

El desarrollo industrial dependiente y la crisis del sistema de dominación

Ruy Mauro Marini

Fuente: *El reformismo y la contrarrevolución. Estudios sobre Chile*, Ediciones Era, México, 1976, pp. 55-85. La primera versión se redactó en diciembre de 1970 y existe una edición mimeografiada de 1972, Centro de Estudios Socio-Económicos (CESO) de la Universidad de Chile. El trabajo fue publicado en la revista *Marxismo y Revolución* n. 1, Santiago de Chile, julio-septiembre de 1973 [PDF]. Se publica en Internet gracias a [Ediciones Era](#).

Son muchos los factores que pueden explicar la victoria de Salvador Allende, candidato de la coalición de partidos, marxistas y socialdemócratas denominada Unidad Popular, en las elecciones presidenciales chilenas de 1970. Sin embargo, el estrecho margen que obtuvo Allende sobre sus contrincantes¹ y que le permitió llegar a la presidencia con poco más de la tercera parte de los votos emitidos, ha llevado a que diversos observadores y dirigentes políticos pusieran el acento en lo que consideran un error de cálculo de las clases dominantes: sobreestimando sus fuerzas, éstas se habrían dado el lujo de dividirse ante un adversario que prometía reformas profundas en las estructuras económicas y políticas del país, destinadas a abrir camino a la implantación del socialismo.

¹ El 36.3% de la votación. Jorge Alessandri, candidato de la derecha, logró el 34.8% y Radomiro Tomic, de la Democracia Cristiana, el 27.8%.

La Unidad Popular no ha visto nunca con buenos ojos esa interpretación. En particular, el partido comunista considera que no hace justicia a la tenacidad con que el PC persiguió la unificación de las fuerzas electorales de izquierda, enfrentándose a las innumerables dificultades que siguieron a la derrota sufrida por el FRAP². Sería injusto en efecto negarle al PC el mérito de haber sido el gran constructor de la Unidad Popular, gracias a su realismo político y su flexibilidad táctica. Más que injusto, sería poco serio no ver que la unificación de las fuerzas electorales de izquierda representó un factor decisivo para el triunfo logrado en 1970.

Sin embargo, la política no se decide exclusivamente, y ni siquiera primariamente, en el plano de lo político. Por muy correcta que fuera la táctica adoptada por la izquierda en aquella coyuntura, no podía conducir a buenos resultados si no se hubieran producido, en el curso de los años precedentes, y particularmente a partir de 1967, dos fenómenos sociales de gran significación: el marcado ascenso del movimiento de masas en la ciudad y en el campo y la crisis del bloque de clases dominantes, que impidieron que éste opusiera un adversario único a la Unidad Popular.

Esos dos fenómenos, el ascenso del movimiento popular y la crisis del bloque de clases dominantes, no eran hechos independientes. Por el contrario, se

² Frente de Acción Popular, coalición socialista-comunista que, levantando la candidatura de Salvador Allende, fue derrotada por la Democracia Cristiana apoyada por la derecha en las elecciones presidenciales de 1964, que dieron la victoria a Eduardo Frei.

relacionaban de manera estrecha, tanto porque el avance de las masas trabajadoras introducía una confusión creciente en las filas de las demás clases, cuanto porque las contradicciones y conflictos que allí se verificaban abrían brechas en el sistema de contención del movimiento de masas, que permitían a éste realizar nuevos progresos. Una brecha importantísima, que sería ampliamente aprovechada por las fuerzas populares, fue precisamente la que proporcionaron las elecciones presidenciales de 1970.

El estudio sistemático de este proceso está todavía por hacerse³ y no es nuestra intención acometerlo aquí. Pretendemos tan sólo señalar algunas direcciones de investigación, capaces de dilucidar el fenómeno de resquebrajamiento del bloque de clases dominantes. En este sentido, nos preocupamos primero de indicar la base objetiva sobre la cual se desarrollaron las contradicciones más significativas en el seno de ese bloque: las que atañen a las capas burguesas que tienen asiento en el sector industrial. En seguida nos ocuparemos brevemente de algunas de las condiciones propiamente políticas que, incidiendo sobre la pequeña burguesía, contribuyeron a precipitar la descomposición de la alianza de clases en que se basa el sistema de dominación en Chile.

¿Estancamiento o diversificación industrial?

³ Una investigación sobre ese tema se llevaba a cabo en el CESO (Departamento de Estudios Socio-Económicos de la Universidad de Chile), por un equipo que integraban Silvia Hernández, Emir Sader, Cristián Sepúlveda y Jaime Osorio.

Un análisis detenido de las corrientes burguesas que se agruparon tras las candidaturas de Alessandri y Tomic, en la campaña electoral de 1970, nos mostraría profundas diferencias en las soluciones por ellas planteadas, particularmente en lo que se refiere a la política económica. Al conservadurismo de Alessandri, reflejo de la imposibilidad en que éste se encontraba para definirse en un sentido preciso sin herir los intereses heterogéneos de su base social, se contraponía, con Tomic, una toma de posición radicalmente reformista y antimonopólica, que, permitiéndole atraerse la simpatía de amplios sectores de la mediana y pequeña burguesía (con lo que se constituyó en competidor directo de Allende), le valió la desconfianza del gran capital nacional y extranjero. Nuestro propósito inicial es el de mostrar cómo esas diferencias se pueden explicar en una amplia medida por el proceso mismo de acumulación de capital o de desarrollo capitalista que tuvo lugar en la industria chilena, en el curso de la década pasada, el cual condujo a una diferenciación creciente entre los estratos burgueses y los llevó a encarar soluciones políticas divergentes en 1970.

Nuestro punto de partida debe ser el de indagar hasta qué punto se verificó realmente un desarrollo industrial en ese periodo. Tomadas globalmente, las estadísticas disponibles no sólo son desfavorables al crecimiento de la economía chilena, así como de su sector industrial, sino que indican además un proceso de desaceleración:

CUADRO I
TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO
INTERNO BRUTO Y DEL PRODUCTO INDUSTRIAL, 1960-1969

	<i>PIB</i>	<i>Industria manufacturera</i>
1960-65	5.0	7.3
1965-68	4.0	4.5
1969	3.0	3.5

FUENTE: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1963-1969*.

