

Socio
M296
2004
C.2

UNIVERSIDAD DE CHILE
Facultad de Ciencias Sociales
Escuela de Sociología

*“Transformaciones Estructurales del Régimen Militar:
Estratificación social y Estructura de Clases en Chile”*

TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE SOCIÓLOGO

Liliana Manzano Chávez
PROFESOR GUÍA: Rodrigo Baño A.

Santiago, Enero del 2004

“Recurriendo al uso de la fuerza la gran burguesía le impuso al país un nuevo modelo de desarrollo, cuya lógica de acumulación se inscribe en la dinámica del capitalismo internacional y que hace de la propiedad, a través de la mediación del mercado, el elemento predominante en la distribución social del excedente.

La intervención del Estado como agente económico es sustituida por la intervención represiva de éste como agente político, al servicio de los intereses del nuevo bloque en el poder”.

Echeverría, R (1983), p.186.

Mis sinceros agradecimientos a Rodrigo Baño por sus buenos consejos y su disposición para colaborar en mi trabajo.

Y, a mi familia y pareja por el amor que me entregan día a día, él que me ayudó a perseverar y concretar con éxito esta tesis.

ÍNDICE GENERAL

	PÁG
I. Introducción	3
II. Planteamiento del Problema	5
III. Objetivos y Relevancia	7
IV. Marco Teórico	8
1. Teoría de las clases sociales	8
1.1 Las clases sociales en la sociología clásica	
1.2 Clases sociales, comunidad de intereses y acción colectiva	14
1.3 ¿Análisis de Estructura o Estratificación Social?	17
2. Estructura Social en América Latina	19
2.1 Las teorías desarrollistas y de dependencia, y los análisis de clases en A.L.	
2.2 Estudios concretos sobre clases sociales en América Latina y Chile	32
3. Hipótesis	51
V. Marco Metodológico	53
1. Enfoque del estudio y variables discriminatorias	53
2. Las fuentes de información utilizadas, sus ventajas y desventajas	54
3. Categorías de Análisis	56
4. Tipo de Análisis desarrollados	59
VI. Análisis de las Transformaciones Estructurales del Régimen Militar	62
1. Contexto de las transformaciones	62
1.1 Estructura económica y social frente al golpe militar	
1.2 Reformas estructurales del Régimen Militar	75
1.3 Repercusiones de las reformas estructurales	85
2. Transformación de las Clases Sociales	100
2.1 Introducción: "Conflicto de clases y estratificación hasta 1973"	
2.2 Descripción Empírica: Estratificación ocupacional y de ingresos	102
2.3 Análisis Teórico: Expresión de las transformaciones en la Estructura Social	130
Clase Dominante	
Clase Media	137
Clase Obrera	144
Marginalidad	151
VII. Conclusiones: "Síntesis Teórico - Empírica"	153
1. Redefiniendo el concepto de clases a partir de las transformaciones estructurales del régimen militar, proyecciones a futuro	154
2. De lo esperado a lo observado: La contrastación de hipótesis	162
VIII. Bibliografía	163
IX. Anexos	166
1. Indicadores económicos, Chile 1960-2000	166
2. Indicadores de empleo Universidad de Chile, 1960-2000	175
3. Indicadores de empleo INE, 1960-2000	187

ÍNDICE DE TABLAS

Según Orden de Aparición	Pág.
1. Tamaño de la muestra y casos válidos de Encuesta Universidad de Chile	56
2. Estructura ocupacional. Principales grupos sociales	58
3. Explotaciones y superficie afectadas por la reforma agraria chilena	67
4. Cuadro comparativo de cifras de encuestas de empleo INE y U. Chile	91
5. Variación del empleo por áreas económicas y períodos (porcentajes), Gran Stgo.	95
6. Fuerza de Trabajo por tipo de Institución (porcentajes), Gran Santiago	97
7. Peso de cada grupo en la Fuerza de Trabajo (porcentajes), Gran Santiago	102
8. Ingresos totales, del trabajo y personales (promedios y rangos), Gran Santiago	103
9. Distribución de grupos ocupacionales según quintil de ingreso (porcentajes), G. S.	103
10. Estructura Ocupacional. Datos Encuesta Ocupación y Desocupación (porcentajes), Gran Santiago	108
11. Promedios de ingresos del trabajo por grupo ocupacional, Gran Santiago	116
12. Índice de Distribución de ingresos del trabajo por grupo ocupacional, Gran Stgo.	116
13. Distribución del gasto, por tipo de consumo y quintil de ingresos (porcentajes), Gran Santiago	137

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo parte del reconocimiento de que para entender la sociedad chilena actual, en toda su dimensión, es necesario verla como el reflejo de estructuras económicas y sociales que se han ido transformando a la luz de una serie de procesos históricos de larga data. Entre los cuales cobran una singular importancia, los sucedidos entre el año '73 y el '90, por cuanto son los que permanecen hasta hoy definiendo las bases estructurales de la sociedad, específicamente, en lo que refiere a los patrones de estratificación social y de conformación de clases sociales.

De ahí surgió la necesidad de rescatar las miradas y conceptos clásicos para, a partir de ellos, iniciar la discusión en torno al tema. Discusión que luego se trasladó hacia las particularidades de la realidad Latinoamérica, puesto que ella hizo que el fenómeno de las clases cobrará sus propios énfasis y dimensiones. Este hecho estimuló el desarrollo de teorías locales, enfocadas todas en el problema del desarrollo pero bajo distintas miradas: Las primeras (teorías dualistas o de la modernización), desde una perspectiva científicista procuraban entender la realidad local a luz de las diferencias con el modelo clásico europeo; y las segundas (teorías de la dependencia), desde una perspectiva más crítica que la anterior, pero que también destacaba las particularidades locales, analizaron el tema a través de conceptos más originales y relevando el problema de la formación dependiente de la región.

Así, desde esta lectura más cercana a la realidad de las clases sociales chilena, fue posible acercarnos a las transformaciones que se dieron en éstas durante el régimen militar. Sin embargo, surgió una nueva dificultad, como respaldar empíricamente estos cambios sin la existencia de información estadística que se ajustase a estos parámetros conceptuales de clase, o al menos de estratos sociales. La respuesta la hallamos precisamente en estudios de los '80, los que, bajo un propósito similar al nuestro, dieron cuenta de los cambios ocurridos en la estratificación social en la primera etapa del régimen militar basándose en los resultados de las encuestas de empleo. Por lo mismo, y pese a sus desventajas, nosotros también recurrimos a este tipo de información. Y aunque ésta información no respondió directamente al problema de las clases, nos permitió contar con una base empírica substancial y congruente para dar cuenta de la estratificación socio-ocupacional chilena, la que en alguna medida puede considerarse como la base estructural de las clases sociales.

Gracias a todo ello, se pudo desarrollar un análisis de estratificación similar a los de aquellos estudios, pero respecto de ellos aportamos con un análisis de estratos y clases sociales respaldado por un análisis contextual más acabado, y por un marco teórico que, fuera de relevar la discusión conceptual del tema, permite contar con un esquema explicativo que da cuenta de los procesos de transformaciones estructurales globales, de más largo plazo.

Al cumplir la tesis con todos estos desafíos, se espera que proporcione los elementos teóricos, metodológicos y analíticos suficientes para dar nuevas luces a la comprensión de la realidad actual de clases y estratos sociales en Chile, y permita revitalizar la tan rehuída discusión sociológica en torno a las clases sociales.

Para ello, luego de esta introducción, en el capítulo II de la tesis, se expone el planteamiento del problema, es decir las principales preguntas que dieron origen a este trabajo. Luego, en el capítulo siguiente se presentan los objetivos (generales y específicos) y la relevancia del trabajo desarrollado.

En el capítulo IV se encuentra el marco teórico de la tesis, con una revisión y discusión de los conceptos clásicos de clases (Marx y Weber), en la primera parte; siguiendo con una descripción de las principales propuestas teóricas latinoamericanas; para en último término presentar las conclusiones a las que llegaron los estudios concretos efectuados en la región respecto de las distintas clases sociales, haciendo un paralelo con lo ocurrido en Chile. Dentro de este mismo capítulo, en la sección tres, se presentan las hipótesis que emergen desde este planteamiento teórico respecto de los cambios esperados para las clases sociales y estratificación social chilena, a partir del desarrollo del régimen militar.

En el capítulo V se exponen los elementos de la metodología utilizada, desde el enfoque asumido en el estudio, las variables seleccionadas, las fuentes de información y muestras finalmente analizadas, las categorías construidas y los análisis a desarrollar. En el capítulo siguiente, se presentan los análisis realizados: Desde la descripción del contexto económico social existente ante del golpe militar; pasando por el análisis de las transformaciones estructurales más importantes del régimen (económicas y laborales - sociales) y sus repercusiones inmediatas. Hasta el análisis central de los cambios en la estructura social, bajo la mirada descriptiva (cuantitativa) de los estratos ocupacionales y de ingresos, y bajo una perspectiva más explicativa de las clases sociales en sus distintos aspectos definitorios (base estructural, posición dentro del modelo, identidad y movimiento).

Finalmente, en el capítulo VII se encuentran las conclusiones de la tesis expresadas a partir de un esquema explicativo, por medio del cual se intenta resumir los cambios ocurridos en los estratos socio-ocupacionales, pero más que nada, redefinir los conceptos de clase -descritos en el marco teórico- a la luz de las transformaciones estructurales del régimen. Y desde ahí se proponen posibles tendencias a futuro para los estratos y clases sociales, anteriormente analizadas. Finalmente, a modo de síntesis se contrastan las hipótesis iniciales.

Como complemento, es posible encontrar en los anexos (capítulo IX) los indicadores económicos y de empleo utilizados en la tesis, los que pueden servir para el desarrollo de futuros trabajos en torno al tema.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Entre la década del '40 y el '60, la estructura social de clases y de estratificación se encontraba enmarcada dentro del modelo de desarrollo "hacia dentro", donde la principal fuerza dinamizadora de la economía estaba constituida por la industria fundada sobre capitales nacionales, los que se consolidaron gracias a la significativa presencia del fomento estatal. No obstante, pese a la mayor significación de los capitales nacionales, en este período se mantuvo la dependencia del exterior, sobretodo respecto del ingreso generado por la exportación del cobre para solventar el gasto fiscal y del acceso a tecnologías modernas que no se producían en Chile. Esta dependencia constituyó un límite importante al desarrollo e impidió que se rompieran los núcleos internos del poder especulador, por ello en momentos de bajas en el precio del cobre, la economía tendió a estancarse. Además de la restricción de la demanda interna originada por una estructura social desigual pero, sobretodo, por el estancamiento del agro chileno. Así, la burguesía industrial que contaba con el liderazgo en las alianzas del poder, no sacrificó parte de sus ganancias para sostener la producción y diversificarla sino que prefirió restringir la inversión y cargar un mayor peso en el Estado, el que a su vez requirió de más inversión y créditos externos para solventar el proceso. La consecuencia de esto fue que hacia finales de los '60, el proceso industrializador hizo crisis y, aunque a comienzos de los '70 hubo una pequeña recuperación, la inflación ya era insostenible, por lo que las fuerzas sociales, fuertemente movilizadas, presionaron por una rápida solución a su desmejorada situación.

Este era a grandes rasgos el diagnóstico económico que se hacía a comienzos de los '70, al asumir el gobierno de la Unidad Popular bajo un proyecto de transformación hacia el socialismo. Pero, ¿Qué ocurría con las clases sociales expresivas de esta estructura económica?

Como contrapunto político del modelo económico industrializador, en este mismo período, nos encontramos con el llamado "Estado de Compromiso" en el cual las alianzas pluriclasistas gobernaron representando los intereses de la burguesía, la clase media y algunos sectores obreros organizados. Aunque en lo electoral la participación estuviera limitada a ciertos grupos, la organización política y sindical posibilitó el acercamiento hacia los grupos menos representados. Pese a todo, la estructura concentrada del ingreso y las bases del poder económico se mantuvieron sin grandes posibilidades de movilización entre clases, salvo los que a través de la influencia política y la presión organizativa lograron mejorar su posición. Esto determinó que entrados los años '60s aún hubieran sectores sociales totalmente marginados de los procesos de desarrollo: campesinos, obreros de áreas tradicionales, empleados de servicios menores, trabajadores informales y desempleados, contaban con escasas posibilidades de movilización para pelear por mejores condiciones laborales y de vida. En este marco social se desarrolló la elección presidencial del año '64, en la cual las líneas políticas se dividieron en tres tercios representando -

casi en forma coincidente- a las distintas clases sociales, y donde las dos principales candidaturas elaboraron programas reformistas en los que se apostaba a la transformación de las estructuras limitantes del desarrollo, y al mejoramiento de la distribución de ingresos y de beneficios sociales. En parte estas apuestas estuvieron influenciadas, por un lado, por el contexto externo de revolución cubana que motivo la búsqueda de opciones que contuviesen las presiones sociales - en el caso del programa de la Democracia Cristiana (DC)-; y por otro, el aumento de las presiones de los grupos marginados, que ya desde los '50 habían comenzado a participar electoralmente y a mejorar su acceso a la educación contribuyendo a la expresión de sus demandas -en el caso del programa de izquierda-. Así, con distintos matices, el gobierno DC y luego el de la Unidad Popular (UP), abordaron el proceso de transformación del agro e intentaron profundizar el desarrollo industrial, sin embargo, los problemas señalados, impidieron que estas transformaciones lograsen dinamizar la economía. Pero, pese a este estancamiento económico, los procesos sociales en curso no se revirtieron, al contrario, durante el período de la UP la participación política y la capacidad movilizadora de los distintos sectores sociales aumentó. Lo que generó una situación de efervescencia social tal que el gobierno debió acelerar las reformas sociales para responder a las demandas de los grupos populares, a costa del endeudamiento público y de la agudización de la crisis económica. Con el agravamiento de los conflictos de clases, y las dificultades para formar alianzas hegemónicas que dieran una salida democrática a la crisis, se produjo un marco propicio para que las Fuerzas Armadas dieran el golpe de estado, no existiendo ninguna fuerza opositora suficientemente fuerte como para impedirlo.

¿Qué ocurre luego del golpe con los actores de clase que habían ganado posiciones dentro de la estructura económica, y con los sectores más desfavorecidos en lo económico y que comenzaban a organizar sus demandas? Tras las primeras medidas políticas del nuevo régimen, que buscan desmovilizar a los actores de clase, comienzan a realizarse también transformaciones económicas y sociales que buscan definir un nuevo proyecto de sociedad, ¿Cómo repercutirán estos cambios en la estratificación social? Estructura que antes se definía por el modelo industrializador, concentrado y diferenciado entre sectores dinámicos y tradicionales, pero que se sustentaba también en procesos de democratización social, política y económica, que procuraban mejorar la integración de los grupos más marginados. Las nuevas tendencias, ¿Nos llevan hacia una nueva estratificación social, y con ella a una nueva estructura de clases? ¿O sólo implican la profundización de las tendencias que empezaban a expresarse con el estancamiento de la economía? En el nuevo marco estructural, hacia finales de los '80 ¿Es posible hallar actores de clase con posibilidades de expresar y movilizar sus intereses? Estas son algunas de las interrogantes a las que se busca responder en la tesis, y que expresan los problemas analíticos que surgen hoy cuando se intenta definir la Estructura de Clases y de Estratificación social en Chile, durante y después de finalizado el régimen militar.

III. OBJETIVOS Y RELEVANCIA

Objetivo General: Describir las transformaciones estructurales que se llevaron a cabo durante el régimen militar, y como éstas repercutieron en las bases de la desigualdad e integración de la sociedad, es decir, en los patrones de la estratificación social y de la estructura de clases.

Objetivos Específicos:

- 1.- Describir los principales cambios de las estructuras económicas y sociales, a partir de las modificaciones en las políticas económicas, laborales y sociales, y las repercusiones de éstas.
- 2.- Analizar las transformaciones en la estratificación social, ocupacional y de ingresos, para establecer la forma en que quedó estructurada luego del régimen y la fuente de estos cambios.
- 3.- Explicar la relación existente entre las bases estructurales de las clases (los estratos socioeconómicos) y su conformación como actores sociales, en tanto asumen una identidad, intereses y acciones colectivas, enmarcadas en el conflicto central de clases capital-trabajo.

Relevancia Teórica:

En la sociología actual, y en los diversos ámbitos de las ciencias sociales, prácticamente ha desaparecido la discusión teórica en torno al tema de las clases sociales, convirtiéndose en un obstáculo para el conocimiento y, por ende, también para la posibilidad de transformación de las bases sociales de la desigualdad. Es por ello que, aunque esta no sea la finalidad de la tesis, al desarrollar el marco teórico y luego realizar la contrastación empírica, estaremos haciendo un aporte a la actualización de este debate teórico y a la definición de caminos para análisis futuros.

Relevancia Práctica:

El análisis de la estructura de clases y de estratificación social, nos permitirá conocer las principales transformaciones ocurridas en la sociedad chilena tras el quiebre institucional de Septiembre del '73. Él que además de romper con los procesos de democratización que venían desarrollándose en Chile e imponer un régimen político dictatorial, emprendió una verdadera revolución económica y social con la finalidad de transformar la sociedad y desmovilizar a los tradicionales actores de clase. En la revisión bibliográfica, encontramos varios estudios que analizaron los cambios ocurridos en la estratificación social entre 1973 y 1982, pero no existe una continuidad de estos en años posteriores, perdiendo la posibilidad de conocer el proceso en toda su magnitud. En esto la tesis realizará un aporte significativo, ya que precisamente es en los últimos años del régimen donde las transformaciones se consolidan, asumiendo el modelo de estratificación y de relaciones de clases que percibimos en la actualidad.

IV. MARCO TEÓRICO

En la sociología actual, y en los diversos ámbitos de las ciencias sociales, prácticamente ha desaparecido la discusión teórica en torno al tema de las clases sociales, convirtiéndose en un obstáculo para el conocimiento y, por ende también, para la posibilidad de transformación de las bases sociales de la desigualdad. Lo que por cierto tiene importantes repercusiones en el desarrollo de la teoría y práctica social. En el ámbito teórico, esto se traduce en la pérdida de la riqueza analítica aportada por los estudios de clases al entendimiento del sujeto social, y contribuye a la errónea utilización del concepto. Esto explica porque en algunos casos se utiliza el concepto de clase como equivalente al de grupo social; o el que se afirme que las clases sociales solo aparecen en un momento histórico específico, donde el capitalismo ha avanzado lo suficiente para relacionar un determinado modo de producción con el tipo de mercado y de orden legal que aquel requiere, ello significa que sólo se reconoce la existencia de clases en las sociedades industriales del viejo mundo. A veces, incluso, se usa el concepto de forma restringida, sólo para ciertos sistemas de estratificación, en los cuales la situación económica regula el privilegio positivo o negativo de los estratos. En el ámbito práctico, esta diversidad de interpretaciones -la mayor parte de ellas erróneas o inexactas- van a repercutir en las definiciones de proyectos políticos y sociales, haciendo que estos se centren en fenómenos como la pobreza. Producto de lo cual las propuestas que se ofrecen, para superar el problema, se definen por un asistencialismo social dirigido a grupos focalizados y no buscan opciones reales de transformación de las estructuras que producen la desigualdad, para de esta forma modificar las condiciones de vida de gran parte de la población. Por esta razón, el marco teórico desarrollado a continuación pretende reposicionar el tema, retomando las definiciones clásicas de clases sociales y discutiendo en torno a ellas a partir de las principales líneas teóricas que en América Latina, y desde la sociología, replantearon el tema. Finalmente a partir de ahí, se describirán las clases sociales existentes en la región y en Chile, previa a la irrupción del Régimen Militar en 1973.

1. Teoría de las Clases Sociales

1.1 Las clases sociales en la sociología clásica

De acuerdo a la definición marxista del término las “clases sociales son grupos de agentes sociales definidos principalmente, aunque no exclusivamente, por su lugar en el proceso de producción”¹. El decir ‘no exclusivamente’ implica reconocer la influencia de otros factores, como los políticos e ideológicos, que permiten ubicar a las clases en el conjunto de las practicas sociales, es decir, en la división social del trabajo. Por otra parte, el proceso de producción se

constituye en una doble relación de los hombres con la naturaleza, y de los hombres entre sí, en palabras de Marx “En la producción los hombres no actúan solamente sobre la naturaleza sino que actúan también los unos sobre los otros...para producir los hombres contraen determinados vínculos y relaciones sociales y solo a través de ellas, es como se relacionan con la naturaleza y efectúan la producción.”² En ese sentido, las relaciones sociales que contraen los hombres son las llamadas relaciones de producción que finalmente definen a las clases sociales: La primera relación es la de propiedad económica de los medios de producción, el control real de estos medios permite la explotación de los productores directos quitándoles el plus trabajo. No obstante, hay que destacar que el control real de los medios no necesariamente implica propiedad jurídica puesto que en algunos casos puede ser el Estado el dueño de la propiedad jurídica y aún así la dirección de las empresas permanece en manos de la burguesía. Por ello, como afirma Poulantzas, la nacionalización de empresas públicas dentro de un Estado burgués solo beneficia a la burguesía, siendo la autogestión obrera la única forma real de transformación.³

La segunda relación de producción es la de los productores directos con sus medios de trabajo, la que se conoce como apropiación real. Esta relación se caracteriza, dentro del modo de producción capitalista, por la separación de los productores de sus medios de trabajo y, por ende, por la necesidad de estos de vender en el mercado el único medio que les pertenece, su fuerza de trabajo, igualándola con el resto de las mercancías para obtener a cambio sus medios de vida, es decir un salario. Pero, como dice Marx, “...a cambio de estos medios de vida... el capitalista adquiere trabajo, la actividad productiva del obrero, la fuerza creadora con la cual el obrero no sólo repone lo que consume sino que da al trabajo acumulado un mayor valor del que antes poseía”⁴. Este valor extra que el obrero incorpora a la mercancía, a través del proceso de producción, es lo que Marx denomina Plusvalía, y es el valor que finalmente es obtenido por el propietario en forma de ganancia, dando lugar a la forma específica de explotación capitalista en la que se enajena al obrero del producto de su trabajo. Y es definitivamente en esta relación de explotación en la que se constituye la clase obrera y a su vez se acrecienta el capital, produciéndose una relación de mutua dependencia, la llamada relación dialéctica de clases: El capital, y con él la clase burguesa, sólo puede aumentar engendrando trabajo asalariado y, a la vez que aumenta el capital, aumenta también el proletariado, es decir, la clase obrera.

De acuerdo a este análisis, y siguiendo la definición marxista, las clases sociales fundamentales son entonces la burguesía y el proletariado, “Por Burguesía se comprende a la

¹ Poulantzas, N. (1973) “Las clases sociales”. En *Las Clases Sociales en América Latina*. Ediciones SXXI. p.96

² Marx, C. (1971) “Trabajo asalariado y capital”. Ediciones Biblioteca Progreso. Moscú, p.24.

³ Poulantzas, op. cit. p. 97-98. Es interesante destacar que en Chile el gobierno de la Unidad Popular impulsó la nacionalización de diferentes empresas como parte del proyecto socialista, pero a su vez intentó contener las iniciativas de autogestión de los obreros debido a que sobrepasaban el marco legal y aumentaban la presión de los poderes económicos. En otros países también se ha defendido la nacionalización de empresas, por diversas razones, pero ha quedado demostrado que estas medidas lejos de transformar la estructura social sólo tienden a ocultar las contradicciones de clases y a reproducir el poder de la burguesía.

clase de los capitalistas modernos, propietarios de los medios de producción, que emplean el trabajo asalariado. Por proletarios se comprende a la clase de los trabajadores asalariados modernos que privados de medios de producción propios, se ven obligados a vender su fuerza de trabajo para poder existir”⁵

Esta concisa definición no deja dudas de lo que puede entenderse por Clase Social en una sociedad capitalista abstracta, sin embargo genera confusiones cuando se intenta comprobar empíricamente en sociedades concretas en que se presentan varios modos de producción - como ocurre en Latinoamérica y Chile -. Según Nicos Poulantzas la solución, ante esta dificultad, está en considerar el modo de producción dominante que define el carácter de la sociedad, con excepción de las sociedades en transición. Lo que, en todo caso, no impide que se den más de dos clases en las sociedades concretas, aunque las fundamentales sigan siendo las del modo de producción dominante: la explotada y dominada, la explotadora y dominante.⁶ Además el mismo Marx, en sus análisis empíricos como “*La lucha de Clases en Francia*” o “*El 18 Brumario de Luis Bonaparte*”, reconoció la existencia de otras clases y fracciones de clases como la pequeña burguesía y los campesinos, los que se encontrarían en una posición ambigua respecto a la oposición de las dos clases principales. Pese a ello, en un aspecto central de su análisis, postuló la desaparición paulatina de esas otras clases producto, por un lado, del esfuerzo de la burguesía por simplificar las contradicciones de clases, y por otro, por el mismo desarrollo de los procesos de producción que harían que “pequeños industriales, pequeños comerciantes y rentistas, artesanos y campesinos..., (cayeran) en las filas del proletariado; unos porque sus pequeños capitales no les alcanzan para acometer a las grandes empresas industriales y sucumben en la competencia con los capitalistas más fuertes; otros porque su habilidad profesional se ve depreciada antes los nuevos métodos de producción...”⁷ El desarrollo de las sociedades capitalistas ha demostrado que esta hipótesis no es válida y que las otras clases sociales han tenido un desarrollo diverso, muchas veces con bastante autonomía respecto de las dos clases definidas como centrales por el marxismo.

Ahora bien, ¿Cómo deben definirse entonces las clases y fracciones que no responden a la oposición de propietarios y no propietarios de los medios de producción?. Para Max Weber se habla de clases cuando un grupo humano tiene igual “situación de clase” la que se define por un conjunto de probabilidades típicas: i) de provisión de bienes, ii) de posición externa, iii) de destino personal, que derivan dentro de un determinado orden económico, de la magnitud y naturaleza del poder de disposición (o de la carencia de él) sobre bienes y servicios, y de las

⁴ C. Marx (1971), p.26

⁵ F. Engels (1986), “Nota a la edición inglesa del Manifiesto Comunista, 1888”. En: C. Marx y F. Engels (1986) *Manifiesto Comunista*, Edición Anteo, Buenos Aires. p.19

⁶ Poulantzas (1973), p. 103

⁷ Marx y Engels (1986), p.27

maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos.⁸ Esto significa que la forma en que se encuentra distribuido el poder de posesión de bienes determina situaciones de clase excluyentes. Los poseedores de los bienes más apreciados, a través de su privilegio positivo en la competencia del mercado, pueden monopolizar la adquisición de estos bienes y a su vez regular las probabilidades de ganancia; ya que al poseer dichos bienes quedan liberados de efectuar intercambios pudiendo ejercer presión en la lucha de precios. En cambio los que no poseen ningún bien, solo pueden ofrecer los productos de su trabajo cediéndolos a cualquier precio a cambio de un sustento. Además, los poseedores monopolizan las funciones del empresariado y las probabilidades de participación en los rendimientos del capital. Por ende, las categorías de “posesión” y “no posesión” son fundamentales para la definición de las situaciones de clase, y dentro de estas, pueden diferenciarse grupos específicos según la especie de bienes que posean y la forma en que pueden aprovechar estos bienes, así por ejemplo se da una diferencia entre rentistas y empresarios; igualmente en el caso de los no poseedores pueden darse diferencias en cuanto a la forma en que ofrecen sus productos del trabajo. Aún así todos pueden reconocerse como clases en tanto ocupan una posición en el mercado, y por ende su destino esta sujeto a la valorización de sus bienes o su trabajo.⁹

En síntesis, según Weber, las clases pueden ser: Propietarias, Lucrativas y Sociales¹⁰:

1. Clase Propietaria: domina una situación de clase de diferencias de propiedad y, por ende, es positivamente privilegiada por el monopolio que tiene sobre la compra de objetos de consumo de precios elevados; las políticas planeadas de ventas; la probabilidad de formación de capital por medio de excedentes no consumidos y por medio del ahorro (inversión); los privilegios estamentales de educación en la medida que estos son costosos. Las clases propietarias positivamente privilegiadas son rentistas de esclavos, minas, tierras, acreedores, rentistas de dinero, etc. Mientras que las negativamente privilegiadas son objeto de propiedad (serviles), déclassés, deudores, “pobres”. Entre ambas están las “clases medias”, sujetos equipados con propiedades o con cualidades educativas, de las que pueden sacar sus ingresos.

2. Clase Lucrativa: domina una situación de clase de diferencia de probabilidades de valorización de bienes y servicios en el mercado, teniendo el monopolio de la dirección de la producción de bienes de interés de fines lucrativos de sus propios miembros; el aseguramiento de las oportunidades lucrativas influyendo la política económica de las asociaciones tanto políticas como de otro tipo. Las clases lucrativas positivamente privilegiadas son empresarios, comerciantes, industriales, empresarios agrarios, banqueros, trabajadores con cualidades

⁸ Weber, M. (1969) “Estamentos y Clases”. En: *Economía y Sociedad*. Fondo Cultura Económica, México. Primera Parte, cap. IV, p.242-246. (p.242-243)

⁹ Weber, (1969) “División del poder en la comunidad: Clases, estamentos, partidos”. En *Economía y Sociedad*. Fondo Cultura Económica, México. Segunda parte, cap. VIII, sección 6, p. 682-694. (p. 683-684)

¹⁰ Weber, cap. IV, p. 242-245

monopólicas y ciertos “profesionales liberales” (abogados, médicos, artistas). En cambio las negativamente privilegiadas están formadas por trabajadores de todo tipo y con distintas calificaciones. En la clase media se encuentran campesinos y artesanos independientes, frecuentemente funcionarios (públicos y privados), profesionales libres y trabajadores con cualidades monopólicas.

3. Clase Social: se llama a la totalidad de aquellas situaciones de clase entre las cuales se da un intercambio personal, y en la sucesión de las generaciones, que es fácil y suele ocurrir de un modo típico. Las situaciones de clase que se dan dentro de la estructura de organización económica moderna son: El proletariado, tanto más automático sea el proceso de trabajo; la pequeña burguesía, la *intelligentsia* sin propiedad y los expertos profesionales (técnicos y empleados comerciales o de otro tipo, burócratas); los propietarios y privilegiados de educación.

A partir de la definición Weberiana de clases vemos que caben perfectamente toda una gama de grupos sociales estratificados según el poder de disposición sobre bienes y servicios, sean de lucro o de propiedad, estos determinan “*situaciones de clase*” que al ser transmisibles generacionalmente conforman clases sociales. Esta concepción puede ser muy útil y operativa para el desarrollo de estudios de estratificación, pero lamentablemente no aporta con elementos analíticos que permitan entender las relaciones de clases, ni las acciones que pueden emerger de ellas. Por ello, al comprender las clases como parte de una gradiente de mayor a menor posesión de bienes, en el fondo se coloca el acento en la diferenciación de ingresos¹¹, y no se da cuenta de contradicciones, relaciones y comportamientos de clases, que indudablemente influyen en el cambio social. Sin embargo, a la luz de la teoría weberiana esto no implica una deficiencia conceptual, puesto que ésta no considera a las clases como agentes sociales de cambio o conservación, sino más bien como cualquier otra clasificación económica - social que emerge en el capitalismo moderno; esto se infiere de sus afirmaciones en que reconoce la inexistencia de una articulación dinámica de clases y, con ello, la imposibilidad de que estas relaciones desemboquen en una “lucha de clases”. Por lo mismo, para él los movimientos de clase son contingentes, es decir, se requieren de una serie de condiciones para que ocurran, y en general se caracterizan por ser movimientos de masas amorfas más que por constituir luchas permanentes.¹²

Debido a que uno de los supuestos básicos de la tesis es que las clases pueden constituirse en agentes sociales, capaces de desarrollar intereses y acciones colectivas a partir de sus condiciones objetivas, nos parece necesario rescatar lo central de la perspectiva marxista; aunque redefiniéndolo para permitir su aplicación a sociedades concretas como la chilena, donde los modos de producción no se presentan en forma típica. Pero también, es necesario incorporar

¹¹ Como dice Pulantzas (1973), los ingresos sólo son una consecuencia de las relaciones de producción. El salario sólo es el producto repartido por el contrato de compra y venta del trabajo, y lleva a que muchos definan al obrero como un asalariado pero no todo asalariado es obrero puesto que no todos producen mercancías y plusvalía. p. 99

¹² Weber, (1969), cap. VIII, p.685

algunas de las variables estratificadoras señaladas por Weber, ya que pueden facilitar la contratación empírica del fenómeno -como se verá en el apartado 1.3-.

Pero antes de describir las clases sociales dentro de un modo de producción concreto, es necesario resolver el problema de cómo definir a las clases que no responden a las relaciones de producción principales, como ocurre con los empleados de servicios y técnicos que no producen plusvalía, además de acercarnos al tema de la identidad y acción de clases.

Para Poulantzas, la solución está en definir a las otras clases según criterios políticos -ideológicos, como la conciencia de clases, puesto que al distinguir las clases a partir de diferencias técnicas o de salarios, se suelen hacer generalizaciones del tipo: "Los trabajadores de menos ingresos como los peones son los que tienen mayor conciencia de clase y potencial revolucionario mas elevado".¹³ Sin embargo, al decir esto el autor esta confundiendo dos cuestiones totalmente distintas, aunque este tipo de generalizaciones estén erradas, no implica que la distinción técnica sea inválida, al contrario es posible que ciertos factores técnicos generen diferencias objetivas exista o no conciencia de clase. Además, considerar que la conciencia de clase puede ser un fenómeno independiente de las condiciones objetivas, como da a entender el autor, implica negar la definición marxista trasladando el eje metodológico de lo objetivo a lo subjetivo.

Manteniéndose, entonces, dentro de la perspectiva estructural, la solución al problema teórico es mucho más simple de hallar y sólo consiste en ampliar el marco en que se desarrollan las clases. Marx señaló que las clases se definen por su lugar en el modo de producción capitalista, lo que en cierta forma también es manifestado por Weber aunque trasladando el eje al mercado y al intercambio de bienes, pero ¿Cuales son los límites de un modo de producción?. Ambos autores clásicos analizaron la aparición de las clases sociales como uno de los resultados de la incorporación del modo capitalista que, en ese momento histórico, se caracterizaba por la consolidación del esquema de producción industrial a gran escala. No obstante, en esto radica la principal falencia de estas propuestas, en especial la marxista, ya que no previeron que el desarrollo del capitalismo variaría y con ello se modificaría el carácter de las clases; así la historia ha demostrado que pese a que el modelo capitalista persiste hoy en día ha adquirido nuevas formas, e incluso dentro de algunas de ellas la industria ha pasado a tener un papel totalmente secundario.

Los agentes sociales deben definirse entonces por su lugar en toda la amplitud de la división del trabajo, que está determinada por el modo de producción capitalista dominante, pero también, por elementos propios de la incorporación de este modelo en cada región. Por ende, en el caso de América Latina, no es posible restringirlo al ámbito de la producción industrial, y sólo centrar el establecimiento de la desigualdad en la creación y extracción de plusvalía; Sino que en

gran medida la definición dependerá del modo particular en que se incorporó y desarrollo el capitalismo en la región. En este sentido, la burguesía o clase dominante, la pequeña burguesía o clase media, y la clase obrera, y las fracciones internas de ellas¹⁴ se constituyen entonces objetivamente de acuerdo a la forma particular que asume el modo de producción capitalista en cada sociedad, en este caso la latinoamericana y chilena - tema que se abordara en profundidad en el capítulo siguiente -. En este marco lo único que aún puede relevar a la clase burguesa y obrera, por sobre las otras clases y fracciones de clases, es su relación dialéctica que las sitúa en una situación de contradicción y a la vez de mutua dependencia, condicionándolas a defender la propiedad privada y sus privilegios, la primera, y a luchar por el término de la explotación y por el control de los medios de producción, la segunda. En palabras de Marx, "Si el capital crece rápidamente, pueden también aumentar los salarios pero aumentarán con rapidez incomparablemente mayor las ganancias del capitalista. La situación material del obrero habrá mejorado pero a costa de su situación social. El abismo social que le separa del capitalista se habrá ahondado."¹⁵ Entre las otras clases y fracciones de clase (pequeña burguesía, campesinos y otros) también existen tensiones y contradicciones, pero por ser menos evidentes tienden a diluirse los motivos para movilizarse dificultándose la acción de estos grupos.

1.2 Clases Sociales, comunidad de intereses y acción colectiva

En el marco de la teoría marxista de clases es, precisamente esta relación de contradicción o dialéctica la que posibilita la existencia de acciones de clases, y en último termino la "lucha de clases" que daría pie a la revolución del proletariado. Como afirma Marx, "La condición esencial de la existencia, y de la dominación, de la clase burguesa es la acumulación de la riqueza en manos de particulares, la formación y el acrecentamiento del capital. La condición de existencia del capital es el trabajo asalariado, este descansa sobre la competencia entre los obreros, el progreso de la industria sustituye el aislamiento de los obreros por su unión revolucionaria."¹⁶ De esta afirmación se deduce que para Marx, el desarrollo del capitalismo industrial fue el que colocó a la clase burguesa y obrera en una situación de contradicción tal que condujo a esta última a actuar contra la primera, incluso al punto de la revolución; pero se equivocó al pensar que por esta razón los obreros debieran ser de por sí la única clase revolucionaria¹⁷. A lo largo de

¹³ Poulantzas (1973), p.102-105.

¹⁴ Según Poulantzas (1973), el marxismo distinguió la existencia de capas, fracciones y categorías que designan conjuntos particulares dentro de una clase, llegando incluso a tener fuerzas sociales distintas entre fracciones, estas divisiones reflejan diferencias entre sectores económicos y funciones sociales de determinados grupos. p. 110

¹⁵ Marx, C. (1971), p.34

¹⁶ Op. Cit. p.31

¹⁷ Solo el proletariado es una clase verdaderamente revolucionaria, las demás se van degenerando. Las capas medias (pequeño industrial, pequeño comerciante, artesano, campesino) luchan contra la burguesía para salvar su existencia como capas medias, son conservadoras no revolucionarias. El lumpen proletariado... capas más bajas de la sociedad puede ser arrastrado por el movimiento proletario pero por sus condiciones esta más dispuesto a venderse a la reacción. Marx (1986), p.29

la historia, otras clases desde sus propios intereses también han asumido acciones revolucionarias, y la misma clase obrera en otras circunstancias históricas ha actuado en forma conservadora o conformista, sin que esto haya implicado una negación de sí misma. No puede concluirse, entonces, que las acciones de clases tengan un carácter intrínseco e invariable, al contrario lo único fundamental de la acción es su capacidad de influir y transformar la sociedad, lo que reafirma la sentencia de Marx de que la “lucha de clases” es el motor de la historia. Y, al mismo tiempo, sólo a partir de las acciones y lucha de clases es que estas se constituyen como tales y adquieren conciencia de sí, llegando a influir en los procesos y divisiones sociales. Como dice Marx “La historia de todas las sociedades que han existido hasta nuestros días es la historia de la lucha de clases. Hombres libres y esclavos, patricios y plebeyos... en una palabra: opresores y oprimidos se enfrentaron siempre, mantuvieron una lucha constante, velada unas veces y otras franca y abierta; lucha que terminó siempre con la transformación revolucionaria de toda la sociedad o con el hundimiento de las clases beligerantes.”¹⁸

A partir de esta afirmación, es posible entender la lucha de clases como una constante en la historia de la humanidad, la que ha permitido la transformación de la sociedad, por tanto como señala Marx “toda lucha de clases es en sí una acción política. Pero, esto no significa que la lucha deba considerarse como una finalidad histórica, como propuso Marx. Él afirmó que con el desarrollo industrial y las consecuencias que esta iba produciendo en los obreros (aumento en número, concentración en masas, condiciones salariales y de vida adversas; y aumento de conciencia de clase, organización y capacidad de lucha), se conduciría inevitablemente a la revolución proletaria y al fin de los antagonismos de clases; pero, aunque en algunos países efectivamente se produjeron revoluciones obreras, e incluso se dieron revoluciones de otros grupos dominados como los campesinos, esto no condujo al fin de las clases ni mucho menos. Las sociedades constantemente se han transformado producto de revoluciones, pero tras estos procesos, los antagonismos se han mantenido o han aparecido otros nuevos. Así, aunque probablemente cambien las posiciones de clases o los contenidos de sus demandas, persiste la lucha por la dominación social y el control de los medios de producción predominantes.

Al encasillar el análisis de la lucha de clases al marco histórico en el que se encontraba, Marx limitó la conceptualización del problema y dificultó el entendimiento del fenómeno en otros contextos. Según Touraine, esta falencia del análisis marxista es comprensible debido a que su eje teórico no estaba puesto en torno a la capacidad de acción de los actores de clase, sino más bien en el mecanismo de explotación capitalista, la plusvalía, y en como la clase obrera lograba terminar con esta explotación.¹⁹ Por lo mismo, a la luz de su análisis es difícil plantearse la

¹⁸ Marx, C. (1986), p.20.

¹⁹ Touraine, Alain (1973) “Las clases sociales”. En *Clases Sociales en América Latina*. UTAM, Instituto de Investigaciones Sociales. SXXI Editores S.A. México. p. 5

existencia de verdaderas acciones de clases, en las sociedades actuales donde, en gran medida, se han diluido o incluso desaparecido aquellas fuentes de contradicciones. Y aunque desde una perspectiva marxista pueda señalarse que la pérdida del motivo, o más bien la pérdida de la conciencia sobre las contradicciones, se debe a la manipulación de la ideología dominante y no al fin de la dialéctica de clases; también es válido pensar que no ha existido nunca tal lucha de clases entre “malos” y “buenos”, y que la acción de clase no es más que una imputación científica a las acciones emprendidas por sujetos que se unen en situaciones específicas -de acuerdo a la percepción Weberiana-. Ya que para Weber “las clases no son comunidades... sino que representan bases posibles (y frecuentes) de una acción comunitaria”²⁰, esto significa que aunque pueden agruparse y realizar acciones a raíz de su similar situación de clase, su constitución no depende de la existencia de igualdad de intereses o de su contradicción con los intereses de otros grupos, ni menos de la acción convocada por esos intereses. Por ende, aunque una serie de actores vivan en igual o similar condición de clase, no necesariamente tendrán intereses asimilables al conjunto, ni menos tendrán características permanentes como clase que los motiven a actuar en conjunto.

Ello significa que según la lectura weberiana de las clases, los intereses de éstas están únicamente referidos a lo económico, al mercado, y por ende el que producto de una posición común de clase surja una socialización o una acción comunitaria no es un fenómeno universal, como lo fuera para Marx, “Más bien puede limitarse su efecto a la producción de una reacción esencialmente *homogénea* y, por consiguiente a la producción de una *acción de masas*”. Para que esta acción de masas se transformase en acción comunitaria se requeriría de ciertas condiciones culturales y de la intensidad de las contradicciones, “así como especialmente de la *claridad* que revela la relación existente entre los fundamentos y las consecuencias de la situación de clase.”²¹ De esta forma las conductas de clase pueden producirse con mayor facilidad bajo las siguientes condiciones: a) Contra los inmediatos enemigos de intereses; por ejemplo: proletarios contra empresarios, pero no contra “accionistas” que son los que en realidad perciben ingresos “sin trabajos”. b) Solo en situaciones de clase típicamente semejantes y en masa. c) En caso de posibilidad técnica de una fácil reunión, especialmente en comunidades de trabajo localmente determinadas. d) Sólo en caso de dirección hacia fines claros, que regularmente se dan o se interpretan por personas no pertenecientes a la clase, como los “intelectuales”.²² Por lo mismo, la mayor parte de las acciones comunitarias se originan en el seno de comunidades ya existentes y donde sus miembros puedan ser de distintas clases, por ejemplo la burocracia. Sin embargo, el mismo Weber afirma que la explotación capitalista presupone una acción comunitaria particular

²⁰ Weber, M. (1969), cap. VIII, p.683

²¹ Op. Cit., p.685

²² Weber, M. (1969), cap. IV, p.245

que busca proteger la posesión de bienes y el poder de disponer de los medios de producción, en otras palabras se refiere a la acción típica de las clases sociales propietarias. Por otro lado, el autor resume el proceso de luchas producidas por la situación de clase, desde el paso de la fase del crédito de consumo a la competencia en el mercado de bienes, hasta la lucha de precios en el mercado de trabajo.²³

Es importante el aporte del análisis Weberiano al tema puesto que lo saca del contexto histórico industrial, ampliando la posibilidad de acción a otros actores de clase, además de eliminar la necesidad del carácter revolucionario de la acción. Sin embargo, le impone demasiadas condiciones a la acción de clase, dándole un carácter contingente y extraordinario; niega el carácter de sujeto histórico a las clases, capaces de influir en, e incluso transformar, las sociedades a partir de sus acciones colectivas; y les quita su capacidad dinámica de construirse a partir de las contradicciones y relaciones con otras clases.

1.3 *¿Análisis de Clases o Estratificación Social?*

La necesidad de destacar la posibilidad de que las clases se constituyan en agentes sociales, y como tales tengan conciencia de su lugar en la historia y de su capacidad de influir sobre los cambios sociales, motivó a recurrir a los conceptos marxistas, pero la discusión en torno a ellos ha traído diversas dudas, algunas de las cuales han podido resolverse con la teoría weberiana. Sin embargo, más allá de las definiciones, persiste la dificultad de la contrastación empírica del fenómeno en Chile, es decir, como operacionalizar el concepto de clases sin perder su riqueza analítica. Como ya se señaló, la respuesta más sencilla se encuentra en la utilización del análisis de estratificación social, al que es posible acercarse por medio de la perspectiva weberiana. Pero, entonces, surgen nuevas dudas ¿Qué se entiende por estratificación social?, ¿En que se diferencia este tipo de análisis con el de clases?, y, si este concepto facilita el trabajo de operacionalización ¿Por qué no reemplazar por éste el concepto de clases?.

Dentro de la perspectiva weberiana, el análisis de clases se define por la imputación de una misma o similar "situación de clase" a un grupo de personas que típicamente transfieren esta condición por generaciones, y dado que en toda sociedad de clases se da esta transmisión de condiciones de vida de padres a hijos, el problema solo radica en encontrar las variables que definen las situaciones de clase. Sí las situaciones se basan en la posesión o falta de posesión del privilegio de la propiedad o el lucro, o ambas en conjunto, las variables que hacen la distinción son: la capacidad de compra de objetos costos, entre ellos el privilegio de la educación, para el caso de la situación de *diferencias de propiedad*; y la dirección o no de la producción de bienes, en el caso de la situación de *diferencias de valorización de bienes y servicios en el mercado*; en otras palabras los niveles de ingresos o ganancias y la posición dentro de la división social del

²³ Weber (1969), p.686

trabajo. Sin embargo, luego de hallar las variables y definir el lugar de cada grupo, no restan más diferencias analíticas entre ellos, por lo que aún quedarían sin responder las cuestiones sobre la posibilidad de constitución de estos grupos en actores sociales. Por lo mismo para nosotros, este análisis puramente descriptivo, y que no otorga más significación a las clases que la de ser una categoría científica, se ajusta más a un concepto de estratos que de clases.

Con el concepto de estratificación social, de acuerdo a la definición de Filgueira y Geneletti, nos referimos a la clasificación de individuos en grupos de status diferentes definidos según ciertas propiedades, tales como ingreso, educación, u otros. Es la forma en que los individuos tienen acceso a los bienes sociales disponibles y a las posibilidades de compartirlos y controlarlos.²⁴ No obstante, pese a la fuerte cercanía de la definición de estos autores con la de Weber, estos se diferencian de aquel en tanto comprenden que las diferencias objetivas entre grupos sociales sí son causas suficientes para la acción social de las mismas, en palabras de ellos: “Los patrones de estratificación social constituyen, en efecto, las causas y consecuencias mayores del conflicto entre individuos y grupos existentes en la sociedad. Por lo tanto la apropiación de los bienes sociales es el fin principal de la actividad política y la manera de conducir la lucha determina el grado de orden y consenso de un sistema político... la creencia en la justicia de la distribución vigente y en la posibilidad de ascenso social son poderosos factores para el mantenimiento del orden establecido.”²⁵

Pero para que las diferencias en las condiciones objetivas de vida -determinados por ciertos patrones de estratificación- originen conflictos entre individuos, debe existir la formación de identidad de clases, en torno a ciertos intereses y demandas, puesto que sólo a partir de esta identidad se pueden dar acciones colectivas, acciones que al influir en el cambio o conservación de la sociedad conceden a los sujetos el carácter de actores sociales. Y, por cierto, la formación de esta identidad está determinada por la contradicción básica del capitalismo moderno: La dominación de unos pocos y el sometimiento de la mayoría, y por el reconocimiento de dicha contradicción en toda relación social.

Por todo ello creemos que, aunque hoy en día comúnmente se confundan o asimilen los estudios de estratificación con los de clase, es necesario hacer la distinción entre ambos niveles analíticos. El primero capta la desigualdad a través de sus manifestaciones empíricas, en términos de atributos posibles de ordenar en variables continuas, como son el nivel de ingresos, educación, cultura u otro recurso cualquiera. En cambio el segundo, analiza la desigualdad a través de

²⁴ Filgueira, C. y Geneletti, C (1981) “Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina”. Cuadernos de la CEPAL, n° 39. Santiago de Chile.

²⁵ Filgueira, C. y Geneletti, C (1981), p.3.

variables discontinuas, o sea, atributos que se pueden poseer o no pero que difícilmente son escalables de mayor a menor, tales como poder, oportunidades y status.²⁶

Así, pese a las críticas y dudas que surgen de las teorías marxista y weberiana, nos parece importante rescatar ambas perspectivas. Respecto de la primera, no podemos negar la existencia de contradicciones de clases que influyen en la conformación de ellas; ni tampoco podemos negar la existencia de condiciones objetivas que originan las clases y que producen intereses sociales diversos, los que a su vez motivan acciones colectivas que influyen en los cambios sociales. Pero, siguiendo a Weber, tampoco podemos asignarle un carácter específico a la acción de una u otra clase, puesto que todas se enmarcan en condiciones objetivas generadas en ciertas circunstancias históricas, aunque en general el modelo económico sea el mismo; ni menos podemos atribuirles un carácter inmutable, puesto que como cualquier otra acción del ser humano -más aún si se trata de una acción colectiva- se conforma de elementos culturales, sociales y psicológicos que van más allá de la pura determinación estructural de las clases.

De esta forma, en la tesis se utilizan las principales definiciones de ambas teorías de clases sociales. Pero, debido a que ambas fueron propuestas dentro de un contexto histórico muy diferente, en el cual el modo de producción capitalista asumió formas tremendamente distintas a las que se dieron en América Latina, nos parece necesario trasladar la discusión al marco de las teorías desarrollistas que rescataron lo específico del desarrollo latinoamericano. Para, a partir de ahí reseñar una descripción más concreta de las principales clases existentes en la región.

2. Estructura Social en América Latina

2.1 Las teorías desarrollistas y de dependencia, y los análisis de clases en América Latina

En el periodo de postguerra, la sociología latinoamericana tuvo un crecimiento significativo gracias a la elaboración de teorías originales que buscaban explicar los procesos locales tendientes a producir el desarrollo y la modernización de la región. Esto se tradujo en una proliferación de estudios sobre temas como la estructura económica y sus efectos en la estructura social, los cambios producidos en los patrones de estratificación social, las clases como agentes de cambio, entre otros²⁷. En estos análisis se intentaba definir las diferencias entre el capitalismo originario y el existente en Latinoamérica que podían explicar la condición de subdesarrollo, y como esto repercutía en la formación de la estructura de clases. Como señala Solari, sólo unos pocos autores prefirieron negar la aplicabilidad del concepto de clases o simplemente afirmaron

²⁶ Definición de León y Martínez (1987), "Clases y clasificaciones sociales, investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983". Centro Estudios del Desarrollo (CED), Santiago. Introducción, p.11-16.

²⁷ Destacan los trabajos de la sociología científica: Germani, G. (1968) "política y sociedad en una época de transición". Paidós, Buenos Aires; Medina Echavarría, J. (1967) "Aspectos sociales del desarrollo económico". CEPAL, Santiago de Chile. En la vertiente crítica Cardoso, F. y Faletto, E. (1970) "Dependencia y desarrollo en América Latina". SXXI Editores, México.

la inexistencia de ellas, argumentando que la constitución y las leyes sancionan la igualdad de los ciudadanos, siendo injustificada la existencia de divisiones sociales.²⁸ Sin embargo, pese a esa legalidad, las desigualdades sociales existen, y han existido siempre, por lo que debe buscarse otra explicación al fenómeno. En general esta visión no tuvo mucho peso entre los pensadores Latinoamericanos de la época, pero hoy ha ido adquiriendo importancia surgiendo incluso nuevos argumentos a su favor. Se señala, por ejemplo, que en las fases actuales del capitalismo el sostenido crecimiento económico produce una movilidad social tan fluida que los límites entre clases son casi imperceptibles, llegando al punto de no tener sentido usar esos viejos conceptos.

Pese a que esta visión es muy difundida actualmente, existen fenómenos que deben ser entendidos bajo el concepto de clases sociales, como por ejemplo, el apoyo dado por los pequeños empresarios y comerciantes al golpe militar chileno. Es precisamente este tipo de situaciones las que se pretenden explicar en el desarrollo de esta tesis, por lo que resulta fundamental rechazar aquellas posturas que niegan la existencia de clases; aunque, por otro lado, tampoco se aplicarán dichos conceptos de forma ortodoxa, por el contrario, se intentará reformularlos considerando la realidad Latinoamérica, y chilena, como una situación histórica peculiar diferente a la que existió en el contexto en que los conceptos fueron elaborados. Esta situación histórica peculiar fue descrita por las teorías desarrollistas que proliferaron entre los años 50 y 60, algunas de las cuales se presentan en forma resumida a continuación.

La Teoría de la Modernización de **Gino Germani**, postuló que en la etapa de desarrollo en que se encontraban las sociedades Latinoamericanas, denominada de Transición, coexistirían dos sociedades diferentes una tradicional y otra moderna. La primera, se caracterizaría por ser predominantemente rural, atrasada en lo económico, y por su estructura social de tipo estamental, donde predominan los criterios de adscripción y una escasa movilidad social. Al contrario, la segunda se caracterizaría por ser urbana, con un desarrollo dinámico de la economía, y una movilidad social más fluida puesto que predominan los criterios de logro individual dentro de una estructura basada en las clases sociales. Con esta tipología no se intentaba reflejar fielmente la realidad de la región, sino más bien “cumplía una función heurística semejante a los tipos ideales”²⁹, a través de la cual se podía comprender mejor la singularidad del sistema social de América Latina que presentaba la coexistencia de dos sociedades, relativamente independientes entre sí, y que por ello se denominó *dualismo estructural*.³⁰

Para establecer una comparación entre capitalismo original y el desarrollado en Latinoamérica, Germani definió las fases del primero respecto de la estructura económica-social:

²⁸ Solari, Aldo (1976) “Agentes de cambio o conservación en América Latina”, Pág. 203-401. En *Teoría, Acción social y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI Editores, p.206.

²⁹ Baño, R. y Faletto, E. (1992) “Estructura y estratificación social”. Serie de Cuadernos de Trabajo n° 2, Depto. Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile. p.2.

³⁰ Baño, R. y Faletto, E (1992). Solari, A. (1976).

La **fase Paleocapitalista**, se caracterizó por el dominio económico del sector primario y el poder total de la oligarquía, aunque este comienza a declinar; la antigua clase media decae surgiendo una nueva clase de funcionarios y profesionales dependientes; la burguesía y el proletariado se encuentran aún en una situación social y política desventajosa pero comienzan a crecer.

En la **fase de Transición**, el sector primario declina adquiriendo el sector secundario el lugar dominante, también crece el sector terciario. Esto se expresa en las clases sociales con el predominio de la burguesía industrial, aunque entre este grupo y el resto de la clase alta no hay mayores conflictos; el crecimiento y organización del proletariado y la aparición de una 'aristocracia obrera'; y el crecimiento de los sectores medios. Aumentando la movilidad social entre estratos y clases.

En la **fase Neocapitalista**, el sector primario está reducido y sigue dominando el secundario pero crece notablemente el terciario. Se produce una separación entre la propiedad y el control efectivo de las empresas, adquiriendo relevancia los agentes tecnocráticos en la clase dominante, los sectores medios continúan su desarrollo gracias al crecimiento del Estado. La movilidad social es creciente apareciendo la estratificación como un continuo.³¹

Para Germani el proceso de modernización desarrollado en América Latina fue diferente al del capitalismo original, primero porque la revolución no fue hecha desde abajo sino que fue conducida por las oligarquías modernizadoras. En Chile, gracias a la estabilidad económica y política alcanzada en esta etapa, el Estado creció significativamente y con él se reprodujeron los sectores medios dependientes de los empleos burocráticos. Respecto a esta clase, Germani afirma que en esta etapa fue más progresista y democrática que su similar europea debido a la falta de organización del proletariado, aunque culturalmente se identificó con la clase alta.³² Afirmación que es sólo parcialmente cierta, puesto que en Chile en forma casi paralela al crecimiento de la clase media, creció y se organizó el proletariado industrial.

José Medina Echavarría siguió una línea similar a la de Germani al intentar determinar las particularidades de la estructura social latinoamericana, la que respondería a sus modalidades de desarrollo y que permitiría definir el camino a seguir para alcanzar la modernización. Para este autor, la complejización del sistema de clases, producto del surgimiento de nuevos estratos determinó la crisis del sistema tradicional. Pero, a su vez, los cambios económicos provocaron transformaciones en la estratificación, puesto que al adquirir predominancia el sector industrial se formaron nuevas clases altas y se desarrollaron los sectores medios y obreros. Con esta descripción, el autor intenta demostrar que los procesos sociales y económicos se influyeron mutuamente, sin embargo, el aporte más importante del autor fue el análisis del fenómeno de permeabilidad o flexibilidad en el sistema de dominación tradicional, mediante el cual, gran parte

³¹ Baño, R. y Faletto, E (1992). Solari, A. (1976).

³² Solari, A. (1976)

de la aristocracia se habría transformado en la moderna burguesía o bien se habrían acomodado para poder subsistir. Este autor, también retoma el tema del dualismo estructural señalándolo como el rasgo característico de la fase de transición del capitalismo. A raíz de la coexistencia de distintos niveles de desarrollo en un mismo país se hacen aún más complejas las relaciones sociales entre lo moderno y lo tradicional, lo que generó en la estructura de clases una “flexibilidad distorcionadora”. Esta se expresó en una asincronía en la modificación de los comportamientos o la evolución de las instituciones, por ejemplo: “los niveles de aspiración, las actitudes hacia el consumo, el estilo pueden aproximarse al tipo industrial mientras que la producción permanece en una fase de escaso e insuficiente desarrollo.”³³

Luego del desarrollo de la corriente sociológica científica, donde las teorías del desarrollo de Germani y Medina Echavarría marcaron pauta, surgió una vertiente crítica de la sociología, cuyos representantes más importantes, por medio de las teorías de la dependencia de América Latina, intentaron dar cuenta de como el proceso de incorporación del capitalismo en la región generó estructuras económicas dependientes teniendo como resultado estructuras de clases diferentes a las de los países desarrollados. Sin embargo, aunque se hable de una corriente única, las perspectivas analíticas de las teorías de la dependencia fueron diversas, colocando algunas el acento en las relaciones de clases y conflictos de poder (Cardoso y Faletto, 1970), mientras otros más cercanos al planteamiento marxista relevaban el factor imperialista en la definición local de las clases (Fernández, F., 1973), o se centraron en el análisis económico de la dependencia (Pinto, A., 1971). Dado el enfoque y los objetivos propuestos en la tesis la opción de este marco teórico fue por las dos primeras versiones de la teoría de la dependencia.

Fernando E. Cardoso y Enzo Faletto, al esbozar la Teoría de la Dependencia, son los primeros en proponer hipótesis originales del proceso de desarrollo Latinoamericano, oponiéndose a la visión dualista que tiende a reproducir conceptualizaciones clásicas que no ayudan a comprender los fenómenos de la realidad local. Su crítica a los análisis tipológicos - como denominan a las tesis dualistas- se fundamenta primero, en que los conceptos utilizados de “sociedad tradicional” y “sociedad moderna” no logran definir toda la situación existente; y segundo, en que no hay nexo inteligible entre etapas de la economía y tipos de estructura social; además, al considerar el proceso de cambio como algo acumulativo tienden a negar la influencia de las relaciones de clases, las que modifican o reproducen las condiciones existentes cada vez que intentan imponer al conjunto de la sociedad una forma de dominación.³⁴

La relación desarrollo = sociedad moderna, y subdesarrollo = sociedad tradicional, es una simplificación extrema que no se manifiesta como tal en la realidad. Al contrario, las relaciones sociales no obedecen a una mecánica determinista sino que dadas históricamente un conjunto de

³³ Baño, R. y Faletto, E. (1992), p.7.

³⁴ Cardoso, F. y Faletto, E. (1970) “Dependencia y desarrollo en América Latina”. SXXI Editores. México. p.12-13

posibilidades estructurales, los actores sociales asumirán ciertas alternativas y excluirán otras. De ahí que deba entenderse el desarrollo como un proceso social que depende de conflictos, tensiones y alianzas entre grupos y clases sociales. Por esto el análisis de los procesos de cambio y desarrollo en la región, que proponen Cardoso y Faletto, se basa en una perspectiva integrada, que considera tanto los aspectos económicos, que condicionan el empleo y la renta dando forma a la estructura social, así como los aspectos sociales, que la influyen y modifican a través de los procesos de formación, orientación y acción de las fuerzas sociales. Bajo esta mirada, el cambio deja de verse como un resultado natural, para ser entendido como un proceso de tensiones entre grupos sociales a través del cual se desarrollan los procesos económicos³⁵.

Por otro lado, este análisis integral privilegia las condiciones históricas-estructurales de Latinoamérica, que revelan el sentido que adquiere el proceso de modernización en la región. Lo que no significa ignorar las relaciones de dependencia, con las potencias externas, sino evitar los análisis del tipo "efecto demostración" donde se considera como anormal el curso que han tomado los procesos en la región al compararlos con los del capitalismo originario. El análisis consistirá entonces en considerar en su totalidad las condiciones teóricas particulares subyacentes al proceso, tanto a nivel nacional como externo; y en comprender las situaciones estructurales, los objetivos e intereses que dan sentido y orientan el conflicto entre grupos y clases sociales que ponen en marcha a la sociedad. Se constituye, entonces, como eje del análisis el tema del control social de la producción y del consumo. Y como problema teórico fundamental, la definición de las estructuras de dominación, sobre las que se desenvuelven las clases sociales, y que determinan los cambios políticos-institucionales. En esta definición entra a jugar un papel fundamental el concepto de dependencia que establece la relación centro-periferia como una manifestación interna de las naciones latinoamericanas.³⁶

Tradicionalmente, en las teorías de la región, se utilizó el concepto de subdesarrollo para describir la condición del capitalismo local frente al de las potencias extranjeras, el que se definía por la existencia de una estructura productiva en la que predominaba el sector primario, una fuerte concentración de la renta, poca diferenciación del sistema productivo y predominio del mercado externo. Sin embargo, este concepto no permitía entender la forma que adquirió la vinculación al mercado externo, ni como esto influyó en la conformación de los actores sociales internos, por ello, los autores propusieron el concepto de dependencia, que define una situación donde la toma de decisiones se realiza en función de intereses y dinámicas externas; y a través del esquema centro-periferia, que incorpora la noción de desigualdades de posiciones y funciones dentro de una misma estructura productiva.³⁷

³⁵ Cardoso, F. y Faletto, E. (1970), p.19

³⁶ Op.cit, p.17-20

³⁷ Op.cit., p.24

Para explicar la relevancia del fenómeno de la dependencia en la región, Cardoso y Faletto caracterizaron al capitalismo original por: la existencia de un mercado que servía como árbitro en los conflictos de grupos dominantes, y funcionaba como mecanismo regulador del interés general; la incorporación de la racionalidad como norma de la sociedad; la existencia de un grupo dinámico que controlaba las decisiones económicas y el poder dándole posibilidad de expansión al sistema; y la exclusión de las clases populares de la participación política, las que una vez avanzado el proceso adquieren capacidad de organización y de presión política.³⁸ Es evidente que en América Latina el proceso se desarrolló en forma diferente, pero más que describir esas diferencias los autores intentaron encontrar la causa de esta disparidad en la forma que los países de la región se insertaron al mercado mundial, esto es desde una posición de subordinación y dependencia -lo que niega cualquier análisis en términos de desviación del modelo original -. En el curso del proceso de desarrollo de la región, esta relación dependiente ha tenido diversas connotaciones, estas van desde el colonialismo a la dependencia de capitales y tecnología en la industria, pasando por las economías de enclave y las de tipo nacional-populistas; pero como denominador común se evidencia el carácter de la relación centro-periferia que ha estado determinada por los requerimientos de las potencias centrales.

Como ejemplifican los autores, para expandirse económicamente, Inglaterra requirió de las materias primas de los países periféricos para lo cual tuvo que incidir en su desarrollo; esto, a su vez, le permitió aprovechar los mercados de consumo para vender sus manufacturas. En cambio, cuando EEUU expandió sus mercados, ya contaba con suficientes materias primas y un amplio mercado interno de consumo para su desarrollo autónomo, por lo que no debió estimular el desarrollo de los países de la periferia para obtener los beneficios que buscaba; al contrario, su influencia fue en términos de control del desarrollo, incidiendo tanto en la producción de materias primas como en la formación de centros productivos; lo que en definitiva limitó los dinamismos internos de la economía. Este paso de un tipo de dependencia a otra se produce a través de la renovación de las alianzas de clases, en forma dinámica, aunque sobre la base del sistema anterior. Esto significa que la integración en cada fase se realiza a través de la estructura social y económica de la situación anterior incorporando las modificaciones necesarias.³⁹

Respecto de las posibilidades de decisión en los centros de poder internos, Cardoso y Faletto afirman que no existe un nexo directo entre los procesos de diferenciación del sistema económico y los de formación de centros autónomos de decisión. Por ello, las sociedades dependientes pueden sufrir transformaciones en el sistema productivo aunque no tengan constituidos centros de decisión en forma plena y autónoma; o a la inversa, puede ocurrir que en sociedades con total autonomía de decisión, el sistema productivo no contenga mecanismos de

³⁸ Cardoso, F. y Faletto, E. (1970), p.32

³⁹ Op.cit., p.33-35

redistribución de la renta, como los existentes en las economías centrales, ni presente evidencias de posibles cambios.⁴⁰ Pese a esta fuerte influencia de las hegemonías centrales, la dinámica que adquiere el sistema económico interno, depende también de la capacidad del sistema político para estructurar la relación entre agentes externos e internos, y de la capacidad de estos últimos para formular alianzas, hegemonizar el poder y asumir políticas desarrollistas, dentro de este contexto restringido. El problema de falta de autonomía persistirá, si los agentes que han mantenido el control de los centros de decisión tienden a definir sus vinculaciones económicas en función del mercado externo y no de las necesidades nacionales.⁴¹

Para comprender mejor la propuesta analítica de estos autores, y relevar los principales aspectos del tipo de dependencia que se da en la etapa de estancamiento de la industrialización y de aumento en la internacionalización de capitales externos, expondremos a continuación una pequeña descripción de las dinámicas sociales de esa época. Teniendo siempre presente la relevancia de las relaciones de clase que se dan en América Latina, tanto en el interior del sistema productivo, como en función de los nexos con el mercado externo.

En esta nueva fase del desarrollo se dieron alianzas de clase que facilitaron el ajuste entre la antigua situación y la originada con la expansión de sectores medios, burguesía industrial y masas urbanas. En la etapa de desarrollo nacionalista las organizaciones de la clase obrera pudieron participar de las políticas de Estado, lo que permitió en cierta medida canalizar sus demandas y evitar sus presiones; sin embargo, una vez que la burguesía alcanzó una posición estratégica inmejorable, decidió romper esta alianza excluyendo a los obreros de toda participación política⁴², por lo que recurrió a la represión para contenerlos. Por otro lado, en esta nueva etapa, el estancamiento producido en el proceso de sustitución permitió la restauración de las políticas de participación del capital extranjero, las que fueron aceptadas sin ningún enfrentamiento por parte de la burguesía dominante. Gracias a esta nueva alianza centro-periferia se logró recuperar la estabilidad económica, generando el fortalecimiento de una especie de nueva oligarquía que controla el aparato estatal en beneficio propio y del patrón de desarrollo dependiente. La modernización se logró, entonces, a costa de un aumento en la marginalidad de amplios sectores sociales y de un autoritarismo creciente en la región.⁴³

Al aumentar los vínculos de asociación entre economía nacional y extranjera, la dependencia cobra una connotación diferente: al iniciarse el proceso de industrialización, el capitalismo mundial estaba en crisis y por ello el impulso provino de fuerzas internas; en cambio, cuando el proceso interno comienza a estancarse, son las inversiones industriales externas las que

⁴⁰ Cardoso, F. y Faletto, E. (1970), p.25

⁴¹ Op. Cit., p.29

⁴² En Chile, la exclusión política se explicitó a través de la denominada "ley maldita" que dejaba fuera del sistema al partido comunista, tradicional representante de los sectores obreros, esta ley fue dictada en 1948 por Gabriel González Videla.

⁴³ Cardoso, F. y Faletto, E. (1970), p.130-135

dan el impulso al proceso. Esto produjo, además de un mayor flujo de capitales, el control externo en las decisiones económicas nacionales y el aumento del capital disponible en las economías centrales. Al interior de las sociedades latinoamericanas, este proceso vino a develar problemas postergados por el modelo de desarrollo, como es la exclusión de sectores urbanos populares, asalariados de áreas retrasadas de la economía e incluso industriales de la primera etapa de sustitución. Grupos que emergieron de una división interna en la anterior estructura de clases: Entre proletariado tradicional y moderno; y entre empresarios que controlan industria de alta productividad y tecnología, y empresarios tradicionales y de la primera etapa de sustitución.⁴⁴

Las características de la nueva relación centro-periferia se resumen en 4 puntos: 1. El elevado grado de diferenciación de la economía; 2. Salida de excedentes relativamente reducida; 3. Mano de obra especializada, desarrollo del sector terciario, distribución del ingreso más equilibrada en las áreas urbanas; 4. El mercado interno es capaz de absorber la producción local. A simple vista estas condiciones podrían percibirse como suficientes para el desarrollo y el aumento de autonomía, sin embargo, este es solo parcial y se mantiene la heteronomía. La transferencia de capital, técnicas y sistemas de organización de las potencias extranjeras generan un nuevo ordenamiento al interior de la economía que, en síntesis, se caracteriza por la imposición desde fuera del sistema productivo tendiendo a su unificación. Pero también implica, un nuevo esquema político-social, que busca articular al sector público con empresas monopolistas internacionales y la burguesía nacional. Por otro lado, los intereses de estos sectores se oponen a las demandas de los sectores populares que presionan por políticas redistributivas.⁴⁵ En definitiva, el modelo de desarrollo actual se manifiesta como contraposición del anterior que se sostenía sobre amplios compromisos de clases. Esto lleva a formas de poder autoritarias donde grandes organizaciones como el ejército y la burocracia pública, adquieren posiciones dominantes, aunque la burguesía internacionalizada sigue siendo el eje del sistema de dominación. En el revocamiento del poder democrático, la forma más común usada fue el golpe militar encauzado por las Fuerzas Armadas, estas actuaron utilizando al Estado para “reestablecer el orden y servir a los intereses de la nación”, pero en cuanto a la línea de las políticas económicas siguieron siendo desarrollistas.

