOS SALARIOS Y SUELDOS REALES. 1960-1973 Y 1974-1978. Coeficientes " β "¹

Agrupación	1960-1973		1974-1978 ²	
	Empleados (sueldos)	Obreros (salarios)	Empleados (sueldos)	Obreros (salarios)
Industria de alimentos	0.05	0.06	0.26	0.21
Industrias de bebidas	0.04	0.07	0.24	0.20
Tabacos	0.06	0.06	0.36	0.28
Textiles	0.06	0.07	0.20	0.18
Calzado y vestuario	0.07	0.08	0.21	0.19
Madera y corcho	0.05	0.07	0.22	0.21
Muebles y accesorios	0.07	0.07	0.20	0.16
Papel y productos de papel ...	0.04	0.07	0.18	0.17
Imprentas y editoriales	0.05	0.05	0.27	0.21
Cuero y piel	0.06	0.07	0.19	0.11
Productos de caucho	0.06	0.07	0.21	0.19
Productos químicos	0.07	0.06	0.21	0.22
Derivados de petróleo y carbón.	0.05	0.08	0.12	0.09
Minerales no metálicos	0.05	0.06	0.22	0.17
Industrias metálicas básicas .	0.05	0.04	0.13	0.17
Fabricantes productos metálicos	0.05	0.07	0.20	0.14
Maquinaria no eléctrica	0.07	0.07	0.16	0.19
Maquinaria y artículos eléctricos	0.05	0.06	0.31	0.24
Fabricantes material y transporte	0.05	0.05	0.37	0.34
Industrias diversas	0.06	0.09	0.13	0.18

¹ El coeficiente "beta" (" β ") es el número que define una tendencia que indica la proporción en que una recta va aumentando año con año. Si el coeficiente de la tendencia de los salarios es mayor que la de los sueldos, hay una tendencia a que se acorte la brecha entre los sueldos y salarios; si, por el contrario, el coeficiente de la tendencia de los sueldos es mayor que la de los salarios, habrá que concluir que la brecha se ensancha a favor de los sueldos.

² Los coeficientes de este período son notablemente más altos que los del período anterior. Ello obedece a dos razones principales: i] la recta de tendencia se calcula aquí para un número mucho menor de años y por eso no resulta moderada por los altos y los bajos de un período más largo y ii] porque se trata de un período en que la recuperación de los sueldos y salarios se produce después de una caída violentísima: al partir la recta de un punto muy bajo, su inclinación debe ser necesariamente pronunciada.

Cuadro 10

VARIACIÓN DE LOS SALARIOS REALES MEDIOS EN DOS PERÍODOS, POR TIPOS DE RAMA INDUSTRIALES (porcentajes)

<i>Tipo de rama</i>	<i>Período 1961-1970</i> ¹	<i>Período 1970-1979</i> ¹
a) Bienes esenciales ²	74.6	— 8.9
b) Bienes prescindibles ³	65.1	24.1
c) Promedio industria manufacturera	74.7	— 4.6

¹ Promedios simples de variación.

² Incluye las agrupaciones: alimentos, bebidas, textiles, calzados y vestuario, muebles y accesorios y minerales no metálicos.

³ Incluye las agrupaciones: tabaco, productos de caucho, sustancias y productos químicos, construcción de maquinarias no eléctricas, construcción de maquinaria y aparatos eléctricos y material de transporte.

FUENTE: INE (Ruiz-Tagle, 1980).

Cuadro 11

POSICIONES RELATIVAS RESPECTO AL SALARIO MEDIO INDUSTRIAL, POR TIPO DE INDUSTRIA: 1972-1977

<i>Agrupaciones</i>	1972	1977
Ramas Tipo I (dinámicas)	81.3	83.2
Ramas Tipo II (competitivas)	99.6	108.9
Ramas Tipo III (no competitivas)	104.6	94.2
TOTAL INDUSTRIA	100.0	100.0

FUENTE: José Antonio Valenzuela, informe preliminar para la investigación "Transnacionalización de la economía y de la sociedad...", dirigida por Guillermo Campero.