En realidad, estos datos encubren una desaceleración mucho más fuerte que la que se podría suponer a lo largo de la década de 1960, sólo interrumpida por la coyuntura excepcional de los años 1965 y 1966:

CUADRO II
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL, 1960-1969

	<i>Producto geográfico neto</i>	<i>Producción industrial</i>
1961	6.2	8.6
1962	5.2	11.5
1963	4.7	4.2
1964	4.2	6.0
1965	5.0	6.4
1966	7.0	8.6
1967	2.3	2.8
1968	2.9	2.5
1969	3.1	3.2

FUENTE: Oficina de planificación (ODIPLAN), *Plan Anual 1971*, Santiago, 1971.

Se hace visible a primera vista que la desaceleración del sector industrial, aun considerando las cifras gubernamentales (más elevadas que las que proporciona el sector privado), ha sido mucho más fuerte que la que caracterizó a la economía en su conjunto. De hecho, confrontándolo con la tasa anual de crecimiento demográfico (que el último censo fijó en 1.9 para la década de 1960), el crecimiento de la producción industrial ha sido insignificante a partir de 1967.

Pero la contracción del ritmo de expansión industrial no afecta igualmente a los distintos sectores y ramas que constituyen la industria manufacturera. Los datos para el periodo 1960-67 muestran que, frente a una tasa de crecimiento anual del valor agregado del sector industrial del 6.8%, el subsector de bienes de consumo (alimentos, bebidas, calzado y ropa, etcétera) aumentó sólo en un 3.3%, el de bienes intermedios (textiles, papel y celulosa, industrias químicas, derivados de petróleo y carbón, minerales no metálicos, productos metálicos básicos, etcétera) lo hizo en un 6.6% y el de las industrias metalmecánicas (productos metálicos, maquinarias, material de transporte) se incrementó a una tasa de 13.4%⁴. Esta tendencia se mantuvo en los dos últimos años del periodo, como se observa en el cuadro III.

⁴ Datos de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), citados por Aranda, S., y Alberto Martínez, *La industria y la agricultura en el desarrollo económico chileno*, Instituto de Economía y Planificación de la Universidad de Chile, Santiago, 1970, p. 64. Una versión reducida de este trabajo se encuentra también en la publicación preparada por el CESO, *Chile Hoy*, 4a. ed. Ed. Siglo XXI, México, 1972.

CUADRO III
TASA DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL 1968-1969

	<i>1968 (a)</i>	<i>1969</i>
Producción bienes consumo	2.6	0.5
Producción bienes intermedios	1.9	7.5
Producción metalmecánica	5.3	6.3
TOTAL	1.1	3.5

FUENTE: CEPAL; (a) CORFO, en Aranda y Martínez, op. cit., p. 64.

La situación de las ramas que integran los tres subsectores para el periodo 1960-67 se puede ver en el cuadro IV.

CUADRO IV
TASA DE PROMEDIO DE CRECIMIENTO POR RAMAS,
1960-1967

Alimentos	7.9
Bebidas	2.2
Tabaco	3.2
Calzado y ropa	1.4
Diversos	6.0
Muebles y accesorios	0.5
Textiles	7.6
Madera y caucho	7.6
Papel y celulosa	25.5
Imprentas	0.3
Cueros	2.9
Caucho	10.0
Productos químicos	11.0
Derivados petróleo y carbón	13.5
Minerales no metálicos	1.8
Metálicas básicas	3.6
Productos metálicos	13.2
Maquinaria no eléctrica	11.4
Maquinaria y artículos eléctricos	9.3
Material de transporte	16.7
TOTAL	6.8

FUENTE: CORFO, en Aranda y Martínez, op. cit., p. 64.

Las dos tendencias señaladas —la caída del ritmo de crecimiento industrial y la desigualdad en la evolución de los subsectores y ramas de la industria— requieren una explicación. Conviene tener claro que el comportamiento de la industria no es autónomo y se ve fuertemente influido por la situación de los demás sectores, principalmente el agropecuario y el externo, así como por un conjunto de factores que no consideramos aquí, como la distribución del ingreso. Por esta razón, cualquier pretensión nuestra de intentar una respuesta global carecería de base. Sin embargo, trataremos de ver cómo la situación y la estructura propias del mismo sector responden en una amplia medida a las tendencias observadas.

El estancamiento de la industria chilena afecta particularmente a la producción de bienes de consumo y a las llamadas industrias de bienes intermedios que producen para ella, como la textil (lo que constituye el sector de bienes de consumo propiamente dicho), por lo que se ha dado en hablar de “agotamiento de la industria sustitutiva de importaciones”. Cabe preguntarse si ese agotamiento es efectivo para todos los estratos del mercado consumidor o si afecta preferentemente a aquellos de bajos ingresos. Independientemente de la situación de la gran masa consumidora (que puede analizarse a través de los índices relativos a distribución

del ingreso, salarios reales y ocupación)⁵, el crecimiento de las industrias metalmecánicas y de bienes intermedios a ellas vinculadas indica que esto último es lo que ocurre.

En efecto, estas últimas sólo podrían presentar altos índices de crecimiento bajo tres supuestos:

- a] Si producen máquinas y equipos industriales para una industria de bienes de consumo capaz de absorberlos, es decir, dinámica;
- b] Si producen para la exportación;
- c] Si producen ellas mismas y de manera directa para un mercado consumidor dinámico.

De los tres casos, el de menor validez para Chile es el segundo, es decir, la producción para la exportación. En efecto, la exportación de bienes manufacturados no llegó al 5% del valor bruto de la producción industrial en la década del 60, y está limitada a unos cinco rubros. De éstos, dos (productos semielaborados de fierro y acero) presentaron una tendencia constante a la baja; hubo expansión tan sólo en los semielaborados de cobre, la harina de pescado y la celulosa de papel.⁶

La hipótesis de que se produzca para una industria de bienes de consumo dinámica tampoco puede explicar el

⁵ Datos de la Oficina de Planificación (ODEPLAN) indican que, entre 1960 y 1969; los sueldos (en donde se incluyen sectores de altas remuneraciones) mejoran su participación en el ingreso, pasando de 26% a 27.2%, y los salarios bajan la suya de 18.9% a 16.2%. Cf. *Plan Anual 1971*, op. cit., p. 5. De acuerdo a la misma fuente, el número de desocupados aumentó, en el mismo periodo, de 177 mil a 182 mil (p. 6).