Los principales opositores a este modelo fueron en su mayoría marginados, lo que dificultó la canalización de las presiones a través de organizaciones; aunque también se opondrán obreros y otros asalariados que ven afectados sus estándares de vida. De ahí que el éxito de sus demandas dependa del perfeccionamiento de sus organizaciones, la diferenciación de la clase media (para generar más sectores vinculados al modo de producción) y la modernización de la universidad que permitirá a los sectores asalariados recuperar su influencia en las decisiones

⁴⁴ Cardoso, F. y Faletto, E. (1970), p.143-145

⁴⁵ op.cit., p.150-153

políticas. Sin embargo, siempre hay que tener presente que las posibles alianzas que se formen entre estos grupos no solo dependerá de las disposiciones ideológicas o de los intereses comunes que se den en determinada coyuntura, puesto que detrás existen contradicciones estructurales, establecidas por el sistema productivo monopolista y en general por el capitalismo dependiente, que se deben superar para poder generar alianzas más duraderas. Por tanto, el ciclo de duración de los regímenes autoritarios dependerá del éxito económico y del avance en la reconstrucción social, así como del éxito de los movimientos de oposición.⁴⁶

En las primeras obras de **Florestan Fernández**, se observa una postura cercana al dualismo estructural, debido a que en estas se expresaba un optimismo respecto de las posibilidades de modernización de América Latina. Posteriormente, su análisis sufrió un vuelco al unirse a la corriente de la sociología crítica y adoptar las principales formulaciones de la Teoría de la Dependencia, aunque en una versión propia más cercana al marxismo; por ello, el eje de su análisis fue la dinámica de las clases sociales dentro del modelo capitalista dependiente. Al igual que Cardoso y Faletto, criticó fuertemente las tesis dualistas por la excesiva simplificación que hicieron del proceso de desarrollo, interpretándolo como un paso del precapitalismo arcaico al capitalismo moderno, siendo más bien la expansión del capitalismo moderno la que generó subdesarrollo y dependencia en América Latina. Como dice el autor, la modernización no necesariamente requiere de elementos modernos para lograr su eficacia sino que puede lograrla a través de procesos segmentados y simultáneos de “modernización de lo arcaico” y “arcaización de lo moderno”.⁴⁷

Por otro lado, el autor afirma que la sociedad de clases y el capitalismo de la región no son producto de su evolución interna sino de dinanismos externos e internos. Los que se manifestaron en tres etapas históricas del capitalismo y su respectiva estructura social:

1. Transición neocolonial, al constituirse los estados-nacionales comienza a superarse el capitalismo mercantilista. Los estamentos privilegiados de origen colonial se amplían aceptando el ingreso de los representantes de firmas extranjeras y comerciantes nacionales.
2. Transformación del modelo neocolonial hacia el capitalismo comercial. Se asocian las funciones clasificadoras del mercado con criterios estamentales de evaluación social, esto se traduce en la mercantilización del trabajo y en la adopción de valores tradicionales por la burguesía naciente.
3. Intensificación de la revolución industrial. El orden social asume carácter inclusivo adquiriendo funciones estratificadoras, estas se manifiestan a través de la clasificación del mercado laboral. Los sectores dominantes (clase alta y media) aceptan el carácter abierto del

⁴⁶ Cardoso, F. y Faletto, E. (1970), p.156-160

⁴⁷ Fernández, F. (1973) “Problemas de conceptualización de las clases sociales en América Latina”. En *Las Clases Sociales en América Latina*. UTAM, Instituto de Investigaciones Sociales. SXXI Editores S.A. México. p.236

sistema; mientras, las clases bajas y desposeídos intensifican su participación dándole significación política.

Pese a que la evolución del capitalismo latinoamericano haya sido diferente al original, las funciones clasificadoras del mercado y estratificadoras del sistema de producción son similares, por lo que podría haberse dado similares relaciones económicas. Esto no ocurrió porque el medio social aprovechó y transformó estas funciones generando efectos distintos. Por ello, Fernández afirma que las mayores diferencias estuvieron en el factor social. Una de ellas fue la inexistencia de una clase burguesa revolucionaria, en su lugar se ubicaron los estamentos señoriales que lucharon contra el colonialismo pero procurando mantener sus privilegios; por esto, a la larga, la oligarquía se hizo burguesa por su condición económica y su papel político pero no por cambios de fondo en sus valores y comportamientos. En este proceso los grupos medios pudieron participar gracias a su identificación con la oligarquía, mientras que los sectores desposeídos fueron utilizados como masa de maniobra política. Esto significa que “el orden social competitivo nace con el reconocimiento legal de la pluralización de las estructuras pero no lo acepta como fenómeno social o político”⁴⁸. Al incorporarse las sociedades dependientes al espacio económico, cultural y político de las sociedades hegemónicas, aumentaban las posibilidades de eficacia del capitalismo dependiente, siempre y cuando se realizasen los ajustes necesarios dentro del orden existente.

Surgieron entonces, posibles vías para salir de la dependencia y consolidar un desarrollo autónomo. La primera consistía en el fortalecimiento de la incorporación de América al espacio de las hegemonías, logrando romper con los privilegios internos y aumentando la movilización popular. La segunda, consistía en expandir los privilegios estratégicos para universalizarlos y hacerlos llegar a las clases medias y populares, permitiendo que el capitalismo resolviera dentro de sí sus problemas. La última vía, era la única que se proponía la revolución contra el orden, por medio de la movilización social y el socialismo se terminaría con los factores que generaban dependencia y subdesarrollo.⁴⁹ La realidad demostró que estas vías eran impracticables debido a la inflexibilidad del capitalismo dependiente, obligando a los países de la región a refundar la dependencia bajo la hegemonía de los EEUU y las corporaciones multinacionales, con la sola excepción de Cuba.

Con todo ello, se tendió a reproducir el círculo vicioso de la dependencia que se manifiesta en tres realidades permanentes: i) La constante redefinición e intensificación del dominio externo, que conduce al perfeccionamiento del desarrollo inducido, de control a distancia y de explotación indirecta. ii) La existencia de grupos privilegiados que tienen el control de la situación pudiendo mantener sus privilegios, se perfecciona entonces las técnicas de

⁴⁸ Fernández, F. (1973), p.248

⁴⁹ Op.cit., p.256-257

desarrollo por asociación dependiente, de control autoritario del poder y de explotación de los trabajadores. iii) La redefinición e intensificación constante de la acumulación dual del capital y acumulación repartida del excedente económico con el despojo permanente de los agentes del trabajo. Permitiendo, el ajuste del capitalismo a formas ultraexplotativas de dominio económico y de explotación del trabajo.⁵⁰

Para aumentar las probabilidades de autonomía progresiva era necesario controlar el tamaño de la población y la capacidad de presión de las masas urbanas que iba en aumento. En los primeros años del proceso de industrialización esto no fue difícil⁵¹, pero al producirse el estancamiento del proceso y modificarse las alianzas de clase, la presión de las masas se convirtió en un problema que no pudo resolverse por medio de la movilización política controlada a través de los partidos; por ello se recurrió a la concentración del poder, por intermedio de un partido único, de las FFAA o del endurecimiento del poder civil. Se convirtió, entonces, la modernización autoritaria en el “adverso de la descolonización”.⁵²

Respecto al tema de las clases sociales, F. Fernández afirmaba que el modo dependiente en que el capitalismo se desarrolló, institucionalizó y difundió en América Latina, va generar una estructura de clases diferente a la del capitalismo originario. Esto fundamenta la necesidad de la sociología de la región de producir su propia conceptualización de las clases o de redefinir las teorías clásicas bajo una mirada socio-histórica, como propone el método marxista -que es adoptado por el autor-. “La expansión del capitalismo se ajustó, a condiciones externas e internas que restringieron las funciones diferenciadoras, clasificadoras y estratificadoras del mercado y del sistema de producción capitalista, inhibiendo así el grado de universalidad, eficacia e intensidad de los dinamismos revolucionarios o estabilizadores de la ordenación de las clases sociales”⁵³. Esto hizo que las clases sociales se manifestaran como formaciones históricas sociales típicas de América Latina, pero que a su vez presentan variaciones que no son producto del contexto sociocultural sino de las limitaciones del modelo capitalista. “Estas particularidades se dan en tres niveles: el de las bases perceptivas y cognitivas de los comportamientos de clase, el de los contenidos y orientaciones de las relaciones de clase y el de la diferenciación, articulación y oposición de las clases entre sí”⁵⁴. Esto significa que no es posible usar argumentos provenientes de las clases del capitalismo originario, para caracterizar a las clases en América Latina, ni menos usar a las primeras como un modelo ideal al cual debieran propender las segundas -como postulaban las tesis dualistas -, debido a que ambas están determinadas por estructuras económicas, sociales y políticas muy diferentes. Incluso, es poco recomendable

⁵⁰ Fernández, F. (1973), p.232

⁵¹ Como señalaban Cardoso y Faletto (1970), la participación de los partidos y organizaciones representantes de la clase obrera en las alianzas desarrollistas, facilitó la canalización de sus demandas evitando la explosión popular.

⁵² Fernández (1973), p. 213

⁵³ Op.cit., p.197.

⁵⁴ Solari, A. (1976), p. 213.

extraer conclusiones para todos los países de la región puesto que internamente el capitalismo dependiente ha manifestado diferencias en su desarrollo produciendo variaciones socio-históricas en las respectivas estructuras de clases.

Uno de los efectos más importante del proceso de desarrollo de la región, fue la generación de grandes diferencias regionales y sectoriales en la economía, provocando que los agentes económicos tuvieran que enfrentarse a diferentes modos de producción y a diferentes patrones de mercantilización del trabajo. Estos pueden clasificarse dentro de una graduación funcional que va de lo positivo a lo negativo:

- En el polo positivo, se ubican los agentes que son clasificados a través del trabajo asalariado otorgando posibilidades de participación social, económica y cultural.
- En el polo negativo, las funciones clasificadoras del mercado están neutralizadas, anulando la clasificación del trabajo y las posibilidades de participación e integración.
- En los polos intermedios, la acumulación capitalista pasa por el mercado pero con una intensidad variable por lo que se generan formas parciales de clasificación, participación e integración.

Según F. Fernández la tendencia histórica es hacia la pérdida de las funciones clasificadoras, por lo que cada día un mayor número de obreros se ven obligados a participar del mercado laboral en forma segmentada, a través de empleos precarios e informales quedando marginadas del orden competitivo.⁵⁵ En esta clasificación de Fernández las clases alta y media son privilegiadas en cuanto a su participación en el orden competitivo, en cambio solo una mínima parte de la clase popular accede a la clasificación funcional del mercado. Lo que determina que una parte de la sociedad quede marginada del sistema, y teóricamente no pueda ser clasificada dentro de la estructura de clases. Se origina, entonces, una sociedad de clases estructuralmente pluralista pero dinámicamente, en sus relaciones y acciones, semiabierta y semidemocrática.⁵⁶

Por otro lado, más allá de la base económica que origina este sistema de clases, los propios actores de clase reproducen la estructura social a través de su influencia en la organización de la sociedad, la cultura y el poder. Las clases altas y medias tienden a ser fuerzas de conservación del orden, ya que al controlar los procesos de funcionamiento pueden limitar los cambios graduales y, además, dirigir los cambios evolutivos a través de los procesos de innovación, diferenciación y estratificación. Mientras que las clases bajas no tienen la capacidad de oponer fuerzas suficientes para generar cambios. De ahí que las transformaciones estructurales que se dan dentro del orden sean pequeñas, o extensas pero no alteran la relación entre los

⁵⁵ Fernández (1973), p.237

⁵⁶ Op.cit., p.255

privilegios y las desiguales. Esta reproducción de los condicionamientos estructurales, en el plano dinámico de las relaciones de clases, determina que las posibilidades de cambio sean casi nulas.

Finalmente, podemos señalar otras consecuencias de la dependencia que destaca Fernández en su análisis. Primero, aunque los factores internos sean esenciales para los procesos de desarrollo son los dinamismos externos los que determinan las transformaciones definitivas del sistema capitalista dependiente. Segundo, la permanente desnacionalización del crecimiento y desarrollo impone un límite a la integración nacional de la economía, de la sociedad y de la cultura. Tercero, el capitalismo se está desarrollando sin condiciones de crecimiento auto sustentado, no pudiendo crear las condiciones necesarias para un desarrollo autónomo. Esto significa, que al continuar bajo estos parámetros de subdesarrollo y dependencia en América Latina, la tendencia será la profundización de las deficiencias y debilidades de la estructura de clases, ya que estas deficiencias se van institucionalizado y haciéndose funcionales al modelo.⁵⁷

Al describir las primeras teorías latinoamericanas sobre el desarrollo, vimos que gran parte de estas se basaban en el supuesto de la existencia de un *dualismo estructural*, el que luego fuese desechado por las teorías de la corriente sociológica crítica, por ser una conceptualización poco explicativa de la realidad local y que más bien retomaba las dicotomías de la sociología clásica. Esto lleva a pensar que el dualismo no es una característica singular de América Latina, sino que es un fenómeno institucionalizado en las sociedades modernas. Por ello, para los propósitos del análisis de las clases sociales resulta fundamental destacar la visión contraria, donde las dicotomías nunca se presentan en forma pura sino que adquieren múltiples expresiones. Destacando los análisis de Cardoso y Faletto, y de Fernández, creemos que lo realmente singular de la situación latinoamericana es el modo dependiente en que se incorporó y evolucionó el capitalismo, generando una estructura de clases diferente a la del capitalismo originario; pero, al mismo tiempo, los actores de clases en sus relaciones adoptaron comportamientos e intereses que influyeron fuertemente en el desarrollo de los procesos de modernización. Como afirman Cardoso y Faletto "Existen vínculos estructurales que limitan las posibilidades de acción, a partir de la propia base material de producción disponible de un país y del grado de desarrollo de las fuerzas productivas... Pero, al mismo tiempo, mediante la acción de los grupos, clases y movimientos sociales de los países dependientes se perpetúan, transforman o rompen estos vínculos."⁵⁸. Sobre este supuesto descansa el desarrollo de esta tesis, por ello, a continuación se caracterizarán las clases y fracciones de clases de América Latina, sobre la base de estudios de la época, y se contrastarán con la situación histórica-social de las clases en Chile. Esto nos permitirá establecer algunas hipótesis preliminares respecto a la definición y comportamiento de las clases sociales en Chile, previa y posteriormente al golpe militar.

⁵⁷ Fernández (1973), p.197

⁵⁸ Cardoso y Faletto (1970), p.163

2.2 Estudios concretos sobre clases sociales en América Latina y Chile

Clase Dominante

Retomando la conceptualización clásica, se define en un polo superior a la clase dominante burguesa por el control de los medios de producción, a través del cual los propietarios explotan a los productores directos, los trabajadores, quitándoles la plusvalía.⁵⁹ Se puede constatar que en la mayor parte de los estudios latinoamericanos que describen esta clase presuponen esta definición, sin mucha discusión o la reestructuran dentro del contexto local, del capitalismo dependiente, generando nuevos conceptos que se ajusten al proceso histórico de desarrollo de la región.

Para diferenciar la clase alta tradicional de la moderna, los primeros estudios en América Latina utilizaron el concepto de oligarquía refiriéndose al grupo que basaba su poder en la explotación de la tierra, pero que además este poder era ejercido en forma patrimonial y excluyente en beneficio de sí mismos - acercándose a la definición griega del concepto "el gobierno de unos pocos ejercido en su propio interés"-, aunque este significado fuera adquiriendo matices⁶⁰. Según Bourricaud⁶¹, el dominio oligárquico se caracterizó en América Latina por un patrimonialismo casi perfecto, por una alta cohesión de clase, el control de la hacienda y el disfrute ostentoso de sus ganancias sin participar en la producción, y el clientelismo político establecido en los sectores urbanos. Criticando esta visión, Medina Echavarría⁶² afirma que las formas de reclutamiento de este grupo no fueron tan rígidas ni estamentales como se piensa, sino al contrario, poseían cierta permeabilidad para recibir a nuevos grupos y aceptar las presiones de las clases medias, lo que les permitió evolucionar e insertarse en los mercados de exportación. Por otro lado, la perdurabilidad del poder de estos grupos, sin mayor contrapeso, se dio gracias a sus estrechos vínculos familiares y al amplio control de diversos sectores de la economía, como las áreas del comercio y las finanzas; de esta forma lograron establecer una estrecha relación entre el poder político y el económico. Graciarena⁶³, establece una periodización de la evolución de la oligarquía que expresa su gran capacidad de adaptarse a los cambios:

1. Oligarquía colonial de tipo aristocrático, con bases en la agricultura y minería y utilización de mano de obra esclava o semi esclava.
2. Oligarquía nacional, exportadora de productos primarios en forma monopólica.
3. Oligarquía pluralista, dada la crisis de sus bases económicas el grupo se ve en la necesidad de incorporar nuevos grupos que le permitan mantener su poder.

⁵⁹ Poulantzas, N. (1973) "Las clases sociales". En: UNAM, *Las Clases Sociales en América Latina*. Ediciones SXXI. p.97

⁶⁰ Solari, A. (1976), p. 223

⁶¹ Citado por Solari, A. (1976), p.224

⁶² Citado por Baño y Faletto (1992), p.17-18

⁶³ Citado por Solari, A. (1976), p.240

4. Elites oligárquicas, las formas de reclutamiento del grupo son elitarias pero sus políticas siguen siendo oligárquicas, su base económica está diversificada y poseen amplios vínculos externos. En esta etapa el Estado es su principal fuente de poder, ya que a través del regula la participación de las masas ajustándola a sus necesidades de poder.

Como se observa en las caracterizaciones anteriores, el concepto de oligarquía es utilizado de diversas maneras, según Solari pueden encontrarse al menos tres sentidos distintos: como grupo, como sistema de poder y como estilo de vida. Como grupo, las familias que ligan su origen a la hacienda decaen pero no desaparecen; en cambio, en el segundo sentido, el control político disminuyó hasta desaparecer con la crisis del patrimonialismo y, por último, la identidad e ideología oligárquica permanece pese a los cambios sociales.

Este análisis puede contrastarse con la realidad histórica chilena, dónde la dominación oligárquica se mantuvo hasta principios del siglo XX logrando gran estabilidad política y económica en los gobiernos que presidieron. Con la crisis del sector exportador en los años '20 se produjo un traslado del poder hacia la burguesía, que por su poca importancia estratégica debió establecer alianzas con la clase medias y sectores obreros organizados, pese a ello no se produjo la ruina de los sectores tradicionales ya que las vinculaciones familiares y las conexiones económicas les permitieron mantener cierta cuota de poder. Ello significa, que el grupo oligarca no desapareció, ni tampoco su influencia ideológica, sólo cayó el sistema de dominación que hasta ahora habían sostenido. Lo que, por supuesto, incidió en los mecanismos de composición de esta clase, al eliminarse los criterios adscriptivos de reclutamiento surgieron criterios elitarios más flexibles como el acceso a la educación, el éxito en actividades políticas y económicas.

Como señala J. Graciarena y R. Franco⁶⁴, estas transformaciones van a producir una mayor heterogeneidad en la composición de la clase, lo que pudo significar un cambio en las actitudes e intereses, sin embargo, la tendencia fue más bien hacia la mantención de valores y costumbres debido principalmente a una socialización común y a la necesidad de integración del grupo. Se constituyó, entonces, una clase formada por una serie de grupos elitarios poco cohesionados y con privilegios diversos, pero que asumió políticas de tipo oligárquicas limitando los procesos de cambio social. La funcionalización de la oligarquía en elites fue necesaria para la supervivencia del grupo, adoptando los cambios necesarios. Bourricaud⁶⁵, en cambio, niega tanto el carácter dirigente como el de elite de la oligarquía, señalando que ésta no ha sido capaz de monopolizar el poder por largos periodos, ni menos ha tomado decisiones en un sistema abierto, sino que lo ha hecho marginando a la mayoría. En Chile, los hechos niegan estas hipótesis: primero, porque la oligarquía si pudo dominar por periodos largos constituyéndose en clase dirigente, aunque este dominio fuera a costa de una exclusión total. Segundo, el reemplazo de las

⁶⁴ Citado por Baño y Faletto (1992), p.18

⁶⁵ Citado por Solari, Aldo (1976), p.241

oligarquías por elites funcionales no significó el mantenimiento de una política oligárquica, al contrario, la nueva clase dominante adoptó políticas desarrollistas en lo económico y democratizadoras en lo político y social, aunque lógicamente en un marco institucional que protegía sus intereses de clase.

Luego de la caída del poder oligárquico, se dio paso a un proceso de modernización y desarrollo industrial impulsado por el Estado, en el caso de Chile, o por grupos económicos con capitales propios o externos en el caso de otros países de la región. De este modo fueron creciendo y adquiriendo poder las nuevas elites empresariales que tomaron el liderazgo de la clase dominante, pero, pese a su postura modernizadora mantuvieron una fuerte cohesión con los grupos tradicionales - por las razones ya señaladas -.

Las teorías latinoamericanas desarrollistas afirmaban que para lograr un desarrollo industrial autónomo era necesaria la existencia de una burguesía empresarial que se reconociera como "burguesía nacional" y contara con la capacidad de impulsar un proyecto de desarrollo autónomo. Con burguesía nacional se referían, por cierto, al concepto marxista con que se definió al grupo social que realizó en Europa la revolución social, ganando para sí el control de los medios de producción antes pertenecientes a la aristocracia. Por ello, más que crear un concepto nuevo, la sociología latinoamericana intentó describir los elementos que asimilaban o diferenciaban a la burguesía local con la Europea, desde donde surgió la discusión acerca del carácter nacional y revolucionario de este grupo.

Fernández⁶⁶ niega la existencia de una burguesía nacional señalando que al producirse la crisis de la oligarquía se formó una plutocracia, es decir, una burguesía compuesta por agentes tanto internos como externos, la que fue capaz de tomar decisiones para dar prioridad al crecimiento económico inducido, a acelerar la modernización dependiente y abortar la revolución. Esta nueva clase dirigente al resistirse a perder sus privilegios estamentales y negar la democratización, limitó sus posibilidades de realizar una revolución nacional y ejercer cabalmente sus funciones de dominación, quedando obligada a seguir los intereses, valores e influencias de las sociedades hegemónicas. Gunder Frank, es aún más radical en esta discusión al señalar que la burguesía en Latinoamérica nunca ha sido nacional, ni tampoco burguesía, puesto que solo es un socio menor de los capitales extranjeros. Para terminar con esta polémica, Cardoso afirma que dentro del modelo capitalista dependiente la burguesía nacional no es autónoma pero sí ha realizado procesos revolucionarios, en algunos países de la región, logrando imponer su hegemonía.⁶⁷

Al aceptar esta falta de autonomía, Fernández como otros autores de la sociología crítica afirman que esta burguesía no puede ser una clase que modele los procesos económicos y

⁶⁶ Fernández (1973), p.215

⁶⁷ Ambos autores citados por Solari, A. (1976), p. 234-235

sociales, sino que prefiere ajustarse a ellos: cuando hay períodos de auge económico exige proteccionismo para apropiarse del excedente económico, en cambio en periodos de depresión pide flexibilidad para transferir los costos de la crisis a los trabajadores. Además, en los países que mantienen un dualismo económico, la burguesía tiene que definirse frente a dos líneas de acción: las tensiones con el exterior y las internas entre sectores arcaicos y modernos, lo que obliga a un mayor control político de la economía teniendo como consecuencia la reducción de la capacidad de crecimiento, esto se expresa en tres niveles: 1. La solidaridad entre sectores de la burguesía lo que disminuye el conflicto al interior de la clase. 2. La expectativa de que las otras clases se acomoden a los intereses de la burguesía. 3. La imposibilidad de que las categorías económicas se unifiquen por intereses sociales generales y no solo por intereses de clase.⁶⁸

Otros autores, para evitar la comparación con la burguesía de los países hegemónicos o simplemente para evitar el análisis de clases, han preferido utilizar la denominación de Empresariado, acercándose a una descripción más funcional del grupo dominante en cuestión. “Para Schumpeter, empresario es aquel sujeto capaz de crear nuevas combinaciones de los recursos productivos al interior de un sistema económico, manteniendo en funcionamiento la corriente circulatoria sobre la que se basa”.⁶⁹ Aunque este concepto se remita a un área de análisis económico o funcionalista, para fines del estudio interesa destacar el rol decisivo que este grupo va a cumplir en la nueva conformación de la clase dominante y, por tanto, en el proceso de desarrollo de la segunda mitad del siglo XX. Es por ello perfectamente admisible considerarlo como un actor de clase más, y no como un grupo social aislado de los dinamismos y contradicciones de la estructura social. En términos conceptuales, en el desarrollo de la tesis cuando se haga referencia al sector empresariado o a la burguesía se estará utilizando la misma acepción de: grupo social que mantiene el control de los medios de producción liderando diversas áreas de la economía, y que socialmente cuenta con el liderazgo dentro de la clase dominante.

Según algunas hipótesis, en el surgimiento de los empresarios un grupo importante de ellos provenía de los inmigrantes europeos y otro de la diferenciación de las clases altas ocurrida en el periodo exportador, esta diferencia de origen produciría un grupo dividido con dificultades para generar conciencia de clase. Sin embargo, la referencia ideológica y la difusión de símbolos de status dados por la oligarquía le dieron a este grupo integración suficiente para generalizar los intereses de clase, esto va a limitar cualquier posibilidad de formar una alianza industrializadora entre empresarios, sectores medios y obreros, especialmente si se consideran sus fuertes vínculos económicos, sociales e incluso familiares con la oligarquía agraria o minera.⁷⁰

⁶⁸ Solari (1976), p.233

⁶⁹ Op Cit, p.253

⁷⁰ En el caso de Chile, puede afirmarse que hubo una alianza política desarrollista en los gobiernos del Frente Popular, entre la naciente burguesía industrial, la clase media y algunos sectores obreros. Ver Baño y Faletto (1992)

Por otro lado, las tesis dualistas consideraron que “La modernización de la conducta empresarial a nivel de la empresa y... a nivel de la Nación, parece ser la condición y el resultado esperado del avance del proceso de industrialización en América Latina”⁷¹, de ahí que algunos economistas y sociólogos justificasen el subdesarrollo de la región por la falta de empresarios. Otros autores llegaron incluso a afirmar que los empresarios existentes en la región privilegiaban valores tradicionales como el compadrazgo, antes que una actitud emprendedora y de riesgo individual. Este tipo de afirmaciones fue duramente criticada por los teóricos de la dependencia, quienes argumentaron que esos análisis derivaban de una burda comparación con los grupos empresariales del capitalismo original ya que no explicitaban las diferencias estructurales e históricas que redefinen las condiciones, formas y objetivos de la acción de los empresarios en la región. Por lo mismo la propuesta de Cardoso, sobre las elites empresariales, se definió en el marco de las diferencias estructurales, originadas producto de la adopción de un modelo capitalista dependiente.

Siguiendo este análisis creemos que es posible afirmar que no existen características psicológicas intrínsecas al sujeto empresario que fundamenten su forma de desenvolverse como agente económico, sino que existen ciertas condiciones sobre las que deben actuar y tomar las decisiones que les parezcan más racionales para la consecución de sus intereses. Estas condiciones son: a) Económicas, los parámetros básicos de producción y mercado vienen fijados por economías desarrolladas. b) Sociales, los empresarios enfrentan a grupos de sociedades industriales ya organizados que pueden limitar su acción. c) Políticas, la expansión del mercado y las políticas de desarrollo industrial han sido una doble hazaña al destruir las bases tradicionales y lograr un pacto internacional. Por ello, el elemento característico del comportamiento del empresario local ha sido la capacidad política de definir una orientación adecuada de su acción, de acuerdo a las posibilidades de transformación de la sociedad y de la economía, y no la creatividad económica definida dentro de los límites de la empresa - que caracterizó al empresario tradicional.⁷²

Dependiendo de las condiciones estructurales, el empresario podría asumir distintas orientaciones en referencia a su empresa y a la sociedad, las que en la situación de América definen cuatro tipos de empresarios: 1. El especulador que funda su prosperidad en la manipulación de stocks y en la contención de los salarios, por tanto su orientación es negativa hacia la sociedad y hacia la empresa (S-, E-). 2. El “puritano” se orienta positivamente hacia la empresa puesto que persigue el incremento de la racionalidad (S-, E+). 3. El desarrollista-especulador, actúa positivamente hacia la sociedad utilizando al Estado para acumular capitales

⁷¹ Cardoso, F.H. (1967) “Las elites empresariales en América Latina”. En *Elites y Desarrollo en América Latina*. Compiladores Lipset y Solari. Editorial Paidós. p.105

⁷² Cardoso, F.H. (1967), p.107

sin preocuparse por mejorar la técnica de la empresa (S+, E-). 4. El empresario moderno busca la planificación societal y a nivel de empresa, a través de la racionalidad y burocratización (S+, E+). Cardoso califica a los empresarios que actúan en referencia a la sociedad como “economistas”, si son del tipo 2 y 4, y de “políticos”, si son del tipo 3; en cambio a los que actúan primordialmente en referencia a la empresa los denomina “creadores de empresa”, si son del tipo 2, y “organizadores de empresa”, si son del tipo 3 y 4. Esta última categorización parece coincidir con la secuencia histórica del proceso de industrialización pero - como el mismo autor destaca - por tratarse de una definición de tipo ideal, y para evitar una interpretación lineal, es necesario considerar los elementos que desde el comienzo han alterado esta secuencia, tales como la presencia de capital extranjero y la instalación de complejos industriales que parten de una exigencia técnica inicial de alta racionalidad y burocratización.⁷³

En Chile, el poco peso numérico que tenía la burguesía industrial al momento de la crisis exportadora, hizo necesario que el proceso industrializador fuera encauzado desde el Estado, y con la participación de sectores financieros o comerciales, esto permitió una temprana formación de grupos económicos y definió al empresario dentro del tipo desarrollista-especulador: Supo aprovechar perfectamente el impulso desarrollista del Estado, y por lo mismo le brindó apoyo político, pero también supo utilizar las facilidades del mercado para especular con los precios y contener los salarios. Pese a estas características el empresario fue “creador de empresa”, en el periodo de sustitución de importaciones que duró hasta los años '50, gracias a que el contexto internacional limitó la presencia de capitales extranjeros permitiendo una formación de capital predominante de origen nacional⁷⁴. Esto, además de generar un buen crecimiento productivo, significó la reafirmación del liderazgo de la burguesía empresarial dentro de la clase dominante y en el manejo del poder. Sin embargo, al estancarse el proceso de sustitución, surgió la necesidad de estimular la entrada de capitales externos y ampliar los mercados internos a través de la incorporación de nuevos grupos al consumo de masas, lo que impactó en el sistema estratificador y en el equilibrio político, pero además aumentó la condición dependiente del capitalismo y las conexiones de los empresarios locales con los intereses externos. Puede decirse que en general “La conducta empresarial tendió a ceñirse a la posibilidad de una demanda que está constituida en función de una determinada estructura social; (y a su vez) la estructura productiva reproducía los patrones de la demanda socialmente estructurada.”⁷⁵

Esta propuesta rompe con el análisis en términos de elite funcional ya que traspasa la acción del empresario del ámbito de la empresa al ámbito social. El simple juego económico en el mercado no es suficiente para explicar la relación de este actor con el desarrollo industrial, y

⁷³ Op. Cit., p.108-109

⁷⁴ Aunque no puede desconocerse que persistía dependencia en la utilización de préstamos e importación de tecnología.

⁷⁵ Baño y Faletto (1992), p 21.

tampoco permite entender su participación en los procesos de conservación y transformación social, en los que se disputan o unen a las otras clases sociales. Por ello, indudablemente el análisis debe considerar los condicionamientos estructurales que determinan sus orientaciones, intereses e ideologías que manifiestan en las acciones colectivas.

Clase Media

Desde la perspectiva teórica, el tema de las clases medias siempre ha constituido un problema difícil de resolver. En las teorías clásicas de clases, este grupo carecía de significación y, por ello, generalmente fue considerado como una categoría residual que se movilizaba entre los valores de la clase burguesa y la proletaria. Por otro lado, la constatación de una alta heterogeneidad en sus componentes, su baja cohesión y su escasa conciencia de clase, hicieron dudar de la factibilidad de aplicar el concepto de clase a este grupo, por eso muchas veces se le prefirió clasificar como estrato o sectores medios. Pese a estas afirmaciones, creemos que es posible defender el concepto de clase puesto que a raíz de la alta diferenciación de la economía se puede constatar que en las otras clases sociales también existe, y ha existido, heterogeneidad estructural -lo que es aún más notorio en el modelo capitalista dependiente de Latinoamérica-. Concluimos, entonces, que mientras existan ciertos grados de cohesión y comunidad de intereses se puede postular la existencia de clase.⁷⁶ La sociología latinoamericana no estuvo exenta de esta discusión, por ello, en el periodo de proliferación de las teorías desarrollistas, y de los estudios de clase, surgieron numerosos trabajos sobre las clases medias, aunque, la mayor parte de ellos no se esforzaron por definir el concepto en sí, sino que se centraron en el papel que podía asignársele a este grupo en el proceso de desarrollo de la región.⁷⁷

Para resolver las contradicciones en la conceptualización de este grupo, la sociología científica optó por utilizar las variables ocupación e ingresos, en conjunto, para su definición como clase social, pero más tarde también se consideró a la educación como un factor crucial en el surgimiento y ampliación de esta clase. Germani, afirmó que “para estudiar el problema en una sociedad dada, habría que conocer la estructura ocupacional, la jerarquía que se asigna a las diversas ocupaciones..., nivel económico y características personales (especialmente instrucción) que caracterizan en promedio a las diferentes ocupaciones, la autoidentificación de las diferentes ocupaciones con una clase social..., y los sistemas de actitudes, normas y valores que deberían presentar los grupos ocupacionales...”.⁷⁸ Aunque este esquema solo tiene una finalidad metodológica, por haber sido aplicado en una encuesta de estratificación en Latinoamérica, nos permite extrapolar algunas conclusiones útiles para la propuesta teórica de las clases medias. Una

⁷⁶ Graciarena, J. *Poder y clases sociales en América Latina*. Citado por Solari, A (1976), p.315.

⁷⁷ Solari, A. (1976), p.301

⁷⁸ Op.cit., p.307-308

de ellas es la distinción de dos grupos ocupacionales dentro de las clases medias: los dependientes y los autónomos, clasificación que tiene importantes consecuencias en la generalización de valores, intereses y actitudes dentro de esta clase.

Graciarena⁷⁹, respecto de esta distinción entre clase autónoma y dependiente, señaló que sólo tendría valor siendo aplicada dentro de un contexto histórico, y en tanto se define en relación con la configuración del poder más que a la propiedad. En este sentido puede decirse que, dentro del ciclo histórico de las sociedades latinoamericanas, las clases medias en sus inicios habrían carecido de autonomía al actuar como clientela política de la oligarquía, pese a que algunos de sus miembros contaban con propiedades. Al expandirse la clase media, fue adquiriendo más autonomía e influencia política, aunque volvería a disminuir en los años '70. Otra distinción, hecha por el mismo autor, define a dos grupos de clase media: La clase media tradicional o "residual" y la clase media "emergente". La primera, se formó en la época colonial en vinculación estrecha con la clase alta, participaban en áreas tradicionales de la economía como pequeños propietarios y en algunos cargos burocráticos de judicatura, diplomacia o educación, con el tiempo el primer grupo fue desapareciendo mientras el segundo tendió a crecer. El aumento de la clase media estuvo vinculado al ingreso de nuevos miembros en esta clase y el surgimiento de una "clase media emergente", la que habría surgido como producto del desarrollo industrial de principio del SXX, sustentándose en el sector moderno de la economía. El origen distinto de estos dos segmentos generó grandes diferencias ideológicas al interior de la clase: La clase media residual, por su estrecha vinculación a la clase alta, obtuvo de esta los modelos de prestigio y su orientación ideológica conservadora. En cambio, la emergente fue más autónoma y promovió el desarrollo, luchando contra los privilegios de la oligarquía y de los sectores residuales de la clase media. Pese a estas diferencias y a los conflictos internos que originaron, la clase media ha tendido a unificarse logrando importantes acuerdos y acciones comunes que le han permitido mejorar su posición en el poder.

Luis Ratinoff, coincidió en este último punto con Graciarena, pero en vez de distinguir dos segmentos dentro de la clase media, prefirió caracterizar a la clase media como un solo grupo que va cambiando sus orientaciones con el desarrollo de los procesos históricos, y que solo recientemente adquirió el carácter de clase, luego de su expansión y reconocimiento de su papel en el desarrollo nacional. La expansión de las capas medias se produjo tras la formación de las grandes urbes, desde 1945, debido a la necesidad de satisfacer nuevas funciones organizativas en el aparato estatal; esto generó una importante movilidad desde los sectores populares y afectó la distribución del poder y la riqueza en Latinoamérica. En esta etapa de ascenso, los grupos medios "surgieron asociados a la transformación tecnológica, la expansión de la educación y de los

⁷⁹ Citado por Solari, A. (1976), p.315-316.

servicios públicos”⁸⁰; transformaciones que emergieron producto de una nueva definición del papel del Estado en la región. En este *Estado empresario* los grupos medios - que aún no cuentan con identidad de clase- tuvieron un lugar privilegiado, tanto en la alianza política que controlaba el poder como en toda una gama de empleos burocráticos; posición que les permitió influir en las políticas desarrollistas de la época. Pero, para acceder a esta posición debieron contar con el apoyo de los sectores populares, y a través de una línea reformista de políticas democratizadoras, de un marcado intervencionismo estatal, estas promovieron la redistribución de los ingresos, la ampliación del sufragio y las mejoras en los servicios de bienestar social, entre otras. Sin embargo, a la larga, estas reformas no llegaron a terminar con los privilegios de la clase alta, beneficiaron sobretudo a la clase media y solo minimamente mejoraron las condiciones de vida de los sectores populares.

Este triste desenlace vino a refutar las hipótesis desarrollistas que, como indica Ratinoff, confiaron en la influencia que podrían tener las clases medias en el proceso de desarrollo de la región. La explicación que esgrime el autor a este hecho es que no toda movilidad supone valores competitivos, por lo que las clases medias para ascender socialmente, y luego poder mantener esa posición, tendieron más bien a comprometerse con los requerimientos de los estratos altos y con la defensa del status adquirido. Por lo mismo, el autor define esta etapa como de “compromiso”, en ésta las clases medias, ya contaban con una identidad de clase permitiéndoles defender sus intereses de grupo sin depender de otros sectores sociales. Esto se reflejó en las organizaciones, partidos y movimientos que los representaron y que adquirieron una nueva orientación: Son partidarios del gobierno constitucional, antimilitaristas, con gran confianza en las instituciones y las normas, y capaces de abandonar sus ideas iniciales de transformación radical de las instituciones.⁸¹ A esta caracterización, Graciarena agregó, que al reorientarse la clase media hacia la meta de mejorar sus niveles económicos, comenzó a rechazar las políticas de estabilización que resienten los salarios, esto abrió una brecha al interior de la clase entre los grupos de asalariados y los no asalariados, puesto que estos últimos no se ven tan afectados por estas restricciones. Esto atentó contra la unidad de la clase, y tendió a disminuir la separación de los segmentos más altos de la clase obrera, lo que hipotéticamente podría verse como una posibilidad de modificación ideológica hacia la radicalización.

Sin embargo, el mismo Graciarena refutó esta hipótesis señalando que la tendencia fue más bien hacia la derecha debido a que las medidas no repercutieron tan fuertemente como para producir segregación. Aunque también puede argumentarse que en los momentos en que la condición de la clase media se acerca, peligrosamente, a los niveles de la clase popular, la

⁸⁰ Ratinoff, L. (1967) “Los nuevos grupos urbanos: Las clases medias”. En *elites y desarrollo en América Latina*, S.M. Lipset y A.E. Solari (compiladores). Editorial Paidós, 1967. p. 71-102

⁸¹ Ratinoff, L. (1967)

reacción de la primera es activa hacia la defensa de la diferencia de status. Cuando la clase obrera percibe las repercusiones de las crisis y presiona con fuerza al Estado por transformaciones radicales en el orden existente, las clases alta y media se sienten amenazadas, llegando a recurrir a medidas represivas para contener las presiones. Por ello, las clases medias tienden a asociar el orden y la seguridad con el restablecimiento del desarrollo económico.⁸²

En Chile los sectores medios comenzaron a adquirir influencia política desde los años '20 al participar de diversas alianzas políticas, en las cuales junto a la burguesía llegaron al gobierno; la posición más importante la tuvieron en el gobierno del Frente Popular, gracias al apoyo obtenido de las organizaciones obreras, y por ende del resto de los sectores populares. En este gobierno, por primera vez, confluyó una alianza de clase desarrollista entre la burguesía industrial, clase media y obreros organizados, esta alianza impulsó un proceso de industrialización a través del subsidio estatal, que se tradujo en un importante crecimiento del aparato burocrático y, por ende, de los empleos típicos de la clase media. Una vez consolidada su posición, y cuando comenzaron a percibir demasiadas presiones del sector popular, los sectores medios encontraron en la burguesía un aliado que les permitió resistir a esas presiones. Sin embargo, no fue fácil romper esta alianza ya que, como afirman Cardoso y Faletto, para desplazar al sector popular se debió recurrir a la represión; lo que por otro lado significó el debilitamiento de las clases medias frente al poder dominante de la burguesía. Por ello, las políticas que asumirán los gobiernos posteriores tendieron a asegurar el control del mercado interno a través de la disminución de la influencia del Estado y del aumento de la presencia de capitales externos, lo que lógicamente atentó contra la situación de la clase media.⁸³ De esta forma, las clases medias "al beneficiar sus posiciones estratégicas consiguieron resguardar sus intereses pero no percibieron que al hacer esto optaron por el capitalismo dependiente aceptando el control externo"⁸⁴.

Como se constata en estos análisis, con la expansión y consolidación política de las clases medias en Latinoamérica adquirieron gran importancia los sectores tecnocráticos y burocráticos dependientes del aparato estatal, lo que repercutió en la generación de estudios abocados al tema. Con estos estudios se intentaba determinar la magnitud de la clase media y su papel en el desarrollo, en algunos de ellos se concluyó que el burócrata fue un actor importante en el proceso de modernización de la región, al contribuir con la implementación de políticas desarrollistas, y que su desempeño, muchas veces calificado de ineficiente, se debía a las demandas contradictorias producidas por la sociedad dual. Sin embargo, la mayor parte de los estudios se

⁸² Solari, A. (1976), p. 317. Un ejemplo claro de esta manera de actuar de las clases medias se evidencia en el periodo de la Unidad Popular en Chile, donde las políticas reformistas y luego la crisis económica atentaron contra el status ganado por éstas, lo que sumado al aumento de la movilización popular, produjo en sus organizaciones un discurso fuertemente reaccionario que apelaba por el retorno del orden, el respeto a las normas y la defensa de la propiedad privada.

⁸³ Cardoso y Faletto (1970), p.128-129

⁸⁴ Fernández (1973), p.254

dedicaron a analizar los vicios de la burocracia tales como las actitudes tradicionalistas, el clientelismo político, la falta de autonomía y corrupción, entre otras, concluyendo que estos males se superarían con la modernización y el fin del dualismo.

En un estudio empírico realizado en Venezuela, además de verificar la mala evaluación social de los burócratas, se concluyó que, aunque están constantemente sometidos a las presiones de los gobiernos de derecha e izquierda, estos son ideológicamente de centro y evalúan positivamente los criterios universalistas, el buen desempeño laboral y la necesidad de cumplir con la labor destinada por los gobiernos.⁸⁵ Al analizar estas conclusiones, observamos que tras la mayor parte de estos estudios se sostenía el supuesto de que los países latinoamericanos para lograr su desarrollo requerían de una burocracia eficiente; sin embargo, es posible constatar que en varios países de la región se han alcanzado niveles de desarrollo económico teniendo burocracias ineficientes. Además de refutar esos análisis dualistas, esto nos lleva a confirmar la hipótesis de Fernández que proponía que el modelo capitalista dependiente puede avanzar manteniendo formas arcaicas y modernas.

Por otro lado, Breseir Pereira destacó el hecho de que los poderes político y económico se traspasaron a la tecnocracia, a través del apoyo y la participación en proyectos autoritarios que se tomaron el poder en nombre de la eficiencia: “Aunque las revoluciones militares sean de derecha o izquierda todas colocan a la seguridad interna y al desarrollo económico como objetivos, tienden a ser modernizantes eficientes, tecnoburocráticas”.⁸⁶ Por esta razón, la tecnocracia, pasó a ser el sector de clase media con mayores posibilidades de ascender socialmente. Este grupo estuvo formado por técnicos que procuran racionalizar los métodos de producción, que poseen conocimientos sistematizados y profundos de una técnica, y que se consideran ideológicamente neutros por lo que enfatizan la necesidad de cambio; aunque tendieron a defender su posición privilegiada siendo más bien conservadores, defensores de la seguridad, el orden y la capacidad consumo.

Respecto de este discurso tecnocrático, es posible agregar que la mayoría de las veces se construye en el vacío porque propone soluciones tomadas de un modelo ideal, o de países altamente desarrollados, que no se ajusta a la realidad. Por ello, Bourricad afirmó que el aporte hecho por estos sectores a la modernización es ambiguo, aunque introdujeron ideas y prácticas modernas estas no lograron transformar las bases del modelo existente y solo favorecieron la ampliación de la dependencia. O'Donnell confirmó estas proposiciones señalando que para estos grupos la defensa de lo racional y la técnica sirvió de argumento para favorecer políticas excluyentes, transformándose en la base social de los regímenes burocráticos autoritarios que se propagaron en la región entre las décadas del '60 y '70. Pero también argumentó en su contra

⁸⁵ Solari, A. (1976), p.287-288

⁸⁶ Citado por Solari, A. (1976), p.295

afirmando que fue el alto grado de modernización de algunas sociedades lo que determinó la mayor penetración de tecnócratas en la cumbre de las empresas y fuerzas armadas.⁸⁷

Debido al rápido y constante crecimiento de la clase media, especialmente de los sectores ligados al aparato burocrático, frente a la disminución de los obreros, las tesis biclasistas perdieron aplicabilidad obligando a los sociólogos latinoamericanos a redefinir este grupo situándolo en las estructuras de clase locales, desde una perspectiva histórica. A partir del análisis socio-histórico de las clases medias, y dentro del marco de la teoría de la dependencia, es posible suscribirse a una definición que rechace los modelos biclasistas pero también los análisis puramente estadísticos, que sólo describen a este grupo como un estrato de ingresos medios, puesto que ambos niegan el carácter de actor social de esta clase.

Por ello, a lo largo de la tesis entenderemos como clase media al sector social que se clasifica positivamente en el mercado laboral, con mejores posibilidades de autovaloración que los obreros debido a su alta calificación educacional y laboral, y a su ocupación en oficios no manuales (en especial técnicos o administrativos), a través de los cuales logra integrarse también en forma positiva a la sociedad por medio de la participación social, económica y cultural. Además, si se considera que la tendencia histórica es hacia la pérdida de las funciones clasificadoras del mercado laboral, y al aumento de las ocupaciones informales y precarias, es posible afirmar que la clase media es positivamente privilegiada en cuanto a su participación en el orden competitivo, de tipo capitalista dependiente, existente en la región.⁸⁸

La mayor parte de la clase media estará formada, entonces, por asalariados alta o medianamente calificados en actividades no manuales; un grupo más reducido lo constituirán los trabajadores independientes, es decir, pequeños propietarios que debido a su escasa capacidad competitiva tenderán a desaparecer o a actuar bajo el alero de grandes empresarios. Como se vio en el análisis histórico su capacidad de acción, en forma independiente, y el carácter ideológico de ésta es ambivalente: aunque en un momento defendieron políticas transformadoras, desde su consolidación como clase es posible comprobar que la tendencia ha sido hacia una ideología centrista y conservadora, que defiende su status y capacidad de consumo adquirida y no apoya opciones de transformación del modelo existente.

Clase Obrera y Sectores Populares

En el periodo de proliferación de los estudios sobre las clases sociales, el esfuerzo por describir a los sectores populares, y dentro de ellos a la clase obrera, sobrepasó con creces a los análisis hechos respecto de las otras clases; la explicación a este hecho es fácil de encontrar en el gran interés de los científicos sociales y de los movimientos políticos, por relevar en este sector

⁸⁷ Ambos autores citados por Solari, A. (1976), p. 294-297

⁸⁸ Fernández (1973), p.237

social un potencial revolucionario, capaz de transformar las estructuras desiguales de la región, cumpliendo con un papel histórico similar al realizado por las clases obreras del viejo mundo. Pero, contradictoriamente a lo esperado esta justificación indujo a buena parte de los estudios a sumirse en los esquemas clásicos, insistiendo en las comparaciones de la realidad local con las estructuras europeas, lo que lógicamente limitó el aporte de sus análisis y nos obliga hoy a retomar las discusiones teóricas sobre el sector popular, para a partir de ahí poder establecer algunos parámetros básicos que nos permitan entender este grupo en un contexto histórico acotado, como es el de Chile en el período del régimen militar. Además, al situar el destino social de los obreros en los procesos revolucionarios, los estudios sociales, especialmente los marxistas, desviaron el interés científico de definir estructuralmente a este grupo hacia descripciones sobre sus conductas políticas - ideológicas; siendo el primero el principal objetivo de esta tesis. Por ello, en esta breve discusión teórica sobre los sectores populares se relevarán las propuestas que se centraron en el tema de los condicionamientos estructurales, los que según la definición clásica se ubicarían dentro del modo de producción capitalista. En este marco la clase obrera está constituida por “productores directos que se hallan totalmente desposeídos de sus medios de trabajo... no poseen más que su fuerza de trabajo la cual venden”⁸⁹ a cambio de un salario.

En el contexto en que se formuló este concepto, las relaciones de producción capitalistas estaban referidas a una estructura industrial ya desarrollada, por ello, cuando se intentó extrapolarlo a la realidad latinoamericana, donde confluían relaciones de producción capitalistas y precapitalistas y donde el desarrollo industrial era incipiente, surgieron dudas acerca de su aplicabilidad. Una de esas interrogantes era: ¿Podía llamarse obreros a los mineros o a los trabajadores de las plantaciones?. Los que optaron por mantener la definición de clase respondieron afirmativamente argumentando que ambas formas de explotación se basan en relaciones de tipo capitalistas y por ende generan condiciones suficientes para producir una clase obrera, tales como: venta de la fuerza de trabajo a cambio de un salario, densidad de mano de obra y organización laboral. Sin embargo, pese a la organización y a los mecanismos de presión desarrollados por estos obreros, su aislamiento de los centros urbanos más importantes impidió que mejorara su participación política y se constituyeran en una clase obrera con objetivos nacionales, lo que solo pudo lograrse una vez consolidados los procesos de industrialización.⁹⁰

Al caracterizar la clase obrera de la región, y establecer diferencias con la clase obrera tradicional, Germani reveló que en estos grupos no existía una conciencia revolucionaria permanente, ya que dada ciertas circunstancias estructurales se inclinaban hacia opciones populistas o totalitarias. Para justificar esta apreciación el autor tomo como ejemplo el caso de Argentina donde, a comienzos de los años 40, los sectores populares debido a su escasa

⁸⁹ Poulantzas, N. (1973), p.99

⁹⁰ Solari, A. (1976), p.349-350

experiencia industrial y sindical, y por ende su falta de politización obrerista, adhirieron a movimientos populistas. Diversos autores coincidieron con Germani y diferenciaron a esta *nueva clase obrera* de la clase obrera tradicional, esta última tendría características similares a la clase obrera europea debido a que en parte estuvo formada por extranjeros con alta calificación y experiencia industrial; en cambio la primera se formó con migrantes internos no calificados, de origen agrario y de escasa experiencia manufacturera. Para Touraine este origen agrario y tradicional de la nueva clase obrera habría dificultado su inserción en las organizaciones sindicales y políticas típicas de la clase dejándolos como masa disponible, hecho que fue aprovechado por los movimientos populistas de la época.⁹¹ Estudios posteriores criticaron estas afirmaciones señalando que la masa emigrante europea no necesariamente tenía experiencia obrera previa puesto que muchos venían de áreas rurales, y los que cumplían con esas características constituían solo una pequeña elite dentro de la clase. Estos errores probablemente se debieron al intento de hacer calzar el modelo europeo de clase obrera a la realidad local, y también al excesivo uso de generalizaciones que llevaron a inferir para toda la región conclusiones extraídas de los países del Atlántico, los que sí recibieron grandes contingentes de migrantes extranjeros.⁹²

En Chile, varios estudios⁹³ comprobaron que la distinción entre vieja y nueva clase obrera no era válida. Primero, porque los inmigrantes europeos llegados a Chile fueron un grupo reducido más ligado a las clases altas y medias que a los sectores populares. Segundo, porque si bien muchos obreros tenían como origen la migración interna no provenían solo de zonas agrícolas sino también de provincias mineras. Tercero, porque los obreros que provenían de áreas rurales contaban con alguna experiencia manufacturera, artesanal o bien eran asalariados del agro sin arraigo en la tierra por lo que no tendrían grandes dificultades para adaptarse al área industrial; además en su mayoría se trataba de individuos con niveles educacionales superiores a los del promedio rural. Finalmente, una parte importante de los obreros ya estaban asentados en la urbe y se dedicaban a labores artesanales o manufactureras. Todos estos argumentos, además de refutar un inmediato origen campesino, dejaron fuera de lugar las afirmaciones sobre problemas de integración y organización en los obreros, y las atribuciones de conductas tradicionales y autoritarias. Muy por el contrario, la tradición sindical de los mineros y la temprana formación de partidos obreros habría favorecido la consolidación de un movimiento obrero autónomo capaz de luchar por sus intereses de clase.

Aunque la situación de Chile pueda verse como un caso excepcional dentro de la región, no estuvo exenta de los fuertes procesos de migración interna que afectaron al resto de

⁹¹ Solari, (1976) p.338-342

⁹² Baño y Faletto, (1992)

⁹³ CORFO (1967) "Obreros Industriales Chilenos". Planificación Industrial, CORFO.

Latinoamérica a partir de la postguerra, ni menos de la emergencia del fenómeno de masas que trajo importantes consecuencias en la conformación de la clase obrera. Gran parte de las masas migratorias que se incorporaron a la vida urbana en esa época lo hicieron de forma marginada, sin empleos estables y con dificultades para acceder a servicios básicos como vivienda, educación y salud, esto provocó que sus demandas se diferenciaron de las de los obreros limitándose la posibilidad de solidaridad entre sectores populares o la ampliación de la identidad de clase a los marginados; hecho que frecuentemente fue utilizado como argumento para justificar conductas políticas populistas.

A fines de los años '50, a estas dificultades vinieron a sumarse el estancamiento del proceso de sustitución de importaciones y, con ello, la caída de ciertas áreas industriales. Aunque esta crisis fue resuelta parcialmente, a través de la apertura del mercado al ingreso de capitales externos y del inicio de una etapa de creación de bienes de capital, marcó el comienzo de la disminución de los obreros y el aumento de su diferenciación interna. A raíz de las transformaciones efectuadas en la economía aparecieron grandes empresas modernas y dinámicas que entraron a competir con las pequeñas y tradicionales ya existentes, esto a su vez produjo una diferenciación de estratos al interior de la clase obrera. Según la caracterización de Torcuato Di Tella⁹⁴, el estrato alto estaría conformado por obreros más educados y calificados, con mayor capacidad de ser dirigentes y que interpretan en forma autónoma los intereses de la clase; además, su ocupación en áreas dinámicas de la economía les permitiría ejercer más presión logrando obtener mayores niveles de ingreso, por lo mismo tendrían mayores posibilidades de movilidad y más cercanía a los intereses de la clase media. Mientras, los obreros del estrato bajo debido a su bajo nivel cultural, educacional y su escasa calificación solo accederían a empleos de menores ingresos y con menores posibilidad de ascenso, tendrían menor capacidad de presión por ubicarse en áreas más tradicionales y estancadas, y mayor tendencia a incorporarse en fenómenos de masas. Estas características e intereses diferenciados aumentarían las dificultades de generar solidaridad y de constituir una clara identidad de clase.

Retomando el tema de la marginalidad, frecuentemente se señala que las condiciones estructurales del desarrollo industrial de la región no han sido capaces de generar empleos suficientes para satisfacer el rápido crecimiento de la población e incorporar a los contingentes expulsados de las actividades primarias. Como dice Fernández⁹⁵, solo una parte de la población popular ingresa al mercado laboral, y con ello logra clasificarse funcionalmente dentro del sistema, mientras la mayor parte solo se incorpora parcial o negativamente al sistema competitivo - a través de empleos precarios, informales e ilegales -. Las dificultades para ingresar al mercado laboral, además de colocar a una parte importante de los sectores populares en condiciones de

⁹⁴ Solari, A. (1976), p.343; Baño y Faletto (1992), p.27.

⁹⁵ Fernández (1973), p.237

marginalidad impidiendo su integración social, limitan su capacidad de identificación con los valores e intereses obreros, y por tanto su capacidad de manifestarse como clase.

Las consecuencias directas de este patrón de mercantilización del trabajo y del crecimiento del fenómeno de marginalidad van a ser: el debilitamiento de la solidaridad entre sectores populares, la dificultad para ampliar la conciencia de clase obrera y la disminución de la capacidad de acción. Lo que convierte a “la clasificación por el trabajo (...) en una especie de privilegio degradado,... que induce a los asalariados reales o potenciales a absorber las ilusiones y expectativas inherentes a la ‘condición burguesa’. La proletarización, la movilidad ocupacional horizontal o vertical y la profesionalización asumen la apariencia de alternativas ‘viabiles’ y ‘eficientes’ de solución en escala individual de problemas que el orden social competitivo no puede resolver en escala colectiva”⁹⁶. Todo esto va a generar actitudes reactivas y conformistas que anulan las posibilidades de utilización del conflicto en la búsqueda de alternativas al sistema.

Las limitaciones del conflicto de la clase obrera, y del resto de los sectores populares, y su vinculación a los procesos de continuidad del orden se expresan en: 1. El conformismo de masas, que nace del predominio de la clasificación negativa del mercado laboral. Sin embargo, aunque esta actitud favorezca la continuidad del orden generalmente no es una opción consciente e incuestionable puesto que dadas ciertas circunstancias puede romperse. 2. El poder de presión de la gente pobre, en general, y de los trabajadores, en particular, se objetiva por acciones que son insuficientes para el uso abierto de la competencia y el conflicto. Esto significa que el orden social reduce las posibilidades de los sectores populares de canalizar institucionalmente sus deseos de cambio social y, por ende, reduce las posibilidades de equilibrar las influencias de las clases alta y media impidiendo el desarrollo de movimientos sociales que conduzcan al control de la dependencia por los obreros. En síntesis esto significa que dentro del modelo capitalista dependiente es casi imposible alterar las estructuras y los dinamismos, sociales y económicos.⁹⁷

Este análisis crítico hecho por la teoría de la dependencia nos obliga a rechazar la caracterización de algunas corrientes marxistas que encontraban en los obreros, o en otros sectores populares, la esencia revolucionaria. Y nos obliga a repetir, lo ya señalado para las otras clases, que para cualquier inferencia sobre los intereses y comportamientos de una clase es fundamental situarse en un marco histórico estructural y no intentar comparaciones o generalizaciones extraídas de otro contexto. De esta forma revalidamos el método historicista de Marx, y constatamos que lo único invariable de las clases sociales es el condicionamiento de su posición dentro del modelo económico capitalista.

Otro actor de clase perteneciente al sector popular y de gran relevancia en la estructura social de América Latina, es el campesinado, éste será caracterizado en forma independiente a la

⁹⁶ Op. Cit., p.238

⁹⁷ Op.Cit, p.239-240

clase obrera debido a las diferencias existentes entre ambos, tanto en sus condicionamientos estructurales como en sus intereses y formas de acción.

En los primeros abordajes sobre la sociedad rural latinoamericana se relevaron dos visiones. La primera, veía en el campo el predominio de las tradiciones, un esquema económico atrasado y un alto inmovilismo social provocado por el total sometimiento de los campesinos a sus patrones. Al contrario, la segunda visión afirmaba que la modernización urbana penetraría en el campo produciendo transformaciones y que los campesinos serían los principales agentes de ese proceso, hecho que ejemplificaron con la revolución cubana. Reafirmando esta visión, pero en un sentido contrario, se desarrolló la propuesta de la “Alianza para el Progreso”, en ésta se sostuvo que el estancamiento de la agricultura, las malas condiciones de vida y el peso mayoritario de los campesinos en la estructura social, podían provocar un movimiento revolucionario que solo podía evitarse a través de la realización de una reforma agraria que canalizara estas motivaciones hacia una transformación dentro del sistema.⁹⁸ Sin embargo, al asumir la existencia de una sociedad escindida entre un sector tradicional-agrario y uno moderno-urbano se tiende a simplificar la comprensión de una realidad tan compleja como la latinoamericana - como se planteó en las críticas a las tesis dualistas -. Además, si se consideran las grandes diferencias de las estructuras agrarias, y el diverso grado de importancia que tenía este sector en la economía de cada país, resulta riesgoso establecer conclusiones tan generalizadas sin antes conocer esas diferencias, y a partir de ellas poder definir a los campesinos como actores sociales con algún grado de conciencia de clase.

Según Stinchcombe las principales formas de explotación agraria que han existido en la región, y que han definido a toda una gama de trabajadores campesinos, son:

Hacienda: sistema de rasgos señoriales y precomerciales caracterizado por la explotación de la tierra por parte de trabajadores permanentes, estos recibían como pago un trozo de tierra para la subsistencia familiar. El precio de la tierra y el trabajo eran bajos, y el poder de los terratenientes era casi absoluto mientras los campesinos carecían de todo derecho político.

Plantación: grandes propiedades dedicadas a cultivos de varios años de maduración y que requieren gran cantidad de mano de obra, la que en un comienzo fue esclava pero paulatinamente se transformó en asalariada; el trabajo es intensivo y estacional. En estas, la clase dominante se dedica al control técnico del trabajo y a evitar el surgimiento de pequeñas propiedades.

Estancia: empresa que practica ganadería y agricultura extensiva, utiliza mano de obra asalariada, barata y móvil, esto determina que sus trabajadores tengan escasos lazos familiares.

Empresas basadas en el arrendamiento de tierras: Se explotan de forma familiar pagando al dueño de las tierras lo establecido en un contrato; las tierras son de alta productividad, de un precio elevado y se trabajan a gran intensidad aunque con escasa mecanización.

Pequeña propiedad familiar: La forma de explotación es familiar, los costos son estables y el valor de la tierra es bajo, sin embargo presenta constantes problemas derivados de la falta de crédito y del proceso de comercialización.⁹⁹

Al observar esta gran diversidad de formas de explotación podemos dudar de la posibilidad de agrupar a los distintos tipos de trabajadores agrarios en una sola categoría de campesinos, sin embargo de fondo se manifiestan varias características comunes que pueden definirlos como grupo social. Landsberger seleccionó las siguientes: Son cultivadores rurales; tienen una doble orientación hacia la familia y hacia el mercado, pero sin percibir su trabajo como un negocio; sus conductas están referidas a la comunidad formada por un conjunto de familias que comparten normas y ocupan una posición subordinada dentro del orden económico y político. Aunque puede concordarse con varias de estas características, la definición en conjunto establece condiciones de vida muy específicas, que probablemente sólo se den en algunos contextos, y no logra ubicar estructuralmente al sujeto campesino. Por eso, es preferible usar concepciones como la de Quijano, quien define al campesino por la relación de poder en la cual se inserta, esto es una posición económica socialmente dominada, independiente del rol específico que cumpla en el proceso de explotación agraria, pudiendo ser inquilinos, jornaleros, medieros, etc.¹⁰⁰ Además de los trabajadores asalariados o semi asalariados creemos que es posible añadir dentro de los campesinos a los minifundistas que, pese a ser propietarios de su tierra, se encuentran en una situación de dependencia y subordinación de los terratenientes, en cuanto a la colocación de sus productos en el mercado, en el acceso a maquinarias, sistemas de riego y créditos. En el otro polo de la estructura agraria se ubicarían entonces los grandes y medianos propietarios, y en los sectores medios los empleados dedicados esencialmente a funciones administrativas y de control, los que debido a su reducido tamaño y a sus estrechas relaciones con los terratenientes se encontrarían ideológicamente cercanos a ellos.¹⁰¹

En cuanto al comportamiento y formas de acción de los campesinos, Quijano definió la movilización campesina en dos etapas, la prepolítica y la política. En la primera, los movimientos campesinos no se propusieron una real transformación del esquema de dominación existente debido a que no reconocieron claramente sus intereses de grupo ni el enemigo a quien dirigir sus protestas; estos movimientos adoptaron formas como los mesiánicos, bandolerismo, racistas y agraristas tradicionales. En la segunda etapa, los movimientos lograron definir ciertos intereses y formas de acción directa para la consecución de esos intereses; en estos las formas adoptadas fueron el bandolerismo político y el agrarismo reformista o revolucionario. El bandolerismo se dio especialmente en Colombia y se caracterizó por acciones guerrilleras que buscaban defender

⁹⁸ Solari, 381-382

⁹⁹ Solari (1976), p. 387-388; Baño y Faletto (1992), p. 29-30

¹⁰⁰ Solari (1976), p.383; Baño y Faletto (1992), p.28

¹⁰¹ Castells, Manuel (1971) "La estructura de clases sociales en Chile, 1970". Mimeo, Universidad Católica. p.72-75

los intereses de clase. Las formas agraristas se caracterizaron por la lucha reformista de una mejor distribución de la tierra a través del cambio en los sistemas de tenencia; en sus formas más revolucionarias estos movimientos recurrieron a acciones ilegales y trasladaron su objetivo a la transformación sustantiva de la estructura de dominación imperante. En la formación de estos distintos movimientos campesinos, Quijano destaca la fuerte dependencia de los líderes urbanos, lo que tenderían a disminuir en una etapa de consolidación desarrollándose mayor autonomía en los liderazgos y formas de acción. Sin embargo, como señala Solari, esta hipótesis es bastante discutible puesto que en la mayoría de los países de la región la tendencia de estos movimientos ha sido la disminución de sus expresiones revolucionarias y la permanente manipulación de las organizaciones urbanas; además las transformaciones estructurales hacia una mayor urbanización han disminuido la significación de los movimientos campesinos.¹⁰²

En Chile, hasta los años '60, la estructura agraria estuvo basada en el modelo latifundio-minifundio en el cual los campesinos vivían en precarias condiciones y sin posibilidad alguna de organizarse en forma institucional, pese a que desde principios de siglo los trabajadores urbanos tenían facultades para formar sindicatos.¹⁰³ Esta situación cambió significativamente con la realización de la Reforma Agraria, entre los años '67 y '73, la que se propuso por un lado terminar con el sistema de latifundio y por otro permitir la sindicalización campesina. Para cumplir el primer objetivo se realizó un proceso de expropiación de tierras y se crearon asentamientos para ser explotados en forma colectiva por los inquilinos y asalariados beneficiados. Durante el gobierno de la Unidad Popular este proceso llegó a ser masivo logrando terminar con la estructura latifundista, pero no logró terminar con las fuertes desigualdades sociales existentes en el área. En el segundo objetivo, los campesinos por primera vez se organizaron masivamente y manifestaron sus demandas, sin embargo las organizaciones que se formaron no lograron desarrollarse en forma autónoma del gobierno y de los movimientos y partidos urbanos debido a que la iniciativa surgió del Estado y no de un proceso emprendido por la base social. De ahí que la posibilidad de constituirse en un verdadero movimiento campesino con objetivos de transformación social se haya visto tremendamente limitada.

¹⁰² Solari (1976), p.394-398

¹⁰³ Aún así se dieron algunas movilizaciones y se formaron organizaciones campesinas que actuaron de manera informal y restringida bajo los objetivos de conseguir la libertad sindical, reformar la tenencia de tierras, ampliar los derechos sociales y crear cooperativas. Ver Pinto, J., Candina, A., Lira, R. (1999) "Actores, Identidad y Movimiento". Volumen II de la serie Historia Contemporánea de Chile, Salazar, G. y Pinto, J. Ediciones LOM, Santiago de Chile.

3. Hipótesis

3.1 En el ámbito de la Estratificación Social

Se modifican los patrones de estratificación social desde un modelo de desarrollo que tendía hacia la disminución de las desigualdades socioeconómicas, y que basaba las posibilidades de movilidad ascendente en la carrera laboral, el acceso a servicios sociales gratuitos como la educación, los reajustes salariales e indirectamente por la capacidad de algunos grupos para organizarse, presionar y conseguir respuestas a sus demandas sectoriales. Hacia un modelo de desarrollo altamente excluyente, donde los patrones de estratificación se definen directamente en el mercado y se caracterizan por la inexistencia de carreras laborales duraderas, la fuerte inestabilidad del empleo dentro de un mercado laboral contraído, el acceso educacional diferenciado en cuanto a calidad, al igual que en los demás servicios de seguridad social. La posibilidad de movilidad ascendente queda entonces restringida a la posibilidad de acceder a empleos estables y de altos niveles salariales, o de poder desarrollar actividades independientes que reportan ganancias y para las cuales se requieren altos niveles educativos.

Ocupación: Disminuyen las ocupaciones de las áreas productivas secundarias, frente a una leve recuperación de las primarias y el fuerte aumento de las terciarias. Crece diferenciación en las tasas de ocupación y desocupación entre categorías ocupacionales: los estratos altos tienen las más bajas tasas de desempleo y las menores variaciones en la ocupación, con excepción de las áreas estancadas de la economía; los estratos medios suben tasas de desempleo, especialmente en el sector público, pero también aumenta su peso en la ocupación; los estratos bajos presentan las mayores tasas de desempleo y disminuye su peso en la ocupación debido al aumento de los empleos precarios, informales, subempleo y desempleo.

Ingresos y condiciones de vida: Aumenta la concentración de los ingresos en los estratos altos en desmedro de los estratos medios, pero sobretudo de los bajos; además de descender el salario mínimo y otros beneficios derivados del trabajo (reajustes salariales, previsión social solidaria, entre otros). Por otro lado, disminuyen en general las condiciones de vida de los estratos más bajos producto de la disminución de la inversión pública en servicios básicos, especialmente educación, haciendo que estos se encarezcan y empeore la calidad de la oferta pública. Los grupos medios, enfrentan esta situación aumentando su endeudamiento a través de los nuevos sistemas de crédito, pero aún así disminuye su capacidad de movilidad vía educación o carrera en la burocracia pública.