salarios en los tres *tipos* en que Valenzuela (1981)¹⁸ desagrega analíticamente la industria chilena, se concluye que las ramas “no competitivas” son las que ven más drásticamente deteriorada su posición relativa, en tanto que en las ramas “dinámicas-exportadoras” los salarios logran una cierta recuperación.¹⁹

Por último, la heterogeneidad es significativa también según el *tamaño* de los establecimientos, aun dentro de una misma rama o tipo de industria: como se aprecia en el cuadro 12, hay una perfecta jerarquización de las remuneraciones, donde las más altas corresponden a las industrias de mayor tamaño.

En consecuencia, son tres tipos de criterios los que definen la situación salarial dentro del actual esquema de política económica: la categoría jurídica (empleado u obrero), el tipo de rama de la industria y el tamaño del establecimiento. Mientras la situación más desmedrada se encontrará entre los obreros de las industrias pequeñas afectadas por la competencia de las importaciones, la menos deteriorada se encontrará entre los empleados de las grandes industrias exportadoras o productoras de bienes

Cuadro 12

ÍNDICES DE REMUNERACIONES INDUSTRIALES PROMEDIO POR TAMAÑO DE LA EMPRESA INDUSTRIAL

TAMAÑO	Núm. de trabajadores	Empleados	Obreros	Total
	5 - 9	31	25	26
	10 - 19	41	29	32
	20 - 49	55	39	42
	50 - 99	68	49	54
	100 - 199	83	54	62
	200 - 499	93	61	71
	500 - 999	92	76	88
	1 000 - más	100	100	100

FUENTE: E. Errázuriz, “La desigualdad de remuneraciones en la industria chilena”, Memoria, U. de Chile, 1978, cit. por Ruiz-Tagle, 1980 b.

¹⁸ Véase nota 1.

¹⁹ Una situación similar ocurre para los sueldos de empleados, lo que significa que en el interior de las categorías obreros y empleados se produce también una heterogeneidad creciente que depende del tipo de industrias en que esos asalariados laboran.

no transables: entre uno y otro extremo la distancia se ensancha cada vez más. Esta creciente desigualdad interna no significa sin embargo que algunos sectores obreros estén “ganando” con el actual esquema y otros “perdiendo”; de hecho, en casi todas las agrupaciones industriales los niveles salariales actuales están muy por debajo *respecto a la tendencia* del período 1960-1973, pese a su recuperación reciente después de la caída violenta en el bienio 1973-1975 (Ruiz-Tagle, 1980).

En el caso de la minería —que es el otro sector productivo para el cual se cuenta con información confiable— la evolución es similar a la de la industria. Las remuneraciones han experimentado un sustancial deterioro —como se aprecia en el cuadro 13, aunque éste es más agudo en unos rubros que en otros, lo que profundiza la heterogeneidad salarial en el sector. Lo que resulta sin embargo significativo es una tendencia a la nivelación entre los salarios mineros e industriales, aunque ésta es una tendencia que viene por lo menos desde el año 1970 (Valenzuela, 1981).

Desde el punto de vista de los salarios, por lo tanto, la heterogeneidad se da en el contexto de una *caída general* de sus niveles y se manifiesta en las desigualdades *en el interior* de cada sector de actividad (industria, minería, etcétera), tanto entre ramas como entre estratos de tamaño, donde unos grupos de obreros “pierden más” que otros en relación a sus niveles salariales históricos, con una brecha creciente entre empleados y obreros. Nada se puede concluir, sin embargo, en el plano *intersectorial*: la información disponible indicaría que los sectores de mayor nivel relativo

Cuadro 13

ÍNDICES REALES DE REMUNERACIONES EN LA MINERÍA, POR RAMAS: 1969, 1971, 1978 (1969=100)

	1969	1971	1976
1. Gran minería del cobre	100	130.5	76.9
2. Mediana minería del cobre . . .	100	145.3	69.4
3. Pequeña minería del cobre	100	82.4	76.0
4. Mediana minería del hierro	100	129.3	44.0
5. Salitre y yodo	100	190.8	81.2
6. Carbón	100	154.4	72.5
7. Petróleo	100	201.7	39.8
PROMEDIO GENERAL	100	152.9	82.2