⁶ Aranda y Martínez, op. cit., p. 54.

crecimiento anotado. No se trata sólo de que la situación de la industria de bienes de consumo está lejos de ser dinámica y tiende por el contrario al estancamiento; en efecto, ese estancamiento podría estar encubriendo transformaciones internas del sector, es decir, la sustitución de empresas pequeñas y de baja tecnificación por empresas mayores, de nivel más elevado y susceptibles, pues, de incorporar maquinaria y equipo. Se trata básicamente de la estructura misma del sector de bienes intermedios y metalmecánicos, en el cual la producción de maquinaria industrial es reducida, lo que convierte al mismo sector en productor de bienes de consumo.

Así, sin que los demás casos dejen de tener vigencia para la explicación que buscamos, el crecimiento de las industrias metalmecánicas y conexas se debe esencialmente *a la expansión de la producción de artículos suntuarios*⁷. El cuadro siguiente nos muestra que esto es así:

⁷ El carácter suntuario de un producto no se da en abstracto, sino en las condiciones concretas de la sociedad en que se fabrica o circula. El criterio básico a partir del cual ese carácter se define es, por un lado, el grado de satisfacción a las necesidades elementales de la población y, por otro lado, las posibilidades de acceso al consumo del producto que tienen las masas trabajadoras.

CUADRO V
PRODUCCIÓN FÍSICA DE ALGUNOS BIENES INDUSTRIALES,
1960-1968
 (Miles de unidades)

<i>Año</i>	<i>Televisores</i>	<i>Radios</i>	<i>Tocadiscos</i>	<i>Autos y camionetas</i>
1960	—	—	—	2.1
1961	—	—	—	3.0
1962	—	—	—	6.6
1963	7.2	90.0	15.5	7.9
1964	12.2	67.0	13.0	7.8
1965	17.0	63.0	15.0	8.6
1966	30.0	130.0	30.0	7.1
1967	70.8	134.0	37.0	13.2
1968	88.0	165.0	41.0	18.0

FUENTE: CORFO, cit. por Silva Ramos, H., *Efectos de distorsiones estructurales de consumo sobre el dinamismo del sector industrial*. Santiago, Universidad de Chile, Escuela de Ingeniería, 1971, mimeo, p. 30.

Una producción tal conlleva necesariamente una estructura de consumo que la sustente. Es significativa, en este sentido, la evolución del gasto en consumo privado que se observa a lo largo de la década; en lo que a bienes industriales se refiere.

CUADRO VI
ESTIMACIONES SOBRE LA COMPOSICIÓN DEL GASTO EN CONSUMO PRIVADO, 1960-1968
(En porcentaje sobre el total)

<i>Ramas de producción industrial</i>	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Consumo corriente [a]	44.6	45.2	45.0	44.6	46.2	44.6	44.5	43.7	43.7
Químicas [b]	3.0	2.9	3.4	3.3	2.9	4.4	4.5	5.2	5.4
Primarias básicas [c]	1.2	1.1	1.1	0.8	1.0	1.1	1.4	1.2	1.0
Consumo durable [d]	4.3	4.5	6.1	7.0	7.8	7.4	8.0	9.1	10.5

FUENTE: ODEPLAN cit. por Silva Ramos, op. cit., p. 29.

[a] Incluye alimenticias, bebidas, tabaco, textil, calzado y ropa, muebles, imprenta y editoriales, cueros y diversos

[b] Incluye papel y celulosa, caucho, química, derivados del petróleo y carbón

[c] Incluye maderas, minerales no metálicos, metálicas básicas

[d] Incluye productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y material de transporte

Señalamos ya, entre los factores que explican esa evolución de la demanda privada de bienes industriales, algunos elementos que apuntan al deterioro de la capacidad de consumo de la población de bajos ingresos. Convendrá aquí tener presente que la mejora relativa de los sueldos en el ingreso total, anteriormente observada, encuentra desigualdades significativas dentro del grupo “empleados”, y también añadir que la evolución de los ingresos percibidos por los trabajadores por cuenta propia, que había sido relativamente favorable hasta 1965, comienza a descender desde entonces.⁸

⁸ Como lo señala un autor fuera de toda sospecha, en lo que se refiere a la apología del sistema vigente: “[...] la tasa de crecimiento anual de los ingresos per cápita nominales de los trabajadores por cuenta propia, ha sido sustancialmente menor que la de los empleados y obreros (a partir de 1965), salvo en 1969, en que superan levemente a la de los obreros. Esto indica una pérdida permanente en el ingreso de este grupo”. Tapia, D., “Aspectos del proceso de redistribución del ingreso”, en *Comentarios sobre la situación económica, 1er. semestre de 1972*, Santiago, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas, Taller de Coyuntura, 1972, p. 219. El mismo autor indica, con base en ODEPLAN, que ese grupo de trabajadores corresponde a algo más del 22% de las personas ocupadas.

Añadamos por último, que la dinámica de la inversión privada en Chile muestra una clara desproporción entre la formación de plusvalía y la acumulación de capital, susceptible de generar un alto nivel de consumo por parte de las clases poseedoras. Es cierto que esto no sólo contribuye a crear una demanda interna suntuaria, sino que puede traducirse en gastos de importación y turismo, así como en transferencia de fondos al exterior. Sea como sea, se ha observado que sólo un 10% de la plusvalía obtenida por los capitalistas industriales privados se destina a la formación de capital fijo.⁹

Hablar pues, de “agotamiento de la industrialización sustitutiva de importaciones” parece totalmente inadecuado. Lo que se estaría verificando sería la orientación de la producción industrial hacia la atención de las exigencias de consumo de las capas de ingreso más altas. Esto puede significar una mayor diversificación industrial, que acarree la implantación de nuevas ramas de producción (industria automotriz, electrodomésticos, etcétera), o simplemente la creación dentro de sectores ya existentes, de líneas de producción más sofisticadas, gracias sobre todo al recurso a patentes extranjeras que quedan en una amplia medida fuera del alcance de la pequeña y mediana empresas. Es por ello que, paralelamente al divorcio creciente que se observa entre el aparato de producción y las necesidades de consumo de las amplias masas, se verifica también un proceso sostenido de monopolización.

⁹ Aranda y Martínez, op. cit., p. 36.