3.2 En el ámbito de las Clases Sociales

1. La clase obrera, sufre una disminución de su peso y de su lugar estratégico en la estructura productiva frente al aumento de los sectores marginales vinculados a empleos terciarios, precarios e informales, y al aumento del desempleo. Esto genera una tendencia de homogenización hacia abajo que influye en el desplazamiento de los intereses de la clase obrera, referidos a la transformación de las relaciones de producción, hacia reivindicaciones más inmediatas de mejoras en las condiciones de vida y del término del régimen autoritario. Las causas de estos fenómenos son el estancamiento y crisis del proceso de industrialización nacional, las transformaciones de los estatutos laborales y las restricciones a la sindicalización.

2. La clase media, mantiene la tendencia de constante crecimiento, aunque disminuye su presencia en el sector público y en las áreas productivas, aumentando su peso en los servicios privados; los sectores independientes disminuyen debido a la fuerte apertura del comercio y el ingreso de transnacionales. En cuanto a su identificación como clase, se observa un apoyo mayoritario al proyecto golpista percibiendo en él la posibilidad de reconstituir el orden y de recuperar su capacidad de consumo. Sin embargo, a medida que sólo algunos grupos salen beneficiados y el resto disminuye significativamente sus condiciones de trabajo y de vida, aumenta la heterogeneidad de la clase y con ello los intereses de clase se disgregan. Esto permite que en forma aislada algunos grupos consigan respuestas a sus demandas, mientras otros tienden a sumarse (o dirigir) a los sectores populares en la lucha por el derrocamiento del régimen.

3. La clase dominante es la gran beneficiada, debido a que las transformaciones económicas y sociales impulsadas por el gobierno les permiten aumentar su capacidad de acumulación y, por ende, de dominación sobre las otras clases. Las ganancias obtenidas con el Régimen Militar en términos de clase y la sustentación de un mismo proyecto político-ideológico facilitan la mantención de una fuerte unidad interna, pese a la existencia de grandes contradicciones entre intereses sectoriales y a que solo algunos grupos de la clase son beneficiados. Esto se traduce en un recambio del liderazgo al interior de la clase: del control de los sectores industriales nacionales, se pasa a la dominación de los sectores financieros y al fuerte liderazgo de la tecnocracia que define las políticas económicas, con la crisis estos sectores son golpeados y el gobierno interviene para recuperar la situación, pero luego la mayor parte de los grupos financieros más importantes resurgen y comienzan a intervenir en otras áreas económicas, como las productivas.

V. MARCO METODOLÓGICO

1. Enfoque del estudio y variables discriminatorias

La opción teórica asumida en la conceptualización de las clases sociales, que surge de la tradición marxista y adquiere forma propia en las teorías de la dependencia de América Latina, no da cabida a la distinción de variables cuantitativas, a diferencia de la definición weberiana donde perfectamente cabe la utilización de variables como ocupación, ingresos y educación. Pero, debido a la necesidad de contar con una base empírica de contrastación resulta imprescindible complementar la visión marxista de clases con la perspectiva de estratificación - como quedó justificado en el marco teórico -, lo que se concretó a través de un análisis inductivo, es decir, de la revisión de lo particular y específico de la estratificación social hacia la lectura global de las clases sociales en Chile. Global, en el sentido de que las clases se forman a partir de aquella división social del trabajo, pero asumen características definidas por el modelo económico, político, organizacional y social, teniendo como eje de identificación la lucha por la dominación de los medios de producción o del poder en general.

Ello explica porque el presente estudio pretende traspasar la mirada puramente descriptiva hacia un enfoque más analítico y explicativo, y porque nos parece necesario que, desde una perspectiva inductiva, se intente dar cuenta de los fenómenos de clases y estratificación social en Chile en un sentido de proceso más que de estructura. Ahora para lograr la operacionalización de ambos fenómenos complementarios se utilizarán las siguientes variables discriminatorias:

Ocupación: Esta variable permite distinguir, por un lado, la participación de los sujetos dentro de los procesos económicos o productivos de un país, pudiendo clasificarse como: ocupados, cesantes, buscando trabajo por primera vez e inactivos. Y, por otro lado, permite clasificar a los dos primeros grupos de acuerdo a la posición en que se ubican dentro de la división social del trabajo, es decir, como estratos socioocupacionales. Esta clase de información puede encontrarse en fuentes de diverso tipo, tales como los censos de población o las encuestas de empleo.

Ingresos: Los ingresos por hogares y per cápita, son las variables cuantitativas más utilizadas para la definición de estratos socioeconómicos ya que reflejan diferencias de status entre las distintas posiciones de la división social del trabajo, incluso las de los sujetos no inmersos en la Fuerza de Trabajo (inactivos y menores de edad). Y a la vez refuerzan dichas posiciones al posibilitar o limitar el acceso a bienes de consumo y servicios básicos que definen las condiciones de vida de las personas y las posibilidades de movilidad social. Estos ingresos pueden ser de distintos tipos dependiendo de la fuente de que provengan: salarios y sueldos son

las formas más comunes de remuneraciones, y junto a las ganancias por bienes y servicios constituyen los ingresos del trabajo; pero también están las jubilaciones y los ingresos que provienen de alquiler, ingresos de capital, subsidios y otras fuentes no derivadas del mercado laboral. Aunque está demostrado que a excepción de las jubilaciones los otros tipos de ingresos no son relevantes.¹⁰⁴ Esta información sólo se encuentra en las encuestas de empleo e ingresos y en las de Caracterización Socioeconómica (CASEN), que en Chile se realizan desde el año 1987.

Otra variable que a veces se utiliza para el análisis de estratificación es el **acceso a la educación**, o en general a todos los servicios básicos, debido a su importante influencia en las condiciones de vida y en las oportunidades de movilidad social de las personas. Pero, para evitar complejizar el análisis de la información, sólo mencionaremos las modificaciones que se dieron en el acceso a los servicios sin profundizar en la cuantificación de esta variable.

2. Las fuentes de información utilizadas, sus ventajas y desventajas

En el desarrollo de los estudios sobre estructura o estratificación social¹⁰⁵ suelen presentarse problemas metodológicos de diversa índole, los que necesariamente deben ser explicitados y de alguna forma abordados, si se quiere desarrollar un esquema analítico riguroso. Las limitaciones más frecuentes se relacionan, por un lado, con la ausencia de fuentes homogéneas de información, lo que dificulta la comparación histórica de períodos extensos; y por otro, con la falta de categorías analíticas que se ajusten a la conceptualización teórica de clases sociales, distinguibles para el conjunto de la sociedad. En su lugar sólo es posible hallar categorías del empleo asociadas a ciertos estratos sociales (ocupacionales y de ingreso) pero que también manifiestan diferencias entre las distintas fuentes de datos existentes en Chile.

Ambos problemas se presentan en la encuesta de empleo del Instituto Nacional de Estadísticas, que entre los años 1966 y 1972 se realizó bajo el nombre de “Encuesta Continua de Mano de Obra”. En los años siguientes ‘73 y ‘74, debido al quiebre de la democracia y la instauración del régimen militar, la encuesta no se realizó, y recién en 1975 fue reemplazada por “La Encuesta Nacional de Empleo” que, aunque con diversas transformaciones, se continuó haciendo hasta el día de hoy. Desde 1966 a 1975 la encuesta se realizó una vez al año, tomando un trimestre diferente cada año, luego en el año ‘76 comenzó a realizarse en forma fija sólo en el trimestre octubre - diciembre, y a partir de ese mismo año se utilizó una muestra nacional regionalizada basada en los resultados del Censo de 1970. En 1983 la encuesta comenzó a

¹⁰⁴ Según cifras de la encuesta CASEN para el año '90 los ingresos del trabajo corresponden a más del 75% de los ingresos totales del hogar, y en 1996 representan un 82%. Ruiz-Tagle, J. (1999) “Chile: 40 años de desigualdad de ingresos”. Tesis para optar al grado de Magíster en Economía, Depto. de Economía, Universidad de Chile.

¹⁰⁵ Los estudios de este tipo más reconocidos del período son: Martínez, J. y Tironi E. (1985) “Las clases sociales en Chile: Cambio y estratificación, 1970-1980”. Ediciones Sur, Colección Estudios Sociales, Santiago. Y León, A. y Martínez, J. (1987) “Clases y clasificaciones sociales: Investigación sobre la estructura social chilena, 1970-1983”. CED, Ediciones Sur, Santiago.

hacerse en forma continua obteniéndose resultados para trimestres móviles, y en el último trimestre del año '85 la muestra volvió a ser corregida. Finalmente en 1996 la muestra fue definida de acuerdo al Programa Integrado de Encuestas de Hogares (PIDEH) '92, basado en el XVI Censo de Población y V de Vivienda. En ese mismo año, para hacer comparables los datos de años anteriores, se empalmó las series de los años '86 al '95 a este nuevo marco muestral; sin embargo este empalme solo fue efectuado en algunas categorías de la encuesta, lo que mantuvo las dificultades comparativas. Paralelamente a la Encuesta de Empleo, desde 1960 el INE aplica mensualmente una Encuesta de Remuneraciones en establecimientos de las diversas áreas económicas, pero presenta los mismos inconvenientes de variaciones en las categorías de empleo, además de la falta de correspondencia muestral con la Encuesta Nacional de Empleo.

En síntesis, las diversas transformaciones en las encuestas de empleo y de remuneración del INE (principal fuente estadística a nivel nacional), dificultan un análisis certero de las tendencias y cambios ocurridos a lo largo del período considerado, por esta razón se ha optado por buscar una segunda fuente de información que abarque categorías similares en la estructura del empleo y de ingresos, y que cuente con mayor homogeneidad a lo largo del tiempo. La única fuente de información que cumple estos requisitos es la "Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago", del departamento de economía de la Universidad de Chile.

Esta encuesta se realiza en forma trimestral desde 1957 a la fecha, con una metodología que se ha mantenido homogénea a través del tiempo, y en el mes de junio se aplica conjuntamente un cuestionario sobre ingresos lo que permite un nivel de análisis aún mayor que en la encuesta anterior; pese a ello, también presenta algunos inconvenientes. El más importante dice relación con la cobertura de la encuesta que abarca solo las comunas de la provincia de Santiago, además de las comunas de San Bernardo y Puente Alto, en total unos 3.000 hogares que en términos estadísticos representan casi un tercio de la población nacional.¹⁰⁶ En el momento de realizar los análisis esta deficiencia debe ser considerada puesto que puede llevar a conclusiones que subdimensionen la magnitud de las ocupaciones primarias (escasas en las zonas urbanas), y en consecuencia queden sobre representadas las ocupaciones secundarias y terciarias. Pese a estos inconvenientes, el formato constante y homogéneo de la encuesta permite contar con información similar en todo el período pudiendo hacer comparaciones de largo plazo.

Esta última razón justifica la utilización de esta encuesta como la principal fuente de información para los análisis, tanto de las tendencias de largo plazo en el empleo e ingresos, como de los principales cambios ocurridos en las categorías sociales que se asumirán como definitorias de las clases sociales. Sin embargo, igualmente se incluirán en los anexos los principales resultados de ambas encuestas puesto que cuando sea necesario se recurrirá a la comparación de datos, por ejemplo en el caso de las categorías rurales que, como ya se dijo,

pueden estar mal representadas en la encuesta de la Universidad de Chile. Además, de esta forma el lector podrá contar con una amplia base de información para contrastar los análisis que aquí se realicen, y con un insumo para futuras investigaciones en el tema o en áreas vinculadas.

1. Tamaño de la muestra y casos válidos de Encuesta Universidad de Chile							
Años seleccionados para el análisis	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000
Frecuencias							
Casos válidos (Total Fuerza de Trabajo)	3.668	5.137	5.281	4.589	4.709	4.685	5.039
Casos fuera de clasificación (Inactivos)	3.212	4.751	5.567	4.713	4.641	4.199	3.797
Casos sin respuestas (missings)	3.317	4.648	4.129	3.397	3.451	2.832	2.702
Total Muestra	10.197	14.536	14.977	12.699	12.801	11.716	11.538
Porcentajes							
Casos válidos (Total Fuerza de Trabajo)	36,0	35,3	35,3	36,1	36,8	40,0	43,7
Casos fuera de clasificación (Inactivos)	31,5	32,7	37,2	37,1	36,3	35,8	32,9
Casos sin respuestas (missings)	32,5	32,0	27,6	26,8	26,9	24,2	23,4
Total Muestra	100	100	100	100	100	100	100
Casos válidos en ítem de ingresos	3232	4671	4845	3952	3620	4322	4484
% válido del total de la muestra	31,7	32,1	32,3	31,1	28,3	36,9	38,9

Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta de Ocupación y Desocupación, Universidad de Chile.

3. Categorías de análisis

Como señalan Martínez y Tironi, uno de los temas debatidos entre los diversos estudios sobre estratificación social es la validez de las clasificaciones utilizadas desde el punto de vista teórico. Aún así, dada la imposibilidad de contar con una fuente de información que utilice categorías teóricamente rigurosas y que se ajusten a los análisis clasistas, aquellos estudios - al igual que el presente - se han visto obligados a utilizar la información disponible perteneciente a las encuestas de empleo.¹⁰⁷ La principal limitación de las clasificaciones aplicadas en esas encuestas es que estas solo consideran a la Población Económicamente Activa y no al conjunto de la población, y además que al presentarse los resultados sólo se realizan cruces bi-variados que difícilmente permiten comprender la complejidad de la Estructura Social.

La encuesta de empleo del INE, por ejemplo, utiliza tabulaciones de la Población Económicamente Activa (PEA) similares a las del Censo de Población, es decir, considera a la Fuerza de Trabajo que incluye ocupados y desocupados (cesantes y buscan trabajo por primera vez), e inactivos (estudiantes, jubilados y discapacitados); además de contabilizar a los menores de edad para completar el total de la población. También hace estimaciones de ocupación y desocupación para las principales áreas económicas, los principales grupos de oficio y las categorías de la ocupación: Empleadores, Trabajadores por Cuenta Propia, Empleados, Obreros, Personal de servicio y familiar no remunerado. Sin embargo, estos cruces no se presentan de

¹⁰⁶ Ruiz Tagle, Jaime (1999)

¹⁰⁷ Martínez, J. y Tironi E. (1985)

igual forma en todos los períodos y sufrieron múltiples cambios, por ello sólo en algunos años aparece la estimación del total de la Fuerza de Trabajo en los cruces con actividad económica. Tampoco pudieron hallarse los cruces de las categorías de ocupación y de los grupos de ocupación para años previos a 1976, año en que la encuesta sufrió su primera modificación, y después de 1991 los grupos de ocupación dejaron de estimarse en los resultados de la encuesta. Finalmente, del año '86 en adelante las categorías de empleados y obreros se agruparon bajo el rótulo de "Asalariados" (Ver anexo III).

Por otro lado, la encuesta de la Universidad de Chile considera al conjunto de la PEA, Fuerza de Trabajo e Inactivos, quedando fuera de toda estimación sólo los menores de 14 años - cifra que fue calculada para una mejor presentación de los resultados -. En los resultados de la encuesta, en todos los años, se ha estimado la totalidad de la Fuerza de Trabajo, además de distinguir la ocupación y cesantía¹⁰⁸, tanto en términos generales como respecto de las áreas económicas y las posiciones ocupacionales - categorías que en alguna medida se diferencian de la encuesta del INE -. Las posiciones ocupacionales utilizadas son Empleadores, Trabajadores por Cuenta Propia, Empleados, Obreros, Empleadas domésticas y Familiares no remunerados. La encuesta considera, además, variables como: grupos de oficio, institución en la que trabaja, escolaridad, distintos tipos de ingresos, entre otras. Variables que no se presentan en los resultados publicados de la encuesta, pero que pueden hallarse en las bases de datos - como se hizo en el presente estudio.

A partir de estas clasificaciones gruesas pueden obtenerse conclusiones respecto a las tendencias generales del empleo en Chile, desde 1957 a la fecha, y probablemente pueda generarse una estratificación simple. Sin embargo, a partir de estos resultados no es posible establecer un patrón de estratificación social, que incluya tanto las posiciones ocupacionales como los niveles de ingreso de estos grupos. Y, por ende, difícilmente podrán extraerse conclusiones para las clases sociales a partir de esos datos desagregados. Por esta razón se optó por realizar cruces estadísticos, a partir de la base de datos de la encuesta en algunos años, entre las variables posición ocupacional y total de la Fuerza de Trabajo; y entre posición ocupacional y las variables: oficios agrupados en grupos de ocupación, áreas económicas e institución en la que trabaja, respecto de su participación en la Ocupación y Cesantía.

¹⁰⁸ Se estima la cesantía y no la desocupación puesto que ésta incluye a los que buscan trabajo por primera vez, grupo en el que no es posible desagregar las áreas económicas o las posiciones ocupacionales.

2. Estructura Ocupacional. Principales grupos sociales

I. Empleador	Total
1. Por oficio	Directores, gerentes y funcionarios superiores Profesionales y técnicos Comerciantes y vendedores Otros empleadores (administrativos y otros)
2. Por área económica	Sector Productivo y transporte Comercio Servicios
3. Por Institución	Sector privado Área fiscal
II. Empleados	Total
1. Por oficio	Profesionales y técnicos, y Directores Personal administrativo y fuerzas armadas Comerciantes y Vendedores Operadores y otros obreros calificados Otros trabajadores de servicios y obreros no calificados
2. Por área económica	Sector Productivo (primario y secundario) Transporte y Almacenaje Servicios comunales y sociales Servicios financieros y de gobierno Comercio y otros servicios (personales y de hogares)
3. Por Institución	Sector privado Área fiscal Sector público y empresa pública
II. Trabajadores por cuenta propia	Total
1. Por oficio	Profesionales y técnicos, y administrativos Comerciantes y vendedores Operadores y otros obreros calificados Obreros no calificados Otros trabajadores servicios menores
2. Por área económica	Sector productivo y transporte Comercio Servicios personales y de hogares Otros servicios (gobierno, finanzas, sociales, etc.)
3. Por Institución	Sector privado Fiscal, público y empresa pública
IV. Obreros	Total
1. Por oficio	Profesionales y técnicos, y administrativos Operadores y otros obreros calificados Obreros no calificados Comerciantes, vendedores y otros servicios
2. Por área económica	Agricultura y Minería Industria Construcción Transporte y Almacenaje Servicios y comercio
3. Por Institución	Sector privado Fiscal, público y empresa pública
V. Otros empleos menores	Empleadas domésticas y Familiares no remunerados

Las categorías resultantes son similares a las del estudio de Martínez y Tironi - que utilizó la misma fuente de información - pero a diferencia de aquel estudio se consideró por separado los porcentajes de los grupos en la ocupación y cesantía debido a las fuertes variaciones que se produjeron en estos indicadores entre el régimen militar y el periodo anterior. Además, al presentarse los datos no se utilizó el apelativo de clases por cuanto la definición teórica presentada en la tesis traspasa la distinción de grupos ocupacionales estratificados, y debido a ello se procuró presentar las categorías lo más desagregadas posibles reconociéndolas solo como estratos de la Estructura Ocupacional.

Estos cruces se aplicaron en las muestras de los años '60, '70, '80 y '90; porque estos permiten establecer el proceso de transformación del modelo económico y de clases existente antes del régimen militar y el que se dio a partir del. Además se tomó el año 2000 para poder establecer en las conclusiones, si los principales cambios del régimen se mantuvieron una década después de retornada la democracia. Finalmente, se seleccionaron también los años '73 y '82 en tanto expresan momentos de coyuntura importantes dentro del proceso histórico chileno: el primero marcó el quiebre de la democracia y el inicio de un nuevo sistema político-económico, y el segundo representó uno de los momentos más críticos de la economía nacional.

4. Tipos de Análisis desarrollados

4.1 Análisis de tendencias

Este tipo de análisis es comúnmente utilizado en las distintas áreas de investigación social, y consiste en la evaluación de indicadores durante largos períodos de tiempo. En este caso los periodos están definidos por el cambio en el estilo de desarrollo predominante y, en consecuencia, por el cambio en el patrón de estratificación social y de clases. El primer período va desde los años 40s hasta septiembre de 1973, aunque dada la disponibilidad de información las estimaciones se harán entre los años 1960-73. El segundo período se inicia con el golpe militar y se prolonga durante todo el régimen militar, es decir, de 1973 a 1989 - y puede señalarse con alguna certeza que el que perdura hasta hoy -. Aunque dentro de este último periodo es importante destacar el análisis de coyuntura de la crisis del año '82, fecha que marca un antes y un después en el carácter de reformas implementadas, en un principio totalmente ceñidas a un modelo neoliberal clásico y ortodoxo y, en un segundo momento, con una mayor intervención estatal para la recuperación de la crisis y la aplicación más flexible de las políticas neoliberales.

Este análisis se llevó a cabo, primero, en la caracterización general de la estructura de económica y de clases existente previa al golpe militar, dónde a partir de diversas fuentes bibliográficas se describieron las principales tendencias económicas y sociales. Luego de caracterizar brevemente la estructura previa al golpe, se esbozaron las principales reformas emprendidas por el régimen bajo la finalidad de establecer un nuevo modelo de sociedad.

En segundo lugar, para evaluar las principales repercusiones de las reformas del régimen militar, se realizó un análisis de tendencias basado principalmente en datos de fuentes secundarias. En términos económicos, se analizaron las variaciones anuales del PIB general, PIB per cápita y del IPC, o las variaciones agregadas por periodos; y la estructura del Producto Interno Bruto (PIB) por actividad económica, en millones y en porcentajes. En cuanto a las repercusiones en el mercado laboral, los análisis se hicieron respecto al crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) y de la Fuerza de Trabajo (FT), ocupación y desocupación, mediante porcentajes y variaciones sobre las cifras absolutas de los mismos factores, ya sea por décadas o por periodos específicos. Así mismo, mediante porcentajes y variaciones se analizaron los cambios de la FT (ocupación y desocupación) por sector económico. Y se describió el cambio de la participación del Estado en la creación de empleo, es decir la relación entre el empleo de los sectores público y privado.

$$\text{Cálculo de variación: } \frac{(\text{dato año actual} - \text{dato año base})}{\text{Dato año base}} \times 100$$

Nota: Si se toma la variación de una década a otra, o de un periodo de años, la variación se divide por ese número de años, y luego se multiplica por 100 para obtener el porcentaje.

4.2 *Análisis de Estructura y Procesos: Estratificación ocupacional y de ingresos*

Para definir la estructura social o de clases chilena que resultó de los diversos procesos de transformación económica, social y política emprendidos durante el régimen militar - objeto central de la tesis - se realizó un análisis estructural que consideró el peso (porcentaje) de los estratos ocupacionales más importantes dentro del total de la Fuerza de Trabajo. Pero además, para profundizar el análisis, se establecieron paralelamente dos matrices: una constituida por el total de la ocupación y otra formada por el total de la cesantía; en las cuales estos grupos tuvieron una participación diferenciada y en las que se expresó, a su vez, el peso de los subgrupos que los conforman. Estos subgrupos se definieron de acuerdo a su función u oficio dentro de la división social del trabajo; su participación en las diversas áreas económicas y en las instituciones del ámbito privado, público o fiscal.

Sobre la base de estas dos matrices, construidas con la información de un momento histórico preciso, es perfectamente posible efectuar un análisis estructural empírico, por ende si consideramos el primer y el último año de la dictadura podríamos contar con dos estructuras comparables que dieran cuenta de los cambios en la estratificación social. No obstante, dado que el interés de la tesis es tratar de comprender las transformaciones de las clases sociales más allá de los estratos que las conforman, y además dar cuenta de la influencia que tuvieron en la conformación de estas los cambios ocurridos en el modelo económico y social durante el régimen militar, nos resulta imprescindible complementar el análisis estructural y estático con un análisis

de proceso, dinámico. Debido a que, sólo por medio de esta complementación, daremos sentido a la lectura netamente descriptiva de la estratificación, en tanto es la fundamentación y la base del conflicto que da vida a las clases sociales y, a su vez, por medio de las relaciones y contradicciones que se dan entre ellas, es que estas se configuran como actores sociales capaces de construir y transformar la historia.

Como segundo elemento de análisis, sobre la misma matriz estructural, se estimó la participación de cada estrato y subgrupo ocupacional en la distribución de los ingresos laborales de acuerdo a la segmentación por quintiles. Este análisis nos permitió por un lado apreciar los cambios de cada grupo en la distribución de los ingresos y, además, conocer la estratificación de los diferentes grupos de acuerdo a su mayor o menor peso en cada quintil.

Por otro lado, mediante la información existente en términos de ingresos también era posible analizar el aumento absoluto del nivel de ingreso de cada grupo, y evidenciar en que años o períodos la retribución en ingresos y, por ende, la capacidad de consumo de cada grupo fue mejor o peor. Sin embargo, para que este análisis fuese metodológicamente correcto era necesario transformar los ingresos de los distintos años a una moneda única y deflactar las cifras de acuerdo a los índices inflacionarios de cada año. Dado la complejidad que este procedimiento implicaba, pero sobretodo, porque se concluyó que para los objetivos de la tesis este cálculo no era de vital importancia se optó por no hacerlo; En cambio, si era importante poder comparar la diferencia existente entre los ingresos de los distintos estratos y demostrar como esta diferencia expresa una mejor o peor distribución de los ingresos. Estimación que si pudo hacerse estableciendo el promedio de ingreso de cada año como un indicador cuyo valor se igualó a 100, y respecto del cual el promedio de cada grupo asumió una distancia o proporcionalidad.

A partir de ambos análisis pudimos establecer la estratificación de los grupos ocupacionales en términos de ingresos, pero además se pudo avanzar en el análisis de la desigualdad como elemento caracterizador de cada modelo económico y de las relaciones entre los grupos sociales, y se pudo concluir como sobre esta base objetiva los estratos van distanciando o asimilando sus intereses a los de los demás grupos, configurando mediante esta diferencia u oposición su identidad de clase.

4.3 Análisis complementarios

Finalmente se realizaron diversos análisis complementarios tanto de tendencias, como de variaciones de ciertos años o períodos a partir de datos económicos, de acceso o cobertura de servicios sociales, de consumo por quintiles de ingreso y otros tantos sobre empleo e ingresos. Algunos de los cuales fueron extraídos de la fuente primaria (base de datos y series completas de la Encuesta de Ocupación y Desocupación de la U. de Chile) o de fuentes secundarias, tales como el Instituto Nacional de Estadística, el Banco Central de Chile y diversos estudios del período, habiendo sido apropiadamente citadas cada vez que se recurrió a ellos.

VI. ANÁLISIS DE LAS TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES DEL RÉGIMEN MILITAR

Como se señaló en el marco teórico, uno de los propósitos principales del presente trabajo es recuperar el aporte analítico de la perspectiva marxista de clases, bajo la mirada particular desarrollada en las teorías de la Dependencia. No obstante, la contrastación empírica de este fenómeno social es hoy, más que nunca, absolutamente necesaria por lo que resulta fundamental el poder contar con un mecanismo de operacionalización del concepto - como puede ser la aplicación de la perspectiva de estratificación social - sin que ello implique el reemplazo total del análisis de clases, ya que ante todo se quiere evitar que por la búsqueda de la validez científica el estudio pierda su riqueza analítica. Por ello, en el presente capítulo de análisis estructurales se intentó, por una parte, describir los principales cambios de la estructura económica que repercutieron en los estratos sociales; y por otra, explicar como a partir de estos estratos (definidos por su lugar en la ocupación y distribución de ingresos) pudieron generarse intereses, identidades y acciones comunes de clase bajo el objetivo de disputarse el control de los modelos de dominación, es decir, el manejo del poder. De esta forma, a partir de la base empírica de la estratificación social se puede llegar a discutir la definición teórica de las clases en Chile, las que históricamente tuvieron como eje de lucha el control de los medios de producción y que fue propugnada desde la esfera política por concepciones opuestas de sociedad.

Para describir en que medida esta definición de clases se mantuvo o transformó durante el régimen militar, a continuación se describe el estado de la estructura económica y social existente hasta la coyuntura del año '73, en segundo lugar se relevan las principales reformas estructurales en los ámbitos económico y laboral que repercutieron en dichas estructuras, y finalmente se analiza como estos cambios estructurales modificaron los patrones de estratificación social, y con ello la conformación de las clases sociales en Chile durante el período del régimen militar.

1. Contexto de las Transformaciones

1.1 Estructura económica y social frente al golpe militar

En el periodo que va de la post segunda guerra hasta mediados de los '70, en Chile, como en casi toda América Latina, se vivió un estilo de desarrollo basado en la industrialización por sustitución de importaciones, modelo que fue sustentado a través de la amplia intervención del Estado tanto en la dirección de las políticas macroeconómicas como en la creación misma de empresas¹⁰⁹. Como afirma Barbara Stallings, en varios aspectos Chile representó un caso extremo de este modelo, debido a sus elevados aranceles, altas cuotas aplicadas al ingreso de bienes y al

control del Estado de una parte importante de la actividad económica, entre otras. Sin embargo, fueron estas mismas singularidades del modelo las que contribuyeron a generar un patrón de crecimiento sectorial desequilibrado, excesiva dependencia del ingreso de divisas del cobre para el desarrollo industrial, escasa capacidad de inversión en infraestructura y tecnología, estancado desarrollo agrario y baja capacidad de generación de empleos y, por ende, de aumento de demanda, entre otras; y a su vez produjeron ciclos recesivos cada vez más seguidos y profundos, limitando el proceso de desarrollo nacional.

En un intento de romper con estos límites estructurales, los últimos dos gobiernos democráticos tendieron a profundizar el modelo asumiendo medidas reformistas, tales como la nacionalización del cobre y la reforma agraria - iniciadas por el primero y profundizadas por el segundo -, e incluso fuertes transformaciones estructurales como la expropiación de industrias y bancos, emprendidas durante el gobierno de Allende bajo el objetivo de avanzar hacia un modelo socialista. Pese a todo, las medidas aplicadas no fueron del todo coherentes, ni eficaces y tuvieron que enfrentarse con una fuerte oposición política, lo que finalmente determinó la agudización de la crisis económica. Esto se manifestó en fenómenos tales como: disminución en la exportación y deterioro en los términos de intercambio, aumento sobredimensionado del gasto público y de los salarios, lo que trajo un fuerte crecimiento en la demanda pero sin aumento de inversión y oferta de bienes, entre otros.¹¹⁰ Y, como consecuencia de ello, las fuertes bajas en el Producto Interno Bruto (PIB) de los años 1965 y 1970, se repitieron alcanzando niveles negativos en los años 72-73, pese al repunte de 1971; a la vez que se produjeron fuertes alzas en la inflación, con un Índice de Precios al Consumidor (IPC) de dos dígitos desde el año 62 y alzas significativas en los años '63, 69-70, pero sobretodo en los años '72 y '73 (Anexo I). Pero más allá de la profundización de la crisis económica, que sirvió en parte de justificación para el golpe militar, en el marco de este estilo de desarrollo se formó en Chile una particular estructura económica y social.

El sector primario: Minería y Agricultura

Desde mediados de los '60 la minería manifestó una tendencia a bajar su participación en la estructura económica, lo que se expresó en la disminución de su aporte al PIB: entre 1960-1964 se mantuvo alrededor del 8%, luego descendió llegando a 6.2% en su año más bajo, 1972 (Ver anexo I, tabla 2). Sin embargo, su producción siguió siendo un factor condicionante en la economía debido a la interferencia del capital extranjero en las decisiones de las políticas económicas, al aprovisionamiento de divisas¹¹¹, al aporte a los ingresos fiscales, entre otras

¹⁰⁹ Para más antecedentes sobre estilos de desarrollo en América Latina: Baño, R. y Faletto E. (1992) "Estructura Social y Estilo de Desarrollo". Serie de cuadernos de trabajo N°2, Dpto. sociología, Universidad de Chile. Y en Chile: Aranda y Martínez (1970) "Estructura económica: algunas características fundamentales". En: *Chile, hoy*. SXXI, editorial Universitaria, Chile.

¹¹⁰ Stallings, B. (2001) "Las reformas estructurales y el desempeño económico". En *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile*. R. Ffrench-Davis y B. Stallings, editores; LOM, CEPAL. Santiago de Chile.

¹¹¹ En 1968 la minería suministró el 84.5% de las divisas totales del país. Ver Aranda y Martínez (1970).

razones. Por ejemplo, producto del alza del precio del cobre, producto más importante del sector, entre el '64 y el '67 el valor de las exportaciones aumentó en 47%. Pese a ello, esta actividad no logró dinamizar la producción nacional y su contribución fue mínima en el presupuesto fiscal, además de las grandes fluctuaciones que sufrió producto de las alzas y bajas del precio internacional. Esta desmejorada situación del sector repercutió en una disminución progresiva de la fuerza de trabajo y en los montos salariales, lo que se vio agravado por un aumento de la mecanización en la producción. Según datos censales, en la Gran minería del cobre entre 1940-44 había 20.411 obreros ocupados, mientras en 1960-62 había sólo 12.391, pese a que en este periodo la producción de cobre subió.¹¹²

La nacionalización del cobre iniciada en el gobierno de Frei significó un alto costo para el Estado - por la compra del 51% de las acciones el gobierno debió pagar el 51% del valor del capital - y pese a esta adquisición, las empresas monopólicas mantuvieron el control de la producción. Esto explica porque no se produjeron cambios significativos en la producción, incluso entre 1968 y 1970 hay un leve descenso en el PIB de 18.709 a 18.595 millones de dólares. Recién en 1971, con la nacionalización total del cobre lograda por el gobierno de Allende, y que no implicó ningún costo para el Estado, se percibió un incremento de 1.200 millones de dólares, pero el PIB volvió a descender en los años 1972-73 (Ver anexo I). En el mercado laboral del sector, este cambio se reflejó sólo levemente: Mientras entre 1966 y 1968 la Fuerza de Trabajo descendió, en 1969 se recuperó y luego bajó en 1970, para recuperarse entre 1970-72, lo que se dio probablemente gracias a la nacionalización total del cobre que produjo un aumento en la ocupación. Sin embargo el peso de la ocupación del sector respecto de las otras actividades económicas se encontraba entre 1.9 y 2.1% a nivel nacional (Anexo III), mientras en la capital su peso era de 0.5% (Anexo II). Lo que puede explicarse a partir, del ya señalado, fenómeno de mecanización.

Esta difícil situación de la minería, pese a la leve mejoría de 1971, tiene importantes repercusiones en la estructura social. Por un lado, el control de este sector hasta el año '70 era mayoritariamente de los capitales norteamericanos, los que establecieron estrechas relaciones con la burguesía local respecto a la compra de bienes y servicios producidos por empresas nacionales, en la cuota de participación en el ingreso del cobre que recibía el estado y en los créditos e inversiones que recibían las empresas más dinámicas. Además, de la importante intervención en decisiones políticas de distintos gobiernos, ya fueran económicas o de otros ámbitos.¹¹³ Con la total nacionalización del cobre el Estado tomó el control económico del sector, pero en la práctica la dirección de las empresas se mantuvo en manos de directores

¹¹² Aranda, S y Martínez, A (1970)

¹¹³ En el gobierno de González Videla, por ejemplo, se elevó la tributación cuprífera a cambio del rompimiento de la alianza de gobierno con socialistas y comunistas, dejando al último partido fuera de la ley. Ver Aranda y Martínez (1970).

asignados - miembros de la burguesía - y no en poder de los trabajadores, además varias explotaciones mineras siguieron en manos de privados que mantenían fuertes vínculos de dependencia con intereses externos.

Por su parte, pese a que el peso de los mineros en la Estructura social era mínimo, históricamente, los altos niveles de productividad y ganancias del sector, sumado a la temprana sindicalización, les permitió contar con una posición estratégica en la que consiguieron estatutos especiales, remuneraciones y ventajas sociales mejores que las de otros trabajadores -los promedios salariales de la minería superaban el promedio salarial general¹¹⁴-. Por ello, dentro de la estratificación por ingreso era posible ubicar a obreros y empleados de la minería en un estrato medio y, por ende, seguramente sus intereses inmediatos de clase eran más cercanos a los de las clases medias. Sin embargo, ha de tenerse en cuenta que esta favorable situación no era homogénea entre los asalariados de la actividad: Además de las diferencias existentes al interior de una empresa entre obreros y empleados, existían grandes diferencias entre la explotación del cobre y el resto de las explotaciones mineras, y entre explotaciones de distinto tamaño. En la práctica estas diferencias determinaban mayor o menor capacidad de organización y de lucha en los trabajadores, y la posibilidad real de que sus reivindicaciones fueran respondidas. Esto explica por qué los obreros de la gran minería del Cobre contaron con un nivel salarial superior al resto de los obreros e incluso mejor que el de muchos empleados del sector, y que por ello en el período de la Unidad Popular desarrollaron un movimiento opositor al gobierno en defensa de sus intereses sectoriales. Por lo mismo, el que este grupo de obreros volviese a identificarse con los intereses del resto de los obreros de la minería, y de otras áreas económicas, en el período del régimen militar, dependía en gran medida del papel que adquirieran las organizaciones obreras locales y nacionales, puesto que las contradicciones con la burguesía se mantuvieron.¹¹⁵

El sector Agropecuario

La estructura agraria, que se mantuvo casi intacta hasta los años '60s, se caracterizaba por la gran concentración de recursos por parte de los terratenientes. En 1955, entre la gran y mediana propiedad controlan el 88.9% de la tierra arable, el 64.5% de la población laboral activa y el 81.5% del valor de la producción del sector. Al mismo tiempo, estas tierras altamente concentradas eran utilizadas en forma deficiente.¹¹⁶

Esto determinó que la participación del agro en el PIB se mantuviera en descenso desde los años 60 (de 10.3% a 8,6% en 1965), con solo unas pequeñas alzas entre los años 66 y 68

¹¹⁴ En 1960 los salarios medios nominales de la minería superaron en un 10% al promedio general, y por separado los salarios de los obreros superaron en 14% y de los empleados en 40%. En 1972 los promedios del sector superaron al general en 11%, los de obreros en 20% y los de empleados en 31%. Ver anexo II.

¹¹⁵ Ver Manuel Castells (1971) "La estructura de clases sociales en Chile, 1970". Mimeo Universidad Católica

¹¹⁶ Los predios mayores de 1000 ha que contaban con el 72.7% de las tierras en finca tenían menos tierras dedicadas al cultivo que los pequeños y medianos productores (de 5 a 200 ha). En cambio, los campesinos que producen en condiciones difíciles, sin

(alrededor de 9.4%), para luego seguir bajando hasta la crisis del 73 en que llegó a 6.6% del PIB. Ello significó que de los años 60 en adelante bajase la participación del sector en la FT y ocupación, así de un tercer lugar en la ocupación (16.7%) bajó al cuarto en el año '72 (13%) (Anexo III). Mientras en el Gran Santiago, aunque el peso de su ocupación es menor, entre los años '60 y '73 se mantuvo constante en un 1% (Anexo II).

Esta estructura concentrada y poco eficiente del agro implicaba un límite al desarrollo económico del país puesto que, por un lado, no lograba satisfacer la demanda interna, requiriendo de la importación de alimentos y materias primas agrarias y disminuyendo las divisas necesarias para el desarrollo industrial; Y, por otro lado, colocaba a una gran masa de campesinos en una situación marginal (bajos salarios, alta desocupación y sin posibilidad legal de organizarse). Razones, entre otras, que motivaron la realización de la *Reforma Agraria*, que identificó en el latifundio a la causa estructural de los problemas y, por ende, su necesaria eliminación para la modernización del sector.

La Reforma Agraria fue precedida por la ley de sindicalización, lo que trajo un rápido incremento de la participación campesina: En 1964 había 1.647 campesinos sindicalizados, en 1968 llegaron a 83.255 y en 1973 a 207.910, junto a ellos también se formaron cooperativas campesinas (200) y comités de pequeños productores (2.100). El Estado fomentó esta organización, y a su vez emprendió todo el proceso de reforma, a través del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) y el Instituto de Reforma Agraria (ICIRA).¹¹⁷ Los que incluso antes de la dictación de la ley de Reforma (1966) por medio de resquicios legales iniciaron el proceso de expropiación, para lograr el principal propósito de la reforma de terminar con la estructura de tenencia de la tierra, y organizaron en estos predios asentamientos campesinos - a los anteriores dueños se les dio en compensación una reserva de tierra o un pago en bonos a plazo -. Sin embargo, al cabo de 5 años solo se habían logrado beneficiar a 20.000 campesinos, habiéndose propuesto llegar a 100.000.¹¹⁸ El debilitamiento del proceso de reforma se debió, en gran medida, a divisiones internas del partido de gobierno que se originaron por las presiones de los terratenientes, esto explica porque el proceso de expropiación fue disminuyendo en el tiempo y porque adquirió distintos alcances dependiendo del poder que tuvieran las organizaciones de terratenientes y las de campesinos en las zonas del país en que se desarrolló. Esta diferenciación entre provincias y el incumplimiento de las promesas trajo un costo político para la DC - expresado en la pérdida de la siguiente elección presidencial- y la acentuación de la presión

posibilidad de crédito o ayuda para la inversión, utilizan el 80% de sus tierras en cultivos intensivos, rendimientos casi imposibles de mejorar. Ver Aranda y Martínez. (1970)

¹¹⁷ Bengoa, J. (1983) "El campesinado chileno después de la reforma agraria". Ediciones Sur, Santiago de Chile.

¹¹⁸ La cifra provenía de un error técnico, el cálculo fue hecho sin considerar las subdivisiones de predios antes de la promulgación de la ley y durante la reforma, y los errores del censo agropecuario, esto se comprobó en el 73 cuando casi no quedaban haciendas sobre 80 HRB, y los campesinos posibles de ubicar era de 70 a 80 mil. Ver Bengoa, J. (1983).

social. Entre los años 68-70 la presión por la tierra aumentó enormemente, recurriéndose a las tomas de predios, hecho que determinó el ritmo que tomaría la reforma en los años siguientes.

En el gobierno de la Unidad Popular la reforma se profundizó realizándose en un corto período numerosas expropiaciones, con el fin de responder a la presión social de los campesinos. Hacia fines de agosto del '73 se liquidaron casi todos los predios sobre 80HRB e incluso disminuyeron los predios entre 60 y 80 HRB, el 40.6% de la tierra medida en HRB se encontraba en el área reformada, afectando la estructura fundamental del agro. Aunque en gran medida el gobierno respondió a las demandas de los campesinos, la rapidez del proceso provocó numerosos problemas relacionados con la organización del área reformada, la puesta en producción y la planificación agropecuaria nacional. Por su parte, en los asentamientos, debido a la falta de control estatal, se produjeron diversos problemas sociales, como disputas entre los socios, falta de planificación y aislamiento; y problemas productivos, como falta de capital para la puesta en producción y mala explotación de algunos predios. Esto provocó, una crisis en la producción agrícola nacional entre los años 72 y 73, la aparición del mercado negro y otras distorsiones en el mercado alimenticio. Pese a todo 1972 fue el año en que más superficie de tierra se puso en producción, alcanzándose un record de producción en algunas áreas, como el maíz¹¹⁹. Hecho, que nos motiva a pensar que gran parte de estas distorsiones en el mercado agropecuario fueron inducidas por los terratenientes que durante todo el proceso de reforma mantuvieron una aguerrida oposición.

3. Explotaciones y superficie afectadas por la Reforma Agraria chilena					
Período	N° de Predios	Has. Riego	Has. Totales	H.R.B	Familias beneficiadas
1965- 70	1.408	290.600,0	3.564.553,0	323.363,0	21.000
1971- 73	4.401	438.858,70	6.401.315,0	572.389,0	39.969
TOTAL	5.809	729.458,70	9.965.868,0	895.752,0	60.969*

* No se incluye 15.410 activos solteros beneficiados. Fuente: ICIRA, CORA, PPEA. En: Bengoa (1983)

Con la crisis económica del '73 y la abrupta caída del gobierno, se terminó el proceso de reforma limitando la posibilidad de evaluar los resultados de la misma, aún así se evidenciaron algunas consecuencias inmediatas y de largo plazo que deben destacarse. En el largo plazo la consecuencia más importante de la reforma fue la destrucción total del modelo latifundio-minifundio, puesto que el minifundio se vio acrecentado con las parcelas asignadas por la reforma (aunque disminuyó la propiedad de menos de 5 has), y su función en el sistema social pasó a ser la producción de alimentos de consumo popular, diferenciándose de la agricultura moderna para la exportación y/o la industria. Al mismo tiempo, al disminuir el sector de más de 80 HRB y aumentar el sector entre 40 y 80 HRB, comenzaron a constituirse medianas unidades

¹¹⁹ Bengoa, J. (1983)

de producción susceptibles de transformarse en medianas empresas agrícolas¹²⁰. A partir de la creación de estas modernas empresas agrícolas tomó fuerza la burguesía agraria, grupo que había iniciado su diferenciación de la oligarquía con la modernización de predios de tamaño intermedio del valle central a mediados de los '50s. Los intereses de este grupo siempre estuvieron más ligados al capitalismo industrial o minero, y por ende, muchas veces se contrapusieron a los intereses del tradicional grupo terrateniente, por ejemplo en materia de fijación de precios. Pero hasta ese momento, por ser un grupo minoritario no tuvieron poder político. Con el desarrollo de la reforma este grupo adquirió mayor preponderancia organizándose en el Consorcio Agrícola del Sur, organización independiente y que incluso se opondría a la Sociedad Nacional de Agricultura, organización que tradicionalmente representó a los terratenientes y que apoyó con fuerza el golpe militar del '73.¹²¹

Por su parte, minifundistas y pequeños propietarios (campesinos), previo a la reforma se encontraban en un proceso de descomposición producto de la subdivisión de tierras, la falta de capitales de inversión y de acceso a créditos, aún así lograban producir para su subsistencia y para la demanda popular - más de la mitad de la población activa rural pertenecía a este estrato -. Producto de la reforma, con el crecimiento de la agroindustria y la mayor competencia de productos de consumo popular, se agravó la situación de estos grupos campesinos que no fueron beneficiados por la reforma. La mayor competencia les impidió contratar mano de obra e incluso les dificultó la producción para su autoconsumo, esto los obligó a asalariarse en ciertas temporadas o incluso a vender su tierra. Finalmente, los beneficiados con las expropiaciones: inquilinos establecidos, voluntarios con derecho a tierra y talaje, y algunos asalariados mejoraron su situación en el periodo de reforma debido a que gracias a la sindicalización pudieron organizarse y pelear por aumentos de salarios y regalías. Pero, a la vez se produjeron diferencias internas, en la medida en que sólo el 40% de ello accedió a parcelas, el resto quedó desplazado en sus derechos y por falta de oportunidades de trabajo muchos debieron migrar a las ciudades o deambular intentando sobrevivir por medio de trabajos temporales y numerosas formas de asociación informal. Por esto, además de la proletarización de minifundistas, este sector aumentó considerablemente y es donde se dan las condiciones de vida más míseras.

El sector secundario: La Industria

En términos generales, la estructura industrial previa al régimen militar se caracterizó por la concentración del capital y del crédito, una escasa capacidad de inversión y, por ende, de creación de nueva infraestructura. Hasta los años '50, y gracias al proceso industrializador incentivado por el estado, este sector estuvo formado mayoritariamente por capitales nacionales,

¹²⁰ Bengoa, J. (1983)

¹²¹ Castells, M. (1971)

aunque con cierta dependencia tecnológica extranjera. Esto comenzó a revertirse hacia fines de los años '50 cuando ingresaron en gran número los capitales norteamericanos¹²², aumentando la dependencia de las políticas de las empresas, de la técnica y finanzas, y determinando que el monto de la inversión cada vez tuviera menos relación con las necesidades internas. Las causas que se aducían a este desarrollo dependiente eran: el tamaño reducido del mercado interno y la concentración del poder económico, contexto en el cual el Estado se vio obligado a actuar como agente en estas condiciones dinamizador y a recurrir a préstamos e inversiones externas para poder lograr un verdadero desarrollo económico.¹²³

El proceso de sustitución de importaciones, que propició el desarrollo industrial, en su primera etapa (entre 1940 y 1954) fue principalmente dirigido hacia la producción de bienes de consumo de alto costo a los que sólo accedían las clases altas y medias, como consecuencia de ello la demanda quedó limitada a esos sectores frente a la alta capacidad técnica de las empresas. Esto indujo a una mayor concentración de la producción, en grandes monopolios, en una etapa temprana del desarrollo: En 1960, la actividad artesanal absorbía al 49,8% de los ocupados en actividades manufactureras, mientras que la producción de 10 grandes empresas cubría más de la mitad de la producción de cada rubro. A su vez, la escasa capacidad de absorción de mano de obra limitó aún más las posibilidades de aumentar la demanda y mejorar la distribución de las ganancias. Y como contraparte, la amplia oferta de mano de obra favoreció un descenso de la participación de los salarios: Entre el año '50 y el '68 los salarios perdieron alrededor del 40% de su participación en el PIB.¹²⁴

Por otro lado, la baja capacidad de demanda de las otras áreas económicas no producía un incentivo para la producción, si a esto se le sumaba la mala distribución del ingreso, y por ende baja capacidad de demanda de la población, se generaba un grado de subutilización de la capacidad industrial. Así, en 1957 la capacidad se ocupó en un 50%, en 1961 un poco más del 75%, pero volvió a descender con la recesión del 67-68. Momentos de crisis que afectaron sobretudo a las empresas pequeñas y parte de las medianas reforzando la concentración del capital. Eran escasas las ramas que encontraron mercado externo y coincidieron con las que más capital extranjero habían recibido (harina de pescado, papel y celulosa). Por esos años, también tuvieron buenos ritmos las industrias vinculadas a los bienes de consumo industrial (industrias mecánicas) y la industria química. Actividades que crecieron entre el '60 y el '66 pero que a partir del '67 comenzaron a debilitarse, afectando incluso en el '69 a las industrias más dinámicas.¹²⁵

¹²² El monto de las inversiones extranjeras entre 1959 y 1968 alcanza 53.8 millones de dólares, si se comparan con los 50 millones invertido en la industria hasta 1958 se constata la importancia que ha adquirido el capital externo. Ver Aranda y Martínez (1970)

¹²³ Brodersolin, V (1970) "Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial". En *Chile Hoy*. SXXI, editorial Universitaria.

¹²⁴ Aranda y Martínez (1970)

¹²⁵ Op. Cit.

A mediados de la década del '50, la situación del comercio exterior empeoró producto de la caída del precio del cobre, esto significó una disminución en el ingreso de divisas y, con ello, el estancamiento del ritmo de crecimiento industrial, y en general de toda la economía, agotándose la etapa de "sustitución fácil de importaciones". Frente a esta situación se inició una segunda etapa de sustitución en la que se implementaron políticas para profundizar la industrialización, aminorar la dependencia de insumos importados e incrementar la eficiencia económica. En concreto estas nuevas políticas significaron un estímulo para el desarrollo de industrias de bienes intermedios y de capital, bienes de consumo durable y de exportación, y por otro lado se dirigieron a la ampliación de los mercados externo e interno, lo que exigió redistribuir la concentrada estructura de ingresos. Con este nuevo impulso se recuperó la producción, entre 1960 y 1966 el crecimiento del sector se alzó de 22.3% de participación en el PIB llegó a 25% (anexo I). Pese a todo el crecimiento sólo se logró por el alza del cobre y el endeudamiento externo, y no por una real transformación de las estructuras¹²⁶, por ello reaparecieron los ciclos recesivos.

En la elección presidencial del '64 se realizó un diagnóstico del estancamiento en la economía, resaltando la necesidad de reformar la estructura agraria para profundizar el desarrollo, además de mejorar los niveles de vida de la población marginada, cambios que permitirían aumentar el mercado de consumo. Para ello, el gobierno de Frei emprendió una serie de reformas, pero estas no fueron suficientes para transformar las deficiencias del modelo económico y las desigualdades de la estructura social debido a que la burguesía industrial y financiera, que contaba con la hegemonía en el poder, puso límites a estos procesos privilegiando el mantenimiento de su posición, así contrariamente a lo esperado "el gobierno...permitió y promovió una asignación de recursos orientada primordialmente a la producción de bienes y servicios típicos de las pautas de consumo de los grupos medios y altos."¹²⁷ Como consecuencia de ello, entre 1965 y el '70, la tasa anual de crecimiento industrial descendió y entre 1967-70 se estancó acompañada del aumento sostenido de la inflación. Este último indicador obligó a reducir el ritmo de expansión monetaria y el gasto público, produciendo un aumento en la presión social.

Durante el gobierno de la Unidad Popular el Estado asumió un papel significativo en el desarrollo industrial, logrando aprovechar al máximo la capacidad productiva a través de la puesta en marcha de la capacidad productiva ociosa, de la intervención en numerosas fábricas y su traspaso hacia el área de propiedad social y mixta (APSM). Estas transformaciones se tradujeron en un importante crecimiento del PIB total (de 2.1 en 1970 a 9% en 1971) y por ende

¹²⁶ Según estudios sobre distribución de ingresos a fines de los años 50 la desigualdad continuó aumentando, en los 60 se mantuvo, y solo a principios de los 70 disminuyó significativamente. Ruiz-Tagle, J. (1999) "Chile: 40 años de desigualdad de ingresos". Tesis para optar al grado de Magíster en Economía, Universidad de Chile, Santiago.

¹²⁷ Pinto (1971); Serra (1976) citados por: León, A. y Serra, J (2002) "La redistribución del ingreso en Chile durante el gobierno de la Unidad Popular éxito y frustración". Edición aún no publicada y que presenta algunas modificaciones respecto de la original publicada por FLACSO en 1978 como Documento de Trabajo. Santiago de Chile.

una mejoría en la participación del PIB sectorial (de 24.7% en 1970 a 25.7% en 1971). Sin embargo, luego de ocupar al máximo la capacidad productiva instalada, para mantener el ritmo de crecimiento se necesitaba de mayor inversión pero esto no ocurrió, principalmente porque los agentes económicos veían en el proyecto socialista del gobierno una amenaza a sus intereses justificando su accionar con el hecho de que no existían condiciones macroeconómicas para invertir. Estas deficiencias en la inversión, sumadas a toda una serie de distorsiones económicas, se tradujeron en la caída rotunda del PIB, que en el periodo 72-73 llegó a niveles negativos (variación de -1,2 y -5.6). Pese a esta baja del PIB, la intervención estatal tuvo efectos significativos en el aumento de la ocupación (de 24.5% en 1970 a 26.3% en 1972, según datos INE, y de 28% en el '70 a 28.4 en el '73 en el Gran Santiago, según datos de la U. de Chile) y una mayor distribución en los ingresos, además de las mejoras en el acceso a los servicios básicos para los sectores populares. Lamentablemente, entre el año '72 y el '73 estas mejorías tendieron a relativizarse producto del alza inflacionaria y la escasez de productos de primera necesidad, lo que se reflejó en los ingresos reales de todos los sectores, no obstante los de los trabajadores manufactureros bajaron en una proporción muy inferior al promedio.¹²⁸

El proceso industrializador, iniciado en los años '40, logró transformar radicalmente la estructura social antes predominantemente agraria, lo que permitió la formación (o consolidación) de nuevos grupos sociales: la burguesía industrial, los sectores medios modernos vinculados principalmente a los servicios públicos, el proletariado urbano y los sectores marginados, grupos de trabajadores provenientes de provincias mineras o agrarias que no fueron absorbidos por los empleos industriales de la capital. Lógicamente, durante el período industrializador, los principales intereses antagónicos se dieron entre los dos primeros grupos. Los burgueses industriales, defendieron su posición en el control de los medios de producción y los obreros, a través de sus organizaciones sindicales, lucharon por mejorar sus condiciones laborales y luego por aumentar su participación en las decisiones de la empresa y en las ganancias. Entre los años '64 y '73 estas disputas se ideologizaron y polarizaron, como consecuencia del proyecto democratizador económico y social de los dos gobiernos de la época, y especialmente por el incentivo dado por el último de ellos, el gobierno de la Unidad Popular, a la participación obrera en la gestión empresarial.¹²⁹

Por otro lado, al interior de la clase obrera se presentaron matices debido a las importantes diferencias existentes en la capacidad productiva, el acceso a capitales y tecnologías externas de cada industria. Así, en las industrias modernas y dinámicas, el nivel salarial, la capacidad de organización y presión por parte de los obreros era mayor, esto indujo a que algunos empresarios

¹²⁸ León, A. y Serra, J (2002)

¹²⁹ Sobre el tema ver: PREALC (1982) "Participación laboral: Experiencia en Perú y Chile". Investigaciones sobre el empleo N° 21. OIT, PREALC, Santiago de Chile.

a seguir una línea negociadora y conceder ciertos beneficios a sus empleados con tal de evitar las movilizaciones. En cambio, en los sectores tradicionales la dificultad para organizarse y la mayor amenaza del desempleo disminuyó su capacidad de resistencia; por ello, toda vez que quisieron hacer oír sus demandas debieron recurrir a las federaciones y centrales obreras. Estas diferencias distanciaron los intereses entre los obreros, puesto que al mejorar los salarios de los primeros subían los costos y los precios provocando una presión inflacionaria, alza que no era cubierta por los salarios de los segundos. Una situación similar se produjo con los sectores medios asalariados aunque estos tendieron a manifestar intereses cercanos a la clase dominante. En cambio, con los sectores medios independientes la relación fue más conflictiva, debido a su escasa capacidad de acumulación y a su dependencia de sectores financieros, se hallaron subordinados a la burguesía, pero entraron en contradicción debido a la penetración de las empresas monopólicas en los mercados de consumo popular para los que ellos producían. Pese a todo este sector hacia el año '73 se sumó a la oposición al gobierno de la UP apoyando el discurso de defensa de la propiedad privada levantado por la burguesía. Finalmente, la caída de la actividad artesanal y de la agricultura no fue suplida por el crecimiento industrial lo que produjo el crecimiento de los grupos marginales, estos sólo pudieron acceder a empleos inferiores en el área servicios y en su mayoría a subempleos o empleos informales. Por ello, el mayor esfuerzo del gobierno de la Unidad Popular estuvo dirigido a la integración de estos grupos por medio de las políticas de disminución del desempleo, reajustes salariales y aumento en la cobertura de servicios básicos.

Sector terciario: Servicios y Comercio

Junto al crecimiento industrial, desde los años '40 se inició un pronunciado crecimiento en el área de los servicios (incluido el comercio), lo que significó un aumento en la participación del PIB y en la ocupación (ver anexos). Cuando este fenómeno se dio en los países desarrollados, fue expresión de la diferenciación y aumento de las necesidades culturales, luego de incrementadas las fuerzas productivas, en Chile ocurrió lo contrario, recién estando en curso el proceso de industrialización y prevaleciendo un bajo nivel de ingresos en la mayor parte de la población, comenzó a crecer el sector terciario. La causa principal de este fenómeno fue la debilidad de los sectores productivos para absorber el aumento de la población económicamente activa, pero también las ventajas adquiridas bajo el modelo exportador primero con el salitre y luego con el cobre. Este fenómeno de "burocratización prematura" estuvo ligado a los procesos de urbanización, al crecimiento del Estado y de la educación formal, y significó un rápido crecimiento de la clase media.¹³⁰ El problema es que el crecimiento de las ocupaciones no-productivas, por ser en gran medida solventado por el Estado a través de la ampliación de las

¹³⁰ Martínez, J. y Tironi E. (1985) "Las clases sociales en Chile: Cambio y estratificación, 1970-1980". Ediciones Sur, Colección Estudios Sociales, Santiago. p.10

funciones económicas y sociales, estaba sujeto a los ingresos fiscales que mayormente dependían del Cobre y, por ende, de la estabilidad de los términos de intercambio. Esto significa que en periodos de bajas en el precio del cobre la única forma de sostener el modelo era por medio del aumento de la monetarización, lo que rápidamente inducía a las alzas inflacionarias.¹³¹ Mal que se fue agudizando entre los años '50s y '70s.

Hacia fines de los años '50 cuando el proceso de sustitución fácil se estancó, el Estado se vio obligado a aumentar su ingerencia, para lo cual debió desarrollar un complejo aparato administrativo y de planificación, que regulaba las relaciones entre el sistema interno y los capitales externos. Entonces, bajo el propósito de ampliar el sistema económico el Estado participó, directa e indirectamente, en la acumulación de capital de los sectores productores de bienes, además de crear los servicios para el funcionamiento del sistema y de invertir en servicios generales (salud, educación, previsión, etc.) que mejoran los niveles de vida de la población permitiendo aumentar el mercado de consumo. Esto se reflejó en el aumento de las ocupaciones vinculadas a entidades de fomento, en especial en el periodo de la UP, y en menor medida del resto de las ocupaciones de servicios públicos.¹³² Sin embargo el aumento de las ocupaciones en esta área, al igual que en la industria, ha generado diferencias horizontales entre sectores modernos de empleos burocráticos, con amplias posibilidades de movilidad social, y sectores de baja productividad, tradicionales y en parte de empleos informales.

Pese a todos los esfuerzos del Estado, el aumento de la inversión pública no fue capaz de suplir la menor proporción de la inversión privada, lo que determinó que las fuerzas productivas crecieran muy poco y sólo se beneficiaran los dueños del capital.¹³³ Aunque tampoco debe despreciarse el esfuerzo significativo realizado por los gobiernos DC y UP para mejorar las condiciones mínimas de los sectores populares, que en estos años presionaron para lograr el aumento de los servicios básicos. Este crecimiento de las funciones del Estado significó un notable aumento del PIB de la administración pública: de 10.948 millones en 1960, a 14.072 en el '70 y a 15.416 en el '73; pero al mismo tiempo este aumento generó un aumento del gasto público y, con él, un importante déficit fiscal.

Para financiar este gasto fiscal se utilizaron distintas fuentes, entre ellas los ingresos de capital, y el incremento de los créditos externos, lo que permitió bajar el aporte de otras fuentes (como son los impuestos). Aún así, esto no fue suficiente para mantener el fuerte incremento fiscal y la única salida fue aumentar la creación monetaria, lo que sumado a la natural resistencia de los sectores dominantes de hacer una mayor contribución de impuestos, generaron efectos

¹³¹ Aranda, S. y Martínez, A. (1970)

¹³² En servicios administrativos la variación fue de 2.2 entre 40-64, de 2.3 entre 64 y 70, y de 3.6 entre 70-73; en servicios sociales, fomento y empresas públicas la variación fue de 3.8 entre 40-64, 4.5 entre 64-70, y de 10.2 entre 70-73. Según datos de Marshall-Romanguera citados por Martínez y Tironi (1985)

¹³³ Aranda, S. y Martínez, A. (1970)

inflacionarios importantes, y pese a los esfuerzos de contención con más endeudamiento externo realizados en el periodo DC, desembocaron en una explosión inflacionaria entre los años 72-73 (ver anexo I). Lo más tremendo de esta explosión fue que empeoró la solvencia de los sectores más populares, que contradictoriamente debieron mejorar con los incrementos del gasto fiscal.

En cuanto al papel de las clases en este sector, los intereses dominantes estaban en el sector financiero, aunque en este período tuvieron gran importancia los altos administrativos de las empresas públicas y de las entidades de fomento. Los ejecutivos del área financiera controlaron sin contrapeso todo el movimiento especulativo. En cambio, los obreros en este sector casi no tenían representación, siendo su lugar ocupado por los empleados que contaban con una posición clave: poseían un alto grado de organización y fuerte capacidad reivindicativa, pero debido a su buena situación económica y a su estabilidad laboral siempre sus reivindicaciones se limitaron a beneficios puntuales, sin hacerse parte de los movimientos u organizaciones de clase media.

En los servicios administrativos y de gestión, existían diferencias entre el sector privado y el público. En el primero, los empleados solían unirse a los obreros en la defensa de mejores niveles de vida y salariales por medio del vínculo sindical, pese a que los primeros no participaban en el proceso productivo y que por ende no tenían una relación directa con los segundos. En el sector público, la inamovilidad de su empleo les permitió contar con una mayor capacidad reivindicativa, aunque para ellos la huelga fuese ilegal. Debido a que su crecimiento afectaba directamente al gasto fiscal y a la inflación, les resultó difícil lograr reajustes siendo los más golpeados con las políticas restrictivas. Aún así durante el gobierno DC y UP lograron importante reajustes salariales lo que indujo en ambos gobiernos a fuertes alzas de la inflación.¹³⁴ En ambos sectores entre los empleados se distinguían los altos mandos burocráticos, que por sus mayores posibilidades de movilidad privilegiaron la defensa de su status individual, de los funcionarios menores, vendedores y otras ocupaciones características del desempleo encubierto, que tendieron a compartir intereses con las masas marginadas.

El capital comercial seguía las mismas tendencias que el capital industrial y financiero, con una estructura altamente concentrada y una decisiva participación de capitales extranjeros. Respecto a su crecimiento, este es bastante significativo en todo el período, de hecho su Producto Interno Bruto (PIB) era el segundo más alto luego de la industria, pero con una mayor tendencia al alza, a pesar de la crisis de 1973 (Ver anexo I).

En tanto, la diferenciación de clases estaba dada por la distinción entre mayoristas y minoristas. Los primeros, asimilaban sus intereses a los grupos monopólicos de otras áreas y se beneficiaban de la inflación absorbiendo las alzas salariales en todo los sectores, ambas

¹³⁴ León, A. y Serra, J (2002)

características que los opusieron a los sectores populares. Por ello, durante la UP se convirtieron en férreos opositores influyendo en el desabastecimiento y en la formación del mercado negro. Por otro lado, estaban fuertemente organizados en la cámara central de comercio, lo que les permitió disponer de las políticas comerciales, perjudicando a los pequeños comerciantes. En este sector el 70% del personal eran empleados, pero por su escasa organización no movilizaban sus demandas. En el sector minorista, la mayoría eran trabajadores por cuenta propia que emplean personal (o trabaja su familia), pero por su bajo nivel de ganancias y la alta competencia, solía unificar sus demandas con empleados; aunque entre comerciantes mantenían la competencia. En el comercio popular, la atomización organizacional es aún mayor tendiendo a expresar sus demandas al Estado, por ser la carga impositiva su mayor problema.

1.2 Reformas estructurales del Régimen Militar

Con el golpe militar de Septiembre de 1973 además del término de un sistema político democrático, que tendía hacia su profundización desde mediados de los '60, se terminó un estilo de desarrollo y se inició un proceso de transformaciones institucionales que apuntaron a un cambio estructural definitivo del modelo económico y social¹³⁵. Las reformas institucionales más determinantes para la conformación de las clases sociales son obviamente las del ámbito económico, aunque también tienen gran relevancia las reformas laborales y sociales que limitan las posibilidades de movilidad, integración y expresión de ciertos grupos y clases sociales.

Reformas en las políticas económicas

Las reformas en las políticas económicas durante el régimen militar variaron significativamente en su definición y características entre un período y otro, por ello se produjeron “cambios drásticos y contradictorios en los regímenes de propiedad en buena parte de los activos nacionales, en la estructura de precios, en las normas e instituciones que regulan las relaciones comerciales y laborales...”¹³⁶, entre otras. El primer periodo que va de fines del '73 hasta 1981, se caracterizó por la aplicación rígida e ideológica de un conjunto de políticas macroeconómicas de libre mercado, estas produjeron una actividad económica altamente especuladora que desembocó en la crisis del año '82. El periodo siguiente transcurrió en el marco de la crisis, que alcanzó dimensiones tan graves como las de la crisis del '30, y se caracterizó por los esfuerzos para revertir la situación a través de la disolución de las políticas antes adoptadas. Finalmente, el tercer periodo retornó a las políticas iniciales, pero con una gestión más flexible y

¹³⁵ Aunque al comienzo del régimen el discurso prevaleciente era el de la “restauración democrática”, a corto andar se fue definiendo el verdadero propósito: la creación de un nuevo orden político, social, económico y militar nuevo. Esto le dio al régimen militar un carácter revolucionario como señalan diversos autores: Arriagada, G. (1998) “Por la razón o la fuerza: Chile bajo Pinochet”. Editorial Sudamericana Chilena, Santiago; Vergara, P. (1985) “Auge y Caída del noliberalismo en Chile”, FLACSO, Santiago de Chile; Huneeus, C. (2000) “El Régimen de Pinochet”, Editorial Sudamericana Chilena, Santiago de Chile.

¹³⁶ Martínez y Tironi (1985), p. 13

menos dogmática del modelo neoliberal impuesto, lo que permitió una exitosa recuperación de la crisis. Estas modificaciones en las políticas se debieron principalmente a dos problemas que debió afrontar el gobierno: a) la heterogeneidad política e ideológica de sus responsables, y b) el “abanico de intereses” a los cuales el régimen debía satisfacer dada la heterogeneidad de los grupos y clases que lo respaldaron: grandes y medianos propietarios agrícolas, empresarios industriales, colegios profesionales, comerciantes y algunos sectores de trabajadores - de acuerdo a la visión de Moulian y Vergara -.¹³⁷

Sin duda la transformación económica más importante del régimen militar fue la eliminación del papel de Estado como agente económico y su paso hacia funciones mínimas de control y fiscalización. Ello quedó claramente expresado en la declaración de principios del gobierno lanzada en 1973, en la cual se señaló que la labor del Estado se remite a “Facilitar condiciones y establecer mecanismos, no a producir o ejecutar por sí mismo... cualquier función de producción de bienes y servicios no es función estatal,...el sector público sólo debe asumirla con carácter coyuntural”.¹³⁸ Para ello, la primera medida emprendida por el gobierno fue la disminución del gasto fiscal al mínimo: Mientras el porcentaje del gasto fiscal en el PGB (actualmente PIB) era de 21% en 1968 y de 44% en 1973, en 1979 sólo llegaba al 22.9%.¹³⁹ La segunda medida desarrollada en este ámbito fue la devolución de empresas que habían pasado a formar parte de la propiedad social y mixta, y la privatización de otras tantas empresas públicas, habiendo este uno de los principales propósitos y logros del gobierno de la Unidad Popular. Según Stallings, ya en la primera etapa del régimen fueron devueltas a sus anteriores propietarios las 300 empresas que habían sido requisadas por el Estado, lo que también incluyó un número importante de tierras que habían sido expropiadas por la Reforma Agraria. A su vez se privatizaron 200 empresas de los sectores industriales, financieros y comerciales, a través de ventas directas y subastas públicas.¹⁴⁰ Pero, sin duda, lo más significativo de estas adquisiciones fue el que se hicieron con créditos fiscales y, que de esta forma, se fortalecieron aún más los grupos económicos y la concentración del capital. Con la crisis de 1982, este proceso fue revertido haciéndose el Estado cargo de gran parte de los activos de los grupos económicos. Así, dos de los bancos más importantes fueron intervenidos por el gobierno, al igual que una serie de financieras y otras empresas endeudadas. Una vez superada la crisis las empresas fueron devueltas al sector privado recurriendo nuevamente a las subastas, aunque ahora los compradores debieron probar su solvencia. Además de esta “devolución”, en el último periodo del régimen se

¹³⁷ Arraigada, G. (1998)

¹³⁸ Egaña, L. y Magendzo, A. (1985) “El proceso de descentralización educativa bajo el Régimen Militar: Descripción y Análisis”. PIIE Estudios N° 41, Santiago.