FUENTE: Anuario de la minería, del servicio de minas del Estado, cit. por Ruiz-Tagle, 1980b.

en el escenario pre 1973 han visto decrecer sus salarios en una proporción mayor que el resto, de lo cual podría llegar a deducirse una tendencia compensatoria hacia una gruesa homogeneización “por abajo” en las remuneraciones de distintos sectores de trabajadores; sin embargo, la disparidad de las series disponibles no permite un análisis riguroso de esta hipótesis.

El estudio de otras variables que afectan los factores de cohesión de la clase obrera permite arribar a conclusiones muy similares a las señaladas para los niveles de salarios: los niveles de explotación de la fuerza de trabajo (y de su expresión inversa, que podríamos denominar de “rentabilidad” de la fuerza de trabajo para el capital) muestra en efecto también una tendencia general al alza entre 1973 y 1980.²⁰ Por su parte, la cesantía tiene también un efecto diferencial según el tipo de sector y el tamaño de las instalaciones, lo cual se agudiza además por el hecho de que, en conjunto, en la economía chilena se verifica un proceso sostenido de disminución relativa del tamaño de los establecimientos que afecta principalmente, como es natural, a las ramas que se ven sometidas a la competencia de los productos importados (que eran, por otra parte, las que contaban con una mayor cantidad de establecimientos de tamaño mayor, es decir, de más de mil trabajadores).²¹ Al igual que el “peso creciente” de la clase obrera en la estructura económica, la tendencia hacia una homogeneidad también creciente de sus condiciones de trabajo y de vida merece también, en consecuencia, serios reparos en el caso chileno al ser confrontada con la evolución histórica efectiva.

Clase y movimiento: un comentario final

El nuevo enmarcamiento estructural de la clase obrera chilena y la dinámica del desarrollo capitalista bajo una estrategia económica como la impuesta por el régimen militar desde 1973 plantean serias dudas a la confianza ideológica en un movimiento obrero que se constituiría a partir de las propias condiciones de la reproducción capitalista. Con ello quedan puestas en duda también las estrategias que aspiran a fundar las

²⁰ Aunque en ocasiones esta alza toma una forma rectilínea, para la mayor parte de los sectores se da en forma de una “u” caligráfica; esto es, a una violenta alza en el período 1973-1975 sigue una caída relativa y la curva vuelve a dispararse agudamente hacia arriba a partir de 1977.

²¹ En 1967 estas ramas contaban en efecto con el 70% de los establecimientos de más de mil trabajadores. En el año 1980 la cantidad de establecimientos de ese tamaño en este tipo de ramas se había reducido a la mitad. El análisis de cada una de estas variables en particular se realiza en el estudio a que se hace mención en la nota 17.

bases del desarrollo del movimiento obrero principal o exclusivamente en la lucha económica.

Es significativo constatar, por otro lado, que es justamente a esta reducción reivindicacionista y corporativa a lo que apunta la institucionalidad laboral y la represión sindical del régimen. Las normas conocidas como "plan laboral" dictadas por el gobierno militar en 1979 son en este sentido paradigmáticas: constriñen la negociación colectiva a nivel de cada empresa, fomentan la formación de sindicatos paralelos, restringen al máximo el ámbito de competencia de las federaciones y confederaciones y prohíben y reprimen todo intento de intervención de los sindicatos en los problemas que atañen al conjunto de la nación.

Los intentos de conformación de un movimiento obrero gremialista que delega en otros agentes el ejercicio de la lucha política, ya sea a partir de una orientación conformista o contestataria, parecen sin embargo muy poco viables: ni un movimiento contestatario puede afirmarse en una base económica que lo reduce y atomiza, ni un movimiento obrero conformista puede desarrollarse sobre una base económica demasiado precaria como para satisfacer mínimamente sus demandas.