La monopolización en la industria

El grado de monopolización de la industria chilena es muy alto. Los datos disponibles para las 20 firmas mayores en su rama, en los años 1957 y 1962, muestran que la monopolización era una tendencia que se presentaba en casi todas las ramas.

CUADRO VII
PARTICIPACIÓN DE LAS 20 MAYORES EMPRESAS
EN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN
(en %)

	1957	1962	Aumento absoluto
Alimentos	32.3	40.8	8.5
Bebidas	75.0	77.5	2.2
Tabaco	92.5	97.0	4.5
Textiles	56.9	68.2	11.5
Ropa	23.7	18.9	- 4.8
Madera	34.3	40.1	5.8
Muebles	63.1	56.0	- 7.0
Papel	93.0	90.9	- 3.9
Imprenta	39.6	43.2	3.6
Cuero	71.8	77.3	5.5
Caucho	96.0	98.5	2.5
Químicos	47.9	46.3	- 1.6
Petróleo	94.5	99.6	5.1
Minerales no metálicos	67.3	89.3	22.0
Metales básicos	58.3	60.7	2.4
Metales elaborados	40.2	45.7	5.5
Maquinaria eléctrica	67.2	94.1	26.9
Maquinaria no eléctrica	41.1	64.4	23.3
Equipo de transporte	39.2	65.2	25.9
Diversas	43.8	64.2	20.4

FUENTE: Lagos Escobar, R., *La industria en Chile: antecedentes estructurales*, Santiago, Universidad de Chile, Instituto de Economía, p. 170.

Se observará que la tendencia a la monopolización es particularmente acentuada en las ramas de alta tecnología (fabricación de maquinaria y equipos mecánicos, maquinaria y accesorios eléctricos, fabricación de material de transporte e industrias varias, que comprenden equipos e instrumentos científicos, aparatos ópticos, relojes, etcétera). Sin embargo, se hace sentir también de manera significativa en industrias de bienes de consumo, como alimentos y textiles. Está presente incluso en ramas marcadamente artesanales, como la que se refiere al cuero. El caso del papel constituye seguramente una situación coyuntural, ya que se trata de una rama de alto grado de monopolización, puesto que en 1968 operaban allí sólo 9 sociedades anónimas.

Se acostumbra a tomar como sinónimos los términos de monopolización y concentración. La confusión es peligrosa: la concentración corresponde a un proceso de monopolización caracterizado por la expansión de un capital dado, con base en su propia reproducción ampliada, y se distingue nítidamente de otro proceso de monopolización, el de la centralización en el cual un determinado capital absorbe otros capitales ya formados¹⁰. Esta distinción no tiene un propósito meramente académico. En las fases expansivas de la industria, el proceso dominante de monopolización es el de concentración, pasando lo inverso en las fases poco dinámicas, en las que, en la imposibilidad de seguir con

¹⁰ Marx, K., *El Capital*. al. Fondo de Cultura Económica, México, t. I, cap. 23.

un proceso de expansión, el capital vuelve hacia atrás y crece a expensas de la absorción de capitales menores. Desde el punto de vista de las relaciones que se establecen entre varios estratos que componen la clase burguesa, ello significa que, en las fases de expansión, dichas relaciones son más armónicas que en las de contracción, cuando la amenaza de eliminación que pesa sobre los estratos más bajos intensifica los conflictos interburgueses.¹¹

No se podría legítimamente afirmar que Chile se encontrara, a fines de los años sesenta, en una fase de intensa centralización del capital, que estimulara la división entre los grupos capitalistas. Sin embargo, la pérdida de dinamismo del crecimiento industrial (provocada como veremos, por la misma concentración) permite suponer que las relaciones interburguesas habían sufrido un deterioro. Esta suposición se apoya, desde luego, en la disparidad de evolución de los subsectores y ramas industriales, que llevaba a que la urgencia de hallar salida al estancamiento fuera mayor para el sector de bienes de consumo que para los demás sectores. Hay, sin embargo, otras razones:

a] La existencia de grupos monopólicos dentro del mismo sector de bienes de consumo hace aún más intolerable la situación de las pequeñas y medianas empresas que allí

¹¹ Véase mi ensayo "Lucha armada y lucha de clases en Brasil", en Vania Bambirra (ed.), *Diez años de insurrección en América Latina*. Prensa Latinoamericana, Santiago, 1972, 2ª. ed., tomo II, pp. 121 y sigs. Incluido posteriormente en mi libro *Subdesarrollo y revolución*. Ed. Siglo XXI, México, 1974, 5a. edición corregida y aumentada.

operan, pasando lo mismo con aquellas que, en menor proporción, se ubican en los otros sectores;

b] Existen indicios de que, dada la declinación del ritmo de crecimiento industrial, la economía hubiera ya empezado a marchar hacia un proceso de centralización;

c] La intervención del capital extranjero en la industria chilena agravaba las situaciones consideradas en a] y b] como veremos más adelante.

La acción del gran capital afecta de tres maneras a los estratos burgueses más bajos; en el sentido del mercado, en el de la captación de créditos y otros flujos de financiamiento, y en el de reparto de la plusvalía generada en la industria.

El cuadro VIII, establecido para el año de 1968, muestra el grado de monopolización que el gran capital había impuesto al mercado.

CUADRO VIII
PRODUCCIÓN Y VENTAS DE GRANDES EMPRESAS,
POR RAMAS INDUSTRIALES EN PORCIENTOS, AÑO 1968

<i>Ramas industriales</i>	<i>% de grandes empresas sobre el total de la rama</i>	<i>% de ventas de GE sobre el total de ventas de la rama</i>
Alimentos	4.8	43.7
Bebidas	9.9	55.2
Tabaco	33.3	100.0
Textiles	5.2	47.8
Calzado y ropa	3.1	44.3
Madera y corcho	0.5	12.5
Muebles	0.4	17.4
Caucho	4.4	88.1
Papel	4.8	94.4
Productos químicos	12.8	48.9
Minerales no metálicos	5.7	63.6
Maquinaria	2.6	44.0
Maq. y art. eléctricos	11.6	61.7
Mat. transporte	3.5	55.8
Diversas	3.6	31.4
TOTAL	3.95	48.73

GE = Empresas con ventas brutas iguales o superiores a E° 10 000 000, en escudos de 1968.