¹³⁹ Martínez y Tironi, p.59

¹⁴⁰ Según Martínez y Tironi, en total fueron 533 empresas las que se devolvieron y traspasaron al sector privado, las que hasta 1973 estaban a cargo de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), quedando en 1981 solo 12 empresas en poder del Estado. Pese a la diferencia de estimación con Stallings importa destacar la magnitud del proceso.

privatizaron total o parcialmente 27 importantes empresas de sectores que tradicionalmente habían sido públicos: teléfonos (CTC), telecomunicaciones (ENTEL), energía (ENDESA), acero (CAP) y transporte aéreo (LAN).¹⁴¹

Respecto a la reducción del Estado habría que agregar que, además de perder la propiedad de empresas y bancos, el Estado abandonó su rol en la intermediación financiera. En el periodo de la Unidad Popular el Estado establecía las tasas de interés, gran parte del crédito era reasignado de acuerdo a instrucciones administrativas y los bancos del Estado contaban con una importante participación del mercado. Para los economistas neoliberales este modelo conducía a un ahorro escaso, una baja monetización de la economía y una asignación ineficiente de recursos; por ello las reformas procuraron quitar todas las restricciones: Se levantaron las exigencias de créditos, se redujo el encaje, se eliminaron restricciones al préstamo externo, se autorizó la operación de financieras, se liberó las tasas de interés, se privatizó el sector bancario (quedando solo el banco del estado en el sector público), fue autorizado el ingreso de instituciones externas y se introdujo un sistema de garantías de depósitos.¹⁴² Esto significó que mientras en 1970, el banco del Estado concentraba el 51.9% de las colocaciones del sistema bancario, (proporción que se elevó entre 1970 y 73), en 1981 el mismo banco solo retenía el 26.4% de esas colocaciones, frente al 73.6% de los bancos privados - según datos del Banco Central.¹⁴³

Las consecuencias inmediatas de estas reformas fueron: una enorme expansión del crédito, el aumento de las tasas de interés sin ninguna regulación y la insolvencia de muchos bancos lo que desembocó en la crisis financiera del año '81-82. Crisis que obligó al Estado, por intermedio de la superintendencia de bancos, a intervenir las instituciones financieras liquidando algunas y salvando al resto mediante préstamos, acceso a divisas, recapitalización y reprogramación de deudas lo que significó un costo de 35% del PIB. Después de la crisis, y a raíz de la ley general de bancos de 1986, aumentaron las facultades de la Superintendencia mejorando la regulación sobre créditos, préstamos, depósitos y tasas de interés.¹⁴⁴

Al mismo tiempo, se inició un proceso de liberalización financiera externa, es decir, de apertura económica al ingreso de capitales, aunque este se desarrolló en forma mucho más lenta que las otras reformas económicas debido a que un rápido ingreso de capitales habría producido un desajuste en la contención inflacionaria que era imprescindible de lograr en los primeros años del régimen. Hasta antes del golpe militar los controles de capitales complementaban el proteccionismo comercial a través de la regulación de las divisas que podían salir del país, además estaban restringidas las áreas donde se podía invertir, la forma en que se repartía el capital y las utilidades. Desde el año '74 en adelante los extranjeros pudieron ingresar dinero sin

¹⁴¹ Stallings (2001)

¹⁴² Op.Cit.

¹⁴³ Martínez y Tironi (1985)

¹⁴⁴ Stallings, B. (2001)

restricción, y se estableció un trato igualitario para extranjeros y chilenos en el acceso al mercado de divisas, para la repartición de capital y la remesa de utilidades. En 1976 se autorizó a los bancos extranjeros a operar en Chile, a fines del '77 los bancos chilenos comenzaron a intermediar créditos extranjeros, luego en el '80 los bancos nacionales son autorizados a obtener y otorgar préstamos en el exterior, y en 1981 pueden abrir sucursales en el exterior. Pese a la crisis el proceso continuó, pero a mediados del '82 se introdujeron controles cambiarios, se reimpusieron las cuotas a la compra de divisas y se redujo los ingresos de exportación que podían tenerse en el exterior. Al superarse la crisis se levantaron las restricciones, y en 1989 se dio total autonomía al Banco Central y se eliminó la regulación cambiaria.¹⁴⁵

Finalmente, en el área comercial los primeros cambios fueron la eliminación de las barreras no-arancelarias y en general todo el antiguo sistema arancelario que poseía tasas altas y dispersas. Este fue reemplazado por un sistema de tasas bajas y uniformes, aunque la transformación no fue inmediata sino que en forma paulatina se fueron reduciendo las tasas¹⁴⁶. Se suponía que esta liberalización debía ser compensada por la política cambiaria a fin de sopesar la desprotección de los productores y al mismo tiempo beneficiar a los exportadores, sin embargo esto no ocurrió. La rápida y fuerte apertura al mercado externo trajo un gran aumento en las importaciones que entraron a competir de forma desigual con la producción nacional, que lógicamente tendió a caer en diversos sectores; se produjo entonces un déficit comercial y una cuenta corriente exagerada, fenómenos que en gran medida contribuyeron a la crisis. Como medida paliativa de la crisis en 1983 se elevaron los aranceles a 20% y luego a 35% en 1984, y sólo una vez superada la crisis volvieron a reducirse desde 30% 1985 a 15% en 1988. En el mismo periodo se volvió a utilizar el manejo del tipo de cambio para promover la competitividad pero el déficit reapareció.

En resumen, pese a las medidas post-crisis realizadas en las distintas áreas económicas, las reformas estructurales no se revirtieron, teniendo fuertes repercusiones de largo plazo en la estructura económica y social: Mayor concentración de los grupos económicos, posicionamiento en las esferas del poder de los sectores vinculados al área financiera, comercial y agro-exportadora frente a la pérdida de poder de la burguesía industrial, aumento de la dependencia de capitales y tecnologías externas, mayor participación de transnacionales y monopolios con capitales externos y, en suma, profundización del carácter especulador de la economía en desmedro de la producción.

¹⁴⁵ Stallings (2001)

¹⁴⁶ De 1973 a 1975 los aranceles se redujeron a un máximo de 220%, entre 1975 y 1977 se disminuyeron a un 10 a 35%, con una media de 20%, a fines del 77 se estableció la tasa uniforme de 10% que entro en vigor en 1979. Ver: Barbara Stallings (2001)

Reformas en las políticas laborales y sociales

A la par de las reformas económicas, el gobierno militar emprendió una serie de reformas sociales que cumplían con el propósito de entregar a los cambios económicos el marco social de sustentación requerido, pero además bajo el propósito de extender la lógica de mercado a todos los ámbitos de la sociedad y al mismo tiempo reducir al mínimo la ingerencia del Estado. Bajo esos objetivos, las reformas sociales más importantes fueron las laborales y, complementariamente, la del sistema de pensiones; aunque también para la definición de la estratificación social fueron determinantes las reformas en educación, salud y vivienda.

Hasta antes del golpe militar la legislación laboral se caracterizó por sus leyes proteccionistas y por la tendencia al aumento de la participación obrera en las decisiones empresariales, especialmente en el periodo de la Unidad Popular. Dicha normativa ha sido definida como proteccionista principalmente por la serie de trabas que colocaba ante el despido de trabajadores, las que incluían elevadas indemnizaciones y, desde 1966, la imposibilidad de despedir sin manifestación de una causa justificada¹⁴⁷; salvo en el caso de la utilización del desahucio donde el empleador podía despedir sin causa pero pagando una indemnización correspondiente a los años de servicio. Por su parte, las remuneraciones podían ser fijadas por medio de negociaciones colectivas o directamente entre el trabajador y su empleador, siempre respetando el límite establecido por el salario mínimo. Los reajustes del sector público se fijaban por medio de decretos leyes en los que se garantizaba un 100% de la inflación anterior, pudiendo incluso estos reajustes extenderse a algunos sectores privados que no negociaban en forma colectiva.

Respecto de la afiliación sindical esta era obligatoria al igual que el pago de cuotas para sustentar la organización, sin embargo para formarla se requería de la aprobación del 55% de los trabajadores, y en el caso de los sindicatos profesionales de la participación de 25 personas de una misma profesión u oficio. La negociación colectiva podía ser por empresa, por conjunto de empresas o por rama de actividad económica en el caso de los sindicatos profesionales. La posibilidad de realizar huelga estaba sujeta a la regulación que databa del año 1932, en esta se señalaba que la huelga constituía un derecho inalienable de los trabajadores, podía ser indefinida y no existía posibilidad de reemplazo de trabajadores por parte del empleador¹⁴⁸.

Como complemento de estas normativas, durante el periodo de la Unidad Popular, se estableció un convenio entre el gobierno y la Central Única de Trabajadores (CUT) en el que se reconoció la necesidad de mejorar la participación laboral en la dirección de las empresas incluidas en el Área de Propiedad Social y Mixta (APSM). A partir de este convenio se fijaron

¹⁴⁷ Por esta razón, esta ley fue conocida como la ley de inamovilidad. Ver: Mizala, A. y Romanguera, P. (2001) "La legislación laboral y el mercado del trabajo: 1975-2000". En *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile*. R. French-Davis y B. Stallings, editores; LOM, CEPAL. Santiago de Chile.

¹⁴⁸ Op. Cit

Normas Básicas de Participación, en las que se establecieron diferentes mecanismos de participación de los obreros en la administración y dirección de empresas, estos iban desde asambleas de trabajadores por empresa hasta comités de producción de un conjunto de unidades productivas. Este modelo de participación “obligaba a compatibilizar en el consejo de administración las iniciativas que surgían tanto en las bases laborales de cada empresa como las que surgían en las instancias de planificación central del Estado”¹⁴⁹. Aunque estas transformaciones sólo alcanzaron a las empresas pertenecientes al APSM, el propósito del gobierno de la Unidad Popular era que incluso los trabajadores del sector privado llegasen a tener injerencia en la gestión empresarial hasta alcanzar la paridad, aunque reconociendo la subordinación respecto del propietario. En el APSM se logró, en gran medida, la participación directa y significativa de los obreros en la gestión de las empresas, bajo el reconocimiento de este derecho por parte del Estado. Sin embargo, producto de problemas internos de este proceso y de las adversas condiciones políticas y económicas que finalmente pusieron término al periodo de la UP, no fue posible evaluar los resultados que pudo haber generado este nuevo mecanismo de participación laboral.¹⁵⁰

Una vez instaurado el régimen militar, en septiembre de 1973, la normativa laboral fue transformada de *facto*¹⁵¹ hacia un sistema restrictivo que anulaba todos los derechos adquiridos hasta ahora por los trabajadores, entre estos el más importante fue la prohibición de la actividad sindical, con lo cual se eliminó toda posibilidad de negociación colectiva y de huelga. Al mismo tiempo se facilitó el despido de trabajadores sin argumentación explícita de razones o por medio de la razón “necesidad de la empresa”; y se introdujeron reajustes salariales en los sectores públicos y privados. Pese a que la normativa proteccionista aún no era reemplazada, este régimen de desregulación, e incluso de represión hacia las organizaciones sindicales, fue posible por el contexto que se vivía en todo el país, el que estaba representado en el estado de excepción y por la inexistencia de fiscalización en este ámbito. Ambos factores permitieron que se produjeran despidos masivos bajo la causal de “necesidad de la empresa”, mediante la cual se dejaba al trabajador sin posibilidad de exigir indemnización dadas las nulas posibilidades de emprender un juicio contra el empleador.

Esta arremetida del régimen militar contra los trabajadores, pero especialmente contra el movimiento sindical, fue justificada dentro de la “Doctrina de Seguridad Nacional” como parte de la lucha contra el “enemigo interno”, dentro del cual se incluía desde dirigentes políticos de izquierda hasta dirigentes sociales y sindicales. Al mismo tiempo, para limpiar su imagen y

¹⁴⁹ PREALC (1982)

¹⁵⁰ Op. Cit

¹⁵¹ Como señalan Mizala y Romanguera (2001) este período se reconoce como de “Desregulación de facto con legislación proteccionista”, debido a que desde ese momento se dejaron sin efecto todas las leyes proteccionistas y sindicales, pero en el papel estas siguieron existiendo sin ninguna modificación hasta 1978.

obtener apoyo de los trabajadores el gobierno intentó crear una Central Nacional de Trabajadores (CNT), en reemplazo a la anterior Central, pero la medida tuvo un rotundo fracaso.¹⁵²

En tanto, los reajustes y los montos de las remuneraciones siguieron siendo facultad del gobierno, quién por medio de un decreto ley uniformó las diferentes definiciones de salarios mínimos existentes. Ello significó que en el primer período del régimen, aunque la variación salarial fue mínima en términos nominales, gracias a la inflación descendente se logró incrementar los salarios reales. Pero - como señalan Mizala y Romanguera - el nivel sobre el que se partía ya estaba muy deprimido. Considerando además que se había reprimido toda negociación colectiva esto significó una mayor rigidez salarial que la existente hasta 1973.¹⁵³

Recién en Mayo de 1978 se promulgó el nuevo código del trabajo donde se ampliaron las causales de despido, se extendió a 21 años la edad de aprendizaje con 60% de remuneración respecto del salario mínimo y se flexibilizó la jornada laboral pudiendo ampliarse más allá de las 8 horas obligatorias.¹⁵⁴ En 1979, y como complemento del nuevo código, se promulgó el "Plan Laboral" que significó la total desregulación del mercado laboral, la eliminación de la ley de inamovilidad y la definitiva disminución del poder sindical a través de la desindización de salarios en 1982, además de la limitación de la intervención del gobierno en la regulación salarial. Dentro de esta nueva legislación las reformas más importantes para los trabajadores eran las de tipo sindical, en las que se restableció la negociación colectiva, la acción sindical y el derecho a huelga. Sin embargo, estas modificaciones, estaban enmarcadas en una serie de condiciones que en lo concreto mantuvieron el estado de inamovilidad organizacional de los trabajadores. Entre estas condiciones se encontraba la modificación del desahucio a una indemnización de solo un mes por año de servicio¹⁵⁵; la permanencia de la razón "necesidad de la empresa" entre las causales de despido hasta 1984, año en que fue eliminada aceptándose el despido sin expresión de causa.

Las reformas sindicales más trascendentes de la legislación del '79 fueron la voluntariedad de la afiliación sindical y los requisitos de participación para constituirlos: En empresas de menos de 25 trabajadores debían haber al menos 8 sindicalizados; en empresas de 25 a 50 trabajadores se requería que el 50% estuviese de acuerdo; con más de 50 trabajadores se necesitaba un quórum de 25 personas o el 10% de la dotación total. Además, el financiamiento del sindicato pasó a depender sólo de los afiliados, quienes podían pagar con cuotas o descontando del salario por el empleador si esto se acuerda entre todos. En esta legislación se reconocieron 4 tipos de sindicatos:

¹⁵² Guillaudat, P. y Mouterde, P (1998) "Movimientos sociales en Chile 1973-1993". LOM Ediciones, Santiago de Chile

¹⁵³ La liberación del control en las remuneraciones hizo caer el precio de la fuerza de trabajo hasta en 60% entre 1970 y 1976. Según señalan Martínez y Tironi (1985)

¹⁵⁴ Guillaudat y Mouterde (1998)

- 1) Sindicatos de empresa: agrupan trabajadores empleados en una misma empresa.
- 2) Sindicatos interempresa: incluye trabajadores de tres empleadores o más.
- 3) Sindicatos independientes: agrupan a trabajadores que no dependen de un empleador.
- 4) Sindicatos transitorios: reúnen trabajadores de actividades esporádicas.

Luego, sólo si el sindicato lo consideraba necesario, para los fines de la negociación colectiva, se podía afiliarse a federaciones y confederaciones. Sin embargo, solo estaba permitida la negociación entre el empleador y uno o más sindicatos pertenecientes a la empresa, o entre el empleador y un grupo de trabajadores, y los acuerdos sólo regían para los trabajadores que se suscribían a ellos con una duración mínima de dos años. Bajo esta normativa no se reconocían, por tanto, los sindicatos profesionales, e incluso en algunas actividades existía prohibición de formar estos sindicatos transitorios. Tampoco se admitían negociaciones que incluyesen grupos de empresas ni menos ramas de actividad económica, como ocurría hasta el '73. Dentro de esta legislación también se restringió la utilización de huelga hasta 60 días, después de los cuales se hacía efectivo el despido de los trabajadores sin derecho a indemnización, se posibilitó el reemplazo temporal y al cabo de un mes el trabajador podía reintegrarse a la empresa mediante la firma de un contrato individual.¹⁵⁶

Todas estas condiciones para la actividad sindical, vinieron a sumarse a la ya restringida y reprimida participación, destruyendo totalmente la capacidad organizativa y el poder de presión que habían conseguido los trabajadores a lo largo del siglo, hecho que se expresa claramente en estas cifras: Entre 1965 y 1970 la sindicalización creció en 17% anual, y entre 70-73 en 46% anual, llegando a existir 6502 sindicatos con 934.335 miembros hasta septiembre de 1973.¹⁵⁷ Hacia 1981 había 3.977 sindicatos legales con 395.961 miembros, cifra que respecto del año 1973 implicaba una baja de 58%, lo que se acentuó en el periodo de crisis llegando a 320.903 sindicalizados pese a que los sindicatos aumentaron a 4401 en 1983, en ese año los afiliados representaron sólo el 8.7% de la Fuerza de trabajo¹⁵⁸.

También hizo lo suyo, la nueva política de remuneraciones, que colocó a los trabajadores a total disposición del mercado. Entre 1979 y 1982 se estableció un piso mínimo para las negociaciones colectivas equivalente a las cláusulas pactadas en el contrato colectivo anterior, y sobre la base del 100% de la inflación pasada. Pero luego, en 1982, se eliminó esta norma de indización obligatoria para el sector privado, y los reajustes del sector público dejaron de ser aplicables al sector privado que no negociaba colectivamente. Quedando entonces en manos del Estado sólo las regulaciones salariales en la fijación del salario mínimo y en los reajustes para el

¹⁵⁵ Esta legislación se aplicó solo a los trabajadores contratados en fecha posterior a la promulgación de la ley. En 1981 el desahucio unilateral se modificó pero se redujo la indemnización a 5 años como máximo. Mizala y Romanguera (2001)

¹⁵⁶ Mizala y Romanguera (2001)

¹⁵⁷ Frias, Patricio (1993) "Construcción del sindicalismo Chileno como actor nacional". Vol. I, 1973-1988, CUT, PET. Chile.

¹⁵⁸ Guillaudat, P. y Mouterde, P (1998)

sector público.¹⁵⁹ Esto significó que, mientras en 1978 la oferta promedio de los empresarios fue de 6% de reajuste salarial y los trabajadores que fueron a huelga lograron un 8,4% de reajuste, en 1979 las propuestas solo llegaron a 2,4% y no pudieron superarse con ninguna huelga.¹⁶⁰

La privatización del sistema de pensiones que se inició en 1980, se propuso aumentar las pensiones en función de los retornos del mercado, poner término a la concesión de pensiones por antigüedad y a las pensiones especiales para grupos privilegiados.¹⁶¹ Pero más allá de las intenciones, esta reforma eliminó el anterior sistema de reparto, donde tanto el Estado, el empleador y el trabajador aportaban a un fondo solidario desde el cual se financiaba la pensión de los jubilados, y en su lugar colocó un sistema de capitalización donde cada trabajador contribuye a una cuenta individual obligatoria que financia su pensión. Esto significó el fin de un sistema que en cierta medida había contribuido a mejorar la distribución de ingresos al entregar pensiones más o menos equitativas, puesto que no estaban sujetas a la variabilidad del mercado sino a la designación estatal e introdujo el problema de desfinanciamiento de los grupos sin capacidad de ahorro. Para enfrentar este problema el gobierno debió crear pensiones financiadas con ingresos fiscales para discapacitados, para ancianos indigentes y pensiones complementarias para los que no contaran con el mínimo legal. Sin embargo, esto sólo solucionó, en parte, la situación previsional de los grupos de extrema pobreza y dejó a la gran mayoría de los trabajadores de bajos ingresos en una situación deplorable, debido a que con las altas tasas de desempleo, la mayor flexibilidad en la contratación y las escasas posibilidades de reajustes salariales, estos grupos difícilmente tendrían posibilidad de capitalizar y proveerse de una pensión digna para el futuro. En estas condiciones, pese a que con los años ha aumentado el número de afiliados al nuevo sistema, hacia el año 1998 los cotizantes apenas llegan al 52% respecto del total de la FT, cifra bastante baja si se considera que un porcentaje importante de estos hace aportes en forma irregular.¹⁶²

Por otro lado, el nuevo sistema de previsión pasó de manos del Estado a empresas privadas, las administradoras de fondos de pensiones (AFP). El estado solo mantuvo las funciones mínimas de regular y supervisar a las administradoras, y realizar el traspaso al nuevo sistema financiando el costo de los jubilados actuales¹⁶³, mientras los trabajadores comenzaban a contribuir a sus cuentas individuales. A poco andar estas administradoras se convirtieron en grandes conglomerados económicos gracias al costo percibido por los trabajadores en especial los de menores ingresos. En primer lugar, las AFP retienen un 24.5% de los ahorros para sus gastos

¹⁵⁹ Mizala, A. y Romanguera, P. (2001)

¹⁶⁰ Guillaudat, P. y Mouterde, P (1998)

¹⁶¹ Barbara Stallings (2001)

¹⁶² Ruiz-Tagle, J. (2000) "Reformas a los sistemas de pensiones en los países del MERCOSUR y Chile". PROSUR, Santiago de Chile. P 1-35.

¹⁶³ El cambio de sistemas significó un costo de 3,5 a 4% del PIB anual, además el Estado tuvo que intervenir en varias de las AFP producto de la gran crisis financiera del 1982, al superarse la crisis volvieron al sector privado. Barbara Stallings (2001)

administrativos y ganancias, porcentaje realmente alto si se compara con los sistemas de pensiones de otros países en que este costo es de 5 a 10%. Segundo, al incluir comisiones fijas e incluir sesgo de selección, perjudican a los trabajadores de menos ingresos que difícilmente pueden acceder a las jubilaciones anticipadas, como a las que acceden los de altos ingresos. Todo ello ha significado que el 60% de los pensionados reciba montos inferiores al promedio, y que sean aún menores para las mujeres que para los hombres; y al mismo tiempo, ha permitido que las 12 AFP existentes en 1981 llegasen a 22 en el '90, para luego concentrarse en 9 en el '98 pero donde solo 3 de ellas concentran el 61.9% del capital, expresando una tendencia a la monopolización de los grupos económicos del sector.¹⁶⁴

En los servicios de educación, salud y vivienda se repitió el modelo seguido en el tema previsional, es decir se redujo significativamente el presupuesto fiscal y público destinado a estos sectores¹⁶⁵. En el caso de los servicios de salud se eliminó la gratuidad automática de la atención primaria, y entre el año '80 y el '87 se realizó el traspaso del sector primario a la administración municipal (aunque los establecimientos siguieron perteneciendo al Sistema Nacional de Servicios de Salud), mientras el sector secundario permaneció en manos del Estado, aunque los recursos se focalizaron en el primero. En el año '85 se estableció un nuevo sistema de prestaciones de salud el que constó de dos tipos de seguros: FONASA donde las cotizaciones se adscriben al sistema público, y se incluyen además a indigentes y personas que no tienen posibilidad de cotizar, y las ISAPRES seguro al que se adscribe al sector privado.¹⁶⁶ En el caso de la educación las funciones técnicas y normativas permanecieron en manos del Estado, al igual que la enseñanza superior, mientras la administración de la educación básica y media pasó a manos de las municipalidades, quedando los recursos concentrados en estas dos últimas.¹⁶⁷

Al descentralizar los servicios, subsidiar la oferta privada y focalizar las políticas sociales, el gobierno dejó en manos del mercado la entrega de servicios que hasta ese momento formaban parte de los derechos básicos de la población, y que debían ser proporcionados por el Estado para disminuir las desigualdades provocadas por el funcionamiento del mismo mercado, y amplió las brechas entre las clases en cuanto a la calidad de los servicios a los que pueden acceder. En este sentido, las reformas sociales realizadas por el gobierno militar pudieron modificar los patrones de estratificación social al limitar las posibilidades de movilidad y de distribución equitativa de los excedentes de la producción por parte del Estado.

¹⁶⁴ Ruiz- Tagle, J. (2000)

¹⁶⁵ El porcentaje del gasto fiscal en salud se redujo de 7.4% en el año '74 a 3.5% en 1988, y mientras entre 70-73 un 75% de las viviendas eran construidas por el sector público, entre el 73 y 82 sólo 19.5% correspondían a este sector. Ruiz-Tagle, J. (1998) "Desarrollo social y Políticas públicas en Chile, 1985-1995". Santiago de Chile. P 20-56.

¹⁶⁶ Titelman, D (2001) "Reformas al sistema de salud: desafíos pendientes". En *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile*. French-Davis, R. y Stallings, B. editores; LOM, CEPAL. Santiago de Chile.

1.3 Repercusiones de las reformas estructurales

Económicas

De acuerdo a la mirada de los economistas¹⁶⁸, cambios profundos en las políticas macroeconómicas como los que se llevaron a cabo en los primeros años del régimen militar, producen incertidumbre retardando la respuesta consecuente de los agentes económicos, especialmente en lo que respecta a la inversión en infraestructura y cambio tecnológico. Ello explicaría en parte por qué entre 1973 y 1983 se dieron tasas de inversión tan bajas, de hecho en promedio fueron las peores tasas históricas e incluso en algunos sectores se presentaron retrocesos¹⁶⁹, con el consecuente crecimiento casi nulo de la infraestructura material. Pero hay que señalar que esa incertidumbre no sólo estaba determinada por expectativas económicas sino sobretodo por las dudas políticas que generaba el posterior desarrollo del régimen autoritario. Además, las mismas reformas emprendidas por el régimen - y el cambio total del modelo económico - desincentivaron la inversión al permitir un amplio ingreso de importaciones, esto deterioró significativamente la capacidad productiva nacional a tal punto que algunos autores denominaron a este fenómeno como de desindustrialización¹⁷⁰. De hecho la participación de la industria en el PIB bajó de 26% en 1973 a 19% en 1982, en el mismo período se produjeron 308 quiebras y la capacidad productiva cayó en 9.5%, así para el año '87 la pérdida acumulada llegaba a los 24 mil millones de dólares. Entre las ramas industriales más golpeadas se encontraban las que producen bienes de consumo habitual y la metalmecánica, es decir, ramas tradicionales que ocupan una gran proporción de empleo y ramas que producen bienes intermedios que permiten el desarrollo de una economía independiente.

Otro sector que fue muy afectado por las reformas estructurales del régimen fue el de la construcción debido a que, por un lado, bajo significativamente el gasto público en construcción de viviendas y, por otro, descendió la inversión privada en infraestructura. Aunque el descenso de este sector fue menor que el anterior, y sólo se dio con fuerza entre el año '75 y '78, con la crisis volvió a descender y sólo se recuperó en el año '84 (Anexo I).

Como contraparte de la caída de los sectores productores secundarios, en esta primera etapa del régimen militar, crecieron de manera importante los sectores productores primarios, es decir, agropecuario-silvícola, pesca y minería. En su conjunto, en 1973 estos sectores representaron un 13.3% del PIB mientras en 1982 llegaron al 18.3%. Aunque entre los años '70 y '73 no hubo un aumento en la producción agropecuaria, existe evidencia que nos permite pensar que el incremento de este sector en los primeros años del régimen fue uno de los resultados de

¹⁶⁷ Egaña, L. y Magendzo, A. (1985). Echevarría, R. (1983) "Política Educacional y transformación del sistema de educación en Chile, a partir de 1973". En *Chile 1973-1982*. Revista Mexicana de Sociología, FLACSO. Santiago de Chile, p. 181-209.

¹⁶⁸ Stallings (2001)

¹⁶⁹ 19% del PIB a 16% entre 71-73, entre 1974 y 1981 se mantuvo, luego cayó a 13% en 1982, recién entre 1985 y 89 se recuperó llegando a 19% del PIB. Stallings (2001)

¹⁷⁰ PREALC (1987) "Nuevos antecedentes sobre desindustrialización chilena" Documentos de Trabajo, OIT, Santiago de Chile.

largo plazo del proceso de reforma agraria.

Gracias a la reforma, entre los años '65 y '71 hubo un aumento en el uso de los recursos y en la producción de algunos rubros agrarios, situación favorable que sólo se estancó en el periodo '72-'73 debido a la fuerte oposición de los terratenientes al proceso de reforma, a los problemas derivados del aumento de los asentamientos campesinos y a las distorsiones económicas ocurridas en el mercado agrario. Ahora bien, al llegar al poder el gobierno militar con el apoyo de los mismos terratenientes, y al ser rápidamente devueltas parte de las propiedades antes expropiadas, pudo lograrse un gran crecimiento del agro debido a que las devoluciones liberaron las presiones políticas pero no significaron un retorno al sistema latifundista, sino que permitieron la consolidación de las modernas empresas agrícolas que se habían formado en el proceso de reforma y que ahora se beneficiaban con la apertura de los mercados para la exportación.

Al igual que el sector agrario, el crecimiento del sector minero estuvo fuertemente influido por el auge exportador¹⁷¹, pero a diferencia de aquel este siempre ha dependido mayoritariamente de la demanda externa y, por ende, de la fijación internacional de precios, por lo que con mayor razón se vio beneficiado de las condiciones positivas que se dieron en esos ámbitos. También es importante señalar que con la total nacionalización del cobre - principal producto de exportación en Chile - realizada durante el gobierno de Allende, aunque no aumentó el peso del sector en el PIB si permitió que aumentasen las fuentes de ingresos de las arcas fiscales. Con ello, el crecimiento del porcentaje de la minería en el PIB, entre el año '73 y '82, puede considerarse como más significativo aún.

Así mismo, este incremento tuvo importantes efectos en otras áreas económicas, contribuyendo, por ejemplo, al crecimiento del transporte y comunicaciones. No obstante, sus repercusiones en el área comercial no fueron significativas. Por ello, en los primeros años del régimen este sector presentó una fuerte baja y recién a partir del año '77 comenzó a crecer en forma sostenida hasta el año anterior a la crisis. Esto se explica porque las reformas arancelarias tendientes a aumentar la actividad comercial se fueron dando muy paulatinamente en el primer periodo del régimen y recién en los años '80s llegaron a consolidarse. Sin embargo, esta misma apertura comercial total, al producir un déficit en la balanza comercial, contribuyó a la crisis del año '82. Aún pese a todo, este sector pudo mantener el segundo lugar dentro de la estructura económica.

Sin duda el aumento más significativo del período fue el del sector servicios financieros, el cual de un décimo lugar dentro de la estructura económica (4.3%) en 1973 llegó a ocupar el tercer lugar (10.3%) en 1982. Fenómeno que expresa claramente el éxito conseguido por las

¹⁷¹ En los 60 las exportaciones representaban solo un 13% del PIB, entre 71 y 73 esta cifra cayó a 10%, entre 1974 y 1981 llegaron a 20% y aumentaron a 28% entre 1982 y 1989. En los 90 llegó al 37% del PIB. Stallings (2001)

reformas de los sistemas financieros, las que tendieron a aumentar su capacidad de acción, tanto interna como externa, librándose totalmente de las regulaciones estatales. Esta pronunciada alza, en un sector de baja demanda de empleo y de poca competencia permite reafirmar las tesis de que bajo este nuevo modelo económico se fortalecieron los grupos económicos vinculados a este sector y se incentivó el carácter especulador de la actividad económica.

Además de los sectores productivos secundarios, otras actividades que se ven afectadas por el nuevo modelo económico, y que pertenecen al sector terciario, son la propiedad de vivienda (sector inmobiliario), la administración pública y los servicios personales (que incluyen educación, salud, hoteles, entre otros): la primera baja de 6.7% en 1973 a 5.5% en 1981, aunque luego se recupera y se mantiene en la mayor parte del periodo sobre el 6%; la segunda baja entre el '73 y el '83 y, la tercera baja significativamente entre el año '73 y el '89. Las dos últimas bajas reflejan la gran contracción sufrida por el Estado y, aunque luego de la crisis la actividad de administración se recuperó alcanzando un alto porcentaje en el año '86, el cambio del modelo ya era definitivo por lo que el alza rápidamente se transformó en descenso del año '88 en adelante.

Estos cambios en la estructura del PIB por sector económico, expresaron un cambio en el modelo de producción y de acumulación nacional, desde un modelo de sustitución de importaciones a un modelo basado en la exportación de recursos naturales, el comercio y las finanzas. El que se implementó bajo la realización de tres requisitos principales: la colocación de productos (recursos naturales) con ventajas comparativas en el mercado mundial, la concentración del capital y la mantención de salarios bajos (por medio de la reducción del costo de mano de obra y de un alto desempleo permanente).¹⁷² Modelo que en términos macroeconómicos sin duda puede resultar exitoso - como ocurrió en la década de los noventa - pero que en la primera etapa del régimen, por un exceso de dogmatismo neoliberal que depositó toda la confianza en la capacidad asignadora del mercado y, por ende, en el control de los sectores financieros especuladores, trajo consigo fenómenos negativos que desembocaron en la peor crisis que se viviera en Chile desde la crisis del '29: Déficit en la balanza comercial, bajo nivel de ahorro y sobre estimación del consumo que conllevó a la insolvencia de bancos y financieras, además de la ya señalada baja inversión y nulo crecimiento de infraestructura industrial.

En la recuperación de la crisis, paradójicamente, fue el Estado el principal interventor - como se expuso en el apartado anterior -, pero una vez superada ésta, se restablecieron las principales líneas del nuevo modelo económico ya descritas. Con ello los sectores que cayeron levemente entre el año '82 y el '83 como el primario y el financiero, se recuperaron rápidamente y aumentaron aún más su participación en la estructura. Así en el año '90 el primer sector llegó a

¹⁷² Cripí, J. (1983) "El agro chileno después de 1973: expansión capitalista y campesinización pauperizante". En *Chile 1973-198?*. Revista Mexicana de Sociología, FLACSO, Santiago de Chile.

21% y el segundo a 15%, si a estos se le suma el comercio con 18%, estos sectores llegaron a representar más del 53% de la estructura económica, mientras los sectores productivos (industria y construcción) sólo alcanzaron un 26%; el resto se repartió entre los servicios de distribución, almacenaje y comunicación; de administración pública, de propiedad de vivienda, personales y por último los energéticos.

Ahora bien, además de la constatación de la transformación del modelo económico, nos parece importante evaluar como estas reformas repercutieron en el desarrollo económico global, lo que sólo es posible evidenciar a través de la revisión de ciertas variables macroeconómicas, como la variación anual del PIB, el PIB per cápita y la siempre preocupante variación del IPC.

A partir de las cifras del Banco Central puede observarse que hasta el año '71 las variaciones del PIB siempre fueron positivas, aunque desde mediados del '60 el nivel de crecimiento comenzó a bajar, y mientras las mayores alzas se dieron en los años '66 (11%) y '71 (9%), las mayores bajas se dieron entre el '72 (-1.2%) y el '73 (-5.6%). No obstante, no fue sino dentro del nuevo económico, impulsado por el régimen militar, en que la variación del PIB superó a las peores crisis nacionales, así se llegó a -12.9% en el año '75, a -13.6 en el año '82 y a -2.8% en '83. En el resto del periodo las variaciones fueron positivas y bastante altas, pero esto más bien expresaba un proceso de recuperación de fuertes caídas y no un crecimiento real, porque de hecho recién en 1978 el PIB alcanzó el nivel de 1971 y comenzó a crecer, pero luego entre 1982 y 1983 cayó rotundamente y sólo después de 1986 recuperó el nivel anterior a la crisis para seguir creciendo (ver anexo I). De ahí que la variación del PIB agregado entre 1974 y '81 fuese de 3.3% y entre 1982 y 1989 fuese sólo 2.6%, mientras que entre 1965 y '70 fue de 4%, y entre 71-73 fue de 1.2%.¹⁷³ Esto significa que, aunque el régimen militar logró superar los retrocesos en el PIB generados con la crisis del '73, no pudo llegar a los niveles históricos de crecimiento; lo que sólo se logró después del retorno de la democracia en la década del 90. Este limitado crecimiento alcanzado en la década de los '80, se debió al ya señalado estancamiento de la inversión, y llevó a que en Chile, al igual que en el resto de Latinoamérica, esta década fuese considerada como "la década pérdida" en materia de desarrollo económico.¹⁷⁴

Por otro lado, este bajo nivel de crecimiento y el cambio del modelo económico repercutió aún con mayor intensidad en el PIB per cápita. Después que este creciera sostenidamente hasta 1971, y que luego cayera levemente en la crisis del '73, durante el régimen militar descendió fuertemente alcanzando en 1975 un nivel inferior al del año '60 y con una variación negativa de -14.3%. En los años siguientes, previo a la crisis del '82, el PIB per cápita fue en ascenso consecuentemente con lo ocurrido en el PIB general y llegó a superar el nivel de 1971. Sin embargo, luego de la crisis el PIB per cápita cayó en mayor medida que el general y,

¹⁷³ Cifras extraídas de Stallings (2001)

¹⁷⁴ Baño, R. y Faletto, E. (1992)

recién en 1986, alcanzó el nivel de 1971 pero con un PIB general bastante mayor al de ese año. Esto significa que la capacidad de consumo de la población se vio significativamente disminuida durante el régimen militar, fenómeno que fue agravado por el alto nivel inflacionario prevaleciente en el periodo: hasta 1980 superior al 30%, y entre 20 y 25% en la década siguiente. Aunque debe señalarse que ya desde 1962 el IPC superaba el 20 y a veces 30%, y que sus niveles más críticos se dieron entre 1972 y 1976, por sobre 150% (Ver anexo 1).

Mercado Laboral

Como quedo justificado en el marco metodológico, la falta de una fuente de información homogénea a nivel nacional, como debiera serlo la Encuesta Nacional de Empleo del Instituto Nacional de Estadística (INE), nos obligó a recurrir como fuente alternativa a la Encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile, pese a que esta sólo se aplica en el Gran Santiago y que por ende no representa bien ciertas áreas del empleo como la agraria y la minera. Aún así las ventajas metodológicas de esta encuesta nos permitieron realizar análisis de tendencias dentro de un largo periodo, como los que se presentan a continuación.

De acuerdo a los resultados de esta encuesta entre la década del '60 y '70 los ocupados aumentaron su peso en la Fuerza de Trabajo (FT) de 92% a 93%, y a 97% en junio de 1973; por ende, la desocupación en esos años descendió en forma significativa. Esta condición laboral positiva fue acompañada además por un leve descenso del peso de la Población Económicamente Activa (PEA) respecto de la población total entre 1960 y 1968 (de 67.6% a 65.8%), debido en gran medida al incremento de la cobertura educacional, en especial en la educación superior.¹⁷⁵ En los años siguientes el peso de la PEA fue en aumento (llegando a 72.5% en 1973) lo que pudo haber generado un aumento del desempleo como efecto de la mayor demanda de trabajo, sin embargo, esta situación no se produjo porque el gobierno mantuvo una fuerte política de creación de empleos, pese a las dificultades económicas de los años '72 y '73. Con la irrupción del régimen militar la situación cambió rotundamente, entre 1973 y 1980 la ocupación descendió de 97% a 88%, y en el año de la crisis la ocupación llegó a 77%, con una desocupación histórica de 23%. Aunque luego de la crisis la situación comenzó a mejorar, no fue sino hasta 1988 que la desocupación bajo de los dos dígitos. Cifras que podrían ser aún mayores si se considera el importante porcentaje de ocupados en los empleos de emergencia creados por el gobierno¹⁷⁶, a través del Programa de Empleo Mínimo (PEM), que existió entre 1975 y 1988, y del Programa de Acciones Reactivadoras de Empleo para Jefes de Hogar (POJH), desde 1982 a 1988. Ambos

¹⁷⁵ Según cifras de CONICYT la cobertura educacional entre 1967 y 1973 creció a una tasa anual de 5.5%, siendo la tasa de educación superior la más alta con 17%. Echeverría, R. (1983).

¹⁷⁶ En 1975 la tasa promedio mensual de ocupados en el PEM fue de 2.3%, en 1976 subió a 5.4% y se mantuvo alrededor del 5% hasta 1981; al crearse el POJH en 1982 la tasa subió a 8.4% y 13.3% al año siguiente, entre 1984 y 1985 se mantuvo en un 8%, y en los años siguientes bajo a 5.2, 2.8 y 0.7 en su último año. Calculo propio basado en cifras oficiales del Ministerio del Interior. En: "Indicadores sociales y económicos 60-2000", Banco Central de Chile.

programas basados en trabajos esporádicos, de bajos niveles salariales y sin condiciones mínimas de seguridad social por lo que pueden ser definidos como tipos de subempleo o desempleo encubierto puesto que no satisfacían las condiciones mínimas de vida de los trabajadores.

Esta negativa situación del empleo pudo verse en parte agravada por el permanente crecimiento de la PEA, con excepción de los descensos en algunos años (Anexo II), sin embargo este aumento no fue tan considerable como para explicar por sí solo el crecimiento del desempleo, hecho que se respalda con las variaciones acumuladas por periodo. Así entre la década del '60 y '70, el promedio de variación fue de 2.9% anual, en la década siguiente fue de 2.8%, y luego de 2.3% entre 1980 y 1990. Mientras la variación promedio de la ocupación en la primera década fue de 2.8%, luego descendió entre 1970 y 1980 a 1.9% y, en el último periodo se recuperó a 2.9% anual. Esto significa que aunque la PEA creció casi en igual medida en la década del '60 y la del '70, la ocupación creció mucho menos en la década del '70 y sólo se recuperó en la última década en que el crecimiento de la PEA fue menor. En el estudio de Martínez y Tironi se evidenció, según datos del INE, que la tasa de crecimiento anual de la PEA subió de 3.3% a 4.6% entre 1970 y 1980, mientras el crecimiento de la ocupación bajó de 2.5 a 2% anual.¹⁷⁷ Aunque estas cifras no coinciden con las anteriores, probablemente porque se trata de muestras diferentes o de mecanismos de cálculo distintos, si queda corroborado el hecho de que en la década del '70 descendió significativamente la capacidad de absorción del mercado laboral. En la década siguiente nuestros cálculos revelan que se revierte el fenómeno al crecer la ocupación por encima de la PEA. Sin embargo, estas cifras acumulativas por décadas esconden, por un lado, los fuertes cambios producidos entre el periodo '70-'73 y del '74 en adelante, así como lo ocurrido tras la crisis del '82, y, por otro lado, la gran proporción de empleados en los programas estatales de emergencia - como se indicó anteriormente -.

Pese a que algunos estudios de la época, por diversas razones, han cuestionado las cifras del INE - hecho que corroboramos al hacer la recopilación de información -, debido a la limitación geográfica de la encuesta de la U. de Chile, creemos que es necesario comparar los resultados más importantes de ambas encuestas, lo que se presenta en el siguiente cuadro.

Como puede apreciarse en el cuadro 4, las tendencias son similares entre ambas fuentes estadísticas, sin embargo difieren bastante en la magnitud de algunos años. En primer lugar, el peso de la PEA en la población total crece constantemente - según los datos de la U. Chile; en cambio, según los datos del INE, la tendencia es más oscilante entre alzas y bajas. Más allá de los posibles errores de estimación y de las diferencias entre las regiones y la capital, podríamos señalar que dado el permanente crecimiento de la población chilena, en esos años debió haber un crecimiento sostenido de la PEA, lo que además debió haberse incrementado por el ingreso más temprano al mundo laboral de muchos jóvenes que no pudieron terminar sus estudios medios o

continuar estudios superiores debido a la mala situación económica que enfrentaron sus familias y al aumento del costo de este servicio.¹⁷⁸

4. Cuadro Comparativo de Cifras de Encuestas de Empleo INE y U. Chile						
Años	INE, Nacional (%)			U. Chile, Gran Santiago (%)		
	PEA (1)	Ocupación (2)	Desocupación (2)	PEA (1)	Ocupación (2)	Desocupación (2)
1970	68.8	96.5	3.5	68.4	93.0	7.0
1972	70.0	96.7	3.3	70.5	96.3	3.7
1980	74.0	89.6	10.4	73.2	88.3	11.7
1982	68.1	80.4	19.6	73.0	76.8	23.2
1990	69.5	94.3	5.7	75.8	90.3	8.4

(1) El porcentaje de la PEA está estimado sobre el total de la población.
(2) Los porcentajes de ocupación y desocupación son tasas estimadas sobre el total de la Fuerza de Trabajo, la última incluye cesantes y los que buscan trabajo por primera vez.
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE y de la Universidad de Chile. Ver anexos II y III.

En segundo lugar, pese a que las tendencias de las tasas de ocupación y desocupación son similares entre ambas fuentes (aumento de ocupación en los 70, descensos después de 1973 y aún más pronunciado en 1982, y luego recuperación hacia los '90s), deben destacarse las discrepancias en la magnitud. En todos los años los datos del INE sobreestiman el nivel de ocupación, y por ende subestiman la desocupación, esto podría deberse a que la tasa de ocupación en la capital realmente es menor que en la totalidad del país en algunos años, argumento razonable para diferencias pequeñas como las de los años '72 y '80, pero no para diferencias tan significativas como las de los años '70, '82 y '90. Puesto que históricamente se ha evidenciado que la capacidad de creación de empleo de la capital es mayor que la del resto del país debido a la fuerte centralización existente en Chile.

Ahora bien, más allá de las tendencias generales en el empleo, es importante reseñar los cambios en los mercados laborales específicos de cada área económica, puesto que ello puede reflejar, de mejor forma, el desarrollo y consolidación de las reformas estructurales del régimen. En este sentido, a partir de los datos de la Universidad de Chile, podemos apreciar que antes del golpe militar en la estructura de la Fuerza de Trabajo y de la ocupación el sector más importante era el terciario, es decir, las actividades productoras de servicios y el comercio, en segundo lugar se encontraban las actividades productoras de bienes (incluyendo los sectores primario y secundario) y en tercer lugar las actividades vinculadas con la distribución de bienes, o sea transporte, almacenamiento, comunicaciones y servicios de utilidad pública.

No obstante, esto no significa que el renombrado mayor peso estratégico de la producción

¹⁷⁷ Martínez y Tironi (1985)

¹⁷⁸ La tasa de crecimiento anual de la enseñanza superior descendió de 16.6% entre 67-73 a -1.4% entre 73-79, mientras las estatales crecieron a tasas negativas de 3.5%, las privadas lo hicieron en 2.8% positivo. Echeverría (1983).

industrial en el modelo anterior no fuese tal - porque de hecho la industria hasta el año '73 fue la actividad económica de más peso en el PIB (25%)-, sino que la baja capacidad de absorción del empleo de los sectores productivos en Chile ha sido menor desde la caída del modelo agrario exportador, es decir, desde principios de siglo. Y sólo a partir del desarrollo del proceso de sustitución de importaciones, entre los años '40 y '70, pudo mejorar considerablemente; pero aún así, este desarrollo no fue suficiente para satisfacer la amplia brecha existente entre oferta y demanda del empleo productivo, ni para lograr un nivel satisfactorio de crecimiento y distribución entre las clases sociales, lo que a la larga significó la profundización del círculo vicioso del empleo: aumento de demanda hacia Estado, en especial, por más empleos públicos; crecimiento del empleo vía aumento del gasto, con la consiguiente sobre proporción del aparato burocrático público; sin la contraparte de mayores ingresos esto provoca déficit fiscal; el cual se va agravando producto del estancamiento de la economía y de la posición intransable de la clase dominante para mejorar la distribución de ingresos.

En síntesis, el empleo creció desproporcionadamente en algunas áreas (las de servicios), mientras en las productivas se estancó. Esto explica porque dentro de la estructura de la cesantía - aún dentro de un esquema industrializador- el mayor porcentaje lo tenían las actividades productoras de bienes (60% en 1960), y como este descendió justamente en los años en que se dieron pequeños repuntes económicos ('61-'63, '65-'66 y '68). Sólo entre los años '72-'73 la baja del desempleo no respondió al crecimiento económico -puesto que en esos años la crisis era ya incontrolable- sino más bien a un importante esfuerzo gubernamental para mejorar las condiciones de los grupos más marginados de la sociedad (Anexo II). Sin embargo, esta significativa mejoría para los cesantes del sector no logró terminar con la caída de la ocupación productiva, permitiendo sólo una recuperación relativa de 34 a 36%.

Con la llegada del régimen militar y la total redefinición del modelo económico, este sector del empleo bajó fuertemente, y sólo presentó mejorías relativas en los años '74 y '81, pero luego de la crisis descendió a un 24.6% (1983). Después de superada la crisis la ocupación del sector comenzó lentamente a recuperarse, no obstante en los últimos años del régimen sólo había llegado al 34.6% (1988) y en los años siguientes volvería a descender (34% en '89, 32.7% en el '90). Esto corrobora la hipótesis planteada de la caída de los sectores productivos en lo económico y laboral, sin embargo, no hay que olvidar que dentro de los sectores productores de bienes se ubican tanto los sectores primarios como los secundarios, los que la mayor parte del tiempo manifiestan ciclos de desarrollo discrepantes -al menos en los esquemas económicos que han existido en Chile-, por lo mismo es necesario hacer esta distinción.

Así vemos que la ocupación industrial descendió en una década de 28% a 19% ('73-'83), mientras la construcción subió hacia el '81 pero cayó entre el '82-'83. Esta fuerte caída se explica directamente por las reformas estructurales, que produjeron la quiebra de numerosas industriales

nacionales, desincentivaron la inversión y disminuyeron la capacidad máxima de producción, y que dieron pie a que este periodo de dogmatismo económico neoliberal fuese conocido como de desindustrialización. En el período siguiente de recuperación económica el mercado laboral, tanto industrial como de la construcción, aunque tan lentamente que: en el caso de la industria recién en el año '88 la ocupación llegó a un 25% y volvió a bajar en los años siguientes, en la construcción recién en el año '87 la situación se recuperó superando el nivel anterior del año '73 aunque no se logró repetir la fuerte alza del año '81. En la estructura de la cesantía, en cambio, aunque ambos sectores siguieron ocupando los primeros lugares, el primero bajó significativamente su peso en este indicador: de 31% entre los años '71 y '72, a 20% en el '88, al año siguiente subió a 26.6%. Sin embargo, ello no significó un aumento absoluto de la creación de empleo industrial, sino que expresó una recuperación obvia de la industria después de haber llegado al punto más bajo y la mejoría en la inversión de algunas ramas mediante la contención salarial.¹⁷⁹ Además el total del desempleo en este período siguió representando un porcentaje mucho mayor de la FT de lo que había sido hasta el año '73, y en alguna medida las cifras oficiales ocultaban la verdadera situación del desempleo debido a que hasta el año '88 un número importante trabajadores industriales fueron ocupados en empleos estatales de emergencia. Esto puede explicar la fuerte alza que se produjo en el porcentaje de desempleo industrial entre el año '88 y el '89, siendo que en ese lapso la situación económica no había empeorado y, al contrario, la condición global del empleo había mejorado.

En las actividades de producción primaria la ocupación mejoró -como vimos en los capítulos anteriores-, sin embargo, la escasa representación del agro y la minería en el Gran Santiago no nos permiten representar con claridad dicha situación, lo que fue corroborado por otras fuentes de información. En un estudio sobre los cambios en el empleo en Chile, se señala que en los años '80 la recuperación del empleo del agro fue tan considerable que para el año '90 se estimó que unas 320.000 personas se ocupaban en esta área, aumento que fue producido sobretodo por el crecimiento del empleo juvenil (de 7% en 1976 a 14% en 1990) y femenino temporal ligado a la exportación¹⁸⁰, más que por empleos estables y de buenas condiciones salariales que nos hiciesen pensar en la posibilidad de mejoras en el nivel de vida campesino.

Con la redefinición del modelo económico nacional, el ya abultado mercado laboral terciario (55% de la FT en 1973), creció significativamente a lo largo del periodo del régimen militar. Por ello, hacia el año '82 subió a un 56% y pese a la crisis siguió creciendo hasta llegar a un 62% en 1984. Entre los años 87 y 88 el sector cayó pero rápidamente se recuperó al año siguiente, manteniéndose alrededor del 57%. Aunque, definitivamente hubo un aumento en el sector productor de servicios, existen diferencias entre sectores que es necesario hacer notar

¹⁷⁹ PREALC (1987)

¹⁸⁰ Klein e Infante (1992)

puesto que marcan diferencias significativas en el tipo de empleo terciario que predominaba en el modelo anterior y el que bajo este nuevo modelo comienza a adquirir relevancia.

Hasta el año '73 el sector terciario de más representación en la ocupación era el comercio (17.2%) -ubicando inmediatamente después del sector industrial- y tras el se encontraba el sector de servicios personales y de hogares (16.9%), en suma ambos sectores terciarios ocupaban por sí solos más del 34% de la fuerza de trabajo. Luego del golpe militar, en el año '74, la ocupación del comercio bajó, seguramente como resultado de la incertidumbre generada en torno al futuro del régimen; sin embargo, ya al año siguiente la ocupación había mejorado -superando los porcentajes de años anteriores- y se dirigió al alza hasta 1982, año en que llegó al 23%. Producto de la crisis de ese mismo año, en los años siguientes el empleo comercial bajó manteniéndose hasta el año '89 alrededor del 20%. Este descenso en la ocupación determinó que el desempleo del sector aumentase significativamente en ese período, llegando a un 20% hacia el año '89, siendo que hasta a fines de los '70 el desempleo se había mantenido por debajo del 15% - con excepción de algunos años críticos-. En los servicios personales y de hogares, en cambio, entre 1973 y 1980 no hubo gran variación en la ocupación y sólo bajaron levemente de un 17% a alrededor de 15% y 16%, sólo en 1981 cayeron a 14%, pero en los años siguientes recuperaron el peso de 16%, volviendo a caer entre el '89 y el '90. El desempleo del sector en todo el período, es decir del año '60 al '90 se mantuvo entre 10% y 14% y con alta variabilidad, teniendo sólo fuertes alzas entre los años '69-'70 y entre '73 y '76.

Los servicios financieros lejos fueron los más beneficiados con el régimen militar, por ello, luego de bajar su ocupación entre los años '73 y '74, subieron significativamente manteniéndose en 11% entre los años '75 y '82, y pese a la crisis llegaron a un 18% de ocupación en 1983. En los años siguientes la tendencia de la ocupación del sector se dio a la baja, aunque recién entre los años '88 y '89 volvieron a un nivel histórico cercano al 10%. Eso sí, a diferencia de los otros sectores del empleo, esta baja no puede ser entendida como efecto de una caída del PIB sectorial puesto que la tendencia de este indicador fue por el contrario de constante crecimiento. Entonces, es posible concluir que tanto las medidas emprendidas por el régimen como el cambio del modelo económico global produjeron un rápido crecimiento del área financiera -y con ello del empleo del sector hasta el año '83-, pero al mismo tiempo produjeron un aumento de la concentración económica y de la tendencia a la competencia monopólica en esta área, lo que permitió la concentración y aumento del poder de los conglomerados financieros y la consecuente disminución del empleo en los últimos años del régimen. Lo que claramente se reflejó en el aumento del peso de la cesantía en el sector.

Los servicios comunales y sociales (salud, educación y otros) mientras en el periodo de la UP subieron de 9% a 14%, con el régimen militar bajaron a un 13% desde el año '74 al '82, y sólo del '83 en adelante recuperaron el peso del 14%. Al mismo tiempo subió el porcentaje de

cesantes, de un promedio de 5% del año '60 al '73 -con algunas excepciones- entre '77 y '89 se ubicó entre 6 y 8%, pero en últimos años del régimen '87-'88 alcanzó 9% y 10%. Aunque se evidencia un aumento del desempleo en el sector, no hubo un gran descenso en la ocupación, lo que contradice la visión de que estos sectores se habrían reducido debido a la fuerte contracción sufrida por el empleo público - que mayoritariamente se ocupaba en esta área. No obstante, es posible pensar que a la par del descenso del empleo público en este sector hubiese crecido el privado, lo que habría disminuido el efecto del descenso, o bien que el descenso en áreas como salud y educación se hubiese contrapesado con el aumento en áreas como saneamiento, asistencia social y diversión, las que también pertenecen al sector de servicios sociales. Esto podrá ser respondido en alguna medida al revisar la evolución del empleo público - tema que se abordará a continuación -.

Las ramas que comprenden la distribución del producto, es decir, el transporte, almacenaje, comunicaciones y servicios de utilidad pública, en el período del régimen militar mantuvieron un peso más o menos constante en la ocupación y cesantía, no expresando diferencias significativas con el modelo económico anterior, lo que no tiene mayor relevancia puesto que este sector es bastante secundario en la generación de empleo y pocas veces a constituido un área estratégica dentro de la economía. En todo caso no por ello se debe dejar de considerar porque al asociarse a intereses de otras áreas económicas y sociales podría adquirir un peso mayor del que posee - como ocurrió en el periodo de la UP con la fuerte oposición de los empresarios del transporte que lograron paralizar el país y agudizar la crisis económica-.

Sector	Productor de bienes			Productor de servicios			Distribución		
	FT	Ocup.	Ces.	FT	Ocup.	Ces.	FT	Ocup.	Ces.
61-70	2.6	2.8	8.9	4.2	4.3	1.8	5.9	5.9	6.4
71-73	1.6	3.9	-2.3	3.2	3.9	-15	5.4	7.3	-22
74-81	3.5	2.4	5.1	3.5	3.0	3.2	1.8	0.9	48
82-89	3.2	3	3.9	4.0	3.6	1.0	4.6	4.9	1.8

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta del depto. de economía, de la Universidad de Chile.

En síntesis, las mayores tasas de crecimiento anual del empleo se dieron en el período de la Unidad Popular ('71-'73), y entre los sectores económicos el que más creció fue el de distribución, aunque su peso en la estructura del empleo era bastante menor a los otros dos sectores (productores de bienes y de servicios), los que crecieron en igual proporción. Así mismo, el desempleo disminuyó en gran medida en el período de la UP alcanzando tasas negativas en los tres sectores. En el período del Régimen Militar, la ocupación de todos los sectores creció a tasas anuales más bajas que en la UP, e incluso en algunos casos menores que la década del '60, pero estas fueron mejorando después de la crisis del '82. Comparando entre sectores, en la primera

etapa del régimen, el que menos creció fue el de distribución, seguido por el productor de bienes; luego en la segunda etapa, la tasa de ocupación más alta fue la de distribución, seguido de los servicios y en último lugar los productores de bienes. Este último sector, tuvo además altas tasas de desempleo a lo largo del régimen militar, lo que lo llevó a acumular un déficit importante de empleo en comparación a la realidad existente en décadas anteriores.

La última área de transformaciones de la estructura del empleo, y que tiene directa relación con la disminución del peso del Estado como agente económico, es la caída del empleo público. Fenómeno importante de señalar porque marcó definitivamente el reemplazo de un modelo de acumulación industrial y con fuerte incidencia del Estado, por un modelo de acumulación neoliberal donde el asignador de recursos y, por tanto, el principal generador de empleo es el mercado. Según los resultados del estudio de Marshall y Romanguera, entre 1964 y 1970 la tasa de crecimiento promedio del empleo público fue de 4.9%, y entre 1970 y '73 fue de 10.2%, lo que determinó una tasa acumulativa de 6.6%. A partir del golpe militar se inició un periodo de fuerte contracción del empleo público, así hacia 1975 la disminución fue de 6.8% y hacia el '79 la situación se estabilizó levemente y por ende el descenso fue menor (2.6%).¹⁸¹ Este descenso se manifestó con gran fuerza en la totalidad del mercado laboral, debido a que el empleo privado no creció significativamente y, por ende, no pudo absorber el déficit de la oferta pública, lo que lógicamente incidió en el aumento del desempleo. Al revisar la caída del empleo público por funciones, como se analiza en el mismo texto ya citado, se puede observar que las bajas más significativas se dieron en las entidades de fomento y en las empresas públicas, las que hasta 1973 habían cumplido un rol fundamental en la construcción del modelo económico desarrollista impulsado desde el Estado.¹⁸²

Este fenómeno puede ser corroborado, a partir del análisis de los resultados de la Encuesta de la U. Chile, resumidos en el siguiente cuadro. En este se observa que luego de producirse un fuerte crecimiento de la ocupación entre 1960 y 1973, sobretudo en el sector público y las empresas públicas, ésta descendió hacia 1980 en todos los tipos de instituciones, tanto privadas como públicas. Sin embargo, la caída de la ocupación durante el régimen fue especialmente significativa en los sectores fiscal, público y de empresas públicas puesto que hacia finales de los '80s, cuando la crisis económica estaba superada, la ocupación del sector privado se recuperó, en cambio la ocupación de los otros sectores permaneció muy por debajo del nivel alcanzado en 1960. Entre 1973 y 1978, esta caída en la ocupación afectó principalmente a obreros de la construcción de contratación reciente, a trabajadores de empresas públicas, en su mayor parte

¹⁸¹ Martínez y Tironi (1985)

¹⁸² Entre 1964 y 1970 los sectores del empleo público que más crecen son los servicios administrativos sociales (10.5), entidades de fomento (6.6) y servicios sociales (6.1), entre 1970-73 vuelven a crecer las entidades de fomento (26.2), servicios administrativos sociales (12) y servicios sociales (8.7). En cambio, entre 1973 y 1978 todos los empleos públicos caen, en mayor medida lo hacen las entidades de fomento (19) y las empresas públicas (10.5). Martínez y Tironi (1985)

empleados de trayectoria, y a empleados incorporados después de 1964 en las actividades de fomento, como efecto de ello se elevó de forma proporcional el empleo burocrático más tradicional.¹⁸³ Fenómeno que expresa la real transformación estructural ocurrida durante el régimen militar y que se mantuvo en la década de los noventa, demostrando que con el retorno de la democracia no se produjo un cambio en la definición del modelo económico, regido por las decisiones de agentes privados más que por un proyecto generado desde el Estado.

6. Fuerza de Trabajo por tipo de institución (porcentajes), Gran Santiago.										
Años	Ocupación				Cesantía				Buscan por 1º vez	Total FT
	Fiscal	Público	Empresa Pública	Privado	Fiscal	Público	Empresa Pública	Privado		
1960	5.6	5.7	2.8	77.9	0.2	0.2	0.1	6.2	1.3	100
1970	8.0	6.2	3.4	74.9	0.1	0.1	0.2	5.5	1.4	100
1973	6.3	9.4	3.9	77.5	0.1	0.1	0.0	1.7	1.1	100
1980	5.7	5.6	1.6	75.4	0.3	0.5	0.1	7.9	2.8	100
1982	4.8	4.7	1.3	66.0	0.3	0.7	0.4	18.5	3.4	100
1990	2.7	5.4	1.6	80.6	0.1	0.3	0.1	7.9	1.4	100
2000	2.2	4.9	0.5	78.0	0.1	0.3	0.1	12.3	1.6	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile.

Así mismo, al trasladarse gran parte de las funciones del sector público al sector privado, se produjo una importante transferencia de recursos hacia los grupos económicos; lo que les permitió contar con mayores facilidades para la acumulación de capital. El mecanismo más directo de transferencia fue la venta de empresas estatales y, la devolución y remate de las tierras expropiadas, pero también se produjo una importante transferencia desde servicios públicos como educación, salud y previsión hacia los servicios privados. El gobierno militar, luego de reformar estos servicios y reducir al mínimo su cobertura pública, optó por subvencionar a diversos grupos privados para que cubrieran este descenso. Esto ocurrió con escuelas, liceos y universidades privadas, con la creación de los Institutos de Salud Previsional (ISAPRE), y con el nacimiento de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP). En educación y salud se mantuvo la oferta pública y privada, aunque introduciendo el copago en servicios antes gratuitos, en cambio en el caso del sistema previsional el cambio fue casi total, permitiendo que las AFP recibieran una amplia subvención y que producto de ello se produjera la conformación de grupos económicos en torno a esta actividad, lo que también ocurrió con las ISAPRES.¹⁸⁴

Estas empresas privadas, además de ocupar un lugar antes perteneciente a los servicios públicos, transformaron la concepción de la entrega de estos servicios, por parte del Estado, en

¹⁸³ Martínez y Tironi (1985)

¹⁸⁴ Desde su formación las ISAPRES han recibido subsidios indirectos del sistema público, a pesar de que su atención está destinada a sectores altos y medios, y de que estas instituciones tienden a excluir a personas de mayor edad y a los que sufren enfermedades costosas para aumentar sus ganancias. Klein e Infante (1992)

tanto derechos sociales universales, hacia una visión donde el acceso a estos servicios depende de la capacidad individual de compra, es decir, se constituyen en privilegios y en negocios de los cuales se puede obtener un gran lucro.

Además del cambio ideológico que sobrevino a partir de la reducción de la participación estatal, estas reformas tuvieron repercusiones significativas en las clases sociales. Primero, porque en el periodo anterior fue justamente el mayor acceso a estos servicios, sumados a mejoras en empleo e ingresos mínimos, lo que permitió una mayor integración de la clase obrera y otros grupos marginados. Y segundo, porque en ese período “la educación se transformó en un instrumento eficaz de movilidad social que, aunque selectivo en términos de la jerarquía de clases, permitió rearticulaciones de la división social del trabajo y la distribución del ingreso”¹⁸⁵. Por medio de este mecanismo la clase media históricamente pudo movilizarse y ascender socialmente, mientras que a partir de las reformas del régimen militar, para mantener su condición privilegiada debe posponer su consumo presente por el logro de expectativas a futuro. En este sentido solo la clase dominante salió beneficiada con estas transformaciones puesto que siempre ha preferido los servicios privados, los que producto de la subvención estatal, aumentaron su oferta y, como consecuencia de esta mayor competencia, mejoraron su calidad.

Esto se observa claramente en el descenso que sufrió la cobertura de la educación entre el año '73 y el '79 (de 83% a 78%); mientras la tasa de crecimiento anual bajó de 5.2% a 0.5% en los niveles de prebásica, básica y media, y de 5.9% a 0.8% si se incluye la enseñanza superior. Sin considerar la importante disminución de la educación formal e informal de adultos que había crecido significativamente entre los años '70 y '73.¹⁸⁶ Paulatinamente en la década de los '80s la cobertura educacional se fue recuperando, llegando a un 96.8% en la enseñanza básica y 80.5% en la media en el año '90¹⁸⁷. Sin embargo, la brecha abierta en cuanto a la calidad de la enseñanza impartida entre los sistemas públicos y privados no ha logrado disminuirse; lo que sin duda tiene efectos considerables, ya que en lugar de mejorar las posibilidades de movilidad ascendente de las clases bajas y medias, la educación tiende a reproducir la desigual estructural.

Por otro lado, es importante señalar que además de las diferencias existentes en el mercado laboral con relación a las diversas áreas económicas se daban, y aún se dan, marcadas diferencias en el acceso al empleo determinado por características individuales y sociales, tales como edad, sexo, educación, experiencia laboral y status de ingreso. De ahí que el tradicional acceso de las mujeres y los jóvenes al mercado laboral haya sido más difícil que para los otros

¹⁸⁵ Echeverría, R. (1983), p.182

¹⁸⁶ Op. Cit.

¹⁸⁷ MIDEPLAN (1999) “Impacto de la política educacional, 1990-1996. División social, depto. de estudios sociales. Chile.

grupos, lo que es aún peor en épocas de crisis y post-crisis donde predominan las medidas de contracción del empleo - como ocurrió en gran parte del periodo del régimen militar -.¹⁸⁸

Finalmente todos estos cambios legales - institucionales, y sus repercusiones en la estructura económica y en el mercado laboral, sumados a toda una serie de otros cambios (como los vinculados al ejercicio del poder político y los canales de participación), han sido consistentemente respaldados por el poder coactivo, e incluso represivo, del Estado repercutiendo fuertemente en la estructura de clases y con ello, en la definición de la sociedad chilena -uno de los principales propósitos del proyecto político del Gobierno Militar, pero también, por cierto, de los grupos sociales que lo respaldaron y colaboraron en la realización del mismo-. Esto ha determinado, en gran medida, un cambio en las bases sobre las que se definieron las clases sociales hasta los años '70. Las que hasta el año '73 se definieron sobre la expansión de las fuerzas productivas y el importante papel asumido por el Estado en este proceso, y se manifestaron e integraron socialmente a través de todo un espectro político - social. Tras la fuerte polarización política producida en el periodo de la Unidad Popular y el fracaso de su proyecto socialista, las bases de las transformaciones estructurales (al menos durante el resto de la década del '70 hasta la crisis del año '82) estuvieron sujetas a la definición política institucional del régimen y, por ende, a los núcleos sociales que se disputaron la posición hegemónica en la tecnocracia económica. De ahí en adelante, el modelo triunfante se sostendrá a partir de los grupos que puedan acceder al control del "libre" movimiento del mercado, y se darán en el marco de las nuevas relaciones sociales establecidas en torno a él.

Este proceso de transformación estructural se describirá a continuación desde dos enfoques complementarios. El primero, se referirá a la cuantificación de los estratos sociales, en general y, en tanto, diferenciados en áreas económicas y categorías de ocupación; para luego establecer la modificación de los mismos en relación con su capacidad de consumo, es decir, el nivel de ingreso percibido. El segundo, desde un punto de vista cualitativo y de contrastación teórica se fundamentará como estos cambios han implicado modificaciones en el status de cada estrato, en la posibilidad de movilidad y acceso al poder, y en los intereses y relaciones de clases.

¹⁸⁸ Mientras en 1970 la tasa de desocupación general era de 7.2%, la femenina (5.4%) era menor que la masculina, y la desocupación juvenil era de 16.8% (14 a 19 años) y 11.3% (20-24 años), en el año '80 la desocupación general era de 11.7%, la femenina de 17.2% y la juvenil de 26.3 (14 a 19 años) y 20.5% (20-24 años). Cifras obtenidas del estudio del CIDE "Situación socio-laboral de la juventud chilena: diagnóstico y perspectivas". Documento de Trabajo n°13, cuadro 14.

2. Transformación de las Clases Sociales

2.1 Introducción: "Conflicto de Clases y estratificación social hasta 1973"

A partir de la década del '40, como producto de la adopción de un modelo de desarrollo industrializador en Chile, se inició un proceso de transformación de la estructura social caracterizado por la emergencia de diversos grupos sociales y, como consecuencia de ello, por el surgimiento de nuevos conflictos y alianzas de clases. En primer lugar, se produjo un importante crecimiento de grupos de clase media no tradicional ligados a los procesos de urbanización, de ampliación de la cobertura educacional, y del crecimiento de los aparatos burocráticos públicos y privados vinculados a los sectores económicos en auge. En segundo lugar, creció en número e importancia el proletariado industrial, a partir de la fuerte migración de trabajadores agrarios y mineros desde provincias, tras el estancamiento de la producción agrícola exportadora y la caída de la exportación salitrera, y de la proletarización de los trabajadores artesanales urbanos. Al mismo tiempo que creció la clase obrera y aumentó su capacidad organizativa, se consolidó la burguesía industrial adquiriendo hegemonía dentro de la clase dominante, principalmente, gracias al nivel de acumulación que obtuvieron a través del fomento estatal a la industria. Finalmente, se ampliaron también los grupos marginales urbanos producto del estancamiento del agro y de la escasa capacidad de absorción del empleo de la industria nacional.