El conjunto de circunstancias descritas parece redimensionar, frente a las limitaciones de la razón economicista, un viejo tema del movimiento obrero chileno: el de su relación con la política y con el Estado. A diferencia del pasado, sin embargo, la perspectiva de una politización de las luchas obreras debe hacer frente a un orden estatal del cual el movimiento queda excluido y sin contar, al mismo tiempo, con la red de mediaciones que proveía un sistema político abierto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aranda S. y Martínez A. (1970): "Estructura económica: algunas características fundamentales", en *Chile, hoy*, Siglo XXI, Santiago.
- Bengoa, J. (1981): "Transformation agricole et paysannerie", *Amerique Latine* núm. 6, París.
- Bettelheim, Ch. (1970): "Les cadres Sociaux-economiques et l'organisation de la planification sociale", policop., París, s.p.i.
- Cardoso F. H. y Faletto E. (1969): *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México.
- Cardoso, F. H. y Reyna, J. L. (1968): "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina", en *Cuestiones de Sociología del Desarrollo*, Ed. Universitaria, Santiago.

- CEPAL (1963): "El desarrollo social de América Latina en la posguerra", policop., Santiago.
- (1965): *El proceso de industrialización en América Latina*, Naciones Unidas.
- Cortés F. y Jaramillo A. (1979): "Relaciones de poder en los conflictos laborales", policop., FLACSO-México, Proyecto PNUD-OIT-INET.
- Echeverría, R. (1980): "Crítica de la teoría del trabajo de Marx", mimeo., FLACSO, Santiago.
- Ferrer, A. (1981): "El monetarismo en Chile y Argentina", *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 1, México.
- Ffrench-Davis, R. (1979a): "Evolución y destino de las exportaciones chilenas: 1965-1978", CIEPLAN, Santiago.
- (1979b): "Exportaciones e industrialización en un modelo ortodoxo: Chile 1973-1978", CIEPLAN, Santiago.
- Foxley, A. (1980): "Hacia una economía de libre mercado. Chile 1974-1979", Estudios CIEPLAN, Santiago.
- GIA (Grupo de Investigaciones Agrarias 1980-1981): *Cuadernos de Información Agraria*, Santiago.
- Hirschman, A. O. (1968): "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina", *El Trimestre Económico* vol. xxxv (4), núm. 140, FCE, México.
- Martínez, J. (1976): "Trabajo productivo y valorización del capital: Notas sobre la definición 'económica' de la clase obrera", en *Investigación Económica* núm. 116, México.
- Mires, F. (1977): "El subdesarrollo del marxismo en América Latina", policop., R.F.A.
- Nun, J. (1972): "Sobrepoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, núm. 2, 1969.
- Pinto, A. (1964): *Chile, una economía difícil*, FCE, México.
- (1970): "Desarrollo económico y relaciones sociales", en *Chile, hoy, Siglo XXI*, Santiago.
- Quijano, A. (1970): "Redefinición de la dependencia y marginalización en América Latina", mimeo., CEPAL.
- Ruz Tagle, J. (1980a): "Antecedentes para el estudio de los salarios y sueldos en una perspectiva histórica: 1959-1979", mimeo., Programa de Economía del Trabajo, Santiago.
- (1980b): "Situación salarial y modelo económico", Serie *Estudios económicos*, Vicaría Pastoral Obrera, Santiago.
- Sadie, J. L. (1962): "Población y mano de obra en Chile", CELADE, D.6/2, mimeo., Santiago.

- Slavinsky, Z. (1965): "Los cambios estructurales del empleo en el desarrollo de América Latina" en *Boletín Económico para América Latina*, vol. X, núm. 2.
- Tavares, M. C. (1964): "Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en Brasil", *Boletín Económico para América Latina*, CEPAL.
- Tokman, V. y Souza, P. (1978): "Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas", PREALC, Santiago.
- Valenzuela, J. A. (1981): Informe para la investigación "Transnacionalización de la economía y la sociedad. Estudio del movimiento obrero 1973-1980", dirigida por G. Campero; Convenio ILET-Programa de Economía del Trabajo, Santiago.