FUENTE: Acevedo A. E., y Eugenio Vergara Llanos, *Algunos antecedentes sobre concentración, participación extranjera y transferencia tecnológica en la industria manufacturera en Chile*. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Santiago, 1970, mimeo, p. 7.

La monopolización del crédito por las grandes empresas es también un hecho conocido. En 1967, el

58.1% del crédito bancario iba a 2.7% de los tomadores de empréstitos (excluido el sector público)¹². Por otra parte, son las empresas extranjeras las que tienen acceso a créditos del exterior, es decir, las grandes empresas.

La desigualdad en el reparto de plusvalía aparece claramente cuando se consideran los datos del cuadro IX.

CUADRO IX
ESTRATIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL CHILENA, 1963

	% Establecimientos	% Ocupación	% Capital	% Valor agregado	% Excedente bruto
Gran industria (1 de 200 personas)	3	44	58	51	52
Mediana industria (20-200)	30	40	35	38	38
Pequeña industria (5-20)	67	16	7	11	10

Excedente bruto: valor agregado menos sueldos, salarios y aportes patronales a previsión.

FUENTE: CORFO, citado por ODEPLAN. *Plan anual, 1971*, op. cit., p. 12 p.

Se observa en los extremos que, mientras el 3% de los establecimientos controlaba el 52% del excedente bruto, al 67% de los establecimientos le tocaba tan sólo un 10%. El problema no sería tan grave si el monto de la plusvalía que cupiera a las empresas correspondiese de hecho al capital empleado para producirlo. Hay fuertes razones para creer que esto no era así, básicamente porque el mayor nivel tecnológico de las grandes empresas les permite obtener bajos costos de producción que, al no acarrear una disminución correspondiente en los precios o una elevación de los salarios, se traducen en una plusvalía extraordinaria. En otros términos, las grandes empresas canalizan hacia sí un excedente mayor que el

¹² Aranda y Martínez, op. cit., p. 32.

que les correspondería si sus precios de producción guardasen relación con sus precios de venta o con el valor de los salarios que pagan.

La plusvalía extraordinaria

El cuadro anterior muestra que el grado de monopolización de la fuerza de trabajo (ocupación) por la gran industria es más bajo que el que se refiere a capital y a valor agregado, lo que indica una mayor tecnificación de la misma. La relación que guardan el porcentaje de capital y el de excedente bruto parecería desmentir la afirmación de que la plusvalía obtenida es desproporcionada al monto del capital. Sin embargo, es necesario tener presente la subutilización de la capacidad instalada, que se calculó en 50% para el conjunto de la industria en 1957 y que se estimaba no inferior a 25% en 1970¹³. En cuanto a la tendencia a que los precios de venta se fijen en función del costo medio de producción y no en función del de las industrias tecnológicamente más avanzadas, la misma observación empírica no nos revela diferencias de precios entre los productos de las grandes empresas y los demás (antes muestra que son las empresas pequeñas o artesanales las que venden a precios más bajos) y tampoco indica un proceso generalizado de quiebras en la pequeña y mediana empresa, que tendría necesariamente lugar si las grandes empresas recurrieran a una política de

¹³ Aranda y Martínez, op. cit., p. 53, y ODEPLAN, op cit. p. 6.

competencia comercial, es decir, a la baja de sus precios de mercado.

Ahora bien, si admitimos la tesis de que el gran capital canaliza hacia sí, mediante la plusvalía extraordinaria, una parte desproporcionada de la masa total de plusvalía que se genera en el sector industrial ¹⁴, podemos señalar dos consecuencias significativas de esa situación. La primera se refiere a la creación de una estratificación tecnológica que actúa permanentemente en favor del gran capital y estimula el proceso de concentración; la segunda se refiere a la creación de condiciones que tienden a agravar la explotación del trabajo y a debilitar continuamente al mercado consumidor, contribuyendo al estancamiento de las ramas que producen directamente para éste.

En relación al primer aspecto, el flujo constante de la plusvalía hacia los grupos más grandes y más tecnificados, tiene como resultado impedir a los demás estratos capitalistas la posibilidad de recuperar el atraso o por lo menos de mantener la brecha inicial que abre la introducción de nueva tecnología en la gran empresa. Al contrario, en la medida en que ésta empieza a obtener una plusvalía extraordinaria, arranca a los capitalistas más débiles una parte de la plusvalía que les correspondía. Con ello, no sólo aumenta su base para promover nuevas inversiones en capital constante, que le

¹⁴ En definitiva, el fenómeno sólo puede ser percibido a nivel de la circulación y reparto de la plusvalía, o sea, desde que ésta se convierte en ingreso monetario. Sin embargo, su raíz última, particularmente en el caso que nos preocupa, tiene que buscarse en el plano mismo de la producción.

permiten ampliar su ventaja, sino que se restringen progresivamente las disponibilidades de los estratos capitalistas más bajos para invertir en ese renglón. Una vez dado el primer paso, se inicia pues un proceso de distorsión del sector, que tiende a agravarse sistemáticamente.

A los grupos capitalistas más débiles no les queda sino un recurso para paliar la sangría que sufren: descargarla parcialmente sobre la masa trabajadora, aumentando su grado de explotación y rebajando por tanto el nivel de salarios. Con ello se debilita el poder adquisitivo de la masa consumidora, sobre todo el de los estratos de bajos ingresos, que constituyen por lo general el mercado más inmediato para la producción de la pequeña y mediana empresas; se tiende así al estancamiento del mercado consumidor de bajos ingresos, particularmente grave para estas últimas (véase cuadro VI).

La compresión salarial en la industria tiene otra implicación. Por supuesto, beneficia al gran capital, ya que, como se dijo, el nivel de salarios de la gran empresa no se aleja mucho del de las demás (recordemos que, frente a un aumento de la producción industrial por trabajador del 35%, entre 1960-68, se observó sólo un aumento del 5%, en el salario medio real¹⁵, y acentúa la disminución de la participación de los salarios en el ingreso generado en la industria [véase también lo que se señala más adelante sobre el capital extranjero]). Sin

¹⁵ Aranda y Martínez, op. cit., p. 56.

embargo, beneficia más a la pequeña y a la mediana industrias, que emplean mayor cantidad de mano de obra.