Además de la emergencia y consolidación de estos grupos entre los años '40 y '70, es importante destacar que los grupos tradicionales vinculados al agro, aunque disminuyeron en número y perdieron centralidad en el conflicto de clases, siguieron ocupando un lugar dentro de la estructura social. Así la vieja oligarquía terrateniente pese a haber perdido la hegemonía dentro de la clase dominante mantuvo su cuota de poder económico y político, a través de su permanente participación en el parlamento y su capacidad de presión por intermedio de la Sociedad Nacional Agrícola. Sólo con el desarrollo de la Reforma Agraria (años '65 a '73) este grupo sufrió una fuerte caída al eliminarse la propiedad latifundista; pero, como es lógico, esto no significó el empobrecimiento del grupo sino más bien provocó la modificación de sus formas de inversión en el agro y, en gran medida, el traslado de sus capitales hacia otras áreas económicas. Por su parte, los pequeños campesinos, a consecuencia de la estancada economía agraria y del escaso apoyo recibido de la reforma, se mantuvieron en una situación difícil. Los asalariados del agro y los inquilinos recibieron tierras y por primera vez pudieron organizarse legalmente, lo que significó un gran cambio respecto de su situación anterior a la reforma.

En este periodo, el conflicto de clases¹⁸⁹ estuvo definido por el deseo de acumulación de la burguesía industrial, frente a la demanda de distribución de las clases dominadas (media,

¹⁸⁹Sobre el tema ver: Baño, Rodrigo (1986) "Modelos de desarrollo y configuraciones sociales desde la perspectiva del conflicto". Material de discusión N° 84, FLACSO, Santiago de Chile.

obrero y sectores marginados). Conflicto que permaneció durante todo el periodo pero que sufrió diversas transformaciones debido a la influencia de factores económicos, sociales y políticos. Al comienzo del proceso industrializador, la alianza desarrollista en el poder, en la que se hallaron representados políticamente desde la burguesía industrial hasta los obreros organizados y la clase media, pudo contener el conflicto al lograr un importante nivel de acumulación en la industria nacional y al lograr satisfacer, en parte, la demanda de distribución de la clase media y de los sectores obreros más organizados. No obstante, muchos sectores permanecieron marginados económica, social y políticamente aumentando su presión social. Ello determinó que en la elección presidencial del año '64 la representación política se dividiese en tres tercios, en forma casi coincidente con las clases sociales, y que al menos dos de los programas de gobierno (centro e izquierda) apostaran a la realización de reformas profundas en el modelo económico.

Ante el relativo fracaso del gobierno Demócrata en el cumplimiento de las demandas sociales, se agudizó el conflicto de clases. En palabras de León y Serra "Dichas presiones no incluían solamente a los sectores más postergados...sino también a los grupos mejor organizados y remunerados de los trabajadores y de la 'clase media', los cuales...eran los que más eficazmente habían sabido defenderse en los últimos años de la administración de Frei M., cuando la economía permaneció en un esquema de casi estancamiento e inflación ascendente."¹⁹⁰

En este marco de profundización de las demandas sociales y de persistente necesidad de reformas estructurales para lograr el tan anhelado desarrollo económico, a principios de los '70 llegó al poder una alianza de partidos de izquierda, la "Unidad Popular", bajo un proyecto de transformación hacia el socialismo¹⁹¹. Aunque esta alianza triunfó sólo con un tercio de la votación, representando sólo a los trabajadores organizados y a algunos grupos de clase media, a corto andar fue ganándose el apoyo de la mayoría de los sectores populares, pero al mismo tiempo obtuvo el descontento y temor de la clase dominante y de algunos sectores medios que vieron peligrar su condición privilegiada. Así, el aumento de las demandas por reformas radicales y las expresiones espontáneas de poder popular, por un lado, y el aumento de la presión económica y política, por otro, desembocaron en la crisis del año '73.

Aunque no podemos negar, que además del conflicto fundado en intereses de clases, existieron otros factores políticos y económicos que propiciaron la intervención militar, es importante relevar la influencia que tuvieron las características de la estructura y estratificación social en el desarrollo del conflicto de inicios de los '70s, debido a que esto nos permite entender cómo las transformaciones ocurridas en la estructura social durante el régimen militar significaron también importantes cambios en las relaciones y conflictos de clases.

¹⁹⁰ León y Serra (2002)

¹⁹¹ Proyecto que se caracterizó por la expropiación del patrimonio de la clase dominante, en áreas como la agraria, industrial, minera e incluso bancaria y financiera.

Por ello, aunque por primera vez en Chile -y en el mundo- triunfase por la vía democrática un proyecto socialista, dándose la posibilidad de resolver el conflicto de clases con el triunfo de las clases dominadas, ciertas características de la estructura de clases impidieron que ello se concretara y, por el contrario, posibilitaron que el desenlace fuera a favor de las clases dominantes. Las características principales eran, por un lado, el fuerte poder adquirido por los empresarios del sector productivo, en los últimos años el aumento de sus vínculos con capitales externos, y el crecimiento de los grupos de clase media beneficiados por el modelo, y, por otro lado, la disminución del peso de los obreros y el aumento de su diferenciación interna y respecto de los demás grupos marginales.

2.2 Descripción Empírica: Estratificación Ocupacional y de Ingresos

A partir del quiebre institucional de 1973, y como resultado de las diversas transformaciones políticas - institucionales emprendidas por el régimen militar - que se reseñaron en el capítulo anterior - comenzó un proceso de cambios en los patrones de estratificación social, tanto en la división social del trabajo o estructura ocupacional como en los que emergen de la distribución de ingresos y de otros bienes y servicios públicos, es decir, los patrones que determinan el status de vida de las personas. Como consecuencia de estos cambios se evidenció en este período un proceso de modificación de la Estructura Social o de Clases Sociales chilena.

7. Peso de cada grupo en la Fuerza de Trabajo (porcentajes), Gran Santiago							
	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000
I. Empleador	2,3	2,0	2,4	2,8	1,5	3,4	2,7
II. Empleado	26,8	34,5	39,8	32,2	34,2	37,1	37,1
III. Trabajador Independiente	21,2	18,8	20,5	18,4	16,8	17,6	17,2
IV. Obrero	35,9	32,0	25,9	31,9	32,5	30,1	33,5
V. Empleada domestica	10,9	9,8	7,7	7,9	8,5	8,1	6,9
V. Familiar no remunerado	1,6	0,8	2,2	1,8	1,6	1,3	0,9
FF.AA.(*)	0,0	0,8	0,5	2,2	1,4	1,0	0,4
Buscan por 1° vez	1,3	1,4	1,1	2,8	3,4	1,4	1,6
Total FT	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% Ocupados	91,9	92,7	97,0	88,3	76,7	90,3	85,6
% Desocupados	8,1	7,3	3,0	11,7	23,3	9,7	14,4
*Dentro de la estructura ocupacional la categoría Fuerzas Armadas fue incluida en la categoría empleados, debido a que su división por oficio es de este tipo, y a que su nivel de ingreso es similar.							
Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta de Ocupación y Desocupación, de la Universidad de Chile.							

Como se observa en el cuadro anterior, entre los años 1973 y 1990 en el total de la Fuerza de Trabajo tanto los empleadores como los obreros aumentaron su peso, al mismo tiempo que los empleados y los trabajadores independientes disminuyeron. En líneas generales ello debiera significar que mientras la clase media disminuyó levemente, la clase burguesa y la clase obrera

crecieron, agudizando el conflicto capital-trabajo. No obstante, la importante modificación de las tasas de ocupación versus las de desocupación ocurridas durante el régimen militar, hacen dudar de estas afirmaciones y obligan a mirar más allá, distinguiendo dentro de la estructura ocupacional entre ocupados y cesantes, para lograr así un análisis más certero de los cambios ocurridos dentro de este nuevo estilo de desarrollo (ver cuadro 10).

8. Ingresos Totales, del trabajo y personales (promedios y rangos), Gran Stgo.							
	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000
Promedio Ingreso trabajo (1)	70,9	14,2	91,3	112,0	168,1	760,4	264,5
Máximo por Quintil (IT)							
1°	20	4	30	35	50	200	90
2°	38	6	50	50	80	300	130
3°	60	10	80	80	120	450	200
4°	90	20	120	150	200	818	300
5°	4000	450	950	3500	2500	20000	5000
Promedio Ingresos Personales (2)	73,9	14,3	88,3	108,0	160,8	737,6	248,0
Máximo por Quintil (IP)							
1°	20	4	30	30	40	190	70
2°	38	7	50	50	70	300	120
3°	60	10	73	80	110	450	180
4°	96	20	120	140	200	800	300
5°	4500	620	950	5300	20800	56700	17750

(1) Corresponden a la suma de todos los ingresos percibidos por actividades laborales
(2) Corresponden a la suma de todos los ingresos percibidos por una persona, independiente de su fuente.

Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta de Ocupación y Desocupación, U. Chile.

9. Distribución de grupos ocupacionales según quintil de ingreso (Porcentajes), Gran Stgo.												
Posición Ocupacional / Estratos (1)	1960			1970			1973			1980		
	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto
I. Empleador	1,5	7,5	90,9	1,0	19,8	79,2	2,4	17,9	79,7	2,4	9,8	87,8
II. a Empleados	8,3	47,2	44,6	14,1	56,6	29,4	25,4	45,5	29,2	17,5	53,8	28,7
II. b Fuerzas Armadas	n.d	n.d	n.d	5,2	69,2	25,6	12,0	64,0	24,0	2,2	70,7	27,2
III. Trabajador indep.	41,8	38,0	20,1	46,7	39,1	14,3	50,1	28,3	21,7	40,0	40,7	19,3
IV. Obreros	47,5	49,6	2,9	53,3	45,1	1,6	59,0	36,7	4,2	58,7	39,9	1,4
V Empleadas domest.	99,0	1,0	0	99,6	0,4	0	95,4	4,6	0	89,4	10,0	0,6
Posición Ocupacional / Quintiles (1)	1982			1990			2000					
	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto			
I. Empleador	1,5	10,8	87,7	6,3	8,7	85,0	4,5	9,8	85,6			
II. a Empleados	18,6	44,4	37,0	21,7	44,6	33,7	19,2	37,6	43,2			
II. b Fuerzas Armadas	4,7	57,8	37,5	14,6	60,4	25,0	4,8	52,4	42,9			
III. Trabajador indep.	52,7	30,6	16,7	51,0	32,3	16,7	41,6	33,2	25,2			
IV. Obreros	60,3	37,7	2,0	60,4	37,6	2,0	52,5	38,3	9,2			
V Empleadas domest.	93,0	7,0	0	80,5	19,5	0	61,4	34,5	4,1			

(1) Para simplificar los datos los quintiles se reagruparon en tres estratos: Bajo (1 y 2), Medio (3 y 4) y alto (5)
Fuente: Elaboración propia basada en Encuesta de Ocupación y Desocupación, depto. Economía, Universidad de Chile. Las preguntas sobre ingresos sólo aparecen en el mes de Junio de cada año.

Empleadores o Empresarios

La clase dominante, dentro de la estructura ocupacional, está formada principalmente por empleadores, es decir, empresarios de diversas áreas económicas que contratan mano de obra remunerada, aunque también pertenecen a ella rentistas y profesionales de alto nivel. Entre los años 1960 y 1973 los empresarios se mantuvieron con un peso más o menos constante, con solo una leve baja en el año '70, baja que se manifestó con más fuerza en el sector comercial y levemente en el sector servicios. Esto pudo deberse a la caída en el nivel de crecimiento del producto general (PIB) y particularmente del producto del sector comercial en ese año (ver anexo 1). Esta caída determinó que, entre los años '70 y '73, los empresarios en labores de comerciantes y vendedores descendieran, al igual que profesionales y técnicos, mientras directores, gerentes y funcionarios superiores crecieron levemente respecto del año '60. Sin embargo, hay que destacar que la baja de los empleadores comerciantes y profesionales no se debió a un aumento del desempleo de este grupo sino más bien a un cambio hacia funciones gerenciales o administrativas, pudiendo ser las funciones profesionales y técnicas ocupadas por empleados que por esta vía lograron ascender tanto en su status social como de ingreso. En tanto el ingreso laboral de los empleadores como es lógico se ubicó mayoritariamente en el quintil más alto. No obstante, entre los años 1970 y 1973 esta proporción de altos ingresos se redujo en alguna medida (de 91% en 1960 a 79% en el '70 y a 79.7% en el '73), expresando el esfuerzo desarrollado por los gobiernos de la época para mejorar la distribución de ingresos.

A lo largo del período del régimen militar, este grupo social aumentó significativamente (de 2.5% en 1973 a 3.8% en 1990), teniendo solo un descenso en el año '82 producto de la crisis que llevó a la quiebra a numerosas empresas de diversas áreas económicas. Aún pese a esta baja (a 1.9%), el nivel de cesantía de este grupo sólo subió a 0.3% y volvió a 0 en los años siguientes, expresando una estabilidad laboral que ningún otro grupo social posee.

A partir de esta cifra, los defensores del régimen podrían ver ratificada su percepción del "milagro económico" que habría conseguido el gobierno militar a través de las reformas realizadas en las políticas económicas, puesto que se suele considerar la mayor cantidad de empresarios como un indicador de crecimiento en la productividad y en la competencia económica. Sin embargo, los antecedentes económicos y los datos analizados demostraron lo contrario. Primero, el aumento de los empresarios entre 1973 y 1980 se dio sólo en las áreas de servicios y comercio, mientras en el sector productivo se presentó un leve descenso, luego en el año '82 los empresarios de todos los sectores descendieron y sólo hacia fines de los '90s, en los últimos años del régimen, se observó una recuperación significativa de los empleadores en las áreas productivas y comerciales. Como consecuencia de ello, los índices económicos evidenciaron que el crecimiento del PIB acumulado durante el régimen militar fue bastante reducido y muy fluctuante, y que la actividad industrial no volvió a recuperar la participación en

el PIB alcanzada hasta 1973 (ver anexo 1).

Segundo, los estudios realizados sobre los cambios en el modelo económico industrializador hacia una economía de mercado¹⁹² revelan que lejos de aumentar los niveles de competencia en la economía, a medida que se desarrolla el modelo y aumenta el ingreso de capitales externos y de transnacionales, crece la concentración de los grupos económicos que representan a los más grandes monopolios, especialmente en actividades vinculadas a los servicios financieros y de exportación. Esto se dio con gran fuerza en Chile, por medio de las políticas de privatización emprendidas por el gobierno militar y, junto a ellas, la transferencia directa o indirecta de recursos fiscales hacia sectores privados, en áreas tan importantes para la sociedad como las prestaciones de servicios de salud y previsionales. Lo que se corrobora en estudios de la época, donde se destaca la importante concentración producida hacia a fines de los '70: "A fines de 1978 cinco grupos económicos tenían el control de los activos de 250 empresas más grandes del país; y ellos más otros cuatro, controlaban el 82% del crédito bancario total y el 64% de los préstamos otorgados por las entidades financieras no bancarias."¹⁹³

Es importante evidenciar, además, que este aumento de la concentración económica en algunos sectores se produjo como resultado del cambio en el modelo económico, y motivó el traslado de empresarios de un área económica a otra. Por eso, luego de producirse numerosas quiebras en el sector industrial - a fines de los '70 e inicios de los '80-, muchos empresarios se trasladaron desde ésta área hacia la terciaria. Así en las cifras de la matriz de ocupación se puede ver que entre el año '73 y el '80 los empleadores disminuyeron en el sector productivo y subieron en comercio y servicios, y al tomar sólo la distribución de estos se observa que bajaron su participación en agricultura y minería de 9.5 a 7.5% y en industria de 52% a 30%, mientras en comercio subió de 22% a 30% y en servicios de 15.5% a 32%. Con la fuerte crisis del año '82 todos los empleadores bajaron, afectando con mayor fuerza a los del área comercial, pero luego en el proceso de recuperación de la crisis los sectores industriales pasaron a ser un factor importante; por ello, estos empleadores aumentaron más que en los otros sectores, además de producirse un fuerte incremento de los empleadores del agro. Los del área servicio, pese a continuar su ritmo de crecimiento económico, no aumentaron en número, lo que permite confirmar la tendencia hacia la concentración en pequeños grupos. Ello se refleja, además, en el aumento de su participación en el 5° quintil, pese a haber aumentado también su peso en el 1°; lo que por cierto no desmiente la primera apreciación, puesto que el aumento en el 1° quintil se debió al ingreso de comerciantes sin capacidad de competir con el resto de los empleadores.

Ahora en cuanto a la división de empleadores por oficio, de acuerdo al amplio crecimiento de esta categoría es lógico pensar que todos los grupos funcionales internos

¹⁹² Ver Baño y Faletto (1992); Stallings (2001)

¹⁹³ Cita a los resultados de los estudios de Dahse 1979 y Foxley 1982, por Martínez y Tironi (1985), p. 135.

aumentasen su peso, pero es interesante observar cuales lo hicieron en mayor o menor medida, y cual es la participación de los mismos en la distribución de ingresos por quintil. Así, se evidenció que entre el año '73 y el '90 los que más aumentaron fueron los directores, gerentes y funcionarios superiores (de 0.8% en 1973 a 1.4% en 1990), superando de este modo al grupo que antes ocupó el primer porcentaje y que descendió levemente en el período: administrativos y otros empleadores. Por el tipo de función que representa este último grupo debió estar vinculado a empresas medianas o pequeñas y a instituciones de fomento características del período anterior, lo que se comprueba por el alto porcentaje de participación de estos en el 3° y 4° quintil (20%). Tanto este grupo de empleadores administrativos como el de gerentes y directores, entre el año '73 y el '80 aumentaron significativamente su participación en el quintil de más alto ingreso, así los primeros pasaron de 80% a 90.5% y los segundos de 85% a 100%, situación que se mantuvo pese a la crisis agudizando la concentración de ingresos en detrimento de los demás grupos.

Las demás fracciones de empleadores aunque contaban con un peso menor en la ocupación, también aumentaron: comerciantes y vendedores subieron de 0.4% a 0.8% y profesionales y técnicos de 0.1% a 0.5%. Estos últimos aumentaron, seguramente, producto del traspaso de grupos de menos status que empiezan a contratar mano de obra (trabajadores independientes, empleados que se independizan) puesto que hacia el año '80 bajaron su participación en el 5° quintil aumentando su peso en los otros quintiles, eso sí en el año '82 al descender nuevamente la ocupación, el grupo recuperó el nivel del 100%. Los comerciantes, que entre 1970 y '73 contaban con una alguna participación en los quintiles medios (18% y 15% respectivamente), hacia el '90 disminuyeron esta participación en beneficio de una mayor concentración en el 5° quintil (88%) - ver cuadro 9 -. En síntesis, el nivel de participación de los empleadores en el 5° quintil aumentó entre 1973 y 1980 y, pese a la crisis, se mantuvo en 1982. Esto puede tomarse como una expresión más del aumento de la concentración económica en pequeños grupos, pero también como un indicador del reemplazo de un modelo económico integrador - que en alguna medida permitía la distribución de ingresos - hacia otro altamente excluyente. En 1990 disminuyó levemente la participación de los empleadores en el 5° quintil debido al aumento del quintil de bajos ingresos, lo que más que una mejoría en la distribución expresó la aparición de un nuevo tipo de empleadores "microempresarios". Fenómeno que explica el crecimiento de los empleadores ocupados en el año '90.

En un estudio sobre las transformaciones en el mercado laboral¹⁹⁴, los autores afirman que en los años '80s aumentaron los ocupados que se desempeñan como empresarios, tanto en la categoría ocupacional de empleador como en la de trabajador por cuenta propia, producto de la inestabilidad laboral y las bajas remuneraciones que indujeron a la búsqueda de ocupaciones

¹⁹⁴ Klein, E. e Infante, R. (1992) "Chile: Las transformaciones en el mercado laboral y sus efectos sociales, 1965-1990". PREALC.

independientes. Esto significó que en los sectores agrícolas e industriales los empleadores se hayan duplicado - nuestras cifras expresan un aumento de menor proporción lo que puede deberse a la baja representación de los sectores agrícolas -. En la agricultura, esto ocurrió a raíz de la Reforma Agraria que transformó a los asalariados en asentados y luego en propietarios (aunque muchos de ellos durante el régimen militar perdieron esta condición), pero sobretodo producto de la subdivisión de grandes propiedades y los procesos de compra y venta. En la industria, este aumento de empleadores se dio por el alto desempleo y, en parte, por las políticas de fomento a los pequeños empresarios que se lanzaron para apalea la fuerte reducción del empleo público. Por ello, se produjo también un aumento de empresarios del comercio y servicios, según los autores de 4 veces y según nuestros datos de 1.0 a 1.7% entre 1973 y 1990.

El cambio de tendencia de un modelo más o menos distributivo hacia uno excluyente, quedó expresado además en la distancia del promedio de ingresos de los empleadores respecto de los otros grupos ocupacionales (ver cuadro 12). Así mientras entre 1960 y 1973, la proporción de los empleadores respecto del promedio se acortó (de 3.4 a 3 veces), hacia el año '80 la proporción llegó a casi 4 veces, en el '82 disminuyó, pero en el '90 llegó a superar 4.9 veces el promedio. Al mismo tiempo que los grupos de menores ingresos aumentaron su distancia por debajo del promedio, de hecho en ese año el ingreso del empleador superó por 11.6 veces al del obrero.

Este aumento de la distancia entre el promedio de ingresos de los empleadores y de los grupos populares, es aún más tremenda si se consideran que una parte de los ingresos de los estratos altos no provienen del trabajo sino de otras fuentes personales, transformándose en un hecho clave para la nueva configuración social (ver cuadro 8). Por efecto de esta tremenda diferenciación social, hoy en día el problema de la exclusión social se ha colocado en el centro de la discusión política económica y de la definición de las políticas públicas; por ello, el discurso tiende a definir como único objetivo la disminución de los índices de pobreza, es decir, la inclusión de los grupos pobres y marginados, pero no propone para su logro la necesaria distribución de los ingresos que conllevaría a la disminución de privilegios de los estratos altos, sino sólo la entrega de ayuda asistencia mínima por parte del Estado. Ello significa que, consciente o inconscientemente, se está ocultando la lucha por la distribución como razón del conflicto de clases, reemplazándola por la demanda de inclusión; y de esta forma se le resta argumentos a los posibles proyectos alternativos de los sectores populares dentro del conflicto central capital-trabajo.

10. Estructura Ocupacional. Datos Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago (Porcentajes)

Posición Ocupacional, por oficio, área económica y tipo de institución en que trabaja (1)	Ocupación						Cesantía							
	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000
I. Empleador (Total) (2)	2,5	2,1	2,5	3,2	1,9	3,8	3,1	0,0	0,3	0,0	0,0	0,3	0,3	0,3
I.1 Empleador (por tipo de oficio)									0,3					
Directores, gerentes y funcionarios superiores	0,7	0,8	0,8	0,8	0,4	1,4	1,0							
Profesionales y técnicos	0,4	0,2	0,1	0,4	0,3	0,5	0,4							
Comerciantes y vendedores	0,8	0,5	0,4	1,0	0,5	0,8	0,5					0,3	0,3	0,2
Otros empleadores (administrativos y otros)	0,6	0,6	1,2	1,0	0,7	1,1	1,2							
I.1 Empleador (por actividad económica)														
Sector productivo y transporte	1,3	1,3	1,5	1,4	1,0	2,1	1,5		0,3			0,3	0,3	0,3
Comercio	0,8	0,5	0,6	1,0	0,5	1,3	0,9							
Servicios	0,4	0,3	0,4	0,8	0,4	0,4	0,7							
I.1 Empleador (por tipo de institución)														
Sector privado	2,4	2,1	2,5	3,2	1,9	3,8	3,1		0,3			0,3	0,3	0,3
Área Fiscal	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
II. Empleados (Total) (2)	27,6	36,8	40,7	36,7	39,5	39,3	39,3	20,6	19,2	40,0	22,6	27,0	32,3	29,7
II.1 Empleados (por tipo de oficio)														
Profesionales y Técnicos, y directores	6,6	10,9	13,2	12,7	13,1	15,5	16,0	4,4	2,0	4,0	2,9	5,5	7,1	5,9
Personal Administrativo y fuerzas armadas	11,7	14,3	14,9	13,3	15,6	13,5	11,9	6,9	6,6	15,0	10,3	10,9	12,2	10,2
Comerciantes y vendedores	2,8	3,2	3,9	4,4	5,7	4,9	7,1	2,8	2,6	8,0	2,9	5,9	7,1	10,8
Operadores y otros obreros calificados	3,8	5,1	4,4	4,1	3,9	4,0	3,6	4,4	6,3	11,0	3,9	1,1	5,1	2,5
Otros trabajadores servicios y obreros no calificados	2,7	3,2	3,8	2,2	1,2	1,4	0,7	2,0	1,7	1,0	2,5	3,6	0,8	0,3
II.2 Empleados (por actividad económica)														
Sector productivo (primario y secundario)	6,8	9,7	10,6	7,9	7,9	8,6	7,2	4,0	5,0	11,0	5,9	8,1	7,9	4,5
Transporte y almacenaje	3,1	4,2	4,5	3,7	4,3	4,9	4,9	3,2	5,0	5,0	3,4	3,2	6,1	4,2
Servicios comunales y sociales	6,4	10,0	11,4	10,1	10,1	10,7	9,9	3,6	1,7	5,0	4,4	3,6	7,4	2,8
Servicios de gobierno y financieros	6,2	7,1	6,8	8,0	8,9	8,3	9,2	4,4	2,3	4,0	3,7	3,8	4,0	7,6
Comercio y otros servicios	5,0	5,6	7,0	7,0	8,2	6,7	7,8	5,2	5,3	15,0	5,2	8,1	6,9	10,5
II.3 Empleados (por tipo de institución)														
Sector privado	16,3	21,2	23,9	25,4	28,3	30,6	31,7	16,5	14,9	33,0	17,2	23,5	28,5	27,4
Área Fiscal	5,4	7,9	6,0	5,6	5,5	2,7	2,4	1,6	0,7	3,0	2,7	0,8	1,0	0,5
Sector Público y empresa pública	5,9	7,7	10,8	5,7	5,6	6,0	5,2	2,4	2,6	4,0	2,7	2,7	2,8	1,8

10. Estructura Ocupacional. Datos Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago (Porcentajes), continuación

Posición Ocupacional, por oficio, área económica y tipo de institución en que trabaja (1)	Ocupación										Cesantía									
	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000						
III. Trabajador independiente (Total) (2)	22,2	19,5	21,0	19,9	19,8	18,7	19,2	12,9	11,6	8,0	9,1	8,2	8,4	5,3						
III.1 Profesionales y técnicos, y administrativos	2,5	2,4	2,3	2,0	2,0	2,9	3,2	1,6	1,3	0,0	0,5	0,9	1,0	0,6						
Comerciantes y vendedores	7,1	6,9	7,0	7,3	8,4	6,7	7,8	2,4	0,7	3,0	1,0	1,7	1,0	1,7						
Operadores y otros obreros calificados	4,2	4,2	4,9	5,4	4,8	5,1	5,1	2,4	5,9	4,0	4,4	3,0	4,3	2,2						
Obreros no calificados	5,1	3,9	4,2	3,4	2,1	2,2	1,5	6,0	2,3	1,0	2,2	1,3	0,8	0,3						
Otros trabajadores servicios menores	3,2	2,1	2,5	1,8	2,5	1,8	1,6	0,4	1,3	0,0	1,0	1,3	1,3	0,5						
III.2 Sector productivo y transporte	7,9	6,6	7,2	7,5	6,3	7,1	6,4	7,3	4,3	2,0	6,1	3,9	5,1	3,2						
Comercio	7,3	6,9	7,7	7,4	8,6	6,8	7,7	2,0	1,0	3,0	1,5	2,0	0,8	1,1						
Servicios personales y de hogares	5,2	4,6	4,8	3,5	3,3	2,8	2,1	2,8	5,6	3,0	1,2	1,6	1,8	0,8						
Otros servicios (gobierno, finanzas, sociales, etc.)	1,7	1,4	1,2	1,5	1,6	2,0	3,0	0,8	0,6	0,0	0,3	0,6	0,7	0,2						
III.3 Sector privado	21,9	19,2	20,9	19,8	19,7	18,7	19,1	12,5	11,6	8,0	9,1	8,2	8,4	5,1						
Fiscal, público y empresa pública	0,3	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2						
IV. Obreros (Total)(2)	34,4	30,5	25,7	29,8	26,8	28,2	30,3	62,1	62,6	49,0	63,2	60,0	55,0	58,5						
IV.1 Profesionales, técnicos y administrativos	2,2	2,0	1,0	1,5	2,9	2,8	3,3	3,6	3,6	4,0	4,7	3,8	2,8	6,8						
Operadores y otros obreros calificados	14,8	12,6	9,5	11,5	10,6	11,0	11,9	32,6	33,8	22,0	27,3	36,7	26,2	30,8						
Obreros no calificados	12,0	9,5	9,8	8,0	5,8	7,3	4,7	16,1	16,6	14,0	21,1	11,4	15,0	7,7						
Comerciantes, vendedores y otros servicios	5,4	6,4	5,2	8,8	7,5	7,1	10,4	9,7	8,6	8,0	10,1	8,0	10,7	13,0						
IV.2 Agricultura y minería	0,1	0,3	0,3	0,7	0,4	0,3	0,6	1,2	0,7	0,0	1,0	1,4	1,8	1,1						
Industria	19,7	15,8	14,0	13,7	11,3	13,1	10,2	29,8	25,5	23,0	29,9	20,5	23,9	18,4						
Construcción	4,2	4,0	3,3	4,1	3,1	3,5	4,2	15,7	18,9	6,0	13,5	22,8	14,0	18,1						
Transporte y almacenaje	1,8	1,4	1,4	1,2	1,4	1,6	1,6	2,4	2,6	2,0	2,5	2,4	3,3	3,6						
Servicios y comercio	8,6	9,0	6,7	10,1	10,6	9,7	13,8	12,8	14,6	18,0	16,3	12,7	11,7	17,2						
IV.3 Sector privado	31,1	27,3	22,5	26,6	24,0	26,3	28,5	58,5	60,3	47,0	57,8	56,6	53,2	55,9						
Fiscal, público y empresa pública	3,3	3,2	3,2	3,2	2,8	1,9	1,8	3,6	2,3	2,0	5,4	3,4	1,8	2,6						
V. Otros empleos menores (total) (2)	13,2	11,1	10,1	10,4	12,0	10,0	8,1	4,4	6,3	3,0	5,2	4,5	4,1	6,2						
Empleadas domésticas	11,5	10,2	7,9	8,4	9,9	8,5	7,1	4,4	6,3	3,0	4,9	4,5	4,1	6,2						
Familiar no remunerado	1,7	0,9	2,2	2,0	2,1	1,5	1,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0						
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100						

Fuente: Elaboración propia basada en Encuesta de Ocupación y Desocupación, Departamento de Economía, Universidad de Chile. Mes de Junio de cada año.

Empleados

Los empleados, que dentro del periodo de “desarrollo hacia dentro” pasaron a constituir el segmento más importante dentro de la clase media, crecieron significativamente entre 1960 y 1970 gracias al desarrollo de los aparatos burocráticos. Por lo mismo, dentro de esta categoría, el grupo que más creció fue el de los profesionales y técnicos, algunos de los cuales gracias a sus puestos estratégicos en instituciones de fomento y en importantes empresas estatales, su mayor calificación educacional y un aumento en sus ingresos pudieron ascender a los grupos dominantes. Al mismo tiempo, esto significó un aumento en la diferenciación al interior de la clase media ya que, aunque estos sectores modernos disminuyeron su peso en el quintil más alto de ingreso, entre 1960 y 1973 (de 51.7% a 43%), mantuvieron un alto status comparado con los sectores tradicionales vinculados a empleos administrativos y de FFAA, grupo que de un 52% en el 5° quintil descendió a 18.5% hacia el año ‘73. No obstante, este último grupo siguió teniendo el mayor peso en la ocupación dentro de la categoría empleados, y también creció de forma significativa en esos años. Con porcentajes bastante menores también mejoraron su peso en la ocupación comerciantes y vendedores, empleados de servicios menores y obreros poco calificados, pero también entre estos se dieron importantes diferencias de ingresos: Mientras comerciantes y vendedores presentaban un nivel de ingreso cercano al del personal administrativo, los demás contaban con ingresos similares a los “Obreros”, además de tener una menor participación dentro de esta categoría. Ambas razones suficientes para pensar que su identificación de clase se acercó más a la clase obrera que al resto de la clase media asalariada. La situación inversa se dio con los operadores y obreros calificados, ubicados en la categoría de empleados, ya que estos de acuerdo a su posición estructural debieron identificarse con la clase obrera pero por su denominación jurídica como empleados y, seguramente también, por su status de ingreso superior a los demás obreros se identificaron más con la clase media.¹⁹⁵

Las áreas económicas en que se ocupaban los empleados, eran mayoritariamente terciarias, siendo los servicios sociales y comunales los que más crecieron en el periodo. En un porcentaje menor se ubicaban en el sector productivo primario y secundario que también creció en forma importante. No obstante, los mayores porcentajes de empleados ubicados en el 5° quintil se hallaban en el sector productivo y no en el sector de servicios y comercio, el cual ocupaba el tercer lugar en el nivel de ingresos. Así mismo, es importante destacar el crecimiento de los empleados ocupados en las áreas fiscal, pública y en las empresas públicas, estando en el año ‘73 más de un 40% de los empleados ocupados en este sector. Crecimiento que respondió a la difusión de los servicios sociales y a la participación del Estado en el fomento y ejecución de actividades productivas más que al aumento de la burocracia tradicional¹⁹⁶.

¹⁹⁵ CORFO (1967) “Obreros Industriales Chilenos”. Planificación Industrial, CORFO

¹⁹⁶ Martínez y Tironi (1985)

Una vez iniciado el periodo del régimen militar, y como consecuencia directa de la transformación del modelo económico emprendida por el mismo, este grupo social sufrió un importante descenso, así entre los años 1973 y 1980 bajó de 40.7% a 36.7%. Siendo la contracción de las actividades de fomento y producción realizadas por el Estado una de las más significativas para este grupo, y en general para la redefinición del modelo económico puesto que hasta el año '73, el crecimiento de los aparatos burocráticos había significado el desarrollo de nuevas funciones por parte del Estado.¹⁹⁷ De hecho sólo en el área de construcción, urbanismo y obras públicas los expulsados fueron 43 mil, en el área de fomento agrícola otros 14 mil, sumando cerca de 65 mil desempleados entre 1973 y 1979 sólo de las entidades de fomento y empresas públicas. En las otras fracciones del empleo público, es decir, servicios sociales y servicios de administración general la reducción fue menor, mientras el personal de defensa sufrió un gran incremento, cercano al 42% entre 1970 y 1978. Todos estos cambios llevan a pensar que ya en el primer período del régimen se formó un nuevo perfil de empleado público caracterizado por su orientación hacia la defensa interna y externa, su desempeño en la burocracia tradicional encargada de la administración y su alejamiento total de las funciones productivas.¹⁹⁸

Pese a que este descenso en las áreas fiscal y pública se mantuvo hasta fines de los '80, (los primeros de 6% a 2.7%, y los segundos de 10.8% a 5.6% en 1982, los que luego subieron a 6% en 1990), el grupo total de empleados en la Estructura Ocupacional se recuperó entre el año '82 y '90, gracias al traslado del sector público al privado. Esto hizo que hacia el año '90 los empleados del sector privado aumentaran a 30.6%, frente al 24% del año 73, y permitió que estos grupos mantuvieran en alguna medida su condición de clase media. Hay que señalar eso sí que la mantención de ese status no fue fácil dado que empeoró su nivel de ingreso y su acceso a la educación -factor que antes había sido crucial en sus posibilidades de ascenso social-. Además, el aumento del empleo en el sector privado no fue suficiente como para absorber la gran masa de desempleados del sector público, y por ello, la caída del empleo público quedó inmediatamente reflejada en la estructura de la cesantía. Así mientras entre los años '60 y '73 la cesantía de este grupo se mantuvo entre 20 y 19% - con excepción del año 73¹⁹⁹-, en el año 80 subió a 22.6%, luego a 27% en el '82 y a 32% en el '90, pese a que para esta fecha los indicadores económicos ya habían mejorado.

Según estudios de la época como el de Martínez y Tironi, y el de Klein e Infante, la reducción de los empleados públicos no implicó un proceso de proletarización sino un aumento

¹⁹⁷ Para mayor referencia sobre el papel del estado y su relación con los modelos de desarrollo ver: Faletto, Enzo (1993) "Política social, desarrollo y democracia en América Latina, las funciones del Estado". En *Revista de Sociología* N° 8; FLACSO, Santiago de Chile. p. 27-38.

¹⁹⁸ Martínez y Tironi (1985)

¹⁹⁹ En ese año el peso del grupo en la cesantía llegó a un 40%, pero contrariamente a lo que podría pensarse esa cifra no expresa un alza absoluta de la cesantía, puesto que en ese año la cesantía llegó a niveles irrisoriamente bajos alcanzando a todos los grupos

de trabajadores independientes medios y bajos. Si bien nuestros datos no niegan esta afirmación, nos llevan a dudar y relativizar sus alcances. En ellos se aprecia que los trabajadores independientes sólo aumentaron entre el año '73 y '82, en el segmento de comerciantes y vendedores, pero luego disminuyeron en el mismo grupo y crecieron en profesionales, técnicos y administrativos, y en operadores y obreros, entre el '82 y el '90. Con todo, el aumento de estos trabajadores independientes fue sólo de 1.2 puntos porcentuales, y el total de la categoría disminuyó, mientras sólo el descenso de los empleados del personal administrativo fue de 1.4 puntos porcentuales; si a ello se le suma la baja de empleados en labores de obreros y en servicios menores, es legítimo pensar que sí debe haberse producido un traspaso de empleados a obreros.

No obstante en algunos años, efectivamente, se dio un traspaso de empleados a trabajadores independientes, dentro del grupo definido como clase media el segmento asalariado siguió siendo el más importante. Y, aunque para algunos empleados (los más calificados) esta nueva condición de independientes les trajo mejores posibilidades salariales, para la mayoría esto significó una disminución de su estabilidad laboral y de sus niveles de ingreso, además de la pérdida de protección previsional.

Ahora bien al interior de los empleados, tanto los altos funcionarios (directores, profesionales y técnicos) como los de nivel medio-bajo (personal administrativo y FFAA, operadores y obreros calificados, y otros trabajadores de servicios y obreros no calificados) descendieron entre 1973 y 1980 producto de la baja total de los empleados. Los comerciantes y vendedores fueron el único grupo de empleados que creció, gracias a la fuerte apertura económica que se desarrolló en esos años - ver capítulo anterior -. Sin embargo, como señalan Martínez y Tironi estos empleados (entre el año '70 y '80) tendieron a aumentar en el estrato inferior de ventas, mientras en el comercio al por menor se produjo una fuerte caída en la inversión.²⁰⁰ Hacia el año '82 este grupo siguió aumentando y, además, los altos funcionarios y los administrativos se recuperaron, permitiendo una leve recuperación del peso total de la ocupación de empleados; aunque esta alza no fue suficiente para cubrir la demanda de empleo y, por efecto de la crisis, el nivel de cesantía de estos grupos siguió creciendo.

Por su parte, los grupos vinculados a labores obreras calificadas, no calificadas y de servicios menores bajaron, expresando un síntoma más del cambio del modelo económico que tendía a la desindustrialización. Recién hacia el '90 estos dos grupos se recuperaron levemente - en alguna medida gracias al aumento de los empleos de emergencia-, y además crecieron los altos funcionarios; pero el total de los empleados nuevamente bajó por efecto del descenso de los administrativos y, por primera vez durante todo el periodo, de los comerciantes. Por ello, hacia el

sociales, sino que expresaba un mayor descenso del desempleo de los obreros (que normalmente son el grupo de mayor desempleo) y por lo mismo una modificación en la estructura de la cesantía.

²⁰⁰ Martínez y Tironi (1985)

año '90 los empleados en funciones administrativas y obreras (calificadas y no calificadas) siguieron estando a un nivel inferior al del año '73, dentro de un nivel ocupacional también bastante menor respecto del total de la Fuerza de Trabajo.

Pese a que el descenso de los empleados se dio en forma diferenciada, el tipo de oficio desempeñado por ellos siguió siendo por definición no manual y de altos requerimientos educacionales (en 1973 sólo 21% de los empleados se ocuparon en labores obreras, en 1990 bajaron a 13%); Por lo mismo, las áreas económicas en que se ocuparon siguieron siendo en su mayoría de tipo terciarias. No obstante, ello no significa que no se dio cambio alguno en los empleados más allá de su leve disminución y su importante traspaso del sector público al privado, al contrario entre el año '73 y el '82 con la redefinición del modelo económico variaron significativamente las características de las actividades desarrolladas por ellos: disminuyó su peso en el sector productivo, en transporte, almacenaje y servicios de utilidad pública, y en los servicios comunales y sociales; mientras aumentaron de manera importante en comercio y otros servicios, y en servicios financieros y de gobierno.

Según Martínez y Tironi, la auspiciosa situación de la ocupación en el área comercial se dio gracias a la mejoría del comercio mayorista más moderno, mientras el comercio al por menor tradicional decayó. Pero -de acuerdo a nuestros datos- la mejoría no se prolongó por mucho, ya que después de la crisis el sector descendió, quedando en el año '90 en un nivel inferior al del año '73. En el área financiera, en cambio, aunque hacia el '90 bajó levemente el empleo -por efecto de la mayor concentración económica- este se mantuvo en un alto porcentaje; y, además, los ocupados del sector pudieron gozar de un status superior al de los otros empleados, con altos niveles salariales e importantes posibilidades de ascenso. En este último período del régimen se recuperó levemente la ocupación de empleados en las áreas que antes habían descendido.

Todo ello significa que en gran parte del período del régimen militar se ha producido un retroceso para los empleados, respecto de la situación existente en el modelo económico anterior, en tanto ha habido una disminución del peso del Estado como generador de empleo y ha repercutido tanto en los empleos burocráticos como en los empleos productivos de nivel medio. Pero, también puede considerarse que ha habido un avance para un pequeño grupo de empleados que, luego de incorporarse al sector privado en áreas pujantes como las financieras y comerciales, logró convertirse en empleador y acceder a más altos ingresos, o que permaneció en este status ocupacional e igualmente lograron mejorar su condición, a través de puestos influyentes en la tecnocracia privada o pública y de mayores niveles salariales.

Aunque estos planteamientos son reconocidos en diversos trabajos de la época nos parece necesario recurrir a nuestros datos para corroborarlos, y además ver el alcance de estos en cuanto a las posibilidades de movilidad social, propiciadas por el régimen, para los diversos sectores sociales. Bajo la apreciación del cambio de status al de empleador, la única hipótesis viable es

que un porcentaje de los más altos empleados, es decir, profesionales y técnicos o comerciantes y vendedores, gracias a posibles mejoras salariales alcanzadas entre los años '73 y '80 accedieron a la categoría de empleadores medianos o pequeños.

En el caso de los comerciantes, se puede corroborar la hipótesis en tanto el modelo económico impuesto benefició significativamente a esta área de la economía, y por lo mismo aumentó el empleo (de empleados y empleadores) en este sector. Así mismo, entre el año '73 y '80 se evidenció una disminución de los empleados comerciantes ubicados en el 5° quintil de ingresos, al mismo tiempo que aumentaron los empleadores del mismo oficio en ese quintil respecto del año '73, esto podría significar que un grupo con menos capacidad de capitalización pero de similar o menor nivel de ganancia ingresó a la categoría de empleador. En el caso de los profesionales y técnicos, entre el año '73 y el '80 los empleados bajaron al mismo tiempo que subieron los empleadores de este oficio, aunque en un porcentaje menor; y en la participación en los ingresos, la baja de los empleados en el 5° quintil a favor del 4°, y a su vez el aumento de empleadores en el 4° quintil podría significar que hubo un traspaso de empleados, los que por falta de empleo estable pasaron a desarrollar labores independientes.

Pese a que es difícil señalar con toda certeza la veracidad de estas hipótesis, el aumento de los empleadores de 2.5 a 3.2 entre 1973 y 1980 - los que descenderían con la crisis del '82 - y luego a 3.8 en 1990, nos lleva a pensar que debe haberse producido cierto traspaso de categorías de empleados o de trabajadores por cuenta propia, hacia los empleadores, fuese como medianos o pequeños empresarios.

Sin embargo, dado que las mayores bajas en la ocupación de los empleados se dieron en oficios medios y bajos (personal administrativo y obreros), el ascenso en cuanto a status y a ingresos sólo habría representado un porcentaje menor en la disminución de su peso en la Fuerza de Trabajo. Por tanto, es el descenso ya señalado de los empleados funcionarios y obreros, lo que explica el menor peso en la ocupación y Fuerza de Trabajo del total de empleados, lo que a su vez hizo que aumentaran los obreros en labores terciarias -como se verá en párrafos posteriores -.

Ello podría significar que, en tanto grupo expresivo de la clase media, la pérdida del peso cuantitativo de los empleados en especial en el ámbito estatal y en las áreas productivas (de 10.6% en 1973 a 7.9 en 1980 y a 8.6% en 1990), conlleva también a la pérdida de su lugar estratégico en la definición del proyecto global de sociedad y de sus posibilidades de conseguir respuestas a sus demandas grupales. Sólo un grupo menor de empleados, los altos funcionarios o "tecnócratas", consiguieron tener una importante influencia durante el régimen; pero debido a su tremenda diferenciación de status e ingresos con el resto de los empleados, y a su capacidad de decisión dentro de las políticas de gobierno, no asumieron los valores de la clase media ni su liderazgo -como lo hiciese la antigua burocracia pública- haciéndose parte de la clase dominante.

Ahora en cuanto a la participación del conjunto de los empleados en los ingresos puede

decirse que, a partir de la transformación del modelo, este grupo disminuyó su peso en el 5° quintil, pero aumentó significativamente en el 4° produciendo el descenso del peso en los otros tres quintiles (año '80). Lo que significa, que pese al aumento del desempleo, comparativamente la condición de ingresos de los empleados no se desmejoró demasiado. Hacia el año '82 se produjo un alza significativa en el 5° quintil, y un alza leve en el 1° quintil, con lo que disminuyeron los estratos intermedios y, por ende, aumentó la diferenciación de status al interior del grupo. Luego de la crisis, una de las medidas asumidas para la recuperación fue la contracción de ingresos, hecho que afectó mayormente a los empleados públicos y a los obreros de las diversas áreas económicas. Esto quedó de manifiesto en las cifras del año '90 donde el peso de los empleados en el 5° y 4° quintil disminuyó a favor del aumento del 1° y el 3° quintil, lo que produjo un aumento del grupo de status medio (3 y 4 quintil), pero también una leve alza en el más bajo (1 y 2 quintil). Aunque igualmente persistió el grupo de altos ingresos -ya señalado-, él que producto de esta condición, tendió a adherir al modelo económico vigente.

Pese a la desmejora en la distribución de los ingresos, los empleados mantuvieron una positiva condición en comparación al resto de los asalariados, lo que se evidenció en la distancia del promedio del grupo respecto del promedio general y de otros grupos ocupacionales. Así entre 1960 y 1970 el grupo se ubicó entre 1.6 y 1.4 veces por sobre el promedio, y entre 2.6 y 2.8 sobre los obreros, respectivamente; en el periodo de la U.P., intentó revertirse esta situación mejorando más los salarios de los obreros que los empleados, con lo que se logró acortar la distancia entre los dos grupos y respecto del promedio, pero luego con la llegada del régimen militar la diferenciación volvió a crecer. Así hacia el año '80, los salarios de los empleados mejoraron mientras en los obreros bajaron significativamente, luego en el año '82 los salarios de ambos grupos mejoraron respecto al promedio, pero el aumento del primero fue mayor ampliando la brecha entre ambos, la que continuó creciendo hacia el '90, año en que se evidenció una baja en los salarios de los dos grupos respecto del promedio -ver cuadro 12-.

En síntesis, la disminución de los empleados en la Fuerza de Trabajo, a partir de la significativa baja en la ocupación, se dio a favor de un mínimo ascenso social y mayoritariamente de un descenso hacia empleos de menor status ocupacional. Y, aunque en 1982 el peso de los empleados en la ocupación se recuperó y sólo bajó levemente en el año '90, el permanente crecimiento del desempleo en esos años y, por ende, el menor porcentaje que representaba la ocupación respecto del total de la Fuerza de trabajo, permite afirmar que el peso de este grupo no mejoró significativamente. Además quedó de manifiesto que, aunque la ocupación aumentó para algunos sectores de empleados (del área privada, sectores financieros y de distribución, y para los que cumplen funciones como directores, profesionales y técnicos, comerciantes y vendedores), el peso en el total de la Fuerza de Trabajo se mantuvo en un nivel inferior al de 1973 y sólo mayor al de los años '60 y '70, pero con mayor incidencia del desempleo que en esos años.

Por otro lado, los empleados bien calificados que se independizaron, y los que se mantuvieron en altas funciones pudieron mantener o mejorar su nivel de ingreso; en cambio, los que pasaron a ser obreros en funciones terciarias o trabajadores independientes en comercio y ventas, disminuyeron su nivel de ingreso. Sólo un 4.5% de los empleados que mantuvieron su ocupación o que accedieron en este periodo a los empleos de esta categoría, lograron mejorar su participación en los altos ingresos entre el año '73 y el '90, haciendo que un poco más de un tercio del total de empleados lograra una participación en el 5° quintil. Sin embargo, este aumento en los ingresos se dio desde un nivel muy mermado y a costa del mantenimiento de un alto nivel de desempleo. Por ello, según Martínez y Tironi, en buena parte de los empleados se produjo una relativa homogenización de ingresos hacia abajo, lo que hizo aumentar su cercanía con los obreros. Sólo a partir de la recuperación económica de fines de los '80, esta situación tendió a mejorar y comenzó a recuperarse el status económico de estos grupos, aunque de forma bastante diferenciada entre sus segmentos internos.

11. Promedios de Ingresos del Trabajo por grupo ocupacional, Gran Stgo.							
	1960 (1)	1970 (2)	1973 (2)	1980 (3)	1982	1990	2000
I. Empleador	240,7	65,9	276,7	446,8	634,0	3753,3	784,8
II. a. Empleado	114,3	20,5	117,4	151,1	249,6	1017,1	389,2
II. b Empleado FF.AA.	n.d	18,0	96,2	148,0	214,2	802,3	353,1
III. Trabajador Indep.	73,2	13,2	86,4	109,0	145,7	577,7	233,1
IV. Obrero	43,3	7,4	55,4	53,3	82,5	323,3	139,4
V. Empleada doméstica	16,3	3,6	29,9	35,0	54,4	242,7	114,4
Promedio Ingreso trabajo	70,9	14,2	91,3	112,0	168,1	760,4	264,5

(1) Cifras expresadas en miles de pesos. (2) Cifras expresadas en cientos de escudos.
(3) De 1980 en adelante las cifras están expresadas en cientos de pesos
Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta de Ocupación y Desocupación, depto. economía, U. Chile.

12. Índice de distribución de Ingresos del Trabajo por grupo ocupacional (1), Gran Stgo.							
	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000
I. Empleador	339,7	463,5	303,1	398,9	377,2	493,6	296,7
II. a. Empleado	161,3	144,2	128,6	134,9	148,5	133,8	147,1
II. b Empleado FF.AA.	n.d.	126,6	105,4	132,1	127,4	105,5	133,5
III. Trabajador Indep.	103,3	92,8	94,6	97,3	86,7	76,0	88,1
IV. Obrero	61,1	52,1	60,7	47,6	49,1	42,5	52,7
V. Empleada domestica	23,0	25,3	32,7	31,3	32,4	31,9	43,3
Promedio IT	70,9 =100	14,2 =100	91,3 =100	112 =100	168,1 =100	760,4=100	264,5=100

(1) El índice calcula la distancia del promedio del ingreso del trabajo de cada grupo ocupacional respecto del promedio total, igualado a 100 para permitir la comparación entre distintos años y variaciones monetarias
Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta de Ocupación y Desocupación, depto. economía, U. Chile.

Trabajadores por cuenta propia

Históricamente, los trabajadores por cuenta propia fueron un grupo significativo dentro de la Estructura social chilena y, aunque no existen datos confiables respecto de su peso en décadas anteriores a los años '50, los estudios historiográficos²⁰¹ ubican a este grupo como el principal representante de la clase media hasta antes del proceso de ampliación del Estado, que desde los años 30s en adelante produjese el rápido crecimiento de la clase media asalariada disminuyendo la importancia de los grupos independientes. Paralelamente, y basado en el fomento estatal, se inició un proceso industrializador que conllevó a la proletarización de los trabajadores artesanales o comerciantes independientes, quedando así sólo un pequeño grupo de estos antiguos representantes de la clase media. Entre los años '60 y '70 se mantuvo la tendencia hacia el descenso de su peso en la ocupación, en todas las áreas económicas. Esto concuerda a la frecuente asociación con los procesos de modernización social, los que consecuentemente traen aparejados una mayor absorción del empleo por la industria y el Estado.²⁰² Sin embargo, en el último año esta baja estuvo vinculada principalmente a la caída del comercio, área en que los trabajadores independientes tradicionalmente más se desempeñaron, y ocurrió más bien por una situación coyuntural de crisis económica. Por ello, en el año '73 pudieron recuperarse levemente, aunque se mantuvieron en un nivel inferior al del año '60.

Por otro lado, su status de ingreso también disminuyó provocando que el grupo se ubicase mayormente en los estratos de menores ingresos, aunque persistió un grupo importante de ingresos medios y otro menor de altos ingresos. Hacia el año '73, al aumentar las fracciones de altos ingresos y aumentar el promedio de ingresos del grupo respecto del promedio total, mejoró la ya mermada situación de los trabajadores independientes. No obstante, al tiempo que aumentaron los grupos de altos ingresos aumentaron también los de bajos ingresos produciendo la ampliación de la diferenciación interna del grupo y la pérdida de importancia de los estratos medios. Así, al momento de la crisis, existían dos grupos muy diferentes dentro de una misma categoría de empleo: Uno minoritario (22%) con capacidad de capitalización, inversión, formalización del empleo, en áreas económicas dinámicas y con alguna vinculación a grandes empresas, en funciones de profesionales, técnicos y administrativos, y algunos comerciantes y operadores. Y otro mayoritario, formado por comerciantes al minoreo tradicionales, de menor capacidad de inversión y status de ingreso medio (28%), y por vendedores, obreros no calificados y trabajadores de servicios menores vinculados a labores informales, con pocas posibilidades de inversión y, por ende, bajas ganancias (50%). Estas diferencias estructurales tendieron a distanciarlos de la clase media y a asimilarlos a las demandas de los sectores populares.

²⁰¹ Pinto, J., Candina, A., Lira, R. (1999) "Actores, Identidad y Movimiento". Volumen II de la serie Historia Contemporánea de Chile, Salazar, G. y Pinto, J. Ediciones LOM, Santiago de Chile.

²⁰² Martínez y Tironi (1985)

A partir del régimen militar, entre el año '73 y el '80, este grupo sólo sufrió una disminución menor en la ocupación y hacia el año '82, pese a la crisis, se mantuvo. Sin embargo, la tendencia hacia la baja que venía dándose desde décadas anteriores se fue pronunciando hacia el año '90. Así de un 21% alcanzado en el año '73 el grupo llegó al 18.7%, aún cuando los antecedentes económicos respecto a las mejoras en el área comercial -antes señalados- nos hicieran pensar en la posibilidad de mejoría para este grupo. La expresión más obvia de esta baja es la desocupación, y de hecho en los datos se comprobó que entre el año '73 y el '80 el descenso de la ocupación coincidió exactamente con el aumento de 1.1 puntos porcentuales en la cesantía. Lo que al mismo tiempo, puede refutar la hipótesis antes formulada de la posibilidad de un traspaso de trabajadores independientes hacia el segmento de empleadores. Pero, en este indicador el peso del grupo también bajó, entre el año '82 y el '90 -casi al nivel del año '73, aunque considerando que el universo al que corresponde este porcentaje era mucho mayor-, a la vez que su peso en la ocupación continuó bajando.

Al igual que en el caso de los empleados, los segmentos de más alto status de ingresos de los trabajadores por cuenta propia son los profesionales y técnicos, y administrativos, y los comerciantes y vendedores, pero en este caso son estos últimos los de mayor peso en el grupo y a su vez los que presentan mayor diversidad: entre trabajadores con negocios establecidos, formales y con alguna capacidad de capitalización, frente a los trabajadores informales con poca capacidad de inversión y ganancia, tales como feriantes o ambulantes. El primer tipo de comerciante debido a las facilidades para la importación de artículos de consumo pudo haber ascendido a la categoría de empleador al crecer su negocio y requerir de la contratación de personal, esto nos permitiría explicar el crecimiento los empleadores de este rubro (de 0.4% a 1%, entre 1973 y 1980). Así, la participación de los trabajadores comerciantes en el 5° quintil de ingresos descendió a la par que los empleadores de ese grupo aumentaron su peso en ese quintil, lo que pudo ocurrir producto de este traspaso. Aunque también pudo ser que, producto de un aumento de la concentración de ingresos del segundo grupo, disminuyese la capacidad de competencia, inversión y ganancias de los primeros produciendo una baja de su participación en el quintil más alto. Pese a que esta última hipótesis puede ser más viable que la primera, no se puede negar que el crecimiento de empleadores comerciantes debe haber sido en parte producto de este traspaso, por más mínimo que haya sido. Hacia el año '82 es inviable señalar lo mismo porque en ese período los empleadores comerciantes y vendedores descendieron. Mientras que hacia 1990 todos los antecedentes permiten afirmar que hubo un traspaso de categorías ocupacionales debido a que, además del aumento de empleadores comerciantes y del descenso de trabajadores independientes de ese rubro, se produjo un aumento de empleadores en el 1° y 4° quintil de ingreso, es decir pequeños o medianos comerciantes que seguramente surgieron de un traspaso del grupo de trabajadores que perdió peso.

En cuanto a los profesionales, técnicos y administrativos, pertenecientes a la categoría de trabajador independiente, entre el año '73 y el '80 descendieron en la ocupación a la vez que se dio un aumento de su peso en la cesantía, casi en la misma proporción, hecho que también se dio en empleados y empleadores que cumplían las mismas funciones. Aunque en el caso de los trabajadores independientes, a diferencia de los empleados, la baja estuvo más bien asociada a la caída de las áreas de servicios personales y de hogares y en menor medida a una baja del comercio, todos dependientes del sector privado y no del área pública o fiscal como en el caso de los empleados. Entre el año '80 y '82 la situación de este grupo se mantuvo estable y hacia el '90 mejoró, pero al mismo tiempo aumentó en un porcentaje menor su nivel de cesantía, por lo que es difícil probar que se dio un traspaso de este segmento de trabajadores al de empleadores. No obstante, el descenso de trabajadores en los quintiles medios y altos (3°, 4° y 5°), y a su vez el aumento de empleadores profesionales y técnicos, y del peso de estos en el 4° y 1° quintil nos motiva a pensar que pudo haber un traspaso de categorías, aunque ello no significó un ascenso radical en el status de ingreso de los trabajadores independientes.

En el caso de los trabajadores independientes en labores obreras calificadas, entre el año '73 y el '80, aumentaron ostensiblemente producto del traspaso de obreros antes asalariados que debieron buscar alternativas laborales en forma independiente, ante la caída de la industria nacional. Pero, aunque algunos obreros se transformaron en independientes, y además creció la ocupación de algunos obreros asalariados, no disminuyó su peso en la cesantía. Los trabajadores en labores obreras no calificadas, en cambio, al igual que los trabajadores de servicios menores descendieron en el mismo período. Hacia el año '82 volvieron a descender los trabajadores obreros no calificados, pero también lo hicieron los calificados, demostrando que el proceso de des-industrialización ocurrido en Chile alcanzó tanto a los asalariados como a los no asalariados. Como señalan Martínez y Tironi, esto se dio por la reducción entre 1979 y 1981 de talleres artesanales u obreros, en los cuales su propietario realizaba la actividad con no más de 5 ayudantes y un reducido capital, y a la vez que se redujeron sus ganancias.²⁰³ Esto significó, por un lado, un gran aumento del desempleo de estos grupos tradicionales de clase media independiente y, por otro, un traspaso hacia funciones de servicios menores, que aumentaron en esos años, y que además de ser ocupaciones de menores status de ingreso presentaban mínimas condiciones de estabilidad y seguridad social. Hacia el año '90 los obreros calificados y no calificados independientes subieron levemente, recuperando los primeros el nivel del año '73, y los de servicios menores bajaron, pero debido a que su desempleo aumentó sólo levemente probablemente volvió a darse un intercambio entre estos grupos.

En cuanto a la participación de la ocupación por sector económico, a lo largo del periodo, los sectores que más se resintieron fueron los vinculados a las áreas productivas y transporte (de

7.2% 1973 a 6.3% 1982), y pese a que hacia el año '90 se recuperaron (7.1%) aún estaban por debajo del '73, representando un peso muchísimo menor si se considera que el peso del desempleo en el total de la FT seguía siendo alto para este grupo - en comparación al desempleo de los años '70 y '73 -. También resulta importante, en la baja de esta categoría, el descenso de los servicios personales y de hogares (de 4.8 en 1973 a 2.8% en 1990) y del comercio entre los años '82 y '90, puesto que anteriormente este sector se mantuvo estable y en el año '82 llegó a representar el principal sector del empleo del grupo. Además de la importancia del descenso del primer sector, por ser expresión de la ya señalada crisis de la industria y del cambio del modelo económico global, no debe descuidarse la baja de los servicios personales y de hogares puesto que como labores especialmente femeninas pueden significar una merma importante en los ingresos de las familias de menores recursos. Por otro lado, aunque con un peso bastante menor otro aspecto interesante es el crecimiento de los trabajadores independientes vinculados a los servicios de gobierno y financieros, sociales y comunales (de 1.2% en 1973 a 2% en 1990), debido a que este cambio expresa una tendencia hacia la informalización y precarización de los empleados de esta área, los que producto de la disminución del empleo estatal, deben trabajar en forma independiente.

Estas conclusiones difieren de lo señalado por Martínez y Tironi, respecto del aumento de la significación de trabajadores por cuenta propia en sectores productores de bienes, agrícolas como industriales, ya que aunque entre el año '70 y el '80 hubo un aumento en la ocupación de este grupo, esta recuperación fue mínima y ya para el año '82 habían descendido, cayendo definitivamente hacia el año '90. Así entre el año '73 y el '90 sólo se produjeron alzas de los trabajadores independientes profesionales y técnicos, y operadores y obreros calificados, mientras que en los demás grupos, y respecto de todas las áreas económicas, se dieron descensos. La hipótesis de los autores sólo pueden confirmarse respecto de la resignificación de las explotaciones pequeñas y familiares para la categoría de empleadores. Lo que viene a ser ratificado por estudios más reciente sobre el empleo, dónde se señala que el fenómeno de aumento de pequeños empresarios a partir del traspaso de trabajadores independientes a esa categoría, y el mismo traspaso de empleados u obreros a este grupo -al menos en los segmentos que señalamos aumentaron hacia el año '90- da cuenta de un cambio en los patrones de movilidad. Este estudio concluye que, mientras tradicionalmente la movilidad se producía a partir del incremento educativo y de la carrera ocupacional dentro de las burocracias públicas o en las mismas grandes industrias; desde los '80, y a raíz del aumento del desempleo, la movilidad se vincula a las ganancias obtenidas en carreras de trabajadores independientes y empresarios.²⁰⁴

Aunque en parte concordamos con las afirmaciones de ambos estudios, puesto que con

²⁰³ Martínez y Tironi (1985)

²⁰⁴ Klein e Infante (1992)

nuestros datos también demostramos el aumento de pequeños empresarios, creemos que exagerado decir que las posibilidades de movilidad social se trasladan del factor educativo y de carrera laboral al de las ganancias independientes, ya que dentro de la estructura de clases el peso mayoritario sigue siendo el de los asalariados 66%, y por otro lado las supuestas ganancias de trabajadores independientes o de pequeños empresarios son mucho menores a las de los empleados, e incluso a parte de los obreros -como se expresa a continuación-, y presentan un grado de inestabilidad laboral tan alta que ante cualquier situación económica negativa pueden transformarse en desempleados. Ello significa que la nueva condición de independiente más que una posibilidad de movilidad, para la mayor parte de los trabajadores, es un mero mecanismo de sobre vivencia ante las adversas condiciones de estabilidad y seguridad laboral.

Respecto del nivel de ingresos del grupo, como se señaló al comienzo, ya entre el año '60 y el '70 había disminuido y solo lo recuperó levemente hacia el año '73, acercándose al ingreso de los empleados. Hacia el año '80 la disminución del peso del grupo en la ocupación le permitió mejorar su promedio de ingresos, sin embargo, la distancia respecto de los empleados comenzó a aumentar, llegando en el año '90 a encontrarse 1.8 veces por debajo de estos, mientras que en el año '73 la distancia era de sólo 1.36 veces. Al mismo tiempo, esto significó que luego de haber aumentado la participación de este grupo en el 5° quintil, entre el año '70 y '73, ésta bajase significativamente entre el año '80 y el '90 (de 21.7% en 1973 a 16.7% en el '90). Pero además, se mantuvo internamente la diferencia interna de ingresos, manifestando eso sí una mayor tendencia de homogenización hacia abajo.

Así entre el año '73 y el '80 los trabajadores de más altos ingresos, es decir, los grupos con mayor participación en el 5° quintil (profesionales, técnicos y administrativos) bajaron significativamente su peso, hacia el año '82 se recuperaron y en el '90 volvieron a bajar pero se mantuvieron por sobre el 50%. En cambio, los demás grupos de trabajadores independientes bajaron fuertemente su participación en los altos ingresos, y sólo hacia el año '90 los tres grupos de menores ingresos (obreros calificados y no calificados, y servicios menores) mejoraron su participación, sin embargo, los comerciantes siguieron bajando y ninguno de estos grupos superó una participación del 14%, siendo que hasta el año '73 tanto comerciantes como obreros calificados se encontraban en un 24% en el 5° quintil.

Esta apreciación viene entonces a refutar definitivamente la apreciación de Martínez y Tironi, y de Klein e Infante, quienes señalaban una mejoría de los ingresos independientes comparados con la reducción de los ingresos dependientes en los años '80. Y además corrobora nuestra afirmación de que los empleos independientes, más que ofrecer nuevas posibilidades de movilidad social, aumentaron en alguna medida al ofrecer posibilidades de empleo; por lo mismo los niveles de ingresos de este grupo tenderán a homogenizarse hacia abajo, quedando sólo un pequeño grupo (profesionales, técnicos y administrativos) con niveles satisfactorios de ingresos.

Esta transformación es de vital importancia para la configuración de clase que pueda asumir este grupo ya que al disminuir los comerciantes independientes - aunque siguieron siendo el primer grupo en importancia -, y al disminuir los obreros no calificados y empleados menores, y además perder el status de ingresos medio, este grupo perdería prácticamente todo lo que lo caracterizó como representante de clase media. Al mismo tiempo, al subir el porcentaje de profesionales (de un cuarto a un tercer lugar en la ocupación), y al mantener estos un alto status de ingreso se facilita su acercamiento a los grupos de profesionales asalariados, que en ese periodo adhirieron mayormente a los valores de los estratos dominantes.

Esto significa que además de perder su peso en la FT y su lugar estratégico en áreas económicas que antes le concedieron gran capacidad de presión (producción, transporte y comercio), los trabajadores independientes ampliaron sus diferencias de status disminuyendo las probabilidades de definirse como grupo representativo de clase media, en forma independiente a los sectores asalariados.

Obreros y empleos marginales

Los obreros, entre los años '60 y '73 fueron el grupo social que más redujo su peso en la estructura ocupacional²⁰⁵, descenso que puede explicarse a partir de tres razones distintas pero complementarias. Primero, en este periodo se produjo un descenso significativo de los obreros agrícolas como resultado de los procesos de urbanización iniciados en la década del 40, aproximadamente, pero también como producto de la Reforma Agraria, que desde mediados de los '60 y hasta 1973 asignó tierras a un porcentaje importante de este grupo. En segundo lugar, entre los años '60 y '70 se produjo un paso de la categoría de obreros a empleados en términos jurídicos como consecuencia de la modificación de los regímenes previsionales, aunque en la práctica esos trabajadores siguieron realizando las mismas labores, lo que a su vez incidió en un aumento de empleados. Por último, comenzó a manifestarse un estancamiento del modelo económico, en especial en los sectores industriales de uso más intensivo de fuerza de trabajo: Empresas medianas y grandes tradicionales, y pequeñas empresas de distintos rubros.²⁰⁶ Estas empresas decayeron producto del aumento de la competencia de las grandes empresas modernas, las que por esos años aumentaron su vinculación con capitales externos. Aunque todos estos argumentos niegan la vinculación del descenso de los obreros con la modernización de las industrias y el aumento de tecnología que reemplaza mano de obra - argumentos que se señalan en las teorías marxistas - esto no implica negar la existencia de estos procesos sino que significa afirmar que el efecto de estos fue mínimo en la reducción del peso de los obreros, en Chile.

²⁰⁵ Aunque hay que destacar que este descenso es relativo puesto que entre 1970 y 1973 las tasas de cesantía se redujeron significativamente y fueron precisamente los obreros el grupo que más bajo su peso en este indicador.

²⁰⁶ Martínez, J. y Tironi, E (1983) "La clase obrera en el nuevo estilo de desarrollo: un enfoque estructural" p. 105 a 132. En *Chile 1973-198?*. Revista mexicana de sociología, FLACSO, Santiago de Chile.

Pese a este descenso, entre el año '70 y el '73 los obreros fueron el grupo ocupacional más beneficiado con las reformas de la U.P. Con la puesta en marcha de la capacidad ociosa de muchas industrias y el traspaso de algunas de ellas de manos privadas a públicas (o mixtas), descendió la cesantía del grupo y se les otorgó importantes reajustes salariales. No obstante, estas mejorías no repercutieron en el porcentaje de ocupación del grupo debido a que, una vez alcanzado el tope de la productividad en el año '71, la inversión privada se estancó y algunas fábricas expropiadas comenzaron a tener problemas de desabastecimiento de insumos para la producción. Ello indujo a que en este periodo disminuyese el peso en la ocupación de operadores y obreros calificados, aunque mantuvieron su importancia dentro del grupo; mientras los obreros no calificados crecieron hasta equipararse a los anteriores.