Esto, que provoca la baja en la participación de los salarios en el ingreso industrial e implica la utilización sistemática de la inflación como factor de corrosión del salario real, tiene un resultado importante: pese a los conflictos interburgueses que acarrea la concentración, todas las capas burguesas tienen interés en la misma estructura de distribución del ingreso, y particularmente aquellas capas de las que se podría esperar que apoyaran una política de redistribución en favor de los trabajadores, o sea, las capas burguesas bajas. Sólo en la medida en que se les compensara con otros instrumentos de política económica, como el crédito, sería posible dar a los pequeños y medianos industriales condiciones para aceptar un alza generalizada de salarios. Sin embargo, como los instrumentos compensatorios suelen tener efectos inflacionarios, el objetivo pretendido por el alza salarial —la elevación del salario real— se vería perjudicado. Actuar, pues, sobre la estructura industrial deformada que se crea en los países dependientes mediante instrumentos de efectos indirectos, es decir, vía mercado o vía crédito, parece más bien utópico.

El capital extranjero en la industria

Dijimos que el capital extranjero amplía los fenómenos señalados. Los hechos muestran, en efecto, que sólo en

una medida muy limitada el comportamiento del capital extranjero y sus consecuencias sobre la economía asumen en la industria manufacturera un carácter específico; por lo general, se inscriben en el mismo marco de análisis aplicable al gran capital nacional.

Un primer hecho a señalar es que la penetración del capital extranjero en la industria chilena está lejos de alcanzar las proporciones que ha adquirido en otros países latinoamericanos, como Brasil, Argentina o México. Por otra parte, aunque presente un crecimiento sostenido a partir de la posguerra, en Chile la inversión en la industria constituye todavía un renglón poco significativo de la inversión extranjera total.

En América Latina la participación relativa del sector manufacturero en la inversión extranjera total se ha acelerado sobre todo después de los años cincuenta¹⁶. En este proceso, el motor decisivo fue la inversión norteamericana, por lo demás mayoritaria en el conjunto de la inversión extranjera; la participación del sector manufacturero en la inversión privada directa norteamericana en América Latina pasó del 19.1% en 1950 al 20.2% en 1960 y al 32.3% en 1967¹⁷. En Chile, aunque la tendencia sea la misma, es mucho menos acentuada, y disminuye después de 1955.

¹⁶ Véase mi libro *Subdesarrollo y revolución*, op. cit., p. 88 y sigs.

¹⁷ ILPES, *Elementos para un análisis de la intervención del Estado en la economía chilena*. Santiago, 1968, mimeo, p. 9.

CUADRO X
INVERSIÓN NORTEAMERICANA EN LA INDUSTRIA CHILENA

1929	1.7
1940	1.7
1946	5.2
1950	5.4
1955	5.8
1962	3.8
1963	4.0

FUENTE: Leiserson, A., *Notes on the process of industrialization in Argentina, Chile and Peru*. Univ. of Berkeley, Berkeley, 1966, p. 76.

No obstante, investigaciones recientes han puesto en evidencia que el aumento de la participación extranjera es rápido sobre todo en las ramas que muestran mayor dinamismo en el periodo 1960-67, como papel y celulosa, caucho, productos metálicos, maquinaria y accesorios eléctricos. Se ha observado también que se concentra principalmente en las ramas de alta tecnología, como la fabricación de maquinaria y equipos. Finalmente, se comprobó que el capital extranjero incide básicamente en la esfera de la gran industria: de 160 empresas estudiadas por CORFO, 51.3% poseían participación extranjera; en el 23.2% de ellas, esa participación era superior al 50%, lo que lleva a concluir que la cuarta parte de las principales empresas industriales estaban

controladas desde el exterior. Si se admite que el capital extranjero puede controlar las empresas en que tenga una participación del 33%, la proporción de grandes empresas controladas desde el exterior sube a un tercio.¹⁸

Los ingresos de capital privado extranjero autorizados¹⁹ entre 1960 y 1969 sumaron aproximadamente 150 millones de dólares, de los cuales 28 millones se destinaron a inversiones directas (no se consideran las operaciones de crédito a corto plazo). Las inversiones directas se destinaron en primera instancia a la creación de empresas nuevas, luego a aumentar o modernizar la producción de empresas en funcionamiento, y finalmente a la suscripción de acciones. Los créditos se destinaron en primer lugar a empresas con participación extranjera inferior al 50%. Todo ello configura una política de reforzamiento del poderío del capital extranjero en la industria nacional, que llega incluso a adoptar formas de centralización de capital (compras de acciones, principalmente).

La encuesta realizada por la CORFO en 1970, en 22 empresas extranjeras, mostró que más de la mitad (55%) controlaba el mercado en régimen de monopolio o de duopolio; 36% estaba constituido por las principales productoras en la rama y sólo el 13.6% estaba formado

¹⁸ CORFO, La inversión extranjera en la industria chilena, por Luis Pacheco C., Santiago, 1970, mimeo.

¹⁹ Los mecanismos para esto fueron creados por el DFL 258/60 y el decreto 1 272/61, Art. 16.

por empresas cuya producción representa menos del 25% del mercado. Por otra parte, mientras la producción industrial creció en promedio alrededor del 5% anual en el periodo 1964-68, las ventas de aproximadamente el 90% de las empresas en cuestión crecían más del 27% al año. Como se señaló anteriormente, se configura aquí el mismo proceso de concentración que caracteriza a la industria chilena.

Indiquemos finalmente que algunos datos sobre empresas que actúan en la misma forma muestran que la participación extranjera significa, por lo general, un nivel tecnológico más alto para la empresa en que se da y corresponde a un menor gasto en sueldos y salarios, lo cual, además de evidenciar la depresión del empleo, puede indicar también que la menor ocupación que se da en la empresa tecnológicamente más avanzada se acompaña del mantenimiento del nivel promedio de remuneración en el sector, conllevando así la formación de una plusvalía extraordinaria. Es lo que se observa en el cuadro siguiente:

CUADRO XI
PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, GRADO DE MECANIZACIÓN Y DE REMUNERACIÓN MEDIA
EN GRANDES EMPRESAS, POR RAMAS DE PRODUCCIÓN, 1970