Hasta ese momento, los obreros sólo en menor medida realizaban funciones como comerciantes, vendedores u otros servicios, grupos que por su menor peso estratégico en el modelo económico y su baja capacidad de organización permanecieron marginados de las alianzas del "Estado de compromiso", al igual que las empleadas domésticas, otros trabajadores informales y los desempleados. Fenómeno que se vio agravado por la creciente diferenciación de ingresos entre los distintos segmentos de la clase obrera y de los sectores populares.²⁰⁷ Y, pese a que durante la Unidad Popular se mejoró la integración de estos grupos, a través del aumento de la ocupación, ajustes salariales y mejoras en servicios básicos, no logró terminarse con la fuerte diferenciación de status al interior de los grupos populares.

Desde los inicios del régimen, la participación de los obreros en la estructura ocupacional disminuyó, debido a que uno de los mecanismos utilizados para superar la crisis del año '73 fue la contracción del empleo en los distintos sectores económicos, en especial entre obreros y empleados vinculados al sector fiscal y público. Sin embargo, ello no quedó reflejado en los porcentajes de la ocupación del año '80 (al contrario en ese periodo aumentó el peso de los obreros de 25.7% a 29.8%), porque al mismo tiempo que disminuyó el empleo global y el de los obreros, bajó significativamente la ocupación de los empleados en funciones obreras por lo que seguramente hubo un traspaso de categorías. Además, las ocupaciones obreras que más crecieron fueron las terciarias - donde debieron ubicarse los empleados - y luego las primarias, mientras las secundarias disminuyeron. Este fuerte traspaso significó que aunque en ese período creció, proporcionalmente, la ocupación, también aumentó la cesantía de los mismos obreros.

Por otro lado, es posible comprobar que, aunque no hubo una baja en la ocupación en términos proporcionales, si hubo disminución de los obreros en cifras absolutas²⁰⁸, por cuanto la

²⁰⁷ Fuera de los obreros, los otros grupos populares de importancia son los pequeños campesinos y obreros agrícolas, y los marginados que se ocupan en labores informales o se hayan desempleados pero, por falta de información primaria sobre estos grupos, ellos serán analizados por medio de fuentes secundarias.

²⁰⁸ Klein e Infante (1992) señalan en su estudio que en 15 años el promedio de desempleo fue de 16%, lo que mayormente afectó a trabajadores asalariados que de ser 1.4 millones en 1966 bajaron a 1.2 millones en 1983. Esto repercutió también en los salarios, así en 1983 el salario mínimo era 60% menor que en 1970.

ocupación total redujo su peso dentro de la Fuerza de Trabajo y la cesantía aumentó en ese período, siendo la cesantía de los obreros la que marcó el mayor crecimiento en el año '80 (llegando a 63.2%), en comparación de los demás grupos ocupacionales.

Ahora respecto de las funciones específicas en que se ocuparon los obreros, es posible evidenciar que los grupos que más crecieron fueron los comerciantes, vendedores y otros servicios (de 5.2% a 8.8%), es decir obreros en labores terciarias más que propiamente productivas, eso sí que también aumentaron su peso los profesionales y técnicos, y los operadores y obreros calificados - aunque todos estos en menor medida -, sólo los obreros no calificados disminuyeron su participación en la ocupación de este periodo ('73-'80).

Este descenso puede ser explicado fundamentalmente a partir de la transformación del modelo económico debido a que las áreas económicas del empleo obrero más golpeadas fueron las industriales²⁰⁹ y las de distribución (transporte y almacenaje), áreas en las que tradicionalmente se ocuparon y que les concedieron su peso estratégico dentro de la estructura social, mientras las actividades productivas primarias y las del sector terciario crecieron. Esto demuestra que aunque los porcentajes totales expresaron un crecimiento de la ocupación y de la FT de los obreros, esta tendencia no se manifestó como continuación del modelo anterior, sino por el contrario, mostró el inicio de un proceso de cambio hacia el crecimiento de sectores vinculados a la explotación y exportación de productos primarios y el desarrollo de actividades de servicios privados, y también es el reflejo del mayor peso de industrias competitivas, dependientes de capitales externos y de menor uso de mano de obra.

Con la crisis económica del año '82 y el fuerte crecimiento de la cesantía a escala general, el peso de los obreros en la ocupación disminuyó - aunque todavía en un nivel mejor al del año '73 -, baja que conllevó la caída de las funciones obreras calificadas y no calificadas, pero también al descenso de los obreros comerciantes, vendedores y otros servicios, siendo los profesionales y técnicos los únicos que aumentaron y lo hicieron de forma significativa. Por otro lado, este fuerte descenso repercutió con gran fuerza en los obreros del sector fiscal y público, los que representaban un porcentaje menor dentro del estrato pero se habían mantenido intactos en la ocupación desde 1960: Descendieron de un 3.2% en 1973 a un 2.8% en 1982 y luego hacia el año '90 llegaron a 1.9%. En las ramas de la economía por su parte el descenso de los obreros nuevamente se sintió en la industria pero arrastró esta vez también a la construcción, y además al sector productivo primario (agricultura y minería), sector que en el período anterior había aumentado. Sólo el sector servicios y comercio creció significativamente en ese año y en menor medida el transporte y almacenaje. Finalmente hacia el año '90, los obreros del sector secundario

²⁰⁹ Entre 1970 y 1979, el número de obreros ocupados en establecimientos de 50 y más trabajadores descendió a una tasa anual de -2.1%. Entre las ramas más golpeadas se encontraban la industria textil y cuero, productos metálicos, maquinaria y equipo; sólo aumentaron las ramas alimenticias, bebida, vestuario, madera productos químicos y plásticos. Martínez y Tironi (1985).

crecieron al igual que los de transporte y almacenaje, y en cambio los de servicios disminuyeron, al mismo tiempo que el sector primario. Lo que corrobora las afirmaciones de estudios sobre la industria en Chile, en los que se señala que la recuperación de la crisis económica se apoyó fuertemente en los sectores industriales más dinámicos, lo que consecuentemente trajo una relativa recuperación de la ocupación obrera.²¹⁰

Pese a estas variaciones, en algún modo positivas para la posición estratégica de los obreros, no deben establecerse conclusiones apresuradas afirmando una tendencia a la recuperación total, debido a que pese a la baja del sector de servicios y comercio y de las funciones asociadas a estos sectores, estos permanecieron en un alto porcentaje pudiendo recuperarse en años posteriores. En cambio si es de destacar la lenta recuperación de los obreros industriales - aún muy lejos de los niveles del año '60 y '70 - y la tendencia desde el año '80 a la disminución de los obreros agrícolas y mineros. Aunque la representación de este último grupo sea mínima, esta tendencia más que expresar una baja real del empleo en el sector podría estar expresando el aumento del empleo informal y temporal en el agro, producido como resultado directo del término de la Reforma Agraria y de los procesos de modernización del agro representados en la aparición de la agroindustria exportadora.

Según cifras del INE, entre 1972 y 1975 los ocupados en el área de agricultura, caza y pesca aumentaron de 13% a 19.6%, luego entre el año 78 y el 81 descendieron y luego se mantuvieron hasta el '85 en alrededor del 15.5%, del 86 en adelante aumentaron fluctuando entre 19 y 20%. Sin embargo, hay que considerar que gran parte de este aumento debió ser sólo estacional ya que la medición del año '86 en adelante se hizo en el trimestre oct-dic., y además que dentro de esta mayor presencia campesina se dan realidades muy diversas. Ya a finales de los '70 2/3 de la tierra reformada había sido devuelta²¹¹, las cooperativas se disolvieron y las tierras puestas a la venta difícilmente pudieron ser compradas por los antiguos asignatarios, además al permitirse la subdivisión de tierras aumentó el arrendamiento interno pero más aún la venta, lo que generó un aumento en la concentración de la tierra -aunque en parámetros menores a la situación previa a la reforma-, la aparición de una clase media que se traslada desde la urbe, pero sobretodo agravó la situación de los campesinos que han debido proletarizarse (62.8% de los ex asignatarios volvieron a ser obreros)²¹², teniendo pocas posibilidades de adquirir un trabajo permanente y menos trasladarse a la ciudad, dónde la oferta de empleo también bajó.

Ahora bien en términos globales, entre el año '80 y el '82 la ocupación de los obreros disminuyó, pero se mantuvo por sobre el porcentaje del año '73; en cambio, la cesantía, luego de aumentar significativamente entre el año '73 y el '80, disminuyó entre el '82 y el '90 -fenómeno

²¹⁰ PREALC (1987)

²¹¹ Cripi, J. (1983)

²¹² Gómez, S. (1986) "Tenencia de la tierra, Chile 1965-1985". FALCSO, Santiago de Chile.

que resulta un tanto difícil de explicar-. Es posible que el descenso de los obreros en el año '82 no quedase registrado en términos porcentuales en un alza en la cesantía debido a que proporcionalmente esta no aumentó tanto como lo hiciera la cesantía de los empleados - pese a que los obreros mantuvieron el mayor peso en este indicador (60%) y a que en cifras absolutas todos los grupos aumentaron su nivel de cesantía de forma importante -. Pero también es muy probable que estas cifras estén ocultando el desempleo real debido a la existencia de programas de empleo de emergencia, los que luego de la crisis aumentaron ampliamente su cobertura ocupando mayormente a asalariados de menores calificaciones (ver anexo 3, cuadro 8 y 9), entre ellos obreros agrícolas e industriales.

Esto nos permite entender, en parte, porque hacia el año '90 aumentó nuevamente la ocupación de los obreros: La disminución de los obreros desempleados y de los empleados marginales en la ocupación (empleadas domésticas y familiares no remunerados), sin que esto haya significado un aumento en su nivel de cesantía, se dio por el traspaso de ambos grupos marginales a la categoría de obreros, pero dentro de empleos de emergencia; por lo que el traspaso no implicó mejores condiciones de trabajo, ni de vida para estos grupos. Además de este traspaso, no puede negarse que algunos segmentos de los obreros (los más calificados o de mayor experiencia laboral) mejoraron su peso en la ocupación gracias al relativo repunte del empleo industrial y de construcción -ya señalado-.

Respecto de la participación en los quintiles de ingresos, entre el año '73 y el '80 los obreros perdieron su peso mínimo en el 5° quintil, provocando el aumento de los quintiles medios (3° y 4°), mientras los quintiles más bajos se mantuvieron con un peso mayoritario (59%). En el año '82 subió levemente la participación en el 5° quintil, pero al mismo tiempo disminuyó el peso en los medios aumentando de esta forma el porcentaje de bajos ingresos, hecho que se mantuvo hacia el año '90 (60.4%). Comparando esta situación con la anterior, a partir de estos indicadores se evidencia claramente el descenso de la participación de los salarios obreros en la distribución de ingresos, pero además es importante observar como esto repercutió ampliando o disminuyendo las diferencias internas de los obreros.

Así veíamos que hasta el año '73 existía una diferencia importante de ingresos entre obreros profesionales y técnicos y los demás subconjuntos; luego hacia el año '80 esta diferencia se acortó con el descenso general de los salarios obreros y la consiguiente baja del peso de todos los grupos en los quintiles altos. En el año '82 mejoraron su peso en el quintil alto los obreros comerciantes y vendedores, y levemente los operadores y obreros calificados, pero todo los grupos disminuyeron su peso en los quintiles medios lo que produjo un aumento en los estratos más bajo, ampliando las diferencias internas pero también aumentando la homogenización "por abajo". Finalmente en el año '90, las diferencias internas disminuyeron relativamente al aumentar el peso de todos los grupos en el 5° quintil y disminuir el peso de profesionales y obreros

calificados en los quintiles medios, al mismo tiempo que aumentaron su peso en esos quintiles los obreros no calificados y los comerciantes. No obstante, los profesionales y técnicos siguieron siendo los de mayor participación en los quintiles altos y medios (casi 50%), mientras los obreros calificados y no calificados participaron en un 40% en esos quintiles, y los obreros comerciantes y de otros servicios sólo en un 30%, contando con los menores niveles salariales. Por su parte, las empleadas en el año '80 mejoraron su participación en los quintiles medios, pero luego bajaron en el '82 y sólo en el año '90 mejoraron significativamente, aunque el 80.5% de ellas siguió siendo de los quintiles bajos.

Esta desmejora en los obreros se expresó claramente en el aumento de su distancia respecto de los ingresos de los grupos altos y del promedio. Mientras en el año '73 su ingreso era 4.9 veces menor al del empleador, 2.1 veces menor al de los empleados y 1.6 menor al promedio; en el año '90 su ingreso era 11.6, 3.2 y 2.3 veces menor al de los otros grupos, respectivamente.²¹³

En síntesis, durante el período del régimen militar se dio una importante disminución de todos los asalariados, en especial los empleados y obreros vinculados a los sectores públicos y los dependientes de actividades productivas secundarias. Sin embargo, el traspaso de empleados a la categoría de obreros en labores terciarias, además de la permanencia de empleos de emergencia durante toda la década del '80, permitió que este grupo no bajase su peso en la ocupación y al contrario aumentara respecto del peso que tenía en el año '73 - aunque no debe olvidarse que en términos absolutos la ocupación disminuyó para todos los grupos ocupacionales-.

Pese a estos incrementos proporcionales, es evidente que las condiciones laborales de los obreros empeoraron -al igual que para los demás asalariados- debido al significativo descenso de su promedio salarial, del salario mínimo y de todas las condiciones institucionales de protección laboral existentes hasta antes del '73. Así mismo el definitivo cambio de su configuración interna, de ser predominantemente productivos pasaron a tener un peso importante en comercio y servicios -actividades que por lo demás poseen las peores condiciones salariales y en general de trabajo-, y mejoraron en la producción primaria al tiempo que disminuyeron en la secundaria, lo que determinó la total disminución de su peso estratégico en el desarrollo económico nacional y trajo importantes consecuencias en su definición como clase.

²¹³ Durante el régimen militar se produjo un cambio en la distribución funcional del ingreso, al aumentar la participación del capital extranjero en el PIB la sociedad chilena tuvo que ajustar su ingreso real estancándose el ingreso per cápita, esto repercutió especialmente en los grupos que derivan su ingreso totalmente del mercado laboral. Klein e Infante (1992)

Grupos marginales

Dentro de la matriz de la Estructura Ocupacional utilizada para este estudio los empleos definidos como marginales fueron las empleadas domésticas y los familiares no remunerados debido a su posición estructural está en gran medida excluida de las relaciones de producción prevaleciente, lo que se expresa en sus bajos niveles salariales y precarias condiciones de trabajo. Pero reconocemos que bajo esta definición de marginalidad, estos dos grupos sólo representan un segmento menor dentro de un conjunto al que es prácticamente imposible de llegar a partir de nuestra clasificación, por lo que hemos recurrido a estudios secundarios sobre este tema.

En el ya citado trabajo de Martínez y Tironi, se recurre a la definición de empleo informal para analizar el fenómeno de la marginalidad, y bajo esta categoría ubican a los estratos inferiores de las ocupaciones terciarias, tanto independientes como asalariadas, y los estratos inferiores independientes en ocupaciones primarias y secundarias; los cuales, de acuerdo a cifras del INE, habrían aumentado de 18 o 19% a 26.5 o 28%, entre 1970 y 1980.

En nuestros datos efectivamente los obreros de las áreas terciarias, o los que desempeñan funciones de esa índole, son los de menores ingresos, al igual que los trabajadores independientes del sector productivo o de funciones obreras no calificadas y de servicios menores (al menos un 48% del primero y un 56% del segundo se ubican en el primer quintil de ingresos); aunque entre el año '73 y el '90 el peso de esos grupos en los quintiles más bajos no ha variado mucho. Si sumamos ambas categorías del empleo (obreros y trabajadores independientes) en las funciones señaladas obtenemos que entre el año '73 y el '90, estos grupos han crecido de 11.9% a 14%; y por actividad económica obtenemos un aumento de 13.9 a 16.8%. Sin contar el crecimiento de las empleadas domésticas de 7.9 a 8.5%, las que no pueden dejar de considerarse como marginales.

No obstante evidenciamos un crecimiento del empleo informal, la clasificación sigue siendo insuficiente para medir toda la magnitud del fenómeno, ya que tanto en los trabajadores independientes como en los obreros existe diversidad en los niveles de ingreso y condiciones laborales, y por ello solo podemos señalar con certeza que cerca del 60% de esos grupos tienen ingresos bajos, lo que por sí solo no necesariamente es un indicador de informalidad. Pero, incluso es posible cuestionar la utilización de la informalidad para acercarnos a la medición de la marginalidad, ya que aquel término sólo refiere al grado de aplicación de las normas laborales y por ende no define a un basto grupo marginal que por ser productores directos difícilmente llegaría a establecer relaciones formales. Además evidenciamos que muchos asalariados del agro y campesinos²¹⁴ y algunos obreros cayeron en condiciones de marginalidad al empeorar sus condiciones de trabajo y de ingresos.

²¹⁴ Hacia finales de los '70, los salarios reales en el agro eran 20% inferiores a los del año '70, lo que trajo un aumento en el porcentaje de pobreza rural, además de la mayor demanda por empleos de emergencia generada por la

Por lo mismo, ajustando la definición de marginalidad a todo tipo de relaciones laborales que no están insertas en la clasificación del mercado laboral o que se insertan de un modo irregular y precario, pero que tampoco aducen a formas de pequeña burguesía independiente, debemos considerar al comercio ambulante, parte del servicio doméstico, campesinos en economía de subsistencia, trabajadores independientes en servicios personales, además de un número significativo de desempleados crónicos, los que en el período del Régimen Militar se ocuparon en empleos de emergencia. Pero, debido a que no existen fuentes estadísticas que incluyan esta categoría, sólo podemos acercarnos relativamente a esta situación estimando el porcentaje de personas que dentro de la FT se ocuparon en empleos informales (como hicimos más arriba) o en empleos de emergencia, sumando el PEM y POJH: Entre 2% y 5% ('75-'81), y entre 8% y 8.4% ('82-'85), de 1986 en adelante bajaron hasta desaparecer en el año '89. Los que sumados a un desempleo promedio de 16% en los años '80 nos lleva a pensar que alrededor de un 30% de la FT de esos años se encontró en algún grado de marginalidad laboral y social.

falta de empleo permanente y la devolución de tierras reformadas. Todo ello expresión del proceso de campesinización pauperizante y de proletarización del campesinado, al que hace referencia Crispi (1983).

2.3 Análisis Teórico: Expresión de las transformaciones en la Estructura Social

CLASE DOMINANTE

1. Base estructural de la clase

Bajo la definición marxista de clase dominante o burguesa, esta clase se constituye por los propietarios de los medios de producción que emplean trabajo asalariado, pero la propiedad de los medios de producción no se restringe sólo a los términos jurídicos de la propiedad sino al control real de estos medios, lo que le permite al capitalista explotar a los productores directos quitándoles a estos el valor extra que le han dado al bien producido, es decir, la plusvalía. En este sentido, durante todo el período del régimen militar, el grupo base de la clase dominante (empleadores o empresarios) aumentó significativamente - con la sola excepción de los años de crisis económica ('75-'76 y '82-'83). No obstante, este indicador en sí mismo cuestiona lo formulado por Marx, ya que él sostuvo que al profundizarse el capitalismo la competencia monopólica haría desaparecer a los pequeños productores y, por ende, se produciría la disminución del grupo y el aumento de su concentración económica. En los datos se evidenció que en Chile ocurrió lo contrario, debido a que el crecimiento de los empleadores se dio en parte por el aumento de los microempresarios.

Aún así creemos que la afirmación de Marx no estuvo del todo equivocada puesto que, con la transformación del modelo capitalista nacional hacia uno neoliberal, se produjo, por un lado, la fuerte caída de los sectores industriales y el aumento del nivel y concentración de los ingresos de los grupos dominantes; y por otro, surgieron pequeños empresarios en diversas áreas económicas, pero por sus bajos niveles de ingresos (1° quintil de ingresos) no puede decirse que entraron a competir con los monopolios, sino que necesariamente quedaron supeditados a ellos en el insumo de materias primas, el acceso a créditos y en la fijación de precios del mercado; incluso muchas veces estos microempresarios se vinculan a los grandes por medio de la subcontratación, permitiendo que éstos reduzcan sus costos operacionales. Ello significa que con la aparición de estos nuevos empresarios, más que hallarnos frente a un amplio crecimiento de la clase dominante, estamos frente al surgimiento de nuevos mecanismos de sobre vivencia de las clases dominadas que ya no cuentan con estabilidad y protección dentro del trabajo asalariado.

Además del aumento del grupo de empleadores, la alta valorización dada por el régimen a especialistas, técnicos y asesores de toda índole, permitió que un grupo de empleados localizados en las altas esferas del sector privado y en influyentes puestos del Estado en materia económica, pasasen a formar parte de la clase dominante. Ya en el modelo anterior los empleados miembros de la alta burocracia, debido a su influencia en las instituciones de fomento o en importantes empresas del Estado, habían adquirido una posición privilegiada. Sin embargo, con las

transformaciones del régimen, y el traspaso del rol orientador de la economía del Estado al sector privado, los empleados públicos perdieron todo su poder y en su lugar se colocaron profesionales del sector privado -aunque es lógico pensar que muchos de estos tecnócratas nacieron precisamente de esos núcleos estatales y de los grandes beneficios que les reportó el anterior modelo económico anterior, beneficios que les permitieron mejorar su capacitación educacional y laboral. Esta nueva tecnocracia, por sus altos ingresos (triplicaban a las del personal administrativo público), alta calificación y por su decisiva influencia en la definición del nuevo modelo económico -pudiendo incluso llegar a ser los sustentadores ideológicos del régimen- pasó a formar parte de la clase dominante, pero prefirieron mantener una movilidad horizontal entre los sectores públicos y privados, en vez de transformarse en empresarios y de esta forma poder acceder al control de los medios de producción y a la acumulación capitalista. Esto es perfectamente comprensible en el contexto del régimen, dónde la condición de muchos empresarios decayó (los industriales) y se desincentivó la inversión.

Fuera del crecimiento de la clase dominante cabe preguntarse si las bases estructurales de su dominación se mantienen o cambian a raíz de las reformas del régimen militar.

2. Posición estratégica dentro del modelo económico actual

De acuerdo a la definición, la posición o centralidad estratégica de un determinado sector económico es “una función del grado en que otros sectores dependen de su normal funcionamiento para mantener o expandir sus actividades; las interdependencias sectoriales, en consecuencia, se transforman en un dato clave para evaluar el grado de centralidad de los distintos sectores”.²¹⁵ Respecto de las clases y grupos sociales una posición importante, ya sea de dominación o de mayor participación numérica y organizativa dentro de un área económica estratégica, puede significar para ese grupo social la posibilidad de lograr un lugar hegemónico en el poder, como es el caso de los grupos de la clase dominante, o de ejercer mayor presión para la consecución de sus demandas, en el caso de los grupos y clases dominadas.

En lo que refiere a la clase dominante, su posición estratégica tanto en los grupos de poder como dentro de los modelos económicos es un hecho indiscutible y, por lo mismo, puede parecer innecesario hacer esta consideración. Sin embargo, dado que internamente la clase dominante esta formada por diversas fracciones que permanentemente compiten por la hegemonía en el poder, y debido a que esta disputa influye en gran medida en las orientaciones políticas de los modelos económicos, es que resulta necesario conocer la posición que ocupa cada fracción en relación con las bases del poder de la clase y el modelo económico imperante.

Hasta los años '20 en Chile, como en casi toda Latinoamérica, la dominación de la oligarquía terrateniente era casi perfecta y estaba basada en el control de la hacienda y la fuerte

cohesión interna de la clase. No obstante, el grupo debió modificar sus pautas de reclutamiento adscriptivas y flexibilizar sus bases del poder para lograr superar la crisis exportadora. De esta forma, el acceso a una educación de calidad y el éxito en actividades económicas y políticas, pasaron a ser los criterios que definieron a los miembros elitarios de la clase. Esto permitió que el grupo siguiese existiendo, aunque sus bases del poder paulatinamente (entre los años 40s y 60s) se fuesen trasladando del agro hacia la industria nacional, gracias al apoyo del Estado. Esto es corroborado en estudios de los años '60 donde se señala que prácticamente la mitad de los empresarios chilenos o bien eran dueños de fundo o estaban emparentados con propietarios de tierras, existiendo aún un alto grado de superposición o integración entre esas dos élites.²¹⁶ Ahora bien, aunque parte de la oligarquía se transformó en burguesía industrial, algunos grupos tradicionales mantuvieron su participación en el agro, la minería o el comercio, aprovechando sus vínculos familiares y políticos para obtener medidas de protección a sus intereses económicos. Hecho que explica porque hasta comienzos de los '60 no se había realizado una reforma para modernizar el agro, y de esta forma profundizar los procesos de desarrollo que venían dándose en la industria nacional²¹⁷; y que concuerda con la tesis de Graciarena, en la que señala que las nuevas élites, aunque debieron abandonar sus bases de dominación, mantuvieron una orientación política oligárquica.

Así recién a mediados de los '60, la burguesía dominante asumió políticas realmente desarrollistas, en lo económico, al emprender la reforma agraria e iniciar la nacionalización del cobre. Aunque debe señalarse que en el ámbito social y político, desde los años '40, los grupos dirigentes habían emprendido procesos de democratización, con las reformas en la educación y la ampliación del universo electoral, lo que en gran medida fue posible por las presiones de las clases medias y grupos obreros que en algunos periodos participaron de las alianzas en el poder. Esto produjo un desfase entre la integración política y la económica de las clases dominadas e incidió en el aumento de las presiones sociales.

Con la reforma iniciada a mediados de los '60, los grupos más tradicionales de la clase dominante, los terratenientes, sintieron por primera vez amenazadas sus bases de poder, pero nuevamente sus vínculos políticos les permitieron aminorar los efectos del proceso. No obstante, con el triunfo de una alianza de partidos de izquierda, en el año '70, el proceso de reforma agraria se fue profundizando con lo cual la base material del latifundio fue prácticamente eliminada, perdiendo los latifundistas buena parte de su capital; al tiempo que se iniciaron otra serie de reformas que afectaron a la burguesía industrial (la requisición de industrias) y a las grandes

²¹⁵ Martínez y Tironi (1985), p.150.

²¹⁶ Como señalan Martínez y Tironi (1985) en su análisis sobre el sector empresarial chileno.

²¹⁷ Para sostener el modelo se requería de un bajo nivel de precios en los productos agrarios, pero dado el poder de los latifundistas se les concedió garantías: el que no se tocará la propiedad de tierra, que no se permitiera la sindicalización campesina y los bajos precios se compensarían con créditos y tecnología subvencionada por el Estado. Crispi (1983), p.133-166.

compañías norteamericanas (la pérdida de su participación en la minería del cobre). Todo ello agudizó el temor de la clase dominante haciendo que aumentara su cohesión en la defensa de sus intereses y que, mediante sus presiones económicas y políticas, llevaran a un punto crítico la difícil situación económica que sirvió de justificación para el golpe militar.

A partir del régimen militar, se abrían para la clase dominante diversas posibilidades, pudiendo incluso darse la prolongación del modelo económico nacionalista industrial, sin embargo, la opción fue por la incorporación del modelo neoliberal. Primero porque ya desde mediados de los '50 venía produciéndose un aumento de la penetración de capitales externos, los que en alguna medida ejercían presión política e ideológica en las políticas económicas. Segundo, porque el sector más importante en la gestión del golpe militar, la marina, había conformado un grupo de especialistas para diseñar el nuevo modelo económico, y buena parte de este grupo poseía una formación en la escuela económica de Chicago²¹⁸; por ello, luego de realizarse el golpe se siguieron las directrices de este grupo en materias económicas. Y tercero, porque la fracción menos afectada por las reformas de la UP, la burguesía financiera²¹⁹, dependía de la integración de la economía nacional al contexto capitalista mundial para lograr estabilidad en el proceso de acumulación y aumentar sus posibilidades de conseguir excedentes.

En pocas palabras, las nuevas directrices de la economía fueron la fuerte contracción del Estado en las funciones sociales y económicas, la liberalización financiera y comercial, lo que se tradujo en la pérdida de las bases de poder de numerosos empresarios industriales nacionales. Pese a todo, estos costos pudieron ser asumidos por los grandes grupos económicos, gracias al subsidio indirecto del Estado (por ejemplo en la liquidación de empresas del Estado a precio bajísimos) y a la reducción del costo de mano de obra, lo que les permitió trasladar sus capitales hacia las áreas comerciales y financieras en auge y lograr un mayor nivel de acumulación, por ello, sólo los empresarios tradicionales medianos o pequeños industriales fueron realmente golpeados. Sin embargo, estudios de la época demostraron que los conglomerados económicos más importantes de los años '80 eran de formación reciente y no llegaron al sector financiero a través de la actividad productora de bienes, sino que siguieron el curso inverso, llegaron a controlar gran parte del sistema productivo a partir de su dominio en el sistema financiero, probablemente sus capitales iniciales provinieron del área comercial o de exportación.²²⁰

Pero así mismo como se formaron y ascendieron, rápidamente cayeron varios de estos grupos, luego de que las desmedidas facilidades para la especulación llevaran a la economía a una de las peores crisis de la historia. En el periodo de recuperación volvieron, entonces, a

²¹⁸ Los que serían reconocidos como los "Chicago boys", y que participarían en los ministerios económicos: Hacienda, economía y trabajo. Ver: Caballo, A. y otros autores (1988) "La historia oculta del régimen militar". Ediciones La Época, Santiago de Chile.

²¹⁹ Según Crispi (1983), el gobierno de Allende para aumentar su control del área financiera compró acciones bancarias, y luego este sector reprodujo su capital en el mercado negro

²²⁰ Cita al estudio de Lagos de 1981, hecha por Martínez y Tironi.

reconfigurarse las posiciones de poder, y al flexibilizarse las políticas económicas neoliberales tomaron fuerza algunos sectores industriales, aunque a diferencia del modelo anterior las que emergieron fueron las ramas productoras de bienes no transables y con fuerte dependencia de capitales transnacionales o de los mismos grupos financieros sobrevivientes; también adquirieron fuerza en este periodo los grupos vinculados a la exportación agraria, que comenzó a diversificarse ganando posiciones en el mercado externo. Finalmente, los grupos financieros y comerciales que lograron superar la crisis, aumentaron sus niveles de concentración económica y de ganancias en un mercado poco competitivo.

De esta forma, a partir de las transformaciones económicas emprendidas por el régimen militar, se modificó totalmente la base estructural de la burguesía, y con ello los grupos vinculados a las áreas comerciales y financieras pasaron a tener el liderazgo dentro de la clase dominante, y en el conjunto de la economía; los que por cierto mantienen fuertes lazos de dependencia con capitales externos y conglomerados transnacionales. En ese sentido, dentro de la tipología desarrollada por Cardoso, estamos frente al paso de un empresario de tipo desarrollista -especulador, a uno netamente especulador, que funda su prosperidad en la manipulación de stocks y en la contención de salarios, con una orientación negativa tanto hacia la sociedad como hacia la empresa o inversión.

3. Posibilidades de generalizar intereses y de conformar identidad de clase

Siguiendo a Weber, el privilegio de esta clase dentro del mercado les permite monopolizar la posesión de bienes de alto costo, entre ellos la educación en la medida que esta es costosa - como es el caso de Chile-, la regulación de precios y de otras políticas de ventas, la formación de capital por medio del ahorro, y con ello este grupo consigue todas las probabilidades de participar en los rendimientos de capital, es decir, en las ganancias. Y, por otro lado, a partir del monopolio que tienen en la dirección de la producción de bienes dirigidos a sus propios fines y la influencia en las políticas económicas, logran valorar mejor sus bienes en el mercado. Muchas de estas condiciones o más bien privilegios sostenidos por toda la clase dominante permiten que esta sea la más homogénea en cuanto a condiciones de vida y de consumo, característica que facilita la generalización de intereses y por tanto de su identidad de clase, pese a que internamente -al igual que en las otras clases- puedan existir intereses particulares muy diversos. Así vemos que hasta el año '60 un 90% de la clase se ubicaba en el quintil más alto de ingresos, y que como grupo representativo de dicho quintil tenía las mayores posibilidades de acceder a distintos bienes de consumo (ver cuadro 13). Por ello, precisamente con la pérdida de algunos de esos privilegios es que la clase comenzó a sentirse amenazada, a mediados de los '60, pero no fue sino hasta que la amenaza se sintió en las bases de su dominación, y de todos los demás privilegios, con la probabilidad de perder la propiedad y el control de los medios de producción, que la clase

reaccionó y sus grupos representantes, los gremios, intervinieron de forma decisiva.

Esto permitió que, luego del golpe militar, la clase se mantuviese cohesionada y fuese más fácil la adopción del nuevo modelo económico neoliberal, pese a que al implementarse este perjudicó a amplios sectores de la misma clase. No obstante, como ya se dijo, a través de diversos mecanismos de subsidios y de la disminución del costo de la mano de obra el gobierno logró disminuir el daño de esos grupos, transfiriendo como siempre los mayores costos a las clases dominadas. Una vez lograda esta identificación inicial con las expectativas que generaba el régimen, y obtenido el necesario apoyo de la clase, el desarrollo del modelo pudo darse con la participación de solo unos pocos grupos y la fuerza de los gremios, más política que económica, perdió toda influencia. Se terminó, entonces, de facto con la tendencia mostrada en décadas anteriores por los empresarios, de demandar al estado por intervención y proteccionismo y de apoyar la planificación estatal del conjunto de la economía; y en su lugar se apoyó la total liberalización de los mercados y criticó duramente toda medida intervencionista estatal existente. Pero además de la sensación de amenaza, este rápido giro ideológico fue propiciado por la ya existente presencia de la ideología neoliberal, en algunos grupos de profesionales de la Universidad Católica que hicieron cursos en la escuela de Chicago, los que luego se harían cargo de los ministerios económicos, y por la cada vez más creciente penetración de grupos transnacionales -como se señaló en párrafos anteriores-.

No obstante, ello no significa que se han eliminado las diferencias internas en la clase, porque de hecho durante el régimen militar las tradicionales diferencias, entre sectores de la economía, tamaño de las empresas y nivel tecnológico, aumentaron con la mayor influencia de las empresas transnacionales en la conformación de grupos económicos. Así mientras los grupos que se dirigen al mercado interno, y que en general son los más golpeados por el golpe, siguen prefiriendo la utilización de la defensa corporativa de sus intereses, el mayor peso del sector exportador y de las transnacionales les resta poder a esos grupos, además de que muchos de éstos tienden a subordinarse a las transnacionales y por lo mismo amplían sus lazos económicos y políticos. De esta forma se va estructurando una nueva identidad de la clase dominante, en la cual se evidencia claramente un distanciamiento de la protección estatal, la mayor búsqueda de innovación tecnológica y la ausencia de la contrapartida sindical en el poder de la empresa.²²¹ Pero también se observa un carácter más especulador que productor, formado a raíz del mayor peso de los grupos económicos financieros, y una mayor facilidad para adaptarse a los cambios que plantea la modernización y transnacionalización del capitalismo.

A nivel de las condiciones de vida y de consumo, son pocas las diferencias internas de esta clase, así el nivel de desempleo es igual a cero, los niveles salariales se mantienen predominantemente en el 5 quintil, aunque algunos se ubican en el 4 y los ya comentados

microempresarios que se ubican en el 1 quintil, y ha aumentado su distancia con las otras clases, lo que repercute en el acceso a bienes de consumo que tiende a crecer aún más significativamente que los ingresos (ver cuadro 13), lo cual facilita la generalización de los intereses de la clase.

4. Posibilidades de organización, acción y movilización de clase

Finalmente, y de acuerdo a la óptica marxista, las transformaciones estructurales de la clase, las mayores posibilidades de generalizar intereses y el logro de una clara identidad en torno al proyecto del régimen militar y su adopción del modelo neoliberal, debieron haber provocado un aumento de la organización y movilización de la clase para la consecución de sus intereses. Pero, ocurrió exactamente lo contrario, después que los grupos empresariales fueron la base social más consistente de todas las que propugnaron el golpe militar de 1973, su identidad con el nuevo régimen y el temor a que la persistencia de un sistema político partidario beneficiase la participación de otras clases en el poder - como ocurrió en el modelo anterior-, fue tal que prefirieron terminar con su organización política autónoma (Partido Nacional) y prácticamente estancaron la actividad de sus organismos gremiales.²²² Esto se dio además, en gran medida, porque con la mayor participación del empresariado moderno en grandes conglomerados, de integración vertical y horizontal y de diversos rubros, aumentó la capacidad de autorregulación de estos grupos y disminuyó la necesidad de representar a nivel político, y en caso de querer hacer escuchar sus demandas o influir en la definición de políticas, estos sectores sólo necesitarían dirigirse directamente al gobierno, el que viéndose enfrentado a las posibles consecuencias económicas no podría más que responder a esas demandas.²²³

Esto viene a corroborar la percepción weberiana de la acción de clases, en tanto estas se dan más bien en momentos coyunturales, en los cuales se reúnen ciertas características: intensidad de contradicciones, claridad entre fundamentos y consecuencias de la acción, contra un enemigo directo, en una situación semejante, con la posibilidad de reunión y en la dirección hacia fines claros. Aunque es posible que se desarrollen acciones de masas bajo la existencia de algunos de estos elementos, para que sea realmente una acción de clase debe haber por lo menos claridad en la existencia de contradicciones de clases, las que en el caso del sector dominante, generalmente motivaran a actuar en defensa de su status y privilegios adquiridos, y no el sentido de un cambio social. Por ello, una vez que esta clase logró su fin, del término de la UP y la instalación del régimen, perdió la capacidad de actuar como clase; no obstante, al quedar en manos del gobierno la definición posterior del modelo y al producir esto la caída de algunos sectores, se abrieron fracciones encontradas dentro de la clase, las que sólo se superaron a raíz de

²²¹ Klein e Infante (1992)

²²² Martínez y Tironi (1985)

²²³ Baño y Faletto (1992)

la sustentación de una misma ideología de clase, la del nuevo modelo capitalista neoliberal.

Al instaurarse la nueva constitución y reconstituirse el sistema político partidista, los gremios recuperaron gran parte de su rol, haciéndose parte de los nuevos partidos de gobierno, de la derecha chilena. Por ello, podemos decir que el abandono inicial de los gremios de su posición en el poder no significó la pérdida de su capacidad de influir en decisiones políticas; ya que, por ejemplo, un grupo tradicional como el de los terratenientes ganaderos de la leche, pese a no tener cabida en un modelo exportador de ventajas comparativas, a través de su capacidad de presión y a sus influencias políticas pudieron mantener aranceles proteccionistas y subsidios a su actividad.

Períodos	Dic.68 - nov.69					Dic. 77 - nov. 78					Dic. 87 - nov. 88				
	1°	2°	3°	4°	5°	1°	2°	3°	4°	5°	1°	2°	3°	4°	5°
Grupos de Artículos															
Total	7,1	11,6	16,5	22,9	42,0	5,2	9,3	13,6	21,0	51,0	4,4	8,2	12,7	20,1	54,6
1. Alimentos y Bebidas	9,4	15,4	19,2	23,6	32,4	7,3	12,4	17,3	23,8	39,1	7,1	12,3	17,7	24,4	38,5
2. Vestuario y Calzado	5,2	11,3	18,7	24,9	39,8	3,8	8,8	14,1	22,2	51,1	3,1	8,0	13,4	21,6	54,0
3. Vivienda	8,6	10,9	18,1	24,8	37,6	7,1	10,3	15,1	23,6	44,0	4,8	7,8	11,6	18,7	57,1
4. Equipamiento y casa	4,6	10,5	12,0	22,0	50,9	2,3	5,3	9,0	17,8	65,6	1,5	4,4	8,0	18,1	67,9
5. Salud	5,8	9,9	11,9	23,3	49,1	2,9	5,6	9,2	18,2	64,1	2,3	4,5	9,5	17,9	65,7
6. Transporte y comunicac.	2,6	4,4	9,0	14,0	70,0	2,5	5,2	8,1	15,2	69,0	3,2	6,4	9,5	16,2	64,6
7. Recreación y Educación	3,6	9,2	16,2	24,9	46,1	2,4	6,5	10,2	18,5	62,4	1,0	3,2	7,6	15,0	73,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares, INE, diversos períodos.

CLASE MEDIA (asalariada y no asalariada)

1. Base estructural de la clase

Dentro de las relaciones sociales fundamentales de la producción, bajo la perspectiva marxista, es difícil poder ubicar a la clase media, debido a que no existe identidad estructural entre ella y los propietarios de los medios de producción y trabajo, ni tampoco con los productores directos. Sólo de forma indirecta podría ubicarse esta clase en la misma posición que los otros grupos dominados, pero al mismo tiempo habría que diferenciarla de los obreros por tanto no producen plusvalía, e incluso muchas veces poseen sus propios medios de producción - como en el caso de la pequeña burguesía o clase media independiente-. En ese sentido, volvemos al comienzo de la discusión teórica quedando la clase media como una categoría simplemente residual; pero como señalamos en el marco teórico esta no nos parece una respuesta satisfactoria, dado que Marx en sus análisis empíricos si reconoció la existencia de grupos medios, no obstante su afirmación de que estos tenderían a desaparecer *cayendo en las filas del proletariado*. Para nosotros la respuesta estaba, entonces, en definir a todo agente social en el marco de la división social del trabajo, que venía determinada por la incorporación del modelo capitalista en un modo

concreto y específico en cada sociedad.

Así, de acuerdo al análisis socio-histórico de la incorporación y evolución del capitalismo dependiente en América Latina, y de la evolución de la misma clase media en la región y en Chile, pudimos concluir que esta corresponde al sector social que logra clasificarse positivamente en el mercado laboral, con mejores posibilidades de autovaloración que los obreros debido a su alta calificación educacional y laboral, pudiendo por medio de esta clasificación integrarse de forma positiva a la sociedad; no obstante, su lugar en el modelo de producción global siga siendo de dominada. Ello nos permite, concluir que dentro de un modelo económico neoliberal, como el impuesto por el régimen militar, dónde las funciones clasificadoras del mercado se debilitan tremendamente, esta clase se vio bastante afectada. Los segmentos asalariados disminuyeron significativamente en las áreas del empleo fiscal y público y, sobretodo, en actividades de fomento o productivas, generando la baja del grupo más tradicional del empleo burocrático: el personal administrativo, al mismo tiempo que aumentaron los empleados de las FFAA. Pero además de la caída del empleo público, el reemplazo de un modelo basado en la intervención estatal llevó a que el Estado ya no generara puestos de trabajo, estancándose la tendencia al crecimiento de esta clase que venía dándose en décadas anteriores.

Pese a todo, sus condiciones de privilegio en cuanto a la valoración de sus oficios no-manuales y de alta calificación educacional, les permitieron superar en alguna medida la difícil situación. Por ello, algunos grupos de la clase pudieron acceder a las nuevas posibilidades de empleo generadas en el ámbito privado, en áreas financieras y comerciales - aunque esta última tuvo un auge menos consistente que la primera puesto que mientras creció el comercio moderno se estancó el tradicional de ventas al minoreo-. Así mismo, los grupos profesionales y técnicos de más alta calificación, al prestar una labor especializada para la implementación del nuevo modelo económico adquirieron un lugar importante en el régimen, conformando la nueva tecnocracia de clase media. Aunque, a diferencia de la antigua burocracia pública, estos grupos no asumieron un liderazgo al interior de la clase, haciéndose más bien parte de la clase dominante y de la nueva ideología imperante.

En cambio, los segmentos independientes, que ya venían de una situación difícil de décadas anteriores, a lo largo del período continuaron descendiendo, en especial en las áreas productivas y de transporte, pero también en áreas de servicios personales y comerciales. Al mismo tiempo que aumentaron los trabajadores independientes de servicios de gobierno, financieros, comunales y sociales, expresando un traspaso de los grupos de clase media asalariada que en períodos anteriores habían crecido al alero del estado. Todo ello demuestra que al igual que en la clase media asalariada, en la clase media independiente los grupos que más se resintieron con las transformaciones del modelo económico fueron los representantes más tradicionales de la fracción -burocracia pública en la primera, comerciantes y vendedores en la

segunda-, mientras que los que mejor sortearon las dificultades fueron los que presentaban las mejores condiciones (educacionales y laborales) para clasificarse en el mercado laboral, los profesionales y técnicos.

La falta de liderazgo al interior de la clase media, la pérdida de la dependencia estatal, el traslado de ciertas áreas económicas hacia otras y el relativo estancamiento de su peso en la ocupación, significó definitivamente para esta clase un cambio en sus bases estructurales y en sus tradicionales mecanismos de ascenso social (educación, carrera laboral y participación política), pero también la pérdida de su importancia estratégica y de sus fuentes tradicionales de identidad de clase -temas que profundizamos a continuación-.

2. Posición estratégica dentro del modelo económico actual

En esta clase, es mucho más difícil medir su peso estratégico dentro de la economía, que en las otras clases (burguesa o proletaria), debido a que dentro de cualquier modelo económico capitalista esta clase no produce plusvalía y, por ende, no influye mayormente en los procesos de acumulación capitalista y de crecimiento de una economía. No obstante, dado que su aparición y crecimiento en las sociedades desarrolladas se produjo una vez logrado la modernización del modelo capitalista y dado que conllevó procesos democratizadores, en América Latina, la teorización en torno a ella significó la imputación de un papel importante en los procesos de desarrollo. Así autores como Ratinoff, señalaron que al expandirse los grupos medios y adquirir un carácter de clase asumieron un papel en el desarrollo nacional, primero al ascender de los grupos populares modificaron la distribución del poder y riqueza en Latinoamérica, y luego al hacerse parte de las alianzas políticas en el poder, y de toda una gama de empleos burocráticos, comenzaron a influir en las políticas de Estado. Mediante esta influencia promovieron la ampliación del sufragio, la redistribución de los ingresos y las mejoras en los servicios de bienestar, pero también presionaron por el aumento del empleo público más allá de las capacidades que tenían las economías aún subdesarrolladas de la región.

Esto ocurrió en Chile, durante todo el período que duró el llamado “Estado de compromiso”, donde las clases medias tuvieron participación en las alianzas de gobierno y, a través de ellas, lograron mejorar su condición de clase a partir del aumento de los empleos burocráticos y del aumento en la cobertura de los servicios públicos, en especial la educación que le permitió movilizarse socialmente. Sin embargo, al igual que en el resto de la región, el papel de la clase en Chile, en gran medida, estuvo restringido al logro de sus intereses de grupo, puesto que en condiciones económicas adversas y de mayor demanda de los sectores populares, esta clase mantuvo sus presiones por mejoras sectoriales aunque la respuesta a estas demandas significase para el Estado incurrir en mayores gastos y con ello agudizar las crisis, debiendo hacer pagar los costos a los sectores menos favorecidos. Además, durante un largo período de

alianza con la burguesía, aceptó que se aplicasen medidas restrictivas en la participación política (exclusión del partido comunista) y no presionó por la ampliación de la participación a sectores marginados como los campesinos.

Esta actitud de defensa de un status adquirido, que fue duramente criticada por diversos analistas de las clases sociales, afloró con mayor fuerza en la clase media chilena cuando vieron que los sectores populares comenzaban a ocupar un lugar protagónico en el gobierno de la Unidad Popular, y que al responderse las demandas de esos grupos empezaban a disminuir las diferencias respecto de su status social. Todo ello conllevó a que un número importante de miembros de esta clase, y sus más reconocidas organizaciones políticas (gremios profesionales y empresariales), apoyasen la salida forzada del gobierno de Allende.

Sin embargo, y pese a esta actitud retroactiva, ya que en un momento propulsó el desarrollo y luego lo limitó (por la presión ejercida hacia el aumento del gasto fiscal), la clase media adquirió un lugar estratégico en el modelo de desarrollo hacia dentro -más allá de la descrita posición de poder- al participar en las instituciones de fomento y en empresas estatales que fueron el pilar fundamental del modelo. Así mismo, la escasamente reconocida presencia de la clase media independiente, también llegó a ocupar un lugar importante en áreas productivas, de distribución y especialmente de comercio, pudiendo dirigirse hacia la demanda de los grupos populares. Tan fundamental llegó a ser la labor de estos grupos que a través de sus organizaciones realizaron una presión económica importante al gobierno de la Unidad Popular.

Una vez instaurado el régimen militar e incorporado el nuevo modelo económico, la clase media en su totalidad sintió el quiebre de sus tradicionales bases estructurales de empleo y movilidad -como ya señalamos-. Pero, aún más fuerte que aquella disminución numérica, se sintió la pérdida cualitativa de su posición estratégica. La contracción del Estado y la pérdida de su lugar en las funciones productivas, constituyó la disminución total de las posibilidades de incidencia de la clase media dependiente en el curso del desarrollo económico; lo que además se vio agravado por la eliminación de la participación política y la organización sindical, elementos que en gran medida habían permitido la integración de la clase como tal, y la consecución de sus demandas sectoriales.

En el caso de la clase media independiente, también se evidenció una pérdida de su lugar estratégico y de su capacidad de incorporarse a la definición de la sociedad, ya que su tradicional presencia en áreas productivas y comerciales se vio fuertemente deteriorada, aumentando su participación en áreas de ventas o de servicios modernos que están supeditados al funcionamiento de las grandes transnacionales.

Finalmente, sólo un pequeño grupo de clase media, debido a su reconocido desempeño profesional en áreas económicas, a su alta calificación y a su sustentación de una ideología neoliberal lograron hacerse parte del gobierno militar, en la definición de las políticas

económicas del mismo, con lo que consiguieron mejorar su status social y económico, y conformar una nueva tecnocracia privada -que como ya señalamos- tendió a adscribir a la clase dominante más que a asumir algún papel de liderazgo dentro de la clase media.

3. Posibilidades de generalizar intereses y de conformar identidad de clase

El estratégico lugar ocupado por la clase media en empleos públicos y en distintas alianzas en el poder, además de su consecuente capacidad de presión a nivel sindical y político, les facilitó la posibilidad de generalizar intereses y de reivindicarlos, pudiendo tener la mayor parte de las veces respuestas satisfactorias a sus demandas. Pero antes de la capacidad organizativa, las mayores posibilidades de generalizar intereses en esta clase dependieron de la mayor o menor homogeneidad existente en las condiciones de vida y de consumo, condición que les permitía desarrollar una conciencia o identidad de clase consecuente con esa definición estructural, y consistente con las condiciones de las distintas fracciones de la clase. Así, entre los años '60 y '70, los logros obtenidos en las demandas de la clase les permitió colocarse en una situación privilegiada en la distribución de los ingresos, contando con un porcentaje mayoritario en los quintiles intermedios (3° y 4°) y con una presencia no menor en el quintil más alto; lo cual lógicamente les permitía contar con una buena capacidad de consumo. No obstante, existían importantes diferencias de ingreso y consumo entre los sectores dependientes e independientes, presentando esta última mayor presencia en los sectores bajos, y con una fuerte tendencia de aumento de las diferencias entre grupos más o menos calificados, hacia el año '73. Aún así la presencia de una sensación de amenaza, ante la posible pérdida del status de clase, permitió que en gran medida se superasen las diferencias para lograr una identidad de clase en la defensa de los intereses del grupo. Pero, dado que la fuente de la cohesión era más bien subjetiva, con la llegada del régimen militar rápidamente desapareció y volvieron a hacerse evidentes las diferenciaciones internas de la clase.

Luego, y como efecto inmediato de la pérdida de magnitud de la clase y de su peso estratégico, en el empleo público y de fomento productivo, se vio limitada la capacidad de diversificación de intereses de la clase. El acelerado proceso de desburocratización y el traslado hacia sectores privados, comerciales o financieros, diversificó al "enemigo directo" al mismo tiempo que aumentó la heterogeneidad de la clase. Diferencias que no sólo refieren al nivel salarial o de ingresos, sino a la forma en que se incorpora o relaciona con la empresa, las modalidades y condiciones de estabilidad y seguridad del trabajo, entre otras.

A estas condiciones de creciente heterogeneidad, se debe agregar la fuerte penetración de transnacionales en el país, la total apertura a las importaciones, la liberación de precios y el aumento de mecanismos crediticios, todas modificaciones en las políticas económicas que generaron increíbles posibilidades de consumo para las clases medias y que vinieron a modificar

la conciencia de la clase al introducir mayores expectativas de movilidad individual, expectativas que tienden a desincentivar la orientación hacia acciones colectivas. La crisis del año '82, y las fuertes repercusiones de los años siguientes en las condiciones de vida de la clase produjeron, en alguna medida, un quiebre en las expectativas del grupo incentivando la revitalización de la organización social y política para presionar el término del régimen militar.

Como se señala en un estudio sobre el empleo en Chile, el ajuste del mercado laboral que se realizó luego de la crisis del '82 afectó también a los trabajadores de ingresos medios que vieron deterioradas sus condiciones de vida, aunque sin caer en la pobreza. Las medidas institucionales introducidas para flexibilizar el empleo deterioraron sus condiciones de trabajo y, además, la focalización de los servicios sociales en los más pobres, disminuyeron los ingresos reales de estos grupos y las posibilidades de movilidad social, que antes se conseguían mediante el acceso gratuito a la educación superior y el escalamiento en las burocracias públicas. Así el deterioro de estos grupos se dio en función de la pérdida de ingresos y de su menor participación en el producto.²²⁴

Por otro lado, la clase media independiente al introducirse nuevas condiciones en el mercado, con la mayor apertura comercial y financiera y la mayor presencia de transnacionales, para sobrevivir debió buscar mecanismos de adaptación aumentando la dependencia de las grandes empresas, a través de la subcontratación; lo que vendría agudizar la diferenciación interna del grupo. Pero, además la aparición de los microempresarios, que emergen como forma alternativa de empleo altamente informal, entran a competir con los trabajadores independientes en ciertas áreas económicas, como las de servicio y comercio, generando mayores dificultades para ese grupo de mejorar su status de ingreso medio y con ello lograr una identificación mayor dentro de la clase.

En resumen, el aumento de la diferenciación de ingresos tanto al interior de los grupos medios asalariados como de los independientes, y entre ambos, dificultó las posibilidades de generalizar intereses. Así, como vimos en el capítulo anterior, mientras la mayor parte de los grupos asalariados se mantuvieron en los estratos de ingreso medios (con diferencias entre calificaciones y sectores económicos), y respecto del año '73 aumentó levemente su participación en el quintil alto, la clase media independiente sufrió una fuerte baja en su participación en los quintiles alto y medios aumentando su composición de estratos bajos. Además disminuyó el promedio de ingresos de la clase, pero en comparación a los obreros su condición fue significativamente más positiva pudiendo incluso ampliar la brecha con respecto a este grupo. Lo que sumado a las mejores posibilidades de consumo, disminuyó la expresión de la contracción real del ingreso que se produjo en esos años. Aunque en términos comparativos si se evidenció una disminución de los niveles salariales y de las posibilidades de consumo de la clase respecto

de la clase dominante (ver cuadro 12 y 13).

4. Posibilidades de organización, acción y movilización de clase

Ahora bien, en que sentido el aumento de la heterogeneidad de clase (acentuada por el nuevo patrón de consumo) y las consecuentes limitaciones en la generalización de intereses, van a repercutir en las posibilidades de identificación, organización y movilización de esta clase.

Al no existir entre la clase dominante y la clase media una evidente relación de contradicción estructural, la posibilidad de acción de esta última no depende tanto de la identidad de clase en relación al modelo económico, como en el caso de la clase obrera, sino más bien de la identificación con sus intereses materiales o de status más evidentes y de la posibilidad de participar e influir en las decisiones en el poder. Además al ser la clase media desde mediados de siglo predominantemente dependiente y constituirse principalmente en la relación con el Estado, es más lógico aún que su identificación y demandas de clase se hagan respecto de ese agente más que en oposición a la clase dominante. De ahí que desde los años '40 en adelante esta clase haya actuado en un sentido principalmente reivindicativo hacia el Estado, presionando por mayores posibilidades de empleo e ingresos, ampliación de la masa electoral y mejoras en los servicios sociales que mayormente le han facilitado su movilidad social. Contando, para ello, con importantes organizaciones representativas de clase: sindicatos de empleados públicos y privados, diversos gremios profesionales e incluso los partidos característicos del centro político.

Con la pérdida de posiciones estructurales en el sector público y el mayor ingreso al sector privado, se limitaron las posibilidades de generalizar intereses y con ello se disminuyó la capacidad de identificarse como clase y desarrollar acciones colectivas. Dentro de la pérdida de posiciones, la más significativa fue, sin duda, la de definición y gestión del modelo económico - en instituciones de fomento y empresas públicas-, pero también la presencia en servicios como salud y educación; en los cuales el aumento de una competencia privada desigual desincentivó las acciones reivindicativas de sus trabajadores, a la vez que propugnó el desarrollo de criterios competitivos y de calificaciones individuales para el ascenso social.

Si a ello se suman las adversas condiciones del empleo público y las posibilidades de mantener el status medio con la incorporación al ámbito privado, es lógico que disminuya al mínimo la identidad de clase y las posibilidades de actuar en forma reivindicativa. Por otro lado, al aumentar el peso de los grupos de clase media que tienen mayor grado de identidad con el factor empresarial y la ideología neoliberal, se pierde la conciencia de cambio social a partir de la acción política -que en alguna medida prevaleció en la clase hasta inicios de los 70- reforzando el carácter individualista y dificultando el acercamiento a sectores populares. Además la segmentación de los mercados de bienes y servicios y su internacionalización, alejan a los actores

²²⁴ Klein, E. y Infante, R. (1992)

de esta clase de políticas redistributivas y de integración de dichos sectores.²²⁵

Bajo la lectura weberiana del tema, al producirse estos procesos disminuyeron los factores que permitían estructurar una verdadera acción de clase, que traspase los límites coyunturales y de acción de masas; entre ellos se perdió claridad en cuanto al agente contradictor de referencia, se perdieron las semejanzas en las condiciones y en la dirección hacia fines claros y comunes, y se limitó la posibilidad de reunión y de toda actividad política sindical -esto producto de las medidas represivas del régimen-. Con todo ello es lógico que las organizaciones y acciones expresivas de la clase, durante el régimen militar, resultaran tremendamente debilitadas.

Sin embargo, los sindicatos de empleados públicos y los colegios profesionales no desaparecieron, y al menos estos últimos resultados favorecidos por el modelo económico; los primeros en cambio fueron fuertemente golpeados por el aumento del desempleo, la pérdida de su participación o influencia en el poder, y la disminución de sus ingresos. Pese a todo, en general estos grupos mantuvieron su condición estructural de clase media y el referente del Estado, lo que les permitió seguir siendo el grupo de clase media con más posibilidades de generalizar intereses; lo que bajo el régimen democrático beneficiara su capacidad de acción.

CLASE OBRERA

1. Base estructural de la clase

Dentro de las relaciones sociales de producción, y de acuerdo a la definición marxista, los obreros son los productores directos y, por ende, realizan la apropiación real de la producción, pero a partir de esta relación son separados de sus medios de trabajo, obligándoles a vender su fuerza de trabajo, o más bien su actividad que otorga al producto un mayor valor del que antes poseía. Y, al ser enajenados de este plus-valor se establece la relación de explotación que caracteriza a todo modelo económico capitalista.

A partir de esta definición, y del análisis de estratificación antes desarrollado, podemos decir que los obreros en Chile, llegaron a constituirse en un actor fundamental dentro del proceso de desarrollo industrializador; aunque, no lograron copar del todo los sectores populares, los que en buena parte siguieron estando conformados por campesinos, pero también por grupos marginados que luego de ser expulsados del agro o de la minería no lograron integrarse a la industria nacional. Pero, luego de un período de permanente crecimiento, entre los años '40 y '60 comenzaron a estancarse, e incluso a reducirse hacia principios de los '70. Fenómeno que, sin embargo, se produjo por diversos factores siendo el descenso del empleo industrial en sí el menos importante -tema analizado más arriba-. Pese a esta tendencia al deterioro, en el período del gobierno de la Unidad Popular este grupo mejoró considerablemente al reducir sus niveles de

²²⁵ Baño y Faletto (1992)

desempleo y mejorar sus niveles salariales, pero sobretodo, al transformarse en el actor de clase central del proyecto de transformaciones propugnado por el gobierno, el cual tenía como objetivo principal el desarrollo de un régimen socialista democrático. Para lograr ese propósito, una de las medidas más importantes emprendidas por el gobierno fue la incorporación de un número importante de empresas al sector público y, dentro de ellas, el aumento de la participación de los obreros en la dirección de los procesos productivos y de gestión, e incluso algunas de ellas -por iniciativa del gobierno o de los trabajadores- pasaron a ser dirigidas por los mismos trabajadores.

Así al iniciarse el régimen militar, la posición estructural de los obreros era aún significativa dentro de la estructura económica nacional, y sólo minimamente estos grupos se desempeñaban en funciones terciarias, las que por sus características precarias e informales podían considerarse como marginales. Pero, siendo uno de los objetivos del régimen el inhabilitar a los actores sociales que habían respaldado al gobierno anterior, incluso antes de iniciar las reformas económicas y de los estatutos laborales, comenzó todo un proceso de represión y persecución contra los líderes sindicales obreros. Situación que luego fue agravada por efecto de las transformaciones estructurales que redujeron el empleo fiscal y público y desincentivaron la inversión industrial, repercutiendo en una significativa disminución de los obreros productivos.

Baja que se sintió con fuerza tanto en los obreros, que bajo la categoría jurídica de empleados, se desempeñaban en el sector público, como en los trabajadores productivos que bajo la categoría de obrero, se ocupaban en empresas públicas y privadas, las que quebraron en ese período. Por otro lado, al aumentar el desempleo del grupo y de los otros asalariados, se incremento la presión por nuevos puestos de trabajo, lo que rápidamente incidió en la contracción general de los niveles salariales.

Siguiendo la lectura marxista de clases, este fenómeno quedaría perfectamente bien representado en la figura del "ejercito de reserva", el cual pese a estar al margen del sistema se interrelaciona con él ejerciendo presión sobre la escasa oferta de empleo. Así desde fines de los '70 hasta mediados de los '80, este aumento en la competitividad entre los obreros habría facilitado las reformas de contracción salariales -las que tuvieron efectos exitosos al reducir los costos de producción, permitir la recuperación de la crisis y aumentar los niveles de acumulación de la clase burguesa-. Pero además, al crecer los sectores económicos terciarios y abrir nuevas vacantes de empleos se modificó la configuración estructural de la clase, ya que los obreros menos calificados debieron acceder a estas únicas posibilidades; en cambio el grupo de obreros que antes había conseguido una mejor posición estructural, bajo la categoría de empleado -mejores condiciones salariales, previsionales y de status social-, pudo permanecer o trasladarse a las pocas labores productivas que sobrevivieron. De esta forma, un grupo de empleados se traslado a la categoría de obreros, y un grupo importante de obreros se traslado hacia áreas terciarias, a las cuales no estaban habituados y en las que se producían con mayor frecuencia

relaciones laborales informales y precarias. Esta movilidad mayormente horizontal, pero también vertical de los obreros, permitió que el grupo como tal no perdiera su peso dentro de la estructura de clase, no obstante, su configuración interna como productores directos se había visto tremendamente mermada.

Sólo desde mediados de los '80, luego de iniciada la recuperación de la crisis económica, al resurgir algunas ramas industriales y de construcción mejoró el empleo de todos los obreros. Sin embargo, los sectores industriales que resurgieron se caracterizaron por sus altos niveles de modernización tecnológica, dependencia de capitales extranjeros y algún grado de participación en mercados internacionales (transnacionales), todos factores que suelen acompañarse de un menor uso de mano de obra, y mayores condiciones de inestabilidad y explotación laboral. Por ello, esta relativa tendencia a la recuperación industrial mejoró los niveles de empleo de la clase, pero no modificó las tendencias hacia el pronunciamiento de las actividades terciarias y de explotación primaria dirigida a la exportación -mayormente de tipo estacional-.

Con todo ello, creemos que bajo el modelo neoliberal resultante del régimen se puso en cuestión la existencia misma de la clase obrera, o al menos su definición teórica de productores directos. Esto nos obliga a retomar la caracterización weberiana, dentro de la cual los obreros no son distinguibles de los demás grupos dominados, más allá de su ubicación en procesos de producción, y por lo mismo se definen igual que todos ellos por ser negativamente privilegiados en el acceso a ciertos bienes, condición que los lleva a vender su trabajo convirtiéndose en objetos de propiedad de otros. Sólo se diferenciarían internamente entre campesinos, obreros y otros empleados menores en cuanto a la forma en que ofrecen ese trabajo o los productos del; pero todos, en general, al ocupar una similar posición en el mercado laboral están sujetos a la valorización de su trabajo.

2. Posición estratégica dentro del modelo económico actual

Como vimos, la definición teórica de la clase obrera, ubica a ésta principalmente en las áreas económicas de producción secundaria, es decir, industria y construcción; aunque como se discutió en el marco teórico algunos autores consideran también a los obreros de la minería y del agro como pertenecientes a esta clase. Pese a estas diferencias conceptuales, en lo que se refiere a posición estratégica de esta clase, creemos que es la participación mayoritaria en la producción de mercancías la que va a condicionar su fuerza estructural, ya que es allí donde se produce la plusvalía y se posibilita la formación y acumulación del capital; y con ello se establece la relación de dominación y explotación del propietario hacia el productor directo. No obstante, en el caso chileno, la centralidad estratégica que ha tenido la explotación minera en la economía nacional, sumada a la fuerte conciencia de clase adquirida por este grupo de obreros y su temprana organización, nos obliga a considerarlos también como un grupo característico de esta clase.

Hasta 1973 se produjo en Chile un fuerte desarrollo del sector productivo, alcanzando la manufactura por sí sola los más altos porcentajes de participación en el PIB nacional, y al menos hasta los años '60 esta actividad estuvo controlada predominantemente por capitales nacionales, esto significa que la actividad manufacturera nacional llegó a convertirse en el principal motor de dinamismo de la economía. Por lo mismo, al iniciarse los procesos de transformación estructural del régimen que trajeron una amplia apertura externa, este sector se vio fuertemente afectado reduciendo su peso en el PIB, baja que fue acompañada por el aumento de los sectores de explotación primaria y, sobretodo, de las actividades de servicios y comercio. Sin embargo, pese a este descenso, el sector productor secundario siguió siendo el principal generador de ingresos de la economía, lo que debiera significar que el papel de los obreros siguió siendo importante, aún cuando se hubiese producido en ellos un descenso en su magnitud y un cambio en su configuración estructural.

Para comprobar o refutar esta afirmación, Martínez y Tironi, en el ya citado estudio sobre la clase obrera²²⁶, construyeron un índice para medir el grado de centralidad de ciertas ramas industriales frente a otras. A partir de lo cual, comprobaron que las 5 ramas de mayor ocupación obrera entre 1962 y 1977 mantuvieron su puntaje en el peso estratégico, con sólo un leve aumento (6.4 a 6.8), pese a que a lo largo de ese período la representación de la ocupación obrera en ellas aumentó de 56.4% a 70%. En cambio, las 5 ramas que empleaban menos obreros, y que incluso disminuyeron el peso de estos de 4.1% a 3.9%, en el mismo período, aumentaron su puntaje de 6.8 a 11.4. Ello significa que bajo el nuevo modelo económico la centralidad estratégica es mayor para las industrias que poseen menores contingentes obreros. Lo mismo, se dio en alguna medida en el sector minero, donde las explotaciones más tradicionales se terminaron o se redujeron al mínimo y el sector más dinámico (el cobre) comenzó a operar con tecnología más avanzada que demanda un uso menor de mano de obra y de mayores calificaciones técnicas.

Así, a medida que avanza el proceso de transformación neoliberal, los ingresos de los sectores secundarios dejan de depender de las empresas (y ramas) más tradicionales que ocupan mayor cantidad de trabajadores, colocándose en su lugar las empresas más competitivas de bienes no transables y que ocupan menor porcentaje de empleo.

Esta situación a primera vista aparece como un claro cuestionamiento a la teoría marxista, por cuanto esta señalaba que al depender la acumulación capitalista de la generación de plusvalía del obrero, el aumento de estos últimos haría aumentar la acumulación capitalista y al mismo tiempo permitiría la concentración de grandes contingentes obreros, facilitando su acción revolucionaria. Pero el que Marx haya formulado esa condición de posibilidad para la acción revolucionaria, no implica eliminar la posibilidad de que el desarrollo del capitalismo pudiese

darse bajo formas diversas, entre las cuales se incluye el aumento de la concentración económica, la conformación de monopolios y el mayor uso de tecnología que reemplaza mano de obra. En efecto, una vez logrado un alto nivel de acumulación capitalista en la industria nacional, gracias al fomento estatal, y sin que se hubiese producido aún el golpe militar ya se expresaba una tendencia hacia el aumento de la concentración del capital y la penetración de capitales externos. Procesos que comenzaron a debilitar a las industrias más tradicionales, aunque pudieron sobrevivir bajo el proteccionismo estatal, sin el cual hubiesen caído definitivamente frente a los sectores más competitivos.

En consecuencia, con la adopción del modelo neoliberal se redujo significativamente la posición estratégica de la clase, puesto que bajo este nuevo modelo la acumulación del capital pasó a depender menos del trabajo asalariado y más de su capacidad de insertarse en mercados externos con productos de menores costos. Aunque, por cierto, ello no significa que se tienda a la eliminación de las relaciones de contradicción y dominación capitalista, sino sólo implica que se están produciendo nuevas formas de explotación, que por no incluir la expropiación de plusvalía, pueden ser menos evidentes o menos generalizables entre los actores de esta clase. Así por ejemplo, dentro del nuevo modelo, se tienden a difundir pequeñas empresas que actúan como filiales de las grandes, productoras de bienes o servicios, y que mediante el uso de relaciones laborales informales y precarias reducen sus costos de producción.

3. Posibilidades de generalizar intereses y de conformar identidad de clase

Bajo estas nuevas condiciones de la clase obrera, en que se ve disminuida su tradicional participación en los sectores productivos debiendo trasladarse hacia las áreas terciarias. Se producen diversos cambios que atentan contra la posibilidad de generalizar intereses y conformar una verdadera identidad de clase.

Primero, con la tendencia a la desalarización, tanto en la categoría de empleados como en la de obreros que se desempeñaban en funciones productivas y en áreas dependientes del Estado, disminuyeron las posibilidades de reunión de los obreros y la identificación entre ellos. Además, al trasladarse algunos de ellos hacia otras áreas económicas o emprender actividades independientes, tienden a diversificarse las condiciones laborales y el interlocutor a quién se dirigen las demandas, el que antes solía ser el Estado. La situación inversa se presentó en el sector agrícola, dónde a partir de las mejores condiciones para la exportación y el término del modelo latifundista se desarrollaron agroindustrias modernas, en las que se amplía el asalariado del agro. Pero, pese a que estos podían llegar a desempeñarse bajo condiciones similares a los obreros (en grandes conglomerados dentro de un mismo establecimiento, y con relaciones de contradicción directa con su empleador), esto no ocurrió porque la característica estacional del

²²⁶ Martínez y Tironi (1983)

trabajo mantuvo las dificultades para la generalización de intereses. Además, generalmente, estos trabajos temporales de carácter precario son ocupados por mujeres y jóvenes, los que por su reciente integración al mercado laboral no tiene una experiencia previa como obrero que les permita reproducir la identidad de clase hacia estas actividades.