<i>Empresas</i>	<i>Participación extranjera</i> %	<i>Remuneración media</i> <i>por la empresa</i>	<i>Densidad de capital por</i> <i>persona ocupada o</i> <i>grado de mecanización</i>
Ind. Ambrosili S.A.	80.0	100	0.25
Congo Chocolates S.A.	76.6	57	0.30
Calaf S.A.C.I.	0.0	51	0.14
Embotelladora Andina	57.2	126	0.13
Establecim. Nobis S.A.	0.0	73	0.14
Suc. Ind. del Calzado	100.0	42	0.26
Beltrán Harreborde S.A.	0.0	40	0.27
Cia. Agric. y Fer. Copilhue	66.0	59	0.38
Maderas Saenz S.A. Madesal	0.0	17	0.48
Laja Crown Papeles Especiales S.A.	50.0	670	0.05
Manufacturera de Papeles y Cartones S.A.	0.0	358	0.20
Phillips Chilena	99.9	360	0.20
Sindelen S.A.	0.0	93	0.22
Ritting S.A.C.I.	0.0	19	0.38
Soquina S.A.	83.7	186	0.18
Ind. Ceresita S.A.	0.0	80	0.21
Lab. Lepetit S.A.	100.0	126	0.29
Lab. Pfizer de Chile	100.0	268	0.19
Lab. Chile	0.0	100	0.43
Lab. Geku	0.0	107	0.10
Siam Di Tella	85.3	112	0.25
Fab. Enlosados Tensa	0.0	70	0.22
Farnasol	0.0	87	0.25

FUENTE: CORFO, *La inversión extranjera...*, op. cit., pp. 130-131.

La burguesía y la pequeña burguesía

El análisis precedente no debe inducir a errores de interpretación y nos obliga a hacer al lector algunas advertencias. La primera de ellas se refiere al carácter limitado del estudio, aun en lo referente a las bases objetivas del bloque dominante. Es así como no se contemplan en él las relaciones entre las clases dominantes de la ciudad y las del campo ni, más notorio aún, las que se establecían entre ellas y los grupos extranjeros que operaban en el enclave cuprero. Este último aspecto es particularmente relevante, en la medida en que influye de manera determinante en el carácter mismo del Estado, que incluía en Chile, entre sus funciones principales, el traspaso y la subsiguiente distribución a los grupos internos de la parte del excedente económico obtenido en el enclave.

Si nos seguimos preocupando con los problemas que atañen al Estado chileno, no podemos dejar de señalar que nuestro análisis no ha tocado tampoco otro aspecto básico del sistema de dominación imperante en el país: la alianza entre la burguesía y la pequeña burguesía. Cabe aquí hacer algunas precisiones.

El desarrollo del capitalismo, tal como lo previó Marx, tiende a inducir progresivamente la desaparición de la pequeña burguesía propietaria, ya que la renovación que le adviene de la acumulación de capital no es suficiente para contrarrestar la eliminación de pequeños

industriales, comerciantes, etcétera, en función de los procesos de concentración y centralización del capital. En los países capitalistas más avanzados, como Estados Unidos, la pequeña burguesía propietaria tiene hoy un peso insignificante en la estructura social. En países de desarrollo menos dinámico, y donde actúan factores históricos específicos, como Francia, este sector todavía conserva alguna importancia. Pero en los países dependientes de América Latina, la insuficiencia misma de la acumulación de capital le permite mantener posiciones significativas. Al mismo tiempo, las características particulares de apropiación de la plusvalía, que señalamos al ocuparnos de la plusvalía extraordinaria y que frenan la competencia comercial, sirven para hacer más lento el proceso de eliminación de esas capas sociales.

Otro efecto del desarrollo capitalista es inducir la expansión de los servicios públicos y privados. Esto ha dado como resultado el surgimiento de nuevas capas pequeñoburguesas que conforman a la pequeña burguesía no propietaria, en particular la pequeña burguesía asalariada, que corresponde a las modernas clases medias. Tratándose de sectores proletarizados, en el sentido de que no poseen medios de producción, se distinguen del proletario por la relación indirecta que mantienen con el proceso productivo y que los lleva a vivir del excedente económico proporcionado por los trabajadores al conjunto de la sociedad. Esto introduce un elemento contradictorio en su situación de clase:

alquilándose a la burguesía, como los proletarios, los pequeños burgueses no propietarios obtienen su ingreso de la plusvalía que la burguesía arranca al proletario. Por otra parte, esas capas pequeñoburguesas se forman básicamente a partir de la pequeña burguesía propietaria, desde el momento en que ésta se proletariza, y conservan sus hábitos, su visión del mundo, sus reacciones frente al proletariado y la burguesía. En torno a ese núcleo, se incorporan también elementos que ascienden del proletariado, pero que se desclasan, dado el carácter individual de ese ascenso, y elementos rebajados de la misma burguesía. En lo esencial, es el núcleo pequeñoburgués el que impone su sello de clase al conjunto de esos grupos sociales, y es por esto que sigue siendo válido caracterizar a las modernas clases medias como pequeña burguesía.

Ahora bien, esos dos componentes de la pequeña burguesía —propietarios y no propietarios— tienen en Chile un enorme peso social. La pequeña burguesía propietaria deriva su importancia del atraso mismo del desarrollo capitalista: la acumulación de capital se da en el marco de un mercado poco dinámico, cuyo sector externo sigue siendo un campo de maniobra reservado tradicionalmente a los grandes grupos nacionales y extranjeros que exportan productos primarios; en cuanto al sector interno, no se expande sensiblemente, debido a la superexplotación del trabajo y la consecuente formación de la plusvalía extraordinaria. La gran empresa que se crea flota, por decirlo así, en un mar de

medianas y pequeñas empresas; la concentración del capital, que tanto preocupa a los economistas chilenos, aparece de manera tan brutal precisamente porque su contrapartida es una enorme dispersión del capital.²⁰

La pequeña burguesía no propietaria tiene su sector más fuerte en los grupos asalariados, cuya existencia se debe fundamentalmente a la hipertrofia del aparato estatal. La función de captación y redistribución de la parte del excedente generado por el enclave que vuelve a la economía nacional, función que, como señalamos, es cumplida por el Estado, llevó a éste a ampliar sus servicios y los efectivos empleados, absorbiendo así a amplias masas pequeñoburguesas. Al lado de esa pequeña burguesía funcionaria, están también los maestros, profesionales e intelectuales, así como los empleados del comercio y de la industria.

El papel que desempeñan esas fracciones de clase en la política chilena es de tal significación que ningún análisis político es válido si no lo pondera debidamente. Baste con señalar que el sentido profundo de la estrategia propuesta por la Unidad Popular (la llamada “vía chilena al socialismo”), que le confiere a ese bloque político su verdadero carácter de clase, consiste precisamente en esto: atraerse a esas capas sociales (juntamente con sectores de la mediana burguesía) a una

²⁰ Basta recordar el dato ya mencionado respecto a la estratificación de la estructura industrial (cf. cuadro IX, que nos muestra que el 67% de los establecimientos chilenos ocupan entre 5 y 20 personas, y tener presente que esa dispersión es aún mayor en el área cubierta por el capital comercial.

alianza con las clases trabajadoras, particularmente con el sector obrero organizado, para transformar la sociedad chilena sin romper de manera brusca el marco institucional en que se desenvuelve.

Limitaciones de la “vía chilena”

Reside aquí el problema de fondo que, en tanto que modelo político, plantea la Unidad Popular. Estrategia válida para atraer o neutralizar a amplias capas pequeñoburguesas (incluso a sectores que legítimamente se incluyen en ellas, como las Fuerzas Armadas), la “vía chilena al socialismo” encierra sus propias limitaciones. Es lo que la burguesía acabó por comprender y lo que la llevó a abrir sus trincheras en la línea de defensa de la institucionalidad vigente. Con ello pudo oponer un serio obstáculo a los cambios propuestos por la Unidad Popular, ya que, por ser estos cambios en una amplia medida una expresión de los deseos y necesidades de las masas trabajadoras, chocan necesariamente con la legalidad burguesa.

Ubicada entre esos dos fuegos, la pequeña burguesía tiende a aparecer como una fuerza política autónoma y a erigirse en fiel de la balanza del poder. Situación ilusoria, que no puede ocultar la verdadera lucha que se libra hoy en Chile: la lucha de las masas trabajadoras de la ciudad y del campo contra sus explotadores nacionales y extranjeros. Una vez decidida, en un sentido o en el otro, la pequeña burguesía tendrá muy poco que decir:

subordinarse más y más al imperio del gran capital y continuar sufriendo la proletarización y la pauperización que éste le impone, si triunfa la reacción; o plegarse a la hegemonía de los obreros y campesinos, si son éstos los que ganan, hasta convertirse ella misma en parte de esa inmensa masa productora de riqueza.

La clave de la decisión del problema político chileno reside pues, en última instancia, en la capacidad que tengan los trabajadores para romper el cauce por donde fluye el desarrollo de las fuerzas productivas, el cual, subordinado a las exigencias de la acumulación del capital, se resuelve necesariamente en la monopolización de las fuentes de riqueza. No cabe por tanto oponerle al capitalismo monopólico un modelo económico destinado a defender a la mediana y la pequeña empresas; ello tendría tan sólo como efecto frenar la acumulación, o sea, paralizar el desarrollo económico capitalista, agravando en consecuencia la crisis política. La monopolización a través de los procesos de concentración y centralización, es el modo normal por medio del cual tiene lugar la acumulación capitalista y, frente a esto, no cabe sino cambiarle su calidad, poniéndola al servicio de las necesidades de las amplias masas.

Es por ello que la respuesta a la economía capitalista monopólica sólo puede ser una economía socialista, necesariamente aún más monopólica, aunque radicalmente diferente en cuanto a las formas de

propiedad, relaciones de producción y apropiación del producto que en ella rigen. El paso de un modelo a otro, pese a las ilusiones bernsteinianas o kautskianas, no puede darse si los trabajadores no se apropian del aparato del Estado y lo emplean para romper las estructuras económicas que los esclavizan. La verdadera solución a los problemas planteados a las masas por la acumulación del capital es por tanto el surgimiento de un nuevo sistema de dominación, capaz de reorientar el desarrollo de las fuerzas productivas. En otros términos, *los problemas que plantea a las masas la acumulación capitalista sólo se resuelven con la revolución política.*

Esta es en efecto la situación creada por el actual proceso chileno. Sin embargo, sería un error suponer que las opciones fundamentales de la sociedad aparecen siempre con toda nitidez en el plano político y son percibidas directamente por el conjunto de las clases interesadas. Por otra parte, el marco en que se está llevando a cabo la lucha de clases en Chile pasa no tanto por la neutralización de una pequeña burguesía anteriormente marginada del sistema de dominación (como ocurrió por ejemplo, en la Rusia revolucionaria), sino más bien por desprendimiento de esa clase de un sistema de dominación en crisis, en el cual ella desempeña una posición relevante. Todo ello crea condiciones relativamente favorables para que la pequeña burguesía intente erigirse en árbitro del conflicto que opone a la burguesía y el proletariado y la lleve, en última instancia, a intentar derivar las

tendencias actualmente en curso hacia la creación de una economía que acentuara el peso del capitalismo de Estado, manteniendo la situación privilegiada que éste otorgó en el pasado a los estratos medios.

Pero que esto se dé con un matiz de izquierda o de derecha, la cuestión de fondo seguirá siendo, sin embargo, saber en qué cuadro seguiría desarrollándose la estructura productiva chilena. Y la alternativa que allí se plantea, por mucho que la pequeña burguesía trate de eludirla, seguirá siendo o bien abrir camino a la acumulación de capital, con todo lo que esto implica de estímulo al crecimiento de la producción suntuaria, incentivos a la monopolización privada de los medios de producción y agudización de la concentración de la riqueza a fin de crear una estructura de demanda adecuada a ese modo de desarrollo, como ocurrió en Brasil a partir de 1964; o bien romper la dinámica de la acumulación, concentrando en manos del pueblo la propiedad de los fundos y las fábricas, poniendo la producción al servicio de las necesidades de las amplias masas y marchando hacia la supresión de las desigualdades en la distribución de la riqueza, como se hizo en Cuba.

La alternativa excluye, por tanto, la viabilidad de la solución pequeñoburguesa y le deja a ésta un solo papel: el de abrir camino hacia un reforzamiento de la dominación del capital o hacia su remplazo por la dominación proletaria. Es en este sentido que se puede decir que el reformismo, cuyo punto de referencia en la

sociedad capitalista es siempre la pequeña burguesía, lleva en sí mismo su propia negación.

La experiencia práctica que de ello está haciendo la sociedad chilena ha despertado nuevas esperanzas en el campo de la burguesía, pero también está obligando a las masas trabajadoras a acelerar la marcha hacia la conquista del poder político.