Segundo, al verse mermadas las posibilidades de integración laboral en las áreas productivas y tener los obreros que trasladarse a las áreas de servicio y comercio, estos pierden su carrera obrera y una posición que pudo haber sido estratégicamente importante, por medio de la cual tenían mayores posibilidades de organizarse y actuar colectivamente. En los sectores terciarios en cambio, la agrupación de trabajadores en un mismo establecimiento es menor, y en general las condiciones de estos empleos son más inestables y precarias por lo que suele ser más difícil generalizar intereses; y aunque pudieran darse condiciones para la reivindicación de ciertas demandas al no haber enajenación del producto del trabajo y la necesidad de hacerse parte de los medios de su trabajo, difícilmente se producirá una identidad tras un proyecto de cambio social.

Tercero, en los sectores productivos que prevalecen se agudizan las diferencias internas, entre ramas industriales, con la penetración de agentes externos y nuevas tecnologías, lo que repercute en mayores niveles de heterogeneidad estructural dentro de la clase obrera industrial. Lo mismo ocurre en la minería, dónde al disminuir la cantidad de trabajadores, aumentar los requerimientos de calificación, y aumentar las diferencias de sus salarios respecto del resto de los obreros, disminuyen las posibilidades de generalizar intereses. Todas estas transformaciones en los sectores productivos se evidencian en la aparición de nuevos mecanismos de vinculación entre el trabajador y la empresa, en las formas en que se organiza el trabajo, en las condiciones de protección social, entre otras. Como señalan Baño y Faletto, entre las modificaciones más importantes está el cambio en la modalidad de contrato, por lo que ahora no existen garantías de largo plazo en las remuneraciones, generalmente los contratos son por plazos cortos o por tareas, e incluso la mayor parte de las veces se prescinde de los contratos al adquirirse la mano de obra de empresas subcontratistas, las cuales fijan sus propias condiciones para abaratar sus costos y ofrecer un mejor producto a la gran compañía. Esto indudablemente va a disminuir las posibilidades de generalizar intereses, puesto que sin las condiciones mínimas de un contrato los obreros tienden a competir entre ellos para mantener su puesto y prefieren no arriesgarse a demandar por sus necesidades.

Tras todas estas transformaciones en las relaciones laborales que de por sí afectaron la posibilidad de generalizar intereses, durante el régimen militar, se desarrollaron toda una serie de modificaciones en el código laboral que atentaron contra las condiciones mínimas de estabilidad y seguridad de los obreros. Así con la pérdida de las medidas proteccionistas, la disminución del salario mínimo, de los promedios salariales, en general, y de la posibilidades de conseguir reajustes, disminuyeron las condiciones de vida de casi todos los asalariados -expresadas en el

consumo básico de las familias de estratos bajos, ver cuadro 13- haciendo que gran parte de ellos cayeran en situaciones de pobreza²²⁷, pero esta situación no afectó a todos por igual y, por ende, esto incremento la heterogeneidad estructural de los obreros. Por ello, como observamos en los índices de distribución de ingreso, disminuyeron los ingresos tanto de obreros como de empleados, pero entre ellos la distancia aumentó, al igual que entre obreros que desempeñan actividades calificadas y productivas, y los que desempeñan actividades menos calificadas y terciarias, las que presentan los peores niveles salariales.

4. Posibilidades de organización, acción y movilización de clase

Para Marx la reunión de los obreros en grandes industrias y, gracias a ello, el incremento de la acumulación del capital y de la explotación, fueron las condiciones que permitieron la organización de las demandas de la clase bajo un objetivo revolucionario. Aunque pueda discutirse acerca del carácter que puede asumir la acción de los obreros -ya que no siempre la acción de estos tendrá como finalidad el cambio social-, el que exista un claro reconocimiento de las contradicciones de clases en relación al control de los medios de producción o dominación, es para nosotros también, el factor necesario para que la generalización de intereses llegue a motivar el desarrollo de acciones colectivas con algún sentido de proyecto social. Por lo demás, esto también concuerda con el análisis de Weber, que aunque no reconoce a las clases como un actor social dinámico, si acepta la posibilidad que se den acciones entre sujetos que presenten situaciones de clase similares y bajo la existencia de una serie de requisitos - ya señalados-.

Teniendo esto en claro y recapitulando las transformaciones de la clase, podemos concluir que al disminuir la participación en la producción y deteriorarse las posibilidades de conformar identidad de clase, la posibilidades de organización de los obreros y el poder de presión que a través de ellas pudieran lograr se vio tremendamente debilitado. Al mismo tiempo, la existencia de un modelo que concede más centralidad estratégica a las actividades económicas de menos ocupación obrera y, sumado a ello, el establecimiento de una legislación que pone estrechos límites a la formación sindical (número mínimo de obreros por industrias, quórum de participación, entre otras) y a toda actividad política, inevitablemente las posibilidades de que la actividad sindical se desarrolle son mínimas. Lo que prácticamente eliminó la posibilidad de que se constituyeran movimientos más amplios entre ramas industriales o a nivel nacional

Por otro lado, la aparición de un segmento de clase obrera terciaria, con características muy distintas a la tradicional clase obrera, ya que trabajan en unidades mas pequeñas y en situaciones mas precarias de estabilidad laboral, generó aún mayores dificultades para la

²²⁷ La pobreza urbana subió de 20% a 45% entre 1970 y '80, lo que se dio sobretodo por un aumento de la indigencia, además del aumento de la intensidad de la pobreza producto de la reducción del ingreso per cápita familiar. Así, mientras el 20% más pobre contaba con solo 4.5% de los ingresos monetarios, el 20% más rico percibía el 56% de ellos. Klein, E. y Infante, R. (1992)

conformación de identidad de clase y, por lo mismo, limitó las acciones de clase e incluso la realización de acciones corporativas. Además, frente a un número reducido de trabajadores era difícil que se pudieran formar sindicatos o que estos pudieran actuar en forma autónoma - por los límites de la legislación ya señalados-. Y los pocos sindicatos que lograron sobrevivir o que se reconstituyeron (en empresas grandes y modernas), luego de superado el período más represivo del régimen, por carecer del tradicional liderazgo de los sindicatos industriales o mineros, no lograron desarrollar acciones colectivas representativas de la clase, más allá de negociaciones reivindicativas localizadas en los límites de la empresa. Por ejemplo, en el caso de la incipiente organización campesina formada con la Reforma Agraria la represión del régimen fue tan dura que llegó a eliminarla casi totalmente, lo que bajo las nuevas condiciones estructurales del sector hizo aún más difícil su reestructuración. Por lo mismo, los movimientos de oposición al régimen, que se dieron a mediados de los '80, fueron desarrollados por los sectores populares marginados sin el liderazgo de los sindicatos obreros, y a causa de ello no llegaron a gestar un proyecto de transformación que trascendiese al objetivo de terminar con el régimen.

En resumen, la pérdida de cohesión de los obreros (localización en grandes establecimientos), la pérdida de su lugar estratégico en la producción y su traslado hacia áreas terciarias y la mayor heterogeneidad en sus condiciones de trabajo y salariales; sumado todo ello a la fuerte represión que se infringió sobre las organizaciones obreras y las medidas institucionales para restringir su organización, limitaron la capacidad de acción de la clase obrera y la posibilidad de asumir un liderazgo en las movilizaciones de los sectores populares.

MARGINALIDAD

A lo largo del período del régimen militar se evidenciaron importantes cambios en la magnitud y estructura de la marginalidad, para los cuales el simple análisis de la estructura ocupacional no es suficiente, ni tampoco la medición de fenómenos como la informalidad, el desempleo y la pobreza, debido a que estos sólo consideran un aspecto de la marginalidad, el de las condiciones de trabajo o de vida. Y, aunque estos indicadores son utilizados para medir los niveles de desarrollo de una sociedad, no permiten entender a este grupo como un posible actor social de clase con posibilidades de generalizar sus intereses y producir acciones colectivas.

En un primer momento se identificó a los grupos marginales con la ubicación geográfica de estos en los "márgenes" de la ciudad. Por lo mismo, se tendió a atribuir a este grupo todo tipo de demandas y movilizaciones de urbanización, siendo la más importante las luchas por la vivienda. Pero, aunque estas movilizaciones corresponden a un problema real de marginalidad, no agota el tema mismo, ya que este más bien se refiere a la existencia de una posición estructural definida por las dificultades de inserción laboral y social. Lógicamente, gran parte de estos

grupos marginales presentan necesidades urbanas, pero ello no significa que deba identificarse directamente el vivir en ciertas zonas de la ciudad con una condición de marginalidad estructural. En cambio si es posible encontrar que las demandas de estos grupos tienen en común el referente del Estado, ya que su falta de clasificación en el mercado laboral limita sus posibilidades de identificar como contradictor directo al actor empresarial, o a la clase dominante como tal.

Esta identificación del Estado como proveedor de los intereses del grupo les permite en alguna medida disminuir sus altos niveles de heterogeneidad estructural, homogenizándose a través de la demanda común de necesidades básicas de subsistencia. Pero la persistente falta de intereses de clase, generalizables, limita las posibilidades de que este grupo se constituya en actor social, más allá de su natural condición de masa. Por ello, generalmente sus demandas quedan circunscritas a relaciones de clientelismo con el poder; así como sus posibilidades de acción colectiva, la mayor parte de las veces, dependen de la existencia de líderes políticos carismáticos o de movilizaciones disruptivas capaces de convocarlos, pero que no por ello dejan de ser acciones puramente de masas sin identificación clara de objetivos de clase.

En Chile, el proceso de des-industrialización emprendido por el régimen militar generó una tremenda expulsión de fuerza de trabajo, lo que estancó las ya mínimas capacidades de absorción de mano de obra del mercado laboral. Además, con la contracción del empleo público y la consiguiente reducción del papel Estado como generador de empleo, se elevaron significativamente las tasas de desocupación abierta y se elevó también, como vimos, la proporción de ocupados en empleos de emergencia o en empleos precarios e informales.

La aparición de este tipo de empleos ha provocado transformaciones en el sector marginal, puesto que estos tienden a ser ocupados por una FT secundaria formada por familiares tradicionalmente inactivos (mujeres y jóvenes), además de los segmentos menos calificados de los asalariados, los que acceden a empleos de baja productividad y mal remunerados. Y, por otro lado, aunque es posible afirmar que este tipo de fenómenos suele emerger en períodos de crisis económica, independiente del modelo económico aplicado, lo singular de lo ocurrido en el régimen militar es que este mecanismo se prolongó desde finales de los '70 hasta fines de los '80, constituyéndose en un hecho permanente y que por su magnitud se transformó en una verdadera "estatización de la marginalidad".²²⁸

La difusión de estos fenómenos ha sido estimulada por el proceso de reformas a la institucionalidad laboral, en el cual se propugnó la eliminación de todas las medidas proteccionistas del empleo y de las condiciones de reajustabilidad salarial existentes en el modelo anterior; al mismo tiempo que se limitó al máximo la acción de los actores sindicales y se reprimió todo tipo de acción política - social. Con todo ello, es lógico pensar que la capacidad de la población de clasificarse, o más bien integrarse positivamente a través del mercado laboral se

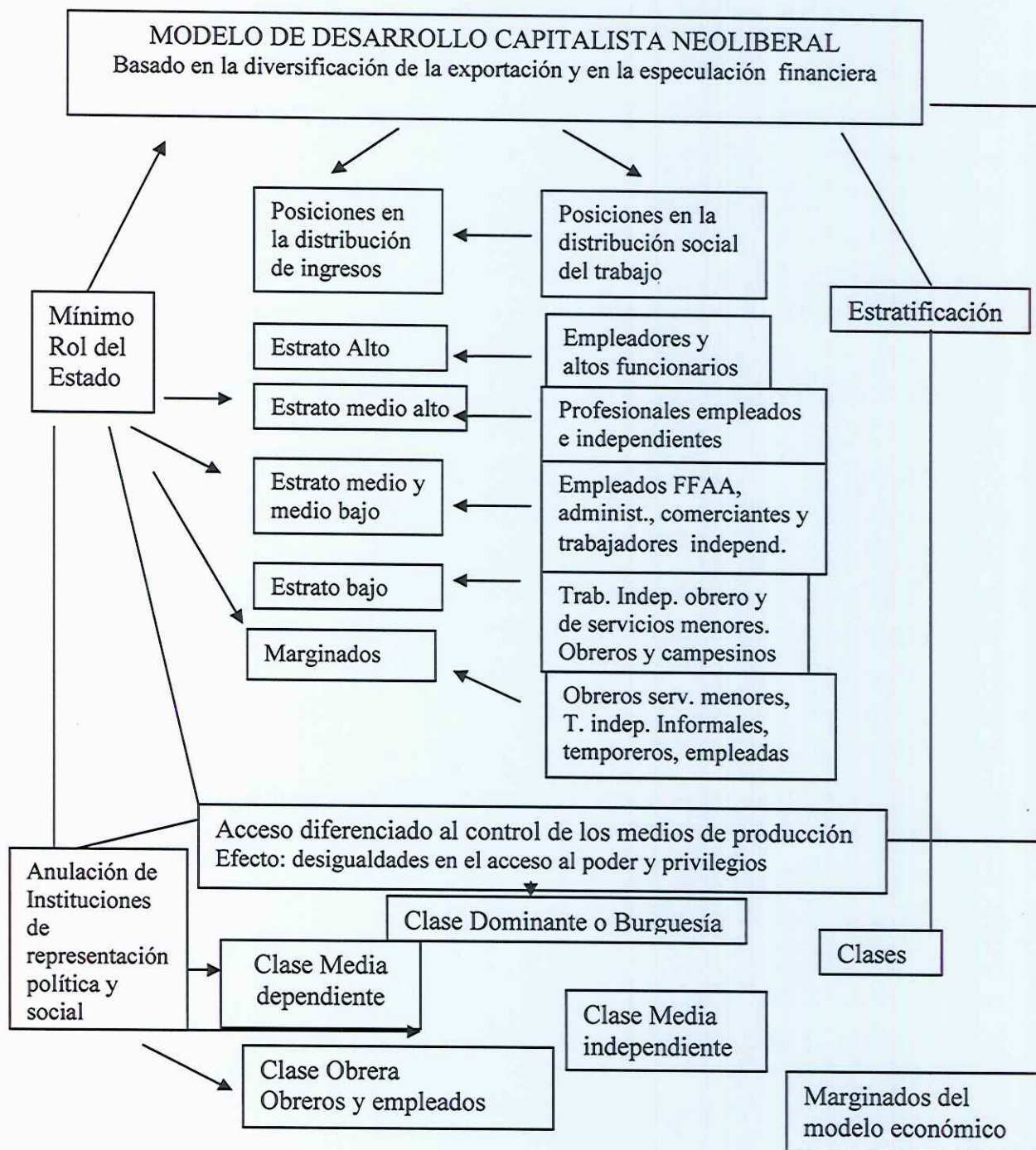
ha visto tremendamente deteriorada, y que como resultado inmediato de ello se haya producido un aumento y agudización de la marginalidad estructural. Marginalidad que tiene sus expresiones más evidentes en el aumento de la informalidad y precariedad del empleo, en el aumento y agravamiento de las condiciones de pobreza de amplios sectores sociales, y en el incremento de la inestabilidad laboral, con frecuentes periodos de oscilación en actividades como la construcción y la explotación agroindustrial o agroexportadora; pero que sobrepasa estos indicadores ya que implica condiciones globales de exclusión social, política y económica.

Por otro lado, los altos niveles de pobreza producidos en ese período aumentaron la homogenización de las condiciones de vida de estos sectores populares, además de configurar la imagen de un enemigo opresor, el gobierno, él que al evidenciar la representación de la clase dominante facilitó la generalización de los intereses del grupo -el termino del régimen identificado como causante de la ampliación de la marginalidad y represión-. La identificación en torno a esos intereses permitió el desarrollo de importantes acciones, las que en algún momento incluso llegaron a liderar las movilizaciones de todos los sectores populares dada la debilidad de los actores sindicales. Pero, la posibilidad de que estas acciones de masa se convirtiesen en acciones de clase era mínima debido a la inexistencia de una identificación clasista, es decir, de las contradicciones provocadas por una posición estructural. Por lo mismo, la condición marginal de estos grupos solo podía modificarse a través de un movimiento que comprendiese un proyecto real de transformación social, el cual no llegó a desarrollarse, en gran parte, por la debilidad del tradicional representante de la clase obrera y de los sectores populares, el actor sindical.

²²⁸ Martínez y Tironi (1985)

VII. CONCLUSIONES

Síntesis Teórico – Empírica



1. Redefiniendo el concepto de clases a partir de las transformaciones estructurales del régimen militar, proyecciones a futuro

Como resultado de toda la serie de transformaciones estructurales emprendidas por el Régimen Militar, los patrones fundamentales de la estratificación social chilena fueron modificados. Como es posible observar en el esquema anterior, el nuevo modelo de desarrollo capitalista neoliberal, basado en la diversificación de las exportaciones y en la especulación financiera, limitó la capacidad de clasificación por medio del trabajo para los distintos estratos sociales ampliando los niveles de pobreza, pero sobretodo, de marginalidad de vastos grupos y, al mismo tiempo, reduciendo al mínimo la participación del Estado en la creación de empleo con lo que se hizo aún más difícil de superar aquella deficiencia del mercado. Además de disminuir la posibilidad de que esos mismos estratos pudiesen acceder a los mecanismos tradicionales de movilidad social -tales como la educación gratuita o la carrera laboral en las burocracias públicas- o al menos satisfacer sus necesidades mínimas de seguridad y previsión social. Con todo ello, la estratificación que resultó del régimen pasó a depender con más fuerza de la capacidad que tenga cada sujeto, en forma individual, para ubicarse en una posición privilegiada dentro de la división social del trabajo, y de los niveles de ingresos a los que pueda acceder por medio de esa posición; mientras que el Estado pasó a ser un factor mínimamente influyente en la capacidad estratificadora del mercado laboral, convirtiéndose en proveedor de asistencia social para la sobre vivencia de ciertos grupos marginados.

Por otro lado, al transformarse el modelo económico se modificaron, también, las fuentes del poder -antes predominantemente productivas- hacia áreas financieras y comerciales-exportadoras, y con ello también se transformaron los mecanismos de distribución del poder y privilegios. Si a ello se suma la clausura del sistema político democrático, la represión emprendida contra las organizaciones sociales y políticas de izquierda y la posterior instalación de una institucionalidad laboral-sindical, política y social autoritaria, es posible concluir que se anuló la capacidad de representación y organización de las clases sociales, al mismo tiempo que se eliminó toda posibilidad de reconstituir el sistema político existente hasta los años '70, establecido sobre la base del compromiso transversal entre clases sociales, o al menos de una representación política-social amplia identificada con las bases y sus demandas sectoriales.

En síntesis, los cambios ocurridos, por un lado, en los patrones de estratificación basados en la distribución social del trabajo y de los ingresos, y por otro, en las fuentes del poder y la distribución del mismo, modificaron la Estructura de Clases existente hasta el año '73 y condicionaron su conformación posterior bajo nuevos parámetros estructurales. La Estructura Social que resultó de dichas transformaciones, y que resume los análisis realizados en los capítulos anteriores, se presenta a continuación.

Clase Dominante:

La clase dominante o burguesa durante el régimen militar quedó constituida por los propietarios y controladores efectivos de los medios de producción, los que a partir de esta posición reciben la plusvalía generada por los trabajadores asalariados y acceden al control del poder, aunque fuesen las fuerzas armadas las que se ubicaron en la cabeza del gobierno. Dentro de la distribución social del trabajo la clase está representada por la categoría de los empresarios o empleadores, grupo estructural que porcentualmente aumentó en este período, aunque lo hizo en forma diferenciada de acuerdo a las modificaciones del modelo económico. Por un lado, los empleadores que más aumentaron fueron los ocupados en funciones directivas y gerenciales, mientras las administrativas disminuyeron, también crecieron comerciantes y profesionales. Y, por otro lado, las áreas económicas más perjudicadas fueron las productivas secundarias mientras las más beneficiadas fueron las de servicios y comercio; sin embargo, con la crisis todas las áreas fueron duramente golpeadas, y recién hacia fines de los '80 los empleadores productivos repuntaron, al igual que los comerciales. Aunque en ambos grupos el aumento de la ocupación se dio en parte por la aparición de microempresarios, los que por su participación en los quintiles más bajos de ingresos no pueden considerarse como parte de la clase dominante, y por ende, el aumento relativo del grupo empresarial no implicó un aumento en la competitividad. Además quedó demostrado que, producto del alto crecimiento del nivel de ingreso, consumo y acumulación de la clase respecto de las demás, aumentó la concentración económica estableciéndose un modelo altamente excluyente.

Respecto de la conformación de clase y de su participación en el poder, entre los años '40 y '70 la burguesía industrial mantuvo el control del poder económico y político, pudiendo llevar a cabo procesos desarrollistas y democratizadores, y logrando la hegemonía dentro de la clase. Aunque, gracias a los tradicionales lazos sociales y económicos existentes al interior de la clase, la oligarquía tradicional pudo hacer que estos procesos permanecieron dentro de los límites impuestos por sus intereses. Lazos que se consolidaron a partir de la percepción de amenaza hacia sus fuentes de poder sentida durante la Unidad Popular, fenómeno que permitió mejorar su identidad y cohesión de la clase en torno a la lucha por el derrocamiento, el cual logró a través del golpe militar. Sin embargo, pese a que el golpe fue un verdadero triunfo para la clase, en el transcurso del régimen emergieron las diferencias internas al modificarse las relaciones en el poder. Al instaurarse el nuevo modelo económico los sectores financieros y comerciales resultan ser los más beneficiados -los que ya del período anterior venían fortaleciendo sus lazos con los intereses transnacionales-, llegando a asumir el liderazgo al interior de la clase; así mismo los grupos tecnocráticos ganan un lugar importante, dando el soporte ideológico al régimen. Todo ello permitió que el modelo adoptado por el régimen fuese el del capitalismo neoliberal ortodoxo, pese a que muchos grupos dominantes -la mayor parte de los que habían formado sus capitales en

la industria nacional- debiesen pagar un alto costo con su aplicación. Pero, como es lógico, estos grupos rápidamente pudieron recuperarse a través de su participación en otras áreas económicas y gracias a los subsidios indirectos proporcionados por el Estado a ciertas actividades. También adquirieron fuerza en este periodo los grupos vinculados a la exportación agraria, que comenzó a diversificarse ganando posiciones en el mercado externo. No obstante, con la crisis del '82, muchos de los grupos que habían ascendido rápidamente, por medio de la especulación financiera cayeron, y nuevamente se reconfiguró el poder dentro de la clase: Algunos grupos industriales formados recientemente en ramas no transables cumplieron un papel importante en la recuperación de la crisis; y, los grupos financieros que lograron sobrevivir, aumentaron sus niveles de acumulación y de participación en diversas áreas económicas pudiendo mantener su posición de liderazgo dentro de la clase y en el conjunto de la economía.

Así los privilegios tradicionales de la clase dominante, en el control de los medios de producción, en el acceso a bienes de alto costo y en el control poder, se vieron incrementados a través de la fuerza coercitiva del gobierno, la que sin oposición política institucional pudo realizar todo un proceso de reformas estructurales que aumentó los niveles de acumulación y ganancia de la clase. A partir de ahí fue realmente fácil poder generalizar intereses y conformar identidad, como clase dominante. Aunque ello no significa que desaparecieran las diferencias internas, sino que estas se disimularon tras el elemento ideológico y político cohesionador -el gobierno y su proyecto autoritario neoliberal-

Este elemento cohesionador hizo que los tradicionales actores representativos de la clase, Partido Nacional y gremios empresariales, en la primera etapa del régimen, eliminaran su accionar político recurriendo a mecanismos directos para hacer valer sus intereses; en especial en el caso de las transnacionales que, por su alto peso económico, preferían dejar que la regulación se diera a través del "libre mercado" y sólo en caso de ser necesario apelar al gobierno. En la segunda etapa del régimen, luego de la reconstitución del sistema partidario y de la participación política sindical, los gremios retomaron su accionar político y se hicieron parte de la conformación de la nueva derecha política, representante de los intereses de la clase dominante.

Las proyecciones de la clase, apreciadas en los datos recopilados hasta el 2000, muestran que el peso del grupo en la ocupación tiende a disminuir, manteniendo la tendencia de menor importancia productiva y mayor presencia en servicios -aunque en comercio tenderían a disminuir-, hecho que reafirma el aumento de la concentración económica de las últimas décadas. En la distribución de los ingresos se mantiene su posición favorable, disminuyendo el peso en los quintiles bajos, aunque tiende a acortarse la distancia respecto del promedio y de las otras clases, por lo que puede decirse que en los '90 mejoró la capacidad distributiva del modelo. Finalmente, con la reconstitución del sistema democrático y la mantención del modelo económico, su identidad de clase y capacidad organizativa se mantiene intacta.

Clase Media:

La clase media moderna se constituye principalmente por asalariados, por lo que es posible definirla como: el sector social que se clasifica positivamente en el mercado laboral, con mejores posibilidades de autovaloración que los obreros, debido a su alta calificación educacional y laboral; lo que además le permite integrarse de forma positiva a la sociedad, pese a que su lugar en el modelo de producción global siga siendo de dominada. Dentro de la estratificación está representada por los Empleados profesionales y técnicos, fuerzas armadas, administrativos, comerciantes, vendedores y otros servicios, de diversas áreas económicas y de ingresos medio alto, medio y medio bajo. Este grupo estructural, a partir de las reformas del régimen, sufrió una fuerte baja producto de la pérdida de la función generadora de empleo del Estado, repercutiendo especialmente en labores administrativas, en servicios sociales y entidades productivas. Sólo desde mediados de los '80 el grupo se recuperó con el aumento de empleados de FFAA y de servicios privados; aún así, esta alza no fue suficiente para incorporar a la gran masa desocupada ni para recuperar las tasas de crecimiento históricas de la clase media, lo que significó un permanente aumento del desempleo del grupo.

Fuera de este aumento del desempleo, una proporción de los empleados se trasladó hacia labores independientes, como empleadores o como trabajadores por cuenta propia, aunque ello no necesariamente significó una mejoría en su status de ingresos sino sólo la mantención de su condición de clase media bajo el alto costo de la inestabilidad laboral, la falta de protección social y la reducción de las posibilidades de movilidad mediante una carrera burocrática. Además, es posible afirmar que un número no menor de empleados (de funciones obreras) haya descendido a la categoría de obreros en la cual los niveles de ingresos son aún menores.

Respecto de los ingresos, sólo un porcentaje menor de empleados pudo mejorar su posición en la distribución de ingresos, mientras la gran mayoría descendió acercándose su nivel salarial al de los obreros. Sin embargo, el mayor acceso a bienes de consumo -producido por la apertura económica- generó en la clase la aceptación del modelo y la aparición de expectativas de movilidad individual; las que se fueron reafirmando hacia fines de los '80, gracias a la recuperación económica y al aumento de la brecha salarial respecto de los obreros, lo que determinó la disminución de la conciencia de cambio en esta clase.

Pese a ello, la condición estructural de la clase no mejoró, ya que la pérdida de la posición en áreas económicas estratégicas y de su participación en el poder limitó sus posibilidades de influir en los procesos sociales o al menos de hacer oír sus demandas sectoriales -debido a las restricciones institucionales-. Además, al incorporarse a los sectores privados se ampliaron sus diferencias internas disminuyendo las posibilidades de generalizar intereses: Por un lado, se incorporan criterios de movilidad competitivos que tienden a limitar la acción colectiva; y por otro, se pierde el referente del Estado hacia el cual solían realizarse las demandas.

La fracción independiente, suele ser definida como pequeña burguesía, es decir, como poseedores de medios productivos que escasamente utilizan mano de obra. De acuerdo a la estratificación, estaría formada por Trabajadores independientes de diversos oficios y áreas económicas, con algún nivel de capitalización e ingresos de estrato medio o medio bajo. Sin embargo, las tendencias hacia la disminución de este grupo que venían dándose desde antes del régimen, se pronuncian en este período con el descenso de comerciantes y obreros no calificados, y la baja en sectores productivos, de distribución y comercio; en cambio aumentan grupos no tradicionales, como profesionales y técnicos, que provienen de la desempleada clase media dependiente y que, por ende, no presentan la característica de productores o distribuidores. Si se considera, además, que la mayor parte del grupo ha perdido su participación en los ingresos medios, aumentando su presencia en los bajos y acercando su promedio de ingresos al de obreros, es claro de que ya no estamos hablando de una fracción de clase media sino de sectores populares que no pudiendo acceder al debilitado mercado laboral realizan labores independientes para sobrevivir, lo mismo que ocurre con la pequeña fracción de microempresarios. Sólo los profesionales y técnicos, que en general poseen mayores ingresos, y algunos trabajadores del comercio y servicios de ingresos medio permanecerían como miembros de la clase; aunque por su alta disgregación, sus amplias diferencias estructurales y sus escasos mecanismos de organización, difícilmente lleguen a reconstituir su identidad de clase y a emprender acciones en forma autónoma al resto de la clase, como ocurrió en el transcurso del régimen.

Así, tras la transformación del modelo económico y la penetración de la ideología neoliberal se acrecentaron las diferencias estructurales entre dependientes e independientes, haciendo que los primeros puedan mantener su condición de clase media, mientras que sólo una parte de los segundos puedan sostener esta condición; y entre ambos sólo los profesionales más calificados y de mayores ingresos pudieron mejorar su situación y lograr una posición privilegiada dentro del régimen. Los demás, al no poder participar del poder apelan al término del régimen, pero su movilización es mínima y se diluye al cumplirse el objetivo ya que las condiciones objetivas descritas limitan una identificación de la clase más permanente.

Con la llegada de la democracia, la ocupación de empleados se mantuvo y la de trabajadores independientes subió, pero los sectores públicos y productivos volvieron a descender, siendo sólo las funciones profesionales y comerciales beneficiadas; bajó la cesantía y mejoró la participación en los ingresos, aunque la diferenciación se mantuvo. Por ello, pese a que las reformas laborales procuraron revertir la desmedrada participación de los trabajadores, sólo se dan acciones limitadas a la defensa de intereses sectoriales, como es el caso de los sindicatos públicos, los que por su posición estructural similar y su referente estatal tienen más facilidad para actuar colectivamente. Pero debido a la falta de un proyecto que identifique a la clase como conjunto estas acciones son demasiado restringidas y sus repercusiones son mínimas.

Clase Obrera:

Los obreros son los productores directos, los que por carecer de sus medios de trabajo deben vender su fuerza de trabajo, actividad a través de la cual otorgan al producto un mayor valor del que antes poseía y permiten la formación del capital. Pero, dentro del modelo económico neoliberal impuesto por el régimen, esta definición comienza a perder capacidad explicativa ya que los sujetos que antes se ubicaban en esta posición dentro de la división del trabajo, es decir, empleados en labores obreras y obreros productores en diversas áreas económicas, bajan significativamente, apareciendo un número importante de obreros en labores terciarias, además de mantenerse un grupo significativo de obreros en actividades independientes productivas o de servicios. Por otro lado, buena parte de los obreros que en este período se desarrollan en labores productivas, debido al alto nivel de desempleo existente, se ocupan en empleos de emergencia estatales, dónde se dan condiciones precarias y no se presenta una relación directa con los dueños de los medios de producción. Sólo desde mediados de los '80, luego de iniciada la recuperación de la crisis económica y de la actividad industrial y de construcción, mejoró el empleo de los obreros. Sin embargo, esto no modificó la tendencia hacia el pronunciamiento de las actividades terciarias y de explotación primaria.

Por ello, aunque no se elimine del todo la categoría de productor directo, si es necesario hacer una reformulación del concepto de Clase Obrera, ya que bajo las nuevas condiciones difícilmente podrá llegar a constituirse una clase de identidad productiva. En cambio, creemos que es posible que se constituyan como clase bajo una misma identidad de dominados, y que por hallarse en una posición estructural similar: negativamente privilegiada en el acceso a bienes y servicios, y en la valorización de su fuerza de trabajo; pueden manifestar una situación laboral y de vida también similar. Sin embargo, bajo esta condición la posibilidad de generalizar intereses y adquirir mecanismos de representación van a ser aún más necesarias que antes para desarrollar la identificación, ya que no se cuenta con un único contradictor para generalizar esa identidad.

Al trasladarse una buena proporción de obreros hacia áreas terciarias y perder su lugar en la producción nacional, no sólo se puso en cuestión la posibilidad de que a futuro pudiese conformarse clase obrera, sino que además al perder los obreros su lugar estratégico en el desarrollo nacional se vio limitada su fuerza estructural: A través de su participación en la producción, los obreros posibilitaban la formación del capital y por medio de esta relación podían incidir en los procesos de acumulación. Sin embargo, dentro de un modelo donde los ingresos de los sectores secundarios dejan de depender de las empresas (y ramas) que ocupan mayor cantidad de trabajadores, es claro que las posibilidades del grupo de mantener su capacidad de presión es mínima. No obstante, esto no significa que se eliminen las contradicciones entre las clases, sino que se están produciendo nuevas formas de explotación, las que por no incluir la expropiación de plusvalía, pueden ser menos evidentes o menos generalizables entre los actores de esta clase.

Respecto de las condiciones laborales, en el análisis quedo corroborado una importante disminución en la participación de la distribución de los ingresos, aumentando el peso del grupo en los quintiles más bajos. Pero, esto no significó una mayor homogenización en las condiciones del grupo ya que las diferencias entre empleados en funciones obreras, obreros calificados y el resto de los obreros de baja calificación, aumentaron. Por otro lado, su promedio salarial respecto de los otros grupos sociales descendió significativamente, al igual que el salario mínimo y el resto de las condiciones de protección laboral existentes hasta el año '73. Estas condiciones generalizaron las posiciones de marginalidad dentro de los sectores dominados, pero no llegaron a constituir una nueva identidad de clase en torno a esta situación; ya que a la vez que disminuyeron las condiciones laborales, aumentó la diferenciación interna. Lo que sumado a la pérdida del lugar estratégico en la producción, que le permitía ejercer presión, colocó a los obreros (y con ellos al conjunto de los grupos populares) en una situación de total indefensión frente al mercado laboral. Esta situación, además de incrementar la competencia entre ellos y dificultar la generalización de intereses, limitó las posibilidades de actuar en forma colectiva.

Finalmente, al deteriorarse las posibilidades de conformar identidad de clase, producto de la menor participación en la producción, la consecuente difusión del agente contradictor y el aumento de la diferenciación de las condiciones de trabajo y de vida entre los obreros, las posibilidades de organizarse y ejercer presión para hacer valer sus demandas se vieron tremendamente debilitadas; además de perder sentido un proyecto de transformación en las relaciones de producción. Esto explica porque durante el régimen militar el objetivo de las movilizaciones populares estuvo restringido al término del régimen y no propulsó un proyecto de clasista de cambio social. Por otro lado, el establecimiento de una legislación que puso estrechos límites a la formación sindical y a toda actividad política, inevitablemente disminuyó las posibilidades de desarrollo de las acciones de clase. Aunque ello tampoco significa que en un sistema democrático esta situación debería cambiar radicalmente, ya que más allá de los límites políticos están los límites estructurales señalados, los que son aún más difíciles de transformar, y que, según las proyecciones de la información, no variarían significativamente: Mientras mejora la ocupación del grupo en áreas productivas primarias y en construcción, en la industria sigue bajando, permitiendo que las actividades terciarias lleguen a superarlas, y aunque el promedio de ingresos mejora las diferencias internas persisten.

De acuerdo a esta resumida caracterización, al abrirse nuevas posiciones estructurales y modificarse las fuentes de las contradicciones de clases, haciéndose estas más difusas, se ha dificultado la generalización de intereses y la conformación de identidad de clase, sobretudo en las clases dominadas, lo que a su vez ha limitado sus posibilidades de organizarse y emprender acciones colectivas y, con mayor razón aún, ha impedido que se estructuren movilizaciones bajo un proyecto de cambio social capaces de influir sobre el curso de la sociedad.

2. De lo esperado a lo observado: La contrastación de hipótesis

A partir de esta síntesis, podemos afirmar que las hipótesis propuestas en el marco teórico quedan en gran medida corroboradas, siendo necesario hacer sólo algunas aclaraciones finales:

- Se modificaron los patrones de estratificación ocupacional y de ingresos, con la caída del empleo público, la reducción de las posiciones productivas y el aumento de las terciarias; además del aumento de la desigualdad en la distribución de ingresos.
- Cambiaron los mecanismos de movilidad social, quedando restringidos a la competitividad para acceder a una posición privilegiada en el mercado laboral.

Clase dominante: A partir de las transformaciones económicas impulsadas por el Régimen Militar, los empresarios aumentan en número, a la vez que mejora su capacidad de acumulación. Estas ganancias, obtenidas para el conjunto de la clase, y la sustentación de un mismo proyecto político-ideológico facilitan la mantención de una fuerte unidad interna; pese a la existencia de grandes contradicciones entre intereses sectoriales, ya que solo algunos grupos de la clase son beneficiados. Esto se traduce en un recambio del liderazgo al interior de la clase: del control de los sectores industriales nacionales, se pasa a la dominación de los sectores financieros y al fuerte liderazgo de la tecnocracia que define las políticas económicas.

Clase Media: Los sectores dependientes disminuyeron significativamente con la caída del empleo público, y aunque aumentó su peso en los sectores privados, esto no fue suficiente para recuperar la anterior tendencia al crecimiento. Los sectores independientes también disminuyeron producto de la apertura de los mercados. Por otro lado, gran parte de los grupos tradicionales de clase media dependiente pierden toda participación en el poder pero, debido a que se ampliaron sus diferencias de ingreso respecto de los otros grupos asalariados y que aumentó su acceso al consumo costoso, tienden a identificarse con el modelo económico imperante. Pese a ello, la alta heterogeneidad limitó las posibilidades de conformar identidad de clase y actuar como tal.

Clase Obrera: Los obreros como categoría ocupacional no disminuyeron su peso en la ocupación, aunque sí disminuyó su participación en actividades productivas frente al aumento de la terciarización, además del aumento de los empleos precarios, informales y del desempleo. Además, disminuyó la participación de la clase en la distribución de los ingresos ampliándose las diferencias respecto de los demás grupos asalariados; aunque también tienden a aumentar las diferencias al interior de la clase. Heterogeneidad que dificulta la generalización de intereses y la conformación de identidad de clase; y, con ello, los intereses referidos a la transformación de las relaciones de producción se diluyen o desplazan hacia reivindicaciones más inmediatas.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- Aranda, S. y Martínez, A. (1971) "Estructura económica: algunas características fundamentales". En *Chile, hoy*. Siglo XXI editores, Santiago de Chile.
- Arriagada, G. (1998) "Por la razón o la fuerza: Chile bajo Pinochet". Editorial Sudamericana Chilena, Santiago.
- Baño, Rodrigo:
 - (1986) "Modelos de desarrollo y configuraciones sociales desde la perspectiva del conflicto". Material de discusión N° 84, FLACSO, Santiago de Chile.
 - (1992) "De Augustus a Patricios". Editorial Amerindia, Santiago de Chile.
- Baño, R. y Faletto, E. (1992) "Estructura y estratificación social". Serie de Cuadernos de Trabajo n° 2, Depto. Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.
- Bengoa, José (1983) "El campesinado chileno después de la reforma agraria". Ediciones Sur, Santiago de Chile.
- Brodersolin, Victor (1971) "Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial". En *Chile, hoy*. Siglo XXI editores S.A., Santiago de Chile.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1970) "Dependencia y desarrollo en América Latina". SXXI Editores, México.
- Cardoso, F.H. (1967) "Las elites empresariales en América Latina". En: Lipset, S. y Solari, A. (compiladores), *Elites y Desarrollo en América Latina*. Editorial Paidós, Buenos Aires.
- Castells, Manuel (1972), "La estructura de clases sociales en Chile, 1970". (mimeo) Universidad Católica.
- Cavallo, Ascanio y otros autores (1988), "La historia oculta del régimen militar". Ediciones La Época, Santiago de Chile.
- CORFO (1967) "Obreros Industriales Chilenos". Planificación Industrial, CORFO.
- Cripi, J. (1983) "El agro chileno después de 1973: expansión capitalista y campesinización pauperizante". En *Chile 1973-198?*. Revista Mexicana de Sociología, FLACSO, Santiago.
- Egaña, L. y Magendzo, A. (1985) "El proceso de descentralización educativa bajo el Régimen Militar: Descripción y Análisis". PIIIE Estudios N° 41, Santiago.
- Echeverría, R. (1983) "Política Educacional y transformación del sistema de educación en Chile, a partir de 1973". En *Chile 1973-198?*. Revista Mexicana de Sociología, FLACSO. Santiago de Chile.
- F. Engels (1986), "Nota a la edición inglesa del Manifiesto Comunista, 1888". En: Marx, C. y Engels, F. (1986), *Manifiesto Comunista*. Edición Anteo, Buenos Aires.
- Faletto, Enzo:
 - (1971) "Clases, crisis política y el problema del socialismo". En: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, *Clases sociales y crisis política en América Latina*. Siglo XXI Editores S.A., México.
 - (1993) "Política social, desarrollo y democracia en América Latina, las funciones del Estado". En: *Revista de Sociología*, FLACSO, Santiago de Chile. p. 27-38.
- Fernández, F. (1973) "Problemas de conceptualización de las clases sociales en América Latina". En: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales *Las Clases Sociales en América Latina*. SXXI Editores S.A., México.

- Filgueira, C. y Geneletti, C. (1981) "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina". Cuadernos CEPAL N°39, Santiago de Chile.
- Frias, Patricio (1993) "Construcción del sindicalismo Chileno como actor nacional" Vol. I, 1973-1988. CUT, PET, Santiago de Chile.
- Germani, G. (1968) "política y sociedad en una época de transición". Paidós, Buenos Aires, Argentina.
- Garretón, Manuel A. y Moulian, Tomás (1983) "La unidad popular y el conflicto político en Chile". Ediciones Minga, Santiago de Chile.
- Gómez, Sergio (1986) "Tenencia de la tierra, Chile 1965-1985". FLACSO, Santiago.
- Guillaudat, P. y Mouterde, P (1998) "Movimientos sociales en Chile 1973-1993". LOM Ediciones, Santiago de Chile.
- Huneus, Carlos (2000) "El régimen de Pinochet". Editorial sudamericana, Santiago.
- Klein, E. Infante, R. (1992) "Chile: Las transformaciones en el mercado laboral y sus efectos sociales, 1965-1990". PREALC, Santiago de Chile.
- León, A. y Martínez J. (1987) "Clases y clasificaciones sociales, investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983". Centro Estudios del Desarrollo (CED), Santiago.
- Manzano, Liliana (2002) "Estructura social en Chile, en el desencadenamiento de la crisis política del '73". (mimeo) Seminario de grado para obtener Licenciatura en Sociología, Universidad de Chile.
- Manzano, L. y Zeiss, S. (2003) "Los Movimientos Sociales". En: Baño, R. (edit.) *Unidad Popular, 30 años después*. LOM Ediciones Ltda., Santiago de Chile.
- Martínez, J. y Tironi, E.
 - (1985) "Las clases sociales en Chile, cambio y estratificación 1970-1980". Ediciones Sur, Santiago de Chile.
 - (1983) "La clase obrera en el nuevo estilo de desarrollo: un enfoque estructural". En *Chile 1973-1980?*. Revista mexicana de sociología, FLACSO, Santiago de Chile.
- Marx, Carlos (1818- 1883)
 - (1971) "Trabajo asalariado y capital". Ediciones Biblioteca Progreso, Moscú.
 - (1986) "Manifiesto Comunista", Edición Anteo, Buenos Aires.
- Medina Echavarría, J. (1967) "Aspectos sociales del desarrollo económico". CEPAL, Santiago
- MIDEPLAN (1999) "Impacto de la política educacional, 1990-1996". División social, depto. de estudios sociales. Chile. www.mideplan.cl
- Mizala, A. y Romanguera, P. (2001) "La legislación laboral y el mercado del trabajo: 1975-2000". En: French-Davis, R. y Stallings, B. (edit.), *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile*. CEPAL, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
- León, A. y Serra, J (2002) "La redistribución del ingreso en Chile durante el gobierno de la Unidad Popular éxito y frustración". Edición no publicada y que presenta modificaciones respecto de la publicación de 1978, Documento de Trabajo de FLACSO, Santiago de Chile.
- Pinto, Aníbal (1971) "Desarrollo económico y relaciones sociales". Extracto de "Chile un caso de desarrollo frustrado". En: *Chile, Hoy*. Siglo XXI Editores, Santiago.
- Pinto, J., Candina, A., Lira, R. (1999) "Actores, Identidad y Movimiento". Volumen II del texto "Historia Contemporánea de Chile", Gabriel Salazar y Julio Pinto. Ediciones LOM, Serie Historia. Santiago de Chile.
- Poulantzas, N. (1973) "Las clases sociales". En: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales *Las Clases Sociales en América Latina*. SXXI Editores S.A., México

- PREALC
 - (1982) "Participación laboral: Experiencia en Perú y Chile". Investigaciones sobre el empleo N° 21. OIT, PREALC, Santiago de Chile.
 - (1987) "Nuevos antecedentes sobre desindustrialización chilena". Documentos de Trabajo, OIT, Santiago de Chile.
- Ratinoff, Luis "Los nuevos grupos urbanos: las clases medias". En: Lipset, S. y Solari, A. (comp.), *Elites y desarrollo en América Latina*. Editorial Paidós, Buenos Aires, Argentina.
- Ruiz-Tagle, J.
 - (1998) "Desarrollo social y Políticas públicas en Chile, 1985-1995". Apuntes de sociología económica, Universidad de Chile.
 - (1999) "Chile: 40 años de desigualdad de ingresos". Tesis para optar al grado de Magíster en Economía, Depto. de Economía, Universidad de Chile.
 - (2000) "Reformas a los sistemas de pensiones en los países del MERCOSUR y Chile". PROSUR, Santiago de Chile.
- Solari, A., Franco, R. y Jutkowitz, J. (1976), "Agentes de cambio o conservación en América Latina". En: Solari y otros autores, *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI editores S.A, México.
- Stallings, B. (2001) "Las reformas estructurales y el desempeño económico". En: Ffrench-Davis, R. y Stallings, B. (edit.) *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile*. CEPAL, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
- Titelman, D (2001) "Reformas al sistema de salud: desafíos pendientes". En: Ffrench-Davis, R. y Stallings, B. (edit.) *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile*. CEPAL, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
- Touraine, Alain (1973) "Las clases sociales". En: UTAM, Instituto de Investigaciones Sociales, *Las Clases Sociales en América Latina*. SXXI Editores S.A. México.
- Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Instituto de investigaciones sociales (1973) "Las clases sociales en América Latina". Siglo XXI, editores.
- Vergara, Pilar (1985) "Auge y caída del neoliberalismo en Chile". FLACSO, Santiago.
- Weber, Max (1864-1920)
 - (1969) "Estamentos y Clases". En *Economía y Sociedad*. Fondo Cultura Económica, México. Primera Parte, cap. IV.
 - (1969) "División del poder en la comunidad: Clases, estamentos, partidos". En *Economía y Sociedad*. FCE., México. Segunda parte, cap. VIII, sección 6.

Fuentes de Información Estadística

- Banco Central de Chile: "Indicadores Sociales y Económicos 1960-2000"
- Bases de datos de la Encuesta de Ocupación y Desocupación, Departamento de Economía, Universidad de Chile; diversos años.
- Encuesta de Ocupación y Desocupación, Departamento de Economía, Universidad de Chile; series completas.
- Encuestas de Empleo y otros textos estadísticos compilatorios, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE); diversos años y series completas.
- Encuesta de Presupuestos Familiares del INE; diversos períodos.

IX. ANEXOS DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

Anexo 1: "Indicadores Económicos, Chile 1960-2000"

Índice de Cuadros:

1. Resumen Indicadores Económicos y Sociales (variaciones y tasas)
2. Participación en el PIB, por Actividad Económica (Porcentajes)
3. Producto Interno Bruto (PIB), por Actividad Económica a Precios Constantes
4. Producto e Ingreso a Precios Constantes
5. Índice de Precios al Consumidor por Sectores, diciembre de cada año

Fuente:

- Todos los cuadros: Banco Central de Chile "Indicadores Sociales y Económicos 1960-2000".

1. RESUMEN INDICADORES SOCIALES Y ECONOMICOS, 1960-2000 (variaciones y tasas)

AÑO	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Variación PIB		4,8	4,7	6,3	2,2	0,8	11,2	3,2	3,6	3,7	2,1	9,0	-1,2	-5,6	1,0	-12,9	3,5	9,9	8,2	8,3	7,9
Variación IPC	5,5	9,6	27,7	45,3	38,5	25,8	17,0	21,9	27,9	29,3	34,9	22,1	163,4	508,1	375,7	340,7	174,3	63,5	30,3	38,9	31,2
Tasa de Desocupación							6,8	5,5	5,0	4,1	3,5	3,3	3,3			14,9	12,7	11,8	14,2	13,6	10,4
Tasa de Cesantía							5,1	4,6	4,2	3,2	2,8	2,5	2,4			9,9	8,3	8,1	9,9	9,7	7,5
Razón Remuneraciones Medias / Ingreso Mínimo														0,9	1,7	1,9	2,1	3,0	2,8	3,2	3,4

AÑO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Variación PIB	6,2	-13,6	-2,8	5,9	2,0	5,6	6,6	7,3	10,6	3,7	8,0	12,3	7,0	5,7	10,6	7,4	7,4	3,9	-2,4	5,4
Variación IPC	9,5	20,7	23,1	23,0	26,4	17,4	21,5	12,7	21,4	27,3	18,7	12,7	12,2	8,9	8,2	6,6	6,0	4,7	2,3	4,5
Tasa de Desocupación	11,3	19,6	14,6	13,9	12,0	10,4	9,6	8,0	7,1	7,4	7,1	6,2	6,4	7,8	6,6	5,4	5,3	7,2	8,9	8,3
Tasa de Cesantía	8,7	15,4	11,6	10,8	9,3	7,0	6,4	4,9	4,2	4,7	4,4	3,7	4,4	5,6	4,1					
Razón RM / IM	3,2	3,3	6,4	7,4	7,5	8,0	8,5	9,4	7,0	6,1	6,3	6,6	2,6	2,8	2,8	2,8	2,8	2,7	2,5	2,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Chile (económicos) y del Instituto Nacional de Estadísticas, INE, (empleo e ingresos). En los años que se presentan espacios en blanco o bien no se realizó encuesta (73-74) o no se halló información comparable (60-66; 60-72; 96-2000).

2. PARTICIPACIÓN EN EL PIB, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA 1960-2000 (Porcentajes)(1)

Actividad Económica	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Agropecuaria-Silvícola	10,3	9,6	8,7	8,7	8,5	8,6	9,4	9,3	9,4	8,0	8,2	7,4	6,9	6,6	8,2	9,9	9,3	9,3	8,2	8,0	7,7
Pesca	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Minería	7,7	8,1	8,3	7,9	8,2	7,5	7,0	6,9	7,0	6,9	6,6	6,4	6,2	6,4	7,8	7,9	8,6	8,0	7,6	7,4	7,2
Industria Manufacturera	22,3	22,8	23,8	23,3	24,0	24,8	25,1	25,0	25,0	24,7	24,7	25,7	26,6	26,0	25,1	21,5	22,0	21,7	22,0	21,9	21,5
Electricidad, Gas y Agua	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,3	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1
Construcción	7,6	6,7	8,2	9,6	8,3	7,8	6,7	6,6	6,8	7,2	7,5	6,9	5,6	5,3	6,6	5,6	4,5	4,1	4,1	4,6	5,3
Comercio	17,1	18,0	17,5	16,9	17,0	15,9	16,9	17,0	16,8	17,1	16,5	17,6	18,5	18,3	14,6	13,9	13,7	15,6	17,3	17,7	18,4
Transporte y Comunicac.	4,2	4,3	4,4	4,5	4,5	4,7	4,5	4,5	4,6	4,7	4,9	4,7	4,8	4,9	4,9	5,2	5,3	5,3	5,4	5,4	5,6
Servicios Financieros	3,0	2,8	2,3	2,8	2,2	2,7	2,8	3,2	3,4	4,1	4,6	4,9	4,2	4,3	5,2	5,7	6,1	6,3	7,0	8,3	9,6
Propiedad de Vivienda	6,6	6,2	5,9	6,3	6,4	6,7	6,3	6,3	6,3	6,3	6,4	6,0	6,2	6,7	6,9	8,0	7,8	7,1	6,7	6,2	5,8
Administración Pública	5,9	5,5	5,4	5,0	5,4	5,6	5,3	5,3	5,1	5,0	5,0	4,7	4,9	5,4	5,7	6,7	6,9	6,4	5,7	5,2	4,7
Servicios Personales (2)	10,8	10,5	10,4	10,0	10,2	10,8	10,0	10,2	10,2	10,2	10,2	10,0	10,6	10,9	11,1	12,6	12,4	11,7	11,2	10,8	10,2
Actividad Económica	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Agropecuaria-Silvícola	7,4	8,5	7,4	8,6	9,1	8,2	8,4	8,6	8,8	9,3	8,7	8,7	8,7	8,5	8,5	7,8	7,0	7,2	7,0	7,1	
Pesca	0,6	0,8	0,6	1,0	1,0	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,7	1,8	1,9	1,8	1,9	2,1	
Minería	7,3	9,0	7,3	9,0	9,1	11,8	11,3	10,6	10,6	10,3	10,8	9,6	9,6	9,0	9,3	10,1	10,2	10,6	12,2	12,1	
Industria Manufacturera	20,8	19,0	20,8	20,7	20,9	19,7	20,1	20,0	20,7	20,2	19,8	19,8	19,8	20,0	19,8	18,9	18,6	17,7	17,4	17,3	
Electricidad, Gas y Agua	2,0	2,4	2,0	2,6	2,6	3,0	3,0	3,0	2,5	2,2	2,6	3,0	3,0	3,0	3,0	2,7	2,8	2,8	2,8	3,1	
Construcción	6,1	5,4	6,1	4,6	5,3	5,2	5,4	5,6	5,7	6,1	5,6	5,7	5,7	6,6	6,2	6,4	6,5	6,3	5,6	5,3	
Comercio	18,6	17,6	18,6	17,4	16,0	16,0	15,9	16,7	17,4	17,6	17,9	19,0	19,0	19,2	19,1	20,5	21,0	21,1	20,2	20,1	
Transporte y Comunicac.	5,4	5,5	5,4	5,4	5,6	7,1	7,1	7,4	7,9	8,2	8,3	8,7	8,7	8,7	8,7	9,4	10,0	10,5	10,7	11,2	
Servicios Financieros	10,3	11,4	10,3	6,0	8,3	13,4	13,8	14,1	14,9	14,7	15,7	15,7	15,7	15,8	16,1	16,2	16,3	16,6	16,3	16,3	
Propiedad de Vivienda	5,5	6,6	5,5	6,5	6,3	6,7	6,4	6,1	5,4	5,4	5,1	4,7	4,7	4,5	4,4	4,0	3,9	3,9	4,0	3,9	
Administración Pública	4,3	4,9	4,3	4,7	4,6	10,1	10,0	9,7	8,9	8,8	8,5	8,2	8,2	8,0	7,9	7,4	7,2	7,1	7,0	6,8	
Servicios Personales	9,7	10,3	9,7	10,8	11,2	5,1	4,9	4,6	3,9	3,8	3,6	3,4	3,4	3,2	3,1	2,7	2,6	2,5	2,6	2,5	

(1) Los totales pueden no coincidir con la suma de los parciales por efecto de aproximaciones. (2) Incluye educación, salud, restaurantes y hoteles y otros servicios.
Fuentes: Elaboración propia en base a datos de "Indicadores sociales y económicos 60-2000", Banco Central e Instituto Nacional de Estadísticas.

3. PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA A PRECIOS CONSTANTES (Millones de pesos de 1977)													
Actividad Económica	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Agropecuario-Silvícola	19.178	18.878	17.853	18.893	18.920	19.302	23.386	24.091	25.223	22.313	23.113	22.693	21.017
Pesca	698	633	769	884	1.113	956	1.103	1.072	1.215	1.012	957	1.113	808
Minería	14.432	15.865	17.121	17.314	18.393	16.800	17.504	17.923	18.709	19.162	18.595	19.714	18.974
Industria Manufacturera	41.649	44.743	48.967	50.895	53.479	55.839	62.867	64.669	66.763	68.555	69.912	79.404	81.180
Electricidad, Gas y Agua	2.753	2.925	3.221	3.529	3.713	3.883	4.211	4.441	4.414	4.553	4.793	5.508	5.877
Construcción	14.285	13.145	16.859	20.973	18.425	17.540	16.673	16.940	18.311	20.035	21.141	21.164	17.030
Comercio	31.979	35.248	35.938	37.000	37.878	35.838	42.213	43.775	44.799	47.495	46.787	54.179	56.230
Transporte y Comunicac.	7.881	8.432	9.097	9.865	10.115	10.499	11.315	11.685	12.226	13.142	13.765	14.624	14.499
Servicios Financieros	5.672	5.464	4.750	6.122	4.955	5.965	6.983	8.233	9.003	11.315	13.057	15.262	12.884
Propiedad de Vivienda	12.323	12.091	12.164	13.676	14.318	14.996	15.774	16.224	16.831	17.582	18.230	18.635	18.892
Administración Pública	10.948	10.820	11.115	10.989	11.961	12.595	13.287	13.674	13.733	13.871	14.072	14.572	15.056
Servicios Personales	20.153	20.607	21.288	21.827	22.736	24.193	25.056	26.304	27.264	28.202	28.844	30.939	32.415
Producto Interno Bruto*	187.100	196.048	205.338	218.328	223.186	224.990	250.079	258.198	267.442	277.393	283.097	308.449	304.707
Actividad Económica	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Agropecuario-Silvícola	18.856	23.893	25.050	24.314	26.837	25.529	26.966	27.927	28.701	28.242	27.353	29.659	31.772
Pesca	791	1.011	943	1.259	1.453	1.712	1.956	2.104	2.485	2.719	2.959	3.368	3.582
Minería	18.532	22.642	20.095	22.544	23.161	23.529	24.792	26.077	28.084	29.916	29.291	30.894	31.899
Industria Manufacturera	74.906	72.994	54.405	57.678	62.574	68.373	73.777	78.332	80.336	63.500	65.467	71.289	73.204
Electricidad, Gas y Agua	5.714	6.013	5.786	6.124	6.477	6.913	7.383	7.754	7.913	7.918	8.246	8.834	9.171
Construcción	15.151	19.128	14.147	11.809	11.706	12.650	15.669	19.420	23.518	17.981	15.398	15.742	18.510
Comercio	52.656	42.296	35.059	35.933	44.844	53.820	59.767	67.142	72.056	58.642	57.975	59.844	56.262
Transporte y Comunicac.	14.214	14.363	13.262	13.879	15.377	16.665	18.167	20.313	20.691	18.351	17.762	18.590	19.561
Servicios Financieros	12.482	15.148	14.512	15.863	18.157	21.815	27.920	34.826	39.758	38.007	22.616	20.529	29.248
Propiedad de Vivienda	19.367	19.911	20.271	20.417	20.542	20.724	20.824	21.029	21.341	21.907	22.050	22.316	22.117
Administración Pública	15.416	16.646	16.957	17.953	18.275	17.713	17.502	16.941	16.637	16.204	16.463	16.187	16.274
Servicios Personales	31.502	32.358	31.966	32.376	33.529	34.744	36.286	37.172	37.627	34.433	35.081	37.051	39.380
Producto Interno Bruto*	287.750	290.554	253.043	261.945	287.770	311.417	337.207	363.998	386.611	334.078	324.717	343.828	350.596

3. PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA A PRECIOS CONSTANTES

(Millones de pesos de 1986)

continuación

Actividad Económica	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 (1)	2000 (1)
Agropecuaria-Silvícola	253.388	277.645	312.716	329.577	360.183	364.667	405.666	416.615	441.515	464.295	470.393	452.135	481.354	475.246	499.964
Pesca	39.625	43.276	45.157	50.655	54.685	60.275	70.281	74.195	86.316	100.040	109.771	120.014	122.948	125.032	146.151
Minería	342.852	341.729	368.478	397.197	400.882	450.532	444.040	443.323	482.754	527.800	610.991	659.273	708.088	822.881	855.415
Industria Manufacturera	610.935	643.172	699.852	776.498	784.161	826.013	920.293	987.082	1.027.352	1.104.750	1.140.257	1.203.641	1.185.360	1.176.902	1.227.873
Electricidad, Gas y Agua	91.757	96.767	102.226	94.208	85.995	109.182	139.295	146.047	155.111	166.945	160.678	177.604	185.487	188.617	221.192
Construcción	163.546	178.494	193.826	215.410	237.010	233.382	265.228	327.508	324.038	356.179	386.859	416.874	419.893	378.055	378.025
Comercio, Rest. y Hoteles	482.799	535.403	563.842	652.974	683.198	748.841	880.336	944.208	992.606	1.133.117	1.241.044	1.356.432	1.412.328	1.362.332	1.426.053
Transporte y Comunicac.	216.927	237.678	258.553	295.393	318.672	345.487	405.359	428.874	451.964	518.310	571.042	644.539	703.749	723.026	791.780
Servicios Financieros (1)	418.315	451.792	493.020	559.147	569.942	653.965	727.876	778.204	833.577	915.060	977.702	1.053.615	1.113.055	1.101.637	1.154.823
Propiedad de Vivienda	195.384	197.156	199.750	203.046	208.349	212.567	216.483	223.282	230.223	237.006	244.442	253.517	262.059	269.665	274.455
Servicios Personales (2)	303.154	311.154	323.347	333.234	341.299	355.514	379.817	393.636	408.829	422.005	446.580	461.691	473.926	472.229	483.227
Administración Pública	149.736	147.255	147.928	147.455	149.159	151.646	156.052	158.949	160.676	162.933	165.172	167.421	169.818	172.116	174.551
Subtotal	3.268.418	3.461.521	3.708.695	4.054.794	4.193.475	4.512.071	5.010.726	5.321.903	5.594.961	6.108.440	6.524.931	6.966.756	7.238.065	7.267.738	7.633.509
Menos: Imput. Banc.	234.428	249.736	273.286	300.905	311.737	334.806	368.688	391.916	409.702	444.527	477.422	511.318	528.703	518.830	545.221
PIB a Costo de Factores	3.033.990	3.211.785	3.435.409	3.753.889	3.881.738	4.177.265	4.642.038	4.929.987	5.185.259	5.663.913	6.047.509	6.455.438	6.709.362	6.748.908	7.088.288
Más: IVA Neto Recaudado	271.748	293.445	318.286	361.380	378.200	415.536	477.230	519.655	557.597	616.869	677.394	742.402	776.005	751.935	786.971
Más: Derechos de Import.	113.471	139.451	157.459	208.912	224.133	248.646	316.613	366.004	404.754	520.170	580.238	647.290	667.644	558.924	618.143
PIB Precios de Mercado	3.419.209	3.644.681	3.911.154	4.324.181	4.484.071	4.841.447	5.435.881	5.815.646	6.147.610	6.800.952	7.305.141	7.845.132	8.153.011	8.059.767	8.493.402

* Dentro del PIB total, del año 60 al 85, están incluidas las tributaciones a las importaciones y restadas las imputaciones bancarias.

(1) Incluye servicios financieros, seguros, arriendo de inmuebles y servicios prestados a empresas. (2) Incluye educación y salud pública y privada y otros servicios.

Fuentes: "Indicadores sociales y económicos 60-2000", Banco Central e Instituto Nacional de Estadísticas.

4. PRODUCTO E INGRESO A PRECIOS CONSTANTES (1)

Año	Producto Interno Bruto			Producto Nacional Bruto			Ingreso Nacional Bruto Disponible			
	Total	Tasa var.	Per cápita	Total	Tasa var.	Per cápita	Total	Tasa var.	Per cápita	Tasa var.
1960 (2)	187.100	-	24.594	183.635	-	24.138	191.995	-	25.237	-
1961	196.048	4,8	25.156	192.728	5,0	24.730	199.709	4,0	25.625	1,5
1962	205.338	4,7	25.710	201.556	4,6	25.236	212.992	6,7	26.668	4,1
1963	218.328	6,3	26.679	214.086	6,2	26.161	221.944	4,2	27.121	1,7
1964	223.186	2,2	26.633	218.934	2,3	26.126	232.976	5,0	27.801	2,5
1965	224.990	0,8	26.246	219.990	0,5	25.663	237.353	1,9	27.689	-0,4
1966	250.079	11,2	28.545	243.124	10,5	27.751	276.935	16,7	31.610	14,2
1967	258.198	3,2	28.853	250.127	2,9	27.951	277.571	0,2	31.018	-1,9
1968	267.442	3,6	29.278	259.518	3,8	28.411	288.545	4,0	31.589	1,8
1969	277.393	3,7	29.772	268.926	3,6	28.863	307.706	6,6	33.025	4,5
1970	283.097	2,1	29.812	276.411	2,8	29.108	313.034	1,7	32.965	-0,2
1971	308.449	9,0	31.898	304.900	10,3	31.531	340.717	8,8	35.235	6,9
1972	304.707	-1,2	30.967	302.954	-0,6	30.789	331.337	-2,8	33.674	-4,4
1973	287.750	-5,6	28.756	284.622	-6,1	28.444	320.121	-3,4	31.991	-5,0
1974	290.554	1,0	28.565	286.011	0,5	28.118	321.430	0,4	31.600	-1,2
1975	253.043	-12,9	24.480	243.133	-15,0	23.522	244.620	-23,9	23.666	-25,1
1976	261.945	3,5	24.949	253.386	4,2	24.134	258.885	5,8	24.658	4,2
1977	287.770	9,9	26.999	280.157	10,6	26.285	282.218	9,0	26.478	7,4
1978	311.417	8,2	28.788	302.899	8,1	28.000	304.833	8,0	28.179	6,4
1979	337.207	8,3	30.713	326.386	7,8	29.727	336.322	10,3	30.632	8,7
1980	363.998	7,9	32.655	351.008	7,5	31.490	360.041	7,1	32.300	5,4
1981	386.611	6,2	34.157	367.241	4,6	32.446	369.108	2,5	32.611	1,0
1982	334.078	-13,6	29.068	307.255	-16,3	26.734	302.667	-18,0	26.335	-19,2
1983	324.717	-2,8	27.821	298.610	-2,8	25.584	295.841	-2,3	25.347	-3,8

4. PRODUCTO E INGRESO A PRECIOS CONSTANTES (1) Continuación

Año	Producto Interno Bruto			Producto Nacional Bruto			Ingreso Nacional Bruto Disponible			
	Total	Tasa var.	Per cápita	Total	Tasa var.	Per cápita	Total	Tasa var.	Per cápita	Tasa var.
1984	343.828	5,9	29.001	313.637	5,0	26.455	305.887	3,4	25.801	1,8
1985	350.596	2,0	29.103	321.819	2,6	26.714	308.250	0,8	25.587	-0,8
1986 (3)	3.419.209	5,6	279.194	3.045.368	7,5	248.668	3.063.564	7,2	250.154	5,4
1987	3.644.681	6,6	292.648	3.315.440	8,9	266.211	3.430.872	12,0	275.480	10,1
1988	3.911.154	7,3	308.769	3.551.209	7,1	280.352	3.820.065	11,3	301.577	9,5
1989	4.324.181	10,6	335.655	3.971.671	11,8	308.292	4.291.993	12,4	333.156	10,5
1990	4.484.071	3,7	342.308	4.181.122	5,3	319.181	4.428.160	3,2	338.040	1,5
1991	4.841.447	8,0	363.479	4.495.758	7,5	337.526	4.769.029	7,7	358.043	5,9
1992	5.435.881	12,3	401.321	5.104.304	13,5	376.841	5.385.467	12,9	397.599	11,0
1993	5.815.646	7,0	422.305	5.508.364	7,9	399.992	5.728.410	6,4	415.971	4,6
1994	6.147.610	5,7	439.292	5.666.925	2,9	404.944	6.180.585	7,9	441.648	6,2
1995	6.800.952	10,6	478.589	6.278.113	10,8	441.796	7.225.132	16,9	508.439	15,1
1996	7.305.141	7,4	506.638	6.804.227	8,4	471.898	7.461.396	3,3	517.475	1,8
1997	7.845.132	7,4	536.516	7.328.357	7,7	501.175	8.098.970	8,5	553.876	7,0
1998	8.153.011	3,9	550.072	7.735.382	5,5	521.895	8.335.334	2,9	562.373	1,5
1999 (4)	8.059.767	-1,1	536.682	7.658.995	-1,0	509.996	8.227.121	-1,3	547.826	-2,6
2000 (4)	8.493.402	5,4	558.361	8.007.222	4,5	526.399	8.615.123	4,7	566.363	3,4

(1) Los datos de población utilizados corresponden a proyecciones INE-CELADE para el período 1950-2050. (2) Las cifras per cápita están expresadas en pesos de 1977

(3) Cambio de año base a 1985, cifras per cápita están expresadas en pesos de 1986. (4) Cifras provisionales.

Fuentes: "Indicadores sociales y económicos 60-2000", Banco Central e Instituto Nacional de Estadísticas.

5. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR POR SECTORES A DICIEMBRE DE CADA AÑO, 1960-1998 (1)

(Base : Abril de 1989 = 100)

Año	Alimentación		Vivienda		Vestuario		Trasporte y Comunic.		Varios	
	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.
1960	0,00039	7,3	0,00104	4,9	0,00101	0,2	-	-	0,00027	7,6
1961	0,00043	12,6	0,001121	7,9	0,00107	5,9	-	-	0,00029	6,8
1962	0,00058	33,0	0,001342	19,8	0,00131	22,3	-	-	0,00037	28,8
1963	0,00090	55,1	0,001717	27,9	0,00190	44,8	-	-	0,00048	29,9
1964	0,00122	36,0	0,002387	39,0	0,00278	46,2	-	-	0,00067	39,1
1965	0,00154	26,2	0,002896	21,3	0,00333	19,7	-	-	0,00095	41,5
1966	0,00175	13,9	0,003415	17,9	0,00400	20,3	-	-	0,00120	25,7
1967	0,00210	20,1	0,004157	21,7	0,00498	24,4	-	-	0,00152	26,9
1968	0,00267	27,0	0,005289	27,2	0,00623	25,0	-	-	0,00207	35,8
1969	0,00344	28,8	0,006457	22,1	0,00807	29,5	-	-	0,00290	40,2
1970	0,00483	40,4	0,008308	28,7	0,01038	28,7	-	-	0,00392	35,1
1971	0,00619	28,2	0,009612	15,7	0,01300	25,2	-	-	0,00447	14,0
1972	0,02125	243,3	0,014809	54,1	0,02743	111,0	-	-	0,01022	128,8
1973	0,12200	474,2	0,075311	408,5	0,20480	646,6	-	-	0,07147	599,2
1974	0,60021	392,0	0,404755	437,4	0,55776	172,3	-	-	0,39053	446,4
1975	2,52879	321,3	2,099180	418,6	2,10979	278,3	-	-	1,94947	399,2
1976	6,76245	167,4	5,520410	163,0	6,54249	210,1	-	-	5,32305	173,1
1977	10,78143	59,4	9,362342	69,6	10,49864	60,5	-	-	9,09806	70,9
1978	13,52887	25,5	13,174363	40,7	14,26432	35,9	-	-	11,77634	29,4
1979	19,19206	41,9	18,845926	43,1	18,17845	27,4	-	-	15,86156	34,7
1980	25,10688	30,8	25,297411	34,2	23,21660	27,7	-	-	20,69221	30,5

5. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR POR SECTORES A DICIEMBRE DE CADA AÑO, 1960-1998 (1)

(Base : Abril de 1989 = 100) *Continuación*

Año	Alimentación		Vivienda		Vestuario		Transporte y Comunic.		Varios	
	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.
1981	24,93506	-0,7	29,095580	15,0	26,28914	13,2	-	-	24,77743	19,7
1982	29,00184	16,3	35,582636	22,3	27,51444	4,7	-	-	31,89740	28,7
1983	36,76741	26,8	41,974837	18,0	35,97318	30,7	-	-	38,65820	21,2
1984	44,04189	19,8	50,979514	21,5	44,36060	23,3	-	-	49,45358	27,9
1985	56,14075	27,5	63,690139	24,9	56,06162	26,4	-	-	62,42758	26,2
1986	69,43693	23,7	68,556749	7,6	66,77555	19,1	-	-	72,61176	16,3
1987	85,71622	23,4	83,827152	22,3	82,19100	23,1	-	-	85,87899	18,3
1988	97,35105	13,6	94,570845	12,8	95,62941	16,4	-	-	95,10457	10,7
1989	122,42000	25,8	112,820000	19,3	108,37000	13,3	119,65000	-	110,95000	16,7
1990	151,54000	23,8	146,040000	29,5	123,09000	13,6	158,73000	32,7	147,47000	32,9
1991	193,75000	27,9	168,290000	15,2	150,82000	22,5	168,86000	6,4	172,35000	16,9
1992	217,48000	12,3	189,860000	12,8	168,13000	11,5	183,08000	8,4	204,24000	18,5
1993	235,91000	8,5	217,710000	14,7	176,12000	4,7	206,36000	12,7	244,28000	19,6
1994	252,46000	7,0	237,170000	8,9	182,62000	3,7	226,20000	9,6	278,86000	14,2
1995	275,26000	9,0	254,070000	7,1	172,51000	-5,5	252,05000	11,4	306,84000	10,0
1996	286,53000	4,1	274,580000	8,1	164,48000	-4,7	275,14000	9,2	339,18000	10,5
1997	313,01000	9,2	287,540000	4,7	150,62000	-8,4	281,76000	2,4	369,69000	9,0
1998	314,97000	0,6	299,710000	4,2	150,51000	-0,1	302,64000	7,4	410,30000	11,0

(1) Índices por sectores recalculados al período base Abril de 1989, tomando como factores de recálculo para los grupos que se indican: Alimentación: 0,13528870609882; Vivienda: 0,13174362669205; Vestuario: 0,14264317809001y Varios: 0,11776343680814.

Fuentes: "Indicadores sociales y económicos 60-2000", Banco Central e Instituto Nacional de Estadísticas.

Anexo 2: "Indicadores de Empleo, Chile 1960-2000"

Índice de Cuadros:

1. Estructura Ocupacional. Datos Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago (porcentajes)
2. Distribución de grupos ocupacionales según quintil de ingreso, Gran Santiago (porcentajes)
3. Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago (miles).
4. Fuerza de Trabajo, Ocupación y Desocupación por actividad económica en el Gran Santiago (miles)
5. Fuerza de Trabajo, Ocupación y Desocupación por posición ocupacional en el Gran Santiago (miles)
6. Ingresos medios de perceptores por posición ocupacional, Gran Santiago.

Fuentes:

- Cuadros 1 y 2 son de elaboración propia basada en cruces estadísticos realizados con las bases de datos, de la Encuesta de Ocupación y Desocupación, Departamento de Economía, Universidad de Chile; diversos años.
- Cuadros 3 a 5 corresponden a los resultados anuales de la Encuesta de Ocupación y Desocupación, y fueron resumidos en series para todo el periodo por el Departamento de Economía, de la Universidad de Chile.
- Cuadro 6, fue extraído del texto "Indicadores Sociales y Económicos 1960-2000", Banco Central de Chile.

1. Estructura Ocupacional. Datos Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago (Porcentajes)														
Posición Ocupacional, por oficio, área económica y tipo de institución en que trabaja (1)	Ocupación						Cesantía							
	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000
I. Empleador (Total) (2)	2,5	2,1	2,5	3,2	1,9	3,8	3,1	0,0	0,3	0,0	0,0	0,3	0,3	0,3
I.1 Directores, gerentes y funcionarios superiores	0,7	0,8	0,8	0,8	0,4	1,4	1,0		0,3					
Profesionales y técnicos	0,4	0,2	0,1	0,4	0,3	0,5	0,4							
Comerciantes y vendedores	0,8	0,5	0,4	1,0	0,5	0,8	0,5					0,3	0,3	0,2
Otros empleadores (administrativos y otros)	0,6	0,6	1,2	1,0	0,7	1,1	1,2					0,3	0,3	0,3
I.2 Sector productivo y transporte	1,3	1,3	1,5	1,4	1,0	2,1	1,5		0,3			0,3	0,3	0,3
Comercio	0,8	0,5	0,6	1,0	0,5	1,3	0,9							
Servicios	0,4	0,3	0,4	0,8	0,4	0,4	0,7							
I.3 Sector privado	2,4	2,1	2,5	3,2	1,9	3,8	3,1		0,3			0,3	0,3	0,3
Área Fiscal	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
II. Empleados (Total) (2)	27,6	36,8	40,7	36,7	39,5	39,3	39,3	20,6	19,2	40,0	22,6	27,0	32,3	29,7
II.1 Profesionales y Técnicos, y directores	6,6	10,9	13,2	12,7	13,1	15,5	16,0	4,4	2,0	4,0	2,9	5,5	7,1	5,9
Personal Administrativo y fuerzas armadas	11,7	14,3	14,9	13,3	15,6	13,5	11,9	6,9	6,6	15,0	10,3	10,9	12,2	10,2
Comerciantes y vendedores	2,8	3,2	3,9	4,4	5,7	4,9	7,1	2,8	2,6	8,0	2,9	5,9	7,1	10,8
Operadores y otros obreros calificados	3,8	5,1	4,4	4,1	3,9	4,0	3,6	4,4	6,3	11,0	3,9	1,1	5,1	2,5
Otros trabajadores servicios y obreros no calificados	2,7	3,2	3,8	2,2	1,2	1,4	0,7	2,0	1,7	1,0	2,5	3,6	0,8	0,3
II.2 Sector productivo (primario y secundario)	6,8	9,7	10,6	7,9	7,9	8,6	7,2	4,0	5,0	11,0	5,9	8,1	7,9	4,5
Transporte y almacenaje	3,1	4,2	4,5	3,7	4,3	4,9	4,9	3,2	5,0	5,0	3,4	3,2	6,1	4,2
Servicios comunales y sociales	6,4	10,0	11,4	10,1	10,1	10,7	9,9	3,6	1,7	5,0	4,4	3,6	7,4	2,8
Servicios de gobierno y financieros	6,2	7,1	6,8	8,0	8,9	8,3	9,2	4,4	2,3	4,0	3,7	3,8	4,0	7,6
Comercio y otros servicios (personales y hogar)	5,0	5,6	7,0	7,0	8,2	6,7	7,8	5,2	5,3	15,0	5,2	8,1	6,9	10,5
III.3 Sector privado	16,3	21,2	23,9	25,4	28,3	30,6	31,7	16,5	14,9	33,0	17,2	23,5	28,5	27,4
Área Fiscal	5,4	7,9	6,0	5,6	5,5	2,7	2,4	1,6	0,7	3,0	2,7	0,8	1,0	0,5
Sector Público y empresa pública	5,9	7,7	10,8	5,7	5,6	6,0	5,2	2,4	2,6	4,0	2,7	2,7	2,8	1,8
III. Trabajador independiente (Total) (2)	22,2	19,5	21,0	19,9	19,8	18,7	19,2	12,9	11,6	8,0	9,1	8,2	8,4	5,3
III.1 Profesionales y técnicos, y administrativos	2,5	2,4	2,3	2,0	2,0	2,9	3,2	1,6	1,3	0,0	0,5	0,9	1,0	0,6
Comerciantes y vendedores	7,1	6,9	7,0	7,3	8,4	6,7	7,8	2,4	0,7	3,0	1,0	1,7	1,0	1,7
Operadores y otros obreros calificados	4,2	4,2	4,9	5,4	4,8	5,1	5,1	2,4	5,9	4,0	4,4	3,0	4,3	2,2
Obreros no calificados	5,1	3,9	4,2	3,4	2,1	2,2	1,5	6,0	2,3	1,0	2,2	1,3	0,8	0,3
Otros trabajadores servicios menores	3,2	2,1	2,5	1,8	2,5	1,8	1,6	0,4	1,3	0,0	1,0	1,3	1,3	0,5

1. Estructura Ocupacional. Datos Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago (Porcentajes). Continuación

Posición Ocupacional, por oficio, área económica y tipo de institución en que trabaja (1)	Ocupación					Cesantía								
	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000	1960	1970	1973	1980	1982	1990	2000
III. Trabajador independiente	22,2	19,5	21,0	19,9	19,8	18,7	19,2	12,9	11,6	8,0	9,1	8,2	8,4	5,3
III.2 Sector productivo y transporte	7,9	6,6	7,2	7,5	6,3	7,1	6,4	7,3	4,3	2,0	6,1	3,9	5,1	3,2
Comercio	7,3	6,9	7,7	7,4	8,6	6,8	7,7	2,0	1,0	3,0	1,5	2,0	0,8	1,1
Servicios personales y de hogares	5,2	4,6	4,8	3,5	3,3	2,8	2,1	2,8	5,6	3,0	1,2	1,6	1,8	0,8
Otros servicios (gobierno, finanzas, sociales, etc.)	1,7	1,4	1,2	1,5	1,6	2,0	3,0	0,8	0,6	0,0	0,3	0,6	0,7	0,2
III.3 Sector privado	21,9	19,2	20,9	19,8	19,7	18,7	19,1	12,5	11,6	8,0	9,1	8,2	8,4	5,1
Fiscal, público y empresa pública	0,3	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
IV. Obreros (Total)(2)	34,4	30,5	25,7	29,8	26,8	28,2	30,3	62,1	62,6	49,0	63,2	60,0	55,0	58,5
IV.1 Profesionales, técnicos y administrativos	2,2	2,0	1,0	1,5	2,9	2,8	3,3	3,6	3,6	4,0	4,7	3,8	2,8	6,8
Operadores y otros obreros calificados	14,8	12,6	9,5	11,5	10,6	11,0	11,9	32,6	33,8	22,0	27,3	36,7	26,2	30,8
Obreros no calificados	12,0	9,5	9,8	8,0	5,8	7,3	4,7	16,1	16,6	14,0	21,1	11,4	15,0	7,7
Comerciantes, vendedores y otros servicios	5,4	6,4	5,2	8,8	7,5	7,1	10,4	9,7	8,6	8,0	10,1	8,0	10,7	13,0
IV.2 Agricultura y minería	0,1	0,3	0,3	0,7	0,4	0,3	0,6	1,2	0,7	0,0	1,0	1,4	1,8	1,1
Industria	19,7	15,8	14,0	13,7	11,3	13,1	10,2	29,8	25,5	23,0	29,9	20,5	23,9	18,4
Construcción	4,2	4,0	3,3	4,1	3,1	3,5	4,2	15,7	18,9	6,0	13,5	22,8	14,0	18,1
Transporte y almacenaje	1,8	1,4	1,4	1,2	1,4	1,6	1,6	2,4	2,6	2,0	2,5	2,4	3,3	3,6
Servicios y comercio	8,6	9,0	6,7	10,1	10,6	9,7	13,8	12,8	14,6	18,0	16,3	12,7	11,7	17,2
IV.3 Sector privado	31,1	27,3	22,5	26,6	24,0	26,3	28,5	58,5	60,3	47,0	57,8	56,6	53,2	55,9
Fiscal, público y empresa pública	3,3	3,2	3,2	3,2	2,8	1,9	1,8	3,6	2,3	2,0	5,4	3,4	1,8	2,6
V. Otros empleos menores (total) (2)	13,2	11,1	10,1	10,4	12,0	10,0	8,1	4,4	6,3	3,0	5,2	4,5	4,1	6,2
Empleadas domésticas	11,5	10,2	7,9	8,4	9,9	8,5	7,1	4,4	6,3	3,0	4,9	4,5	4,1	6,2
Familiar no remunerado	1,7	0,9	2,2	2,0	2,1	1,5	1,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

(1) Las suma de dos o más categorías dentro de una variable, ya sea en tipo de oficio, actividad económica o tipo de institución, se realizó en principio según criterios definidos en marco teórico y metodológico, y luego cuando los porcentaje eran muy bajo y se daban similitudes entre categorías agrupadas. Por ejemplo, en la categoría Empleados se incluyó a las fuerzas armadas por similitud en los oficio y en el nivel de ingreso.

(2) Algunos totales pueden no coincidir con la suma de las categorías incluidas debido a una diferencia en los decimales y a los casos mínimos (menos de 0.5%) de no clasificables o no especificados de los que buscan trabajo por primera vez.

Fuente: Elaboración propia basada en Encuesta de Ocupación y Desocupación, depto. Economía, U. de Chile. Mes de Junio de cada año.

Posición Ocupacional, por oficio y área económica / Años y quintiles de ingreso		2. Distribución de grupos ocupacionales según quintil de ingresos. Gran Santiago (Porcentajes)																			
		1960					1970					1973					1980				
		1º	2º	3º	4º	5º	1º	2º	3º	4º	5º	1º	2º	3º	4º	5º	1º	2º	3º	4º	5º
I. Empleador (Total)		1,5	3,0	4,5	9,9	90,9	1,0	3,0	16,8	79,2	79,2	0,8	1,6	4,9	13,0	79,7	0,8	1,6			
1. Directores y gerentes		5,6	5,6	88,9			2,7	10,8	86,5			2,6	2,6	2,6	10,3	84,6	10,0				
Profesionales y técnicos		9,1		90,9						100						100					
Comerciantes y vendedores					100			18,2	81,8			5,0			10,0	85,0		2,4			
Personal Administrativo				11,1	88,9		5,0	25,0	70,0			7,5	12,5	80,0							
2. Sector productivo		3,1	6,3	3,1	87,5		3,3	18,3	78,3			4,2	9,9	85,9			2,2	2,2			
Sector transporte y almacenaje				100					100					50,0	50,0						
Sector servicios y comercio		6,9	93,1				2,5	15,0	80,0			2,1	4,3	6,4	14,9	72,3	1,4				
III. a Empleados (Total)		1,9	6,4	22,4	24,8	44,6	3,8	10,2	21,3	35,2	29,4	8,6	16,7	25,2	20,3	29,2	5,2	12,3	23,5	30,3	28,7
1. Profesionales y Técnicos		1,0	4,9	18,2	24,1	51,7	2,4	7,3	14,5	29,5	46,2	6,6	13,0	18,8	18,6	43,0	3,8	7,9	17,7	29,2	41,4
Personal Administrativo y FFAA		1,0	4,7	18,1	24,1	52,1	6,5	9,4	19,2	47,4	17,5	5,7	22,0	34,6	19,2	18,5	4,0	11,7	24,7	34,6	25,1
Comerciantes y vendedores		2,2	8,8	29,7	17,6	41,8	6,5	19,6	24,2	31,4	18,3	15,1	25,0	21,4	14,6	24,0	9,1	15,9	26,7	30,1	18,2
Operadores y otros obreros calificados		1,5	5,4	23,8	34,9	34,5	4,0	7,7	30,3	46,2	11,8	6,9	18,1	32,2	23,9	18,9	5,0	17,7	33,4	30,8	13,2
Otros trabaj. serv. y obreros no calif.		4,1	20,2	33,9	21,4	20,4	11,5	14,4	28,4	32,4	13,2	18,1	22,8	25,8	20,8	12,4	15,0	21,4	23,2	24,7	15,6
2. Sector productivo		0,5	6,6	23,5	19,2	50,2	3,7	7,2	21,7	36,5	30,9	6,4	11,5	20,3	22,8	39,0	3,8	10,0	19,4	27,0	39,8
Sector transporte y almacenaje		1,9	3,8	20,8	26,4	47,2	3,5	7,5	17,0	42,0	30,0	7,9	19,3	28,5	20,2	24,1	2,0	10,1	34,5	37,8	15,5
Sector servicios y comercio		2,4	6,9	22,1	26,5	42,1	3,8	12,0	22,2	33,3	28,6	9,8	18,2	26,7	19,4	25,9	6,3	13,5	23,2	30,2	26,9
III. b Fuerzas Armadas		2,6	2,6	23,1	46,2	25,6	2,6	2,6	23,1	46,2	25,6	8,0	4,0	52,0	12,0	24,0	1,1	1,1	17,4	53,3	27,2
II. Trabajador independiente (Total)		22,3	19,5	26,4	11,6	20,1	28,8	17,8	17,7	21,4	14,3	31,7	18,4	16,4	11,8	21,7	22,6	17,4	18,1	22,6	19,3
1. Profesionales y técnicos, y administ.		7,4	5,1	20,6	7,4	59,5	17,0	9,3	11,6	22,3	39,8	12,9	3,1	11,0	13,8	59,3	2,5	9,4	7,9	35,2	44,8
Comerciantes y vendedores		15,6	20,3	26,4	15,1	22,6	20,5	19,9	19,9	24,4	15,4	22,4	22,4	18,8	12,4	24,1	17,1	15,7	20,6	26,2	20,3
Operadores y otros obreros calificados		7,4	19,1	31,0	21,4	21,2	14,6	15,7	21,2	30,4	18,0	20,6	18,7	17,4	18,7	24,6	14,3	15,9	18,7	26,9	24,2
Obreros no calificados		32,7	22,2	28,7	8,8	7,6	49,4	22,7	13,6	12,5	1,7	48,6	18,1	14,8	10,0	8,6	43,3	25,4	19,4	10,4	1,5
Otros trabajadores servicios menores		46,7	21,9	13,3	8,6	9,5	57,4	16,0	11,7	11,7	3,2	57,3	19,4	12,1	5,6	5,6	47,2	19,4	11,1	15,3	6,9
2. Sector productivo		24,2	20,1	30,1	9,1	16,4	36,0	18,7	20,0	16,9	8,4	39,9	14,5	15,2	12,3	18,1	33,3	23,2	17,9	15,5	10,1
Sector transporte y almacenaje		2,7	13,5	21,6	27,0	35,1	4,2	12,5	12,5	40,3	30,6	9,1	15,6	16,9	26,0	32,5	4,3	8,6	14,0	32,3	40,9
Sector servicios y comercio		22,7	19,8	25,2	11,6	20,7	29,3	18,4	17,7	20,4	14,3	30,9	20,5	16,6	10,0	22,0	21,5	16,7	18,9	23,8	19,1
IV. Obreros (Total)		11,6	35,9	36,9	12,7	2,9	26,3	27,0	30,9	14,2	1,6	24,5	34,5	27,2	9,6	4,2	25,6	33,1	30,2	9,8	1,4
1. Profesionales, técnicos y administ.		5,5	41,5	30,6	17,3	5,2	14,0	26,0	36,0	23,4	0,6	35,9	20,7	27,3	6,1	10,1	15,0	30,4	44,4	5,1	5,1
Operadores y otros obreros calificados		10,3	36,8	33,5	16,2	3,3	23,2	28,6	34,8	12,9	0,5	24,0	34,9	27,6	10,4	3,2	27,5	29,3	31,4	10,9	1,0
Obreros no calificados		14,9	42,9	33,4	7,5	1,3	26,6	27,9	29,0	14,6	1,7	26,2	31,6	26,4	10,8	5,0	20,2	35,3	34,1	9,1	1,2
Comerciantes y otros servicios		17,4	35,7	35,4	9,7	1,9	40,0	23,1	24,4	10,0	2,5	24,8	45,0	24,7	4,5	1,1	41,0	28,4	20,0	10,3	0,4
2. Sector productivo		11,0	39,1	36,8	10,7	2,5	25,7	27,6	31,3	14,2	1,2	23,4	33,7	28,0	10,1	4,7	20,3	34,3	32,3	11,7	1,4
Sector transporte y almacenaje		3,3	16,4	42,6	26,2	11,5	18,2	30,3	27,3	22,7	1,5	23,6	23,6	29,2	18,1	5,6	16,7	25,9	48,1	9,3	
Sector servicios y comercio		14,5	31,1	36,3	15,6	2,4	28,9	25,3	30,4	13,0	2,4	27,4	39,2	24,4	6,3	2,7	36,8	31,7	23,7	6,3	1,5
V Empleadas domésticas		90,7	8,3	0,5	0,5		83,6	16,0	0,4			67,8	27,7	3,3	1,3		64,5	24,8	9,1	0,9	0,6

Posición Ocupacional, por oficio y área económica / Años y quintiles de ingreso	1982					1990					2000				
	1º	2º	3º	4º	5º	1º	2º	3º	4º	5º	1º	2º	3º	4º	5º
I. Empleador (Total)	1,5					6,3		0,6	8,1	85,0	1,5	3,0	3,0	6,8	85,6
1. Directores y gerentes				6,2	87,7	6,6			4,9	88,5	2,4				97,6
Profesionales y técnicos					100,0	9,5			4,8	85,7			6,3		93,8
Comerciantes y vendedores		7,1		7,1	85,7	3,0			9,1	87,9		9,1	4,5	9,1	77,3
Personal Administrativo				11,1	88,9	5,3		2,6	10,5	81,6		2,4		14,3	83,3
2. Sector productivo					100,0	5,2		1,3	5,2	88,3	2,0	3,9	5,9	7,8	80,4
Sector transporte y almacenaje				20,0	80,0				33,3	66,7					100,0
Sector servicios y comercio	3,3		10,0	10,0	76,7	8,5			7,0	84,5	1,4	2,9	1,4	7,1	87,1
III. a Empleados (Total)	5,5	13,0	17,5	26,9	37,0	9,1	12,6	19,1	25,5	33,7	7,4	11,8	22,0	15,6	43,2
1. Profesionales y Técnicos	2,1	6,8	13,1	29,6	48,5	7,3	7,6	15,2	24,3	45,6	3,5	4,7	14,6	14,6	62,5
Personal Administrativo y FFAA	2,3	6,2	8,9	64,5	18,1	9,3	13,8	18,7	28,2	30,0	7,3	15,5	28,8	15,9	32,5
Comerciantes y vendedores	10,0	23,7	21,8	19,4	25,1	13,2	23,1	23,1	20,3	20,3	16,1	18,6	21,1	15,2	28,9
Operadores y otros obreros calificados	9,9	17,2	28,4	28,9	15,5	7,7	10,5	23,8	34,8	23,1	8,5	17,4	36,2	22,1	15,8
Otros trabaj. serv. y obreros no calific.	16,1	23,6	17,1	18,6	24,5	16,5	17,8	28,4	25,9	11,4	5,0	2,5	42,5	22,5	27,5
2. Sector productivo	3,5	10,4	14,2	28,4	43,6	9,9	9,4	15,8	23,8	41,2	3,5	9,2	23,2	14,0	50,2
Sector transporte y almacenaje	9,4	18,8	26,9	25,0	20,0	8,2	11,8	25,5	28,6	25,9	10,4	12,6	26,6	20,3	30,2
Sector servicios y comercio	5,5	12,9	16,9	26,6	38,0	9,0	13,9	19,0	25,2	32,9	7,9	12,5	21,0	15,3	43,3
III. b Fuerzas Armadas	4,7	10,9	46,9	37,5		4,2	10,4	18,8	41,7	25,0	4,8	4,8	19,0	33,3	42,9
II. Trabajador independiente (Total)	35,8	16,9	15,0	15,6	16,7	35,4	15,6	13,6	18,6	16,7	29,3	12,4	20,0	13,2	25,2
1. Profesionales y técnicos, y administ.	12,9	1,7	11,0	14,4	60,0	24,1	3,2	8,1	11,4	53,3	14,3	9,2	11,8	13,5	51,3
Comerciantes y vendedores	34,1	20,7	15,4	15,4	14,4	31,8	18,9	14,7	21,3	13,3	31,4	13,3	18,3	13,0	24,0
Operadores y otros obreros calificados	16,5	9,4	11,8	9,0	3,3	27,0	16,4	18,0	26,9	11,6	21,9	11,9	31,7	17,2	17,2
Obreros no calificados	52,6	18,4	10,5	11,8	6,6	48,4	11,8	15,1	14,0	10,8	54,5	9,1	19,7	4,5	12,1
Otros trabajadores servicios menores	63,0	17,4	6,5	10,9	2,2	56,4	16,7	9,0	5,1	12,8	39,1	18,8	17,4	13,0	11,6
2. Sector productivo	42,1	15,8	18,4	13,8	9,9	42,1	17,5	13,6	17,1	9,6	38,1	12,4	20,3	11,9	17,3
Sector transporte y almacenaje	17,9	11,5	24,4	25,6	20,5	15,9	12,2	14,6	30,5	26,8	13,6	8,0	39,8	19,3	19,3
Sector servicios y comercio	36,7	18,2	12,4	14,5	18,2	35,5	15,3	13,5	17,3	18,3	28,5	13,1	16,7	12,7	29,0
IV. Obreros (Total)	24,9	35,4	24,8	13,0	2,0	24,9	35,5	22,7	14,9	2,0	21,5	30,9	29,0	9,4	9,2
1. Profesionales, técnicos y administ.	14,4	37,2	36,7	11,1	0,6	11,5	39,1	24,7	22,0	2,8	8,3	33,5	38,5	9,7	10,1
Operadores y otros obreros calificados	24,3	33,5	26,8	13,8	1,7	23,9	35,3	23,0	15,6	2,2	20,3	31,4	27,3	8,8	12,2
Obreros no calificados	20,4	40,7	24,9	12,7	1,4	24,1	33,8	25,0	13,4	3,7	19,5	33,6	27,7	9,1	10,0
Comerciantes y otros servicios	35,1	33,9	20,9	7,1	3,1	36,0	33,6	24,1	5,6	0,7	35,4	34,4	19,2	5,3	5,8
2. Sector productivo	20,5	36,5	25,9	15,1	2,0	22,5	35,2	22,6	17,5	2,2	18,4	29,7	31,9	9,7	10,2
Sector transporte y almacenaje	15,7	41,2	27,5	15,7		21,9	28,8	23,3	17,8	8,2	28,4	23,0	23,0	17,6	8,1
Sector servicios y comercio	32,6	32,8	22,8	9,5	2,3	29,3	37,4	22,9	9,9	0,5	24,3	33,1	26,3	8,0	8,2
V Empleadas domésticas	48,7	44,2	6,5	0,6		40,0	40,5	18,1	1,4		39,9	21,5	32,3	2,2	4,1

Fuente: Elaboración propia basada en Encuesta de Ocupación y desocupación, deplto. Economía, U. de Chile. Las preguntas sobre ingreso sólo aparecen en el mes de Junio de cada año.

3. OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN EN EL GRAN SANTIAGO, 1960-2000 Junio de cada año (1)									
(Miles de personas)									
Año	Población Total	Menores de 14 años	Población de 14 años y más	Fuerza de Trabajo	Inactivos	Ocupados	Cesantes	Buscan trabajo 1º vez	Desocupados (C+BT)
1960	2.052,1	665,0	1.387,1	749,4	637,7	689,4	49,7	10,4	60,1
1961	2.123,0	680,4	1.442,6	755,9	686,7	702,5	45,5	7,9	53,4
1962	2.196,2	703,8	1.492,4	785,7	706,7	740,9	36,8	8,0	44,8
1963	2.272,0	739,2	1.532,8	805,1	727,7	763,4	33,9	7,7	41,6
1964	2.350,4	804,5	1.545,9	810,9	735,0	770,8	31,9	8,1	40,0
1965	2.431,6	847,0	1.584,6	844,8	739,8	802,6	31,8	10,5	42,3
1966	2.515,5	865,7	1.649,8	868,4	781,4	816,6	40,7	11,1	51,8
1967	2.602,4	893,0	1.709,4	911,8	797,6	857,8	44,8	9,1	53,9
1968	2.692,2	921,6	1.770,6	938,8	831,8	878,8	48,7	11,3	60,0
1969	2.785,2	930,5	1.854,7	975,7	879,0	906,0	53,6	16,0	69,6
1970	2.881,3	911,9	1.969,4	1.028,5	940,9	956,7	57,6	14,3	71,9
1971	2.963,9	917,3	2.046,6	1.070,1	976,5	1.014,5	42,9	12,6	55,5
1972	3.046,5	898,5	2.148,0	1.091,4	1.056,6	1.051,3	24,5	15,6	40,1
1973	3.129,1	861,1	2.268,0	1.109,6	1.158,4	1.075,2	22,9	11,5	34,4
1974	3.210,1	1.038,0	2.172,1	1.102,3	1.069,8	988,4	82,5	31,5	114,0
1975	3.289,6	992,1	2.297,5	1.129,3	1.168,2	947,7	136,0	45,5	181,5
1976	3.375,7	1.007,8	2.367,9	1.214,4	1.153,5	995,3	162,6	56,4	219,0
1977	3.461,5	1.054,2	2.407,3	1.232,1	1.175,2	1.071,5	125,3	35,3	160,6
1978	3.547,5	1.037,8	2.509,7	1.268,9	1.240,8	1.107,0	119,4	42,5	161,9
1979	3.633,6	989,7	2.643,9	1.336,6	1.307,3	1.169,4	124,2	43,0	167,2
1980	3.719,6	995,3	2.724,3	1.346,2	1.378,1	1.188,9	119,5	37,8	157,3
1981	3.808,6	1.050,4	2.758,2	1.427,0	1.331,2	1.297,9	97,1	32,1	129,1
1982	3.897,9	1.050,8	2.847,1	1.435,7	1.411,4	1.102,0	285,3	48,4	333,7
1983	3.986,8	1.058,0	2.928,8	1.504,8	1.424,0	1.162,8	295,3	46,7	342,0
1984	4.076,1	1.088,0	2.988,1	1.545,5	1.442,6	1.260,9	231,5	53,1	284,5
1985	4.165,9	1.082,6	3.083,3	1.569,7	1.513,6	1.315,9	203,6	50,2	253,7
1986	4.255,5	1.074,0	3.181,5	1.625,3	1.556,2	1.375,1	202,4	47,8	250,2
1987	4.347,0	1.076,7	3.270,3	1.734,1	1.536,2	1.500,4	189,5	44,3	233,8
1988	4.440,5	1.086,4	3.354,1	1.761,9	1.592,2	1.565,4	162,4	34,1	196,5
1989	4.536,0	1.136,5	3.399,5	1.835,8	1.563,7	1.665,6	151,8	18,4	170,2
1990	4.633,6	1.120,0	3.513,6	1.854,1	1.659,5	1.673,7	155,4	24,9	180,3
1991	4.733,3	1.160,8	3.572,5	1.908,5	1.664,0	1.750,3	139,2	19,0	158,2
1992	4.835,1	1.176,9	3.658,2	1.984,5	1.673,7	1.866,1	99,6	18,9	118,5
1993	4.939,1	1.186,3	3.752,8	2.060,6	1.692,2	1.928,9	110,3	21,4	131,7
1994	5.045,3	1.170,2	3.875,1	2.183,5	1.691,6	2.046,6	112,7	24,2	137,0
1995	5.153,9	1.215,2	3.938,7	2.188,0	1.750,7	2.053,9	115,7	18,4	134,1
1996	5.264,8	1.246,5	4.018,3	2.287,7	1.730,6	2.121,8	142,5	23,4	165,9
1997	5.378,2	1.298,0	4.080,2	2.311,4	1.768,8	2.155,6	136,1	19,7	155,8
1998	5.493,9	1.377,4	4.116,5	2.362,7	1.753,8	2.200,4	139,4	22,9	162,3
1999	5.612,2	1.316,0	4.296,2	2.528,1	1.768,1	2.137,6	353,2	37,3	390,5
2000	5.733,0	1.342,6	4.390,4	2.506,3	1.884,1	2.146,0	321,0	39,3	360,2

(1) El territorio geográfico de la encuesta comprende las partes urbanas de las comunas de la provincia de Santiago y de las comunas de Puente Alto y San Bernardo. En todo caso, el área de aplicación de la encuesta resulta conceptualmente flexible en el tiempo, ya que ha estado acorde a la expansión urbana del Gran Santiago.

Fuente: Encuesta de ocupación y desocupación en el Gran Santiago. Dpto de economía de la Universidad de Chile.

4. FUERZA DE TRABAJO, OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL GRAN SANTIAGO. 1960-2000, Junto de cada año (miles de personas)																			
ESPECIFICACIÓN / AÑO	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
1. Total Fuerza de Trabajo	749,6	755,9	785,7	805,1	810,9	844,8	868,4	911,8	938,8	975,7	1.028,5	1.070,1	1.091,4	1.109,6	1.102,3	1.129,3	1.214,4	1.232,1	1.268,9
1.1 Actividades Productoras de Bienes Agricultura, Silvicultura y Pesca	297,7	260,3	276,2	275,0	307,1	321,8	336,3	359,8	340,7	362,0	376,1	374,0	386,7	393,9	427,7	412,2	428,7	437,4	434,3
Explotación de Minas y Canteras	6,1	8,2	9,2	10,3	10,1	8,6	10,7	13,1	14,2	10,8	10,3	12,6	11,4	11,3	18,7	14,7	18,2	16,0	14,6
Industrias Manufactureras	2,4	4,9	3,6	2,4	4,1	3,8	3,2	2,0	2,9	3,7	4,4	5,4	6,5	4,4	7,7	6,8	4,9	6,2	6,8
Construcción	237,5	199,7	212,0	208,9	224,1	251,3	252,0	272,9	259,3	278,5	286,4	281,5	299,6	312,5	315,3	297,0	323,0	333,9	320,9
1.2 Actividades Prod. de Servicios	51,7	47,5	51,4	53,4	68,8	58,1	70,4	71,8	64,3	69,0	75,0	74,5	69,2	65,7	86,0	93,7	82,6	81,3	92,0
Comercio	394,2	430,8	447,1	461,7	444,0	456,4	465,0	477,4	509,7	525,6	561,0	604,7	610,6	614,4	547,9	581,5	642,4	670,2	699,9
Servicios de Gobierno y Financieros (1)	123,7	125,9	146,6	154,8	141,5	148,0	155,1	149,6	152,5	174,2	162,2	178,6	192,8	189,5	166,4	186,3	212,5	215,6	212,2
Servicios Personales y de Hogares (2)	61,5	70,0	68,8	66,9	67,6	73,7	73,2	84,2	80,0	75,3	85,7	106,0	97,9	91,0	80,5	109,5	108,1	120,7	135,7
Servicios Comunes y Sociales (3)	141,4	157,6	156,7	158,8	155,6	152,0	151,1	154,8	179,5	174,3	189,1	180,1	174,1	186,0	170,9	164,9	187,0	188,5	202,0
1.3 Transp., Almacen., Comunic. y U.P.	67,6	77,3	75,0	81,2	79,3	82,7	85,6	88,8	97,7	101,8	124,0	140,0	145,8	147,9	130,1	120,8	134,8	145,4	150,0
1.4 Actividades no Bien Especificadas	45,4	55,6	53,7	59,2	51,1	54,9	52,6	61,8	73,0	70,0	72,3	78,2	73,6	84,1	91,5	86,9	85,0	88,7	90,3
1.5 Buscan Trabajo por Primera Vez	1,7	1,3	0,7	1,5	0,6	1,2	3,4	3,7	4,1	2,1	4,8	0,6	4,9	5,7	3,7	3,2	1,9	0,5	1,9
2. Ocupación Total	10,3	7,8	8,0	7,7	8,1	10,5	11,1	9,1	11,3	16,0	14,3	12,6	15,6	11,5	31,5	45,5	56,4	35,3	42,5
2.1 Actividades Productoras de Bienes Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	689,4	702,5	740,9	763,4	770,8	802,6	816,6	857,8	878,8	906,0	956,7	1.014,5	1.051,3	1.075,2	988,4	947,7	995,3	1.071,5	1.107,0
Explotación de Minas y Canteras	268,7	234,4	255,3	257,8	287,6	303,8	313,8	332,8	310,9	335,7	344,5	348,2	374,5	384,5	386,4	335,4	339,4	369,7	377,0
Industrias Manufactureras	5,7	6,9	8,4	9,1	9,7	7,7	9,6	11,7	11,9	9,5	9,5	11,1	11,4	11,3	16,8	13,3	14,9	15,0	11,9
Construcción	2,2	4,1	3,6	2,2	3,8	3,6	2,7	1,6	2,7	3,8	4,0	4,5	6,1	4,4	6,9	6,6	4,0	4,3	6,3
2.2 Actividades Prod. de Servicios	217,6	184,3	198,0	197,2	213,3	241,5	238,4	258,8	245,3	264,7	269,3	288,3	292,0	305,1	289,6	251,1	287,7	294,7	289,9
Comercio	43,2	39,1	45,3	49,3	60,8	51,0	63,1	60,7	51,0	57,7	61,7	64,3	65,0	63,7	73,1	64,4	52,8	55,7	68,9
Servicios de Gobierno y Financieros (1)	376,3	414,9	433,2	447,6	434,0	445,8	449,5	462,6	494,2	502,3	539,9	591,5	600,0	602,7	513,0	530,8	577,3	619,3	645,4
Servicios Personales y de Hogares (2)	118,1	119,9	139,7	148,6	137,2	144,1	147,4	143,5	147,0	165,2	156,2	172,7	188,0	184,6	158,1	172,5	190,1	198,2	192,8
Servicios Comunes y Sociales (3)	58,9	67,9	67,9	65,4	66,5	73,0	72,2	82,7	79,0	74,3	83,8	105,1	96,8	89,8	77,1	102,4	102,5	112,5	125,3
2.3 Transp., Almacen., Comunic. y U.P.	135,3	152,3	152,5	154,4	152,1	147,6	145,9	150,0	172,6	163,6	179,0	175,9	171,5	181,9	154,2	143,1	156,3	170,4	186,7
2.4 Actividades no Bien Especificadas	64,0	74,8	73,1	79,2	78,2	81,1	84,0	86,4	95,6	99,2	120,9	137,8	143,7	146,4	123,6	112,8	128,4	138,2	140,6
	42,6	51,8	51,7	56,5	48,7	51,8	50,0	58,7	70,0	66,4	67,7	74,3	72,1	82,5	85,0	79,6	76,7	81,4	83,0
	1,8	1,4	0,7	1,5	0,6	1,1	3,3	3,8	3,7	1,7	4,5	0,5	4,7	5,5	4,0	2,0	2,0	1,1	1,6

4. FUERZA DE TRABAJO, OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL GRAN SANTIAGO (miles de Personas) <i>continuación</i>																						
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	1.336,6	1.346,2	1.427,0	1.435,7	1.504,8	1.545,5	1.569,7	1.625,3	1.734,1	1.761,9	1.835,7	1.854,1	1.908,5	1.984,5	2.060,6	2.183,5	2.188,0	2.287,7	2.311,4	2.362,7	2.528,1	2.506,3
	442,3	460,2	504,9	468,3	433,1	417,7	445,5	474,2	535,5	602,2	633,5	627,7	647,8	703,4	786,0	737,7	691,2	712,8	713,7	724,0	737,7	746,3
	18,4	19,6	13,7	18,3	12,8	13,3	17,2	13,1	20,2	16,1	21,1	19,8	13,5	16,4	20,1	14,1	18,4	14,1	18,7	21,0	26,8	18,4
	7,7	5,9	4,5	5,8	4,8	5,9	9,2	8,2	9,1	8,5	9,2	10,3	11,5	12,6	5,7	8,4	9,2	12,7	9,1	9,2	18,4	9,4
	321,5	333,6	348,7	299,9	306,5	303,4	317,8	351,2	381,5	427,7	452,2	458,8	458,7	512,2	540,4	525,4	486,9	492,5	465,4	432,0	469,0	486,4
	94,7	101,1	138,0	144,3	109,0	95,1	101,3	101,7	124,7	149,9	151,0	138,8	164,1	162,2	169,8	189,8	196,8	193,5	220,5	261,8	223,5	232,0
	752,9	751,6	788,6	809,1	924,0	964,6	956,3	991,1	1.023,6	990,0	1.040,1	1.035,4	1.106,9	1.108,5	1.140,4	1.248,1	1.311,1	1.384,7	1.388,7	1.427,1	1.543,5	1.498,1
	234,6	240,5	281,1	298,7	286,7	280,6	277,5	294,5	325,5	319,2	360,0	338,1	358,4	368,1	386,4	416,2	457,1	447,0	460,7	491,9	532,6	524,7
	136,4	136,2	138,3	142,5	240,0	251,3	242,5	237,5	197,7	192,8	177,1	184,3	224,4	210,5	242,4	273,5	289,9	323,8	309,7	317,4	333,3	336,4
	216,4	204,7	196,5	207,1	217,7	237,0	229,7	249,5	278,7	278,2	262,8	257,5	268,0	266,0	233,7	265,6	257,6	271,8	284,7	295,5	334,8	304,6
	165,5	170,2	172,7	160,8	179,6	195,7	206,6	209,6	221,7	199,8	240,1	255,5	256,1	263,9	277,9	292,9	306,5	342,1	333,6	322,3	342,8	332,4
	97,4	94,6	96,2	106,9	96,8	105,8	115,8	106,9	124,7	127,6	131,8	162,9	128,1	150,8	154,0	156,8	159,9	163,5	183,1	183,8	206,7	215,1
	1,0	2,0	5,3	3,0	4,2	4,4	2,0	5,3	6,1	8,0	11,9	3,2	6,7	2,9	8,8	16,7	7,4	3,3	6,2	4,9	3,0	7,5
	43,0	37,8	32,1	48,4	46,7	53,1	50,2	47,8	44,3	34,1	18,4	24,9	19,0	18,9	21,4	24,2	18,4	23,4	19,7	22,9	37,2	39,3
	1.169,4	1.188,9	1.297,9	1.102,0	1.162,8	1.260,9	1.315,9	1.375,1	1.500,4	1.585,4	1.665,6	1.673,7	1.750,3	1.866,1	1.928,9	2.046,6	2.053,9	2.121,8	2.155,6	2.200,4	2.137,7	2.146,0
	378,7	393,4	457,1	306,7	285,7	322,6	362,7	387,4	458,7	542,0	567,1	547,4	579,6	656,3	683,1	674,3	637,3	650,9	654,8	657,2	575,3	602,2
	15,2	17,8	11,6	12,8	8,9	10,7	11,9	10,7	17,4	14,7	17,7	16,6	11,9	14,7	17,5	12,3	16,1	11,7	18,2	19,5	19,4	14,9
	7,2	5,6	4,2	4,6	3,5	4,9	7,3	7,6	8,5	8,4	8,8	9,1	10,3	12,2	5,3	7,9	8,8	11,7	9,1	8,3	16,9	8,0
	283,5	290,0	315,8	223,5	224,4	248,7	270,6	300,4	336,1	395,8	411,9	410,9	424,2	482,8	510,2	493,7	437,3	462,5	438,1	402,7	399,4	412,9
	72,8	80,0	125,5	65,8	48,9	58,3	72,9	68,7	96,7	123,1	128,7	110,7	133,2	146,6	150,1	160,3	175,1	165,0	189,4	226,7	139,6	166,5
	700,4	706,5	747,4	703,4	794,7	848,1	848,4	891,9	926,6	902,4	965,1	976,9	1.045,8	1.061,0	1.089,6	1.203,2	1.256,7	1.313,5	1.324,9	1.366,2	1.383,5	1.349,5
	216,2	227,6	266,5	252,1	234,6	246,2	243,2	260,5	285,5	289,2	330,4	319,6	334,2	350,9	369,3	401,7	438,3	421,3	435,2	468,6	467,5	459,1
	128,7	129,5	129,8	127,3	212,6	214,2	208,9	209,3	179,9	177,0	160,6	175,2	214,1	203,8	233,7	261,6	278,3	306,9	296,7	302,8	299,0	301,6
	198,0	189,5	184,9	180,9	187,0	211,9	206,2	224,8	256,1	252,2	242,8	242,0	253,7	254,2	220,5	253,7	248,8	255,4	269,9	280,3	304,5	271,8
	157,5	159,9	166,2	143,1	160,5	175,8	190,1	197,3	205,1	184,0	231,3	240,1	243,8	252,1	266,1	286,3	291,2	329,9	323,1	314,5	312,5	317,0
	89,2	87,3	88,4	89,8	79,9	86,6	103,6	90,7	109,0	114,4	122,9	146,7	118,5	146,6	147,9	152,4	153,0	154,1	170,6	172,6	176,4	187,8
	1,1	1,7	5,0	2,1	2,5	3,6	1,2	5,1	6,0	6,6	10,4	2,8	6,3	2,1	8,3	16,7	6,9	3,3	5,3	4,4	2,5	6,5

4. FUERZA DE TRABAJO, OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL GRAN SANTIAGO, 1960-2000, Junio de cada año (miles de personas)																				
ESPECIFICACIÓN / AÑO	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
1. Total Fuerza de Trabajo	749,6	755,9	785,7	805,1	810,9	844,8	868,4	911,8	938,8	975,7	1028,5	1070,1	1091,4	1109,6	1102,3	1129,3	1214,4	1232,1	1268,9	1336,6
2. Ocupación Total	689,4	702,5	740,9	763,4	770,8	802,6	816,6	857,8	878,8	906,0	956,7	1014,5	1051,3	1075,2	988,4	947,7	995,3	1071,5	1107,0	1169,4
3. Cesantía	49,9	45,6	36,8	34,0	32,0	31,7	40,7	44,9	48,7	53,7	57,5	43,0	24,5	22,9	82,4	136,1	162,7	125,3	119,4	124,2
3.1 Actividades Prod. de Bienes	29,0	25,9	20,9	17,2	19,5	18,0	22,5	27,0	29,8	26,3	31,6	25,8	12,2	9,4	41,3	76,8	89,3	67,7	57,3	63,6
Agricultura, Caza y Pesca	0,4	1,3	0,8	1,2	0,4	0,9	1,1	1,4	2,3	1,3	0,8	1,5	0,0	0,0	1,9	1,4	3,3	1,0	2,7	3,2
Explotación de Minas y Canteras	0,2	0,8	0,0	0,2	0,3	0,2	0,5	0,4	0,2	-0,1	0,4	0,9	0,4	0,0	0,8	0,2	0,9	1,9	0,5	0,5
Industrias Manufactureras	19,9	15,4	14,0	11,7	10,8	9,8	13,6	14,1	14,0	13,8	17,1	13,2	7,6	7,4	25,7	45,9	55,3	39,2	31,0	38,0
Construcción	8,5	8,4	6,1	4,1	8,0	7,1	7,3	11,1	13,3	11,3	13,3	10,2	4,2	2,0	12,9	29,3	29,8	25,6	23,1	21,9
3.2 Actividades Prod. de Servicios	17,9	15,9	13,9	14,1	10,0	10,6	15,5	14,8	15,5	23,3	21,1	13,2	10,6	11,7	34,9	50,7	65,1	50,9	54,5	52,5
Comercio	5,6	6	6,9	6,2	4,3	3,9	7,7	6,1	5,5	9	6	5,9	4,8	4,9	8,3	13,8	22,4	17,4	19,4	18,4
Serv. Gobierno y Financieros (1)	2,6	2,1	0,9	1,5	1,1	0,7	1	1,5	1	1	1,9	0,9	1,1	1,2	3,4	7,1	5,6	8,2	10,4	7,7
Serv. Personales y Hogares (2)	6,1	5,3	4,2	4,4	3,5	4,4	5,2	4,8	6,9	10,7	10,1	4,2	2,6	4,1	16,7	21,8	30,7	18,1	15,3	18,4
Serv. Comunales y Sociales (3)	3,6	2,5	1,9	2	1,1	1,6	1,6	2,4	2,1	2,6	3,1	2,2	2,1	1,5	6,5	8	6,4	7,2	9,4	8
3.3 Transp., Almacen., y otros	2,8	3,8	2	2,7	2,4	3,1	2,6	3,1	3	3,6	4,6	3,9	1,5	1,6	6,5	7,3	8,3	7,3	7,3	8,2

4. FUERZA DE TRABAJO, OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL GRAN SANTIAGO (miles de Personas) continuación																				
1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1346,2	1427,0	1435,7	1504,8	1545,5	1569,7	1625,3	1734,1	1761,9	1855,7	1854,1	1908,5	1984,5	2060,6	2183,5	2188,0	2287,7	2311,4	2362,7	2528,1	2506,3
1188,9	1297,9	1102,0	1162,8	1260,9	1315,9	1375,1	1500,4	218,2	191,8	215,1	192,1	131,2	147,9	153,2	159,6	192,6	190,2	193,5	497,7	429,2
119,5	97,0	285,3	295,3	231,5	203,6	202,4	189,4	162,4	151,7	155,5	139,2	99,5	110,3	112,7	115,7	142,5	136,1	139,4	353,2	321,0
66,8	47,8	161,6	147,4	95,1	82,8	86,8	76,8	60,2	66,4	80,3	68,2	47,1	52,9	63,4	53,9	61,9	58,9	66,8	162,4	144,1
1,8	2,1	5,5	3,9	2,6	5,3	2,4	2,8	1,4	3,4	3,2	1,6	1,7	2,6	1,8	2,3	2,4	0,5	1,5	7,4	3,5
0,3	0,3	1,2	1,3	1,0	1,9	0,6	0,6	0,1	0,4	1,2	1,2	0,4	0,4	0,5	0,4	1,0	0,0	0,9	1,5	1,4
43,6	32,9	76,4	82,1	54,7	47,2	50,8	45,4	31,9	40,3	47,9	34,5	29,4	30,2	31,7	29,6	30,0	27,3	29,3	69,6	73,5
21,1	12,5	78,5	60,1	36,8	28,4	33,0	28,0	26,8	22,3	28,1	30,9	15,6	19,7	29,5	21,7	28,5	31,1	35,1	83,9	65,5
45,1	41,2	105,7	129,3	116,5	107,9	99,2	97,0	87,6	75,0	58,5	61,1	47,5	50,8	44,9	54,4	71,2	63,8	60,9	160,0	148,6
12,9	14,6	46,6	52,1	34,4	34,3	34	40	30	29,6	18,5	24,2	17,2	17,1	14,5	18,8	25,7	25,5	23,3	65,1	65,6
6,7	8,5	15,2	27,4	37,1	33,6	28,2	17,8	15,8	16,5	9,1	10,3	6,7	8,7	11,9	11,6	16,9	13	14,6	34,3	34,8
15,2	11,6	26,2	30,7	25,1	23,5	24,7	22,6	26	20	15,5	14,3	11,8	13,2	11,9	8,8	16,4	14,8	15,2	30,3	32,8
10,3	6,5	17,7	19,1	19,9	16,5	12,3	16,6	15,8	8,8	15,4	12,3	11,8	11,8	6,6	15,3	12,2	10,5	7,8	30,3	15,4
7,3	7,8	17,1	16,9	19,2	12,2	16,2	15,7	13,2	8,9	16,2	9,6	4,2	6,1	4,4	6,9	9,4	12,5	11,2	30,3	27,3

(1) Incluye Administración Pública y Defensa, Establecimientos Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas. (2) Incluye Servicios de Reparación, Lavanderías, Establecimientos de limpieza y teñido y Servicios Domésticos. (3) Incluye Servicios de Saneamiento, Educativos y de Salud, Asistencia Social y otros.

Fuente: Encuesta de ocupación y desocupación en el Gran Santiago. Dpto de economía de la Universidad de Chile.

5. FUERZA DE TRABAJO TOTAL Y OCUPADA POR POSICIÓN OCUPACIONAL EN EL GRAN SANTIAGO, (miles de personas)

ESPECIFICACIÓN/AÑO	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
1. Total F de T	749,6	755,9	785,7	805,1	810,9	844,8	868,4	911,8	938,8	975,7	1028,5	1070,1	1091,4	1109,6	1102,3	1129,3	1214,4	1232,1	1268,9	1336,6
1.1 Empleadores	18,1	19,8	27,3	25,9	18,7	16,8	17,4	18,5	21,6	20,9	22,2	25,0	28,0	25,7	23,8	21,5	32,2	26,7	29,1	32,6
1.2 Trabajadores C.P.	155,3	138,4	150,0	151,1	143,9	153,4	157,5	166,8	178,2	186,4	188,2	203,7	204,0	228,6	225,8	222,2	238,1	217,2	237,7	254,4
1.3 Empleados	196,6	230,3	229,3	244,9	247,5	253,7	265,7	286,8	316,4	327,0	360,3	421,3	453,1	453,9	381,8	406,9	399,0	420,6	440,1	470,4
1.4 Obreros	350,0	346,0	356,3	349,7	376,2	391,0	393,6	415,7	396,0	398,0	421,2	378,7	360,2	362,4	415,2	410,0	463,0	504,3	499,1	514,4
1.5 Familiares no rem.	18,9	12,3	14,5	24,4	16,6	19,4	23,0	14,5	15,5	27,3	22,6	28,7	30,4	27,6	21,5	23,1	25,7	28,0	20,4	21,9
1.7 B.T. 1º vez	10,3	7,8	8,0	7,8	8,0	10,5	11,2	9,1	11,3	16,0	14,2	12,6	15,6	11,5	31,4	45,5	56,4	35,3	42,5	43,0
2. Ocupación Total	689,4	702,5	740,9	763,4	770,8	802,6	816,6	857,8	878,8	906,0	956,7	1014,5	1051,3	1075,2	988,4	947,7	995,3	1071,5	1107,0	1169,4
2.1 Empleadores	18,1	19,6	27,2	25,3	18,5	16,5	17,4	18,5	21,6	20,9	22,0	24,6	28,0	25,6	23,8	21,1	31,8	26,6	29,1	32,6
2.2 Trabajadores C.P.	149,5	133,7	145,3	146,4	142,1	150,8	152,1	160,9	170,1	177,9	180,8	198,9	203,3	226,3	215,8	204,4	220,0	203,9	225,5	241,0
2.3 Empleados	186,8	222,3	224,3	237,7	241,2	248,3	259,2	279,8	308,0	315,6	350,0	410,0	444,6	444,7	359,2	377,9	362,6	395,2	405,9	435,8
2.4 Obreros	315,7	313,4	329,5	328,4	352,4	367,8	364,8	383,7	363,8	364,2	381,4	352,2	345,0	351,1	365,9	321,5	355,3	417,9	426,0	438,1
2.5 Familiares no rem.	18,9	12,3	14,5	24,4	16,6	19,2	23,0	14,5	15,5	27,3	22,6	28,7	30,4	27,6	21,2	22,8	25,7	28,0	20,4	21,9
3. Cesantía Total	49,9	45,6	36,8	33,9	32,1	31,7	40,6	44,9	48,7	53,7	57,6	43,0	24,5	22,9	82,5	136,1	162,7	125,3	119,4	124,2
3.1 Empleadores	0,0	0,2	0,1	0,5	0,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4	0,0	0,1	0,0	0,5	0,5	0,2	0,0	0,0
3.2 Trabajadores C.P.	5,8	4,7	4,8	4,8	1,7	2,6	5,4	5,9	8,1	8,6	7,4	4,8	0,8	2,3	10,0	17,9	18,1	13,3	12,2	13,4
3.3 Empleados	9,8	8,1	5,0	7,1	6,3	5,3	6,5	7,0	8,4	11,3	10,3	11,3	8,5	9,2	22,6	29,0	36,4	25,3	34,2	34,6
3.4 Obreros	34,3	32,6	26,8	21,3	23,8	23,2	28,8	32,0	32,2	33,8	39,8	26,5	15,2	11,3	49,4	88,5	107,6	86,4	73,1	76,3
3.5 Familiares no rem.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0

5. FUERZA DE TRABAJO TOTAL Y OCUPADA POR POSICIÓN OCUPACIONAL EN EL GRAN SANTIAGO, (miles de personas)																	Continuación			
1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1346,2	1427,0	1435,7	1504,8	1545,5	1569,7	1625,3	1734,1	1761,9	1835,8	1854,1	1908,5	1984,5	2060,6	2183,5	2188,0	2287,7	2311,4	2362,8	2528,1	2506,3
38,4	32,1	21,9	24,3	32,2	37,0	35,7	42,5	53,5	61,5	63,7	57,1	58,8	66,5	66,1	81,1	68,4	77,2	67,8	82,0	66,6
246,9	282,2	240,9	254,4	277,4	268,6	286,3	299,6	340,9	325,8	326,3	349,3	366,4	357,5	404,3	401,8	386,6	415,1	438,8	469,5	429,3
463,4	499,8	511,9	534,4	532,3	566,9	577,0	620,2	597,1	694,7	709,9	757,2	769,8	829,2	907,7	912,9	1.005,2	926,6	880,1	940,4	938,1
534,0	550,3	587,7	624,6	630,0	625,6	656,4	701,3	716,6	708,1	706,4	706,5	753,4	765,3	760,1	746,5	784,0	848,0	924,4	976,7	1.008,7
25,8	29,7	25,0	20,1	20,5	21,1	21,3	26,2	17,6	25,7	22,5	19,4	16,8	19,7	21,1	27,2	20,2	24,9	28,3	22,3	24,3
37,8	32,1	48,4	46,7	53,1	50,2	47,8	44,3	34,1	18,4	24,9	19,0	18,9	21,4	24,2	18,4	23,4	19,6	22,9	37,2	39,3
1188,9	1297,9	1102,0	1162,8	1260,9	1315,9	1375,1	1500,4	1565,4	1665,6	1673,7	1750,3	1866,1	1928,9	2046,6	2053,9	2121,8	2155,6	2200,4	2137,7	2146,0
38,4	32,1	21,0	22,7	32,2	36,3	35,7	41,4	53,5	61,5	63,3	57,1	58,4	66,5	66,1	79,7	68,4	77,2	67,8	78,5	65,6
236,1	273,1	217,4	225,0	253,9	249,5	258,1	280,9	329,1	311,6	313,2	339,0	357,6	346,1	394,2	391,2	377,7	399,8	428,1	444,1	412,4
435,8	472,2	434,8	431,2	456,8	495,9	520,3	560,3	538,8	647,4	659,7	717,2	735,7	796,0	871,6	870,5	956,0	885,3	837,1	829,1	842,7
453,1	490,3	403,8	463,8	497,5	512,8	538,9	592,9	624,9	617,8	615,0	617,7	697,5	699,7	693,6	685,3	699,6	768,4	838,6	763,6	801,0
25,5	29,7	25,0	20,1	20,5	21,1	21,3	24,8	17,6	25,7	22,5	19,4	16,8	19,7	21,1	27,2	20,1	24,9	28,3	22,4	24,3
119,5	97,0	285,3	295,3	231,5	203,6	202,4	189,4	162,4	151,8	155,5	139,2	99,5	110,3	112,7	115,7	142,5	136,2	139,5	353,2	321,0
0,0	0,0	0,9	1,6	0,0	0,7	0,0	1,1	0,0	0,0	0,4	0,0	0,4	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	3,5	1,0
10,8	9,1	23,5	29,4	23,5	19,1	28,2	18,7	11,8	14,2	13,1	10,3	8,8	11,4	10,1	10,6	8,9	15,3	10,7	25,4	16,9
27,6	27,6	77,1	103,2	75,5	71,0	56,7	59,9	58,3	47,3	50,2	40,0	34,1	33,2	36,1	42,4	49,2	41,3	43,0	111,3	95,4
80,9	60,0	183,9	160,8	132,5	112,8	117,5	108,4	91,7	90,3	91,4	88,8	55,9	65,6	66,5	61,2	84,4	79,6	85,8	213,1	207,7
0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0

Fuente: Encuesta de ocupación y desocupación en el Gran Santiago. Dpto de economía de la Universidad de Chile.

6. INGRESO MEDIO DE PERCEPTORES POR POSICIÓN OCUPACIONAL (1)

(Cifras expresadas en la moneda legal del período) (2)

Año	Empleadores	Trabajadores cuenta propia	Empleados y FFAA	Obreros	Familiar no remunerado	Empleadas domésticas	Desocupados	Inactivos
1960	251	77	120	44	13	16	47	80
1961	402	134	153	56	51	37	58	110
1962	469	129	177	61	45	59	51	116
1963	655	168	225	80	70	65	64	130
1964	705	190	298	108	231	80	89	164
1965	1.450	298	457	169	307	84	121	204
1966	1.670	396	633	234	218	97	167	289
1967	2.907	669	871	313	160	233	228	429
1968	2.980	749	1.119	392	110	363	240	515
1969	4.608	1.003	1.514	547	225	497	476	601
1970	7.245	1.414	2.105	768	651	686	608	911
1971	7.082	1.831	3.164	1.121	900	927	1.006	1.564
1972	8.281	2.932	4.312	1.741	801	1.449	1.237	2.146
1973	28.844	9.041	11.876	5.648	4.798	4.717	4.016	5.373
1974	232	62	84	41	28	34	34	32
1975	1.300	307	400	178	290	158	101	169
1976	5.284	1.211	1.646	641	283	539	440	645
1977	16.723	3.429	4.629	1.613	1.199	1.411	949	1.749
1978	21.091	5.719	7.710	2.694	1.943	2.041	1.934	3.007
1979	39.708	8.110	11.470	4.242	3.449	3.806	3.158	4.943
1980	52.482	11.723	15.821	5.593	9.997	5.506	4.130	6.675
1981	105.615	15.233	21.666	8.636	11.992	7.055	6.313	8.083
1982	98.664	15.284	26.269	8.961	14.985	7.688	6.365	9.782
1983	87.001	14.222	25.818	7.526	3.001	8.253	6.078	9.076
1984	112.915	18.855	29.882	8.721	3.200	9.524	5.463	13.681
1985	114.202	19.965	33.468	10.671	3.260	10.652	6.996	13.797
1986	129.730	25.428	37.133	12.250	17.509	12.414	8.051	15.879
1987	294.091	33.921	53.684	14.833	5.220	15.546	11.338	24.631
1988	207.201	35.227	70.853	19.562	30.222	19.767	13.921	25.143
1989	265.275	48.948	79.383	27.300	6.266	27.326	15.503	36.892
1990	439.646	67.413	110.506	35.828	197.497	34.721	33.233	43.262
1991	530.229	82.325	138.882	46.395	11.999	42.648	30.477	50.590
1992	468.346	103.268	146.832	59.125	22.501	52.954	53.613	55.900
1993	560.057	131.836	188.177	76.971	15.200	65.928	52.662	70.627
1994	629.795	160.723	227.820	94.198	185.723	78.776	68.272	80.801
1995	1.043.169	179.835	263.565	103.971	-	96.546	93.679	104.935
1996	1.031.369	184.006	301.506	126.634	61.193	103.967	80.179	104.366
1997	1.177.557	203.298	373.545	130.379	32.000	116.875	98.706	119.070
1998	1.288.079	254.952	409.622	150.765	16.502	133.767	89.502	134.298
1999	1.337.605	216.315	385.639	146.716	24.989	134.617	105.891	115.990
2000	1.171.188	246.243	412.356	153.391	154.000	137.956	91.366	111.665

(1) Cifras correspondientes a la encuesta de junio de cada año.

(2) Las cifras correspondientes al período 1960-1974 están expresadas en escudos; a partir de 1975 están indicadas en pesos.

Fuente : Departamento de Economía, Universidad de Chile.

Anexo 3: "Indicadores de Empleo, Chile 1966-2000"

Índice de Cuadros:

1. Población de 15 años y más por situación en la fuerza de trabajo, 1966-1995, series no empalmadas. (miles de personas).
2. Población de 15 años y más por situación en la fuerza de trabajo, 1986-2000, series empalmadas. (miles de personas y porcentajes).
3. Fuerza de Trabajo por rama de actividad económica, 1966-1991, series no empalmadas (miles de personas)
4. Ocupados por rama de actividad económica, 1966-1991, series no empalmadas (miles de personas)
5. Ocupados por rama de actividad económica, 1986-2000, series empalmadas (miles de personas)
6. Desocupados por rama de actividad económica, 1966-1991, series no empalmadas (miles de personas)
7. Tasa de desocupación por rama de actividad económica, 1966-1991, series no empalmadas
8. Beneficiarios del programa de empleo mínimo (PEM) y monto del subsidio, 1975-1988
9. Beneficiarios del programa de acciones reactivadoras de empleo para jefes de hogar (POJH), 1982-1988
10. Distribución del gasto mensual por hogar, según quintil de ingresos y gasto (n° de hogares, gasto total y porcentajes), Gran Santiago

Fuentes:

- Los cuadros 1 al 5 provienen de Encuestas de Empleo (diversos años) y otros textos estadísticos compilatorios, del Instituto Nacional de Estadísticas.
- Los cuadros 8 y 9 fueron recopilados por el Banco Central de fuentes del Ministerio del Interior.
- El cuadro 10, se extrajo de la Encuesta de Presupuestos Familiares del INE, aplicada cada 10 años en un periodo de 12 meses, se tomaron los periodos 68-69, 77-78 y 87-88.

1. POBLACION DE 15 AÑOS Y MÁS POR SITUACIÓN EN LA FUERZA DE TRABAJO, 1966-1995. Series No Empalmadas
(1) (Miles de Personas)

Año (trimestre)	Población Total	Menores de 15 años (2)	PEA (15 años y más)	Fuerza de Trabajo	Ocupados	Desocupados	Cesantes	Buscan trabajo	Inactivos (3)
1966 (jul-dic)	8637,4	2316,0	6276,4	3004,2	2798,5	204,8	152,7	52,1	3272,2
1967 (jul-oct)	8817,4	2645,1	6352,3	2972,5	2808,8	163,7	137,9	25,8	3379,8
1968 (sep-dic)	8990,4	2595,0	6395,4	2994,1	2843,9	150,1	124,4	25,7	3401,3
1969 (jul-dic)	9170,4	2767,8	6402,6	2911,8	2792,6	119,2	93,6	25,6	3490,8
1970 (sep-dic)	9343,4	2911,7	6431,7	2909,4	2808,8	100,5	81,6	18,9	3522,3
1971 (jul-dic)	9574,6	2907,6	6667,0	2967,4	2870,8	96,6	75,5	21,1	3699,6
1972 (ene-jun)	9670,0	2900,3	6769,7	2979,9	2882,3	97,6	72,1	25,5	3789,8
1975 (may-dic)	10247,3	2857,2	7390,1	3114,7	2650,1	464,6	306,8	157,8	4285,4
1976 (oct-dic)	10440,5	2857,0	7583,5	3182,3	2777,4	404,9	264,4	140,4	4401,1
1977	10613,8	2861,2	7752,6	3199,1	2820,6	378,4	259,8	118,6	4553,5
1978	10804,4	2869,9	7934,5	3476,7	2981,4	495,2	343,5	151,7	4457,8
1979	10989,4	2883,9	8105,4	3477,5	3003,3	474,1	336,1	138,0	4627,8
1980	11174,2	2907,0	8267,1	3635,5	3257,1	378,4	273,9	104,4	4631,5
1981	11368,8	2938,2	8430,6	3687,9	3270,9	417,0	321,3	95,7	4742,7
1982	11397,8	3638,1	7759,7	3660,7	2943,1	717,6	563,6	154,0	4098,9
1983	11579,9	3655,5	7924,4	3767,7	3215,7	551,9	437,1	114,6	4156,7
1984	11775,7	3695,0	8080,7	3890,7	3349,3	541,3	421,6	119,6	4189,9
1985	11972,3	3729,4	8242,9	4018,7	3537,4	481,3	374,2	107,1	4224,2
1986	12162,9	3768,7	8389,6	4269,8	3895,7	374,1	297,7	76,3	4119,7
1987	12338,1	3812,4	8525,3	4354,1	4010,6	343,5	278,0	65,5	4171,2
1988	12521,2	3853,3	8667,8	4552,3	4266,2	286,1	225,2	60,9	4115,4
1989	12709,0	3895,4	8813,6	4674,8	4425,0	249,8	198,3	51,5	4138,7
1990	12902,1	3938,7	8963,3	4728,4	4459,5	268,9	222,6	46,3	4234,9
1991	13103,3	3984,4	9118,9	4794,1	4540,4	253,6	213,2	40,4	4324,7
1992	13301,8	4027,7	9274,1	4990,4	4773,3	217,1	183,8	33,3	4283,6
1993 (jul-sep)	13454,7	4061,5	9393,2	5160,1	4899,8	260,3	227,1	33,2	4233,2
1994	13732,5	4227,1	9505,4	5299,5	4988,3	311,3	297,8	40,4	4371,8
1995	13962,1	4181,6	9780,5	5273,9	5025,8	248,1	216,0	32,1	4506,5

(1) Las cifras presentadas no son comparables entre períodos debido a los cambios que ha sufrido la muestra: En 1976 se puso en operación la muestra nacional regionalizada, de nov.1985 la muestra se basa en el Censo de 1982. Desde mayo de 1983 la encuesta se realiza en forma continua, con resultados para trimestres móviles, previamente sólo se efectuaba un trimestre al año y variaba de un año y otro. En los años 73-74 la encuesta no se realizó.

(2) Desde 1966 y hasta 1981 el limite inferior de la fuerza de trabajo fue de 12 años, a contar de oct-dic de 1982 el limite aumenta a 15 años

(3) Personas que están fuera de la fuerza de trabajo (incluye estudiantes, quehaceres domésticos, ancianos, discapacitados y otros).

2. POBLACIÓN DE 15 AÑOS Y MÁS POR SITUACIÓN EN LA FUERZA DE TRABAJO, 1986-2000. Series Empalmadas (Miles de Personas)						
Años	PEA	F de Trabajo	Ocupados	Desocup.	Inactivos	Tasa desoc.
1986 (oct.-dic.)	8520,2	4312,0	3862,9	449,2	4208,2	10,4
1987	8693,1	4425,3	4001,3	424,0	4267,8	9,6
1988	8869,6	4656,3	4285,4	370,8	4213,3	8,0
1989	9047,9	4805,3	4463,4	341,9	4242,7	7,1
1990	9225,3	4888,6	4525,5	363,1	4336,7	7,4
1991	9398,1	4983,9	4630,7	353,2	4414,2	7,1
1992	9573,6	5199,8	4877,4	322,4	4373,8	6,2
1993	9748,6	5459,0	5109,3	349,7	4289,6	6,4
1994	9920,2	5553,8	5122,8	431,1	4366,3	7,8
1995	10092,2	5538,2	5174,4	363,8	4554,0	6,6
1996	10269,4	5600,7	5298,7	302,0	4668,7	5,4
1997	10442,4	5683,8	5380,2	303,6	4758,6	5,3
1998	10613,6	5851,5	5432,4	419,2	4762,1	7,2
1999	10782,8	5933,6	5404,5	529,1	4849,3	8,9
2000	10960,6	5870,9	5381,5	489,4	5089,7	8,3

(1) Las series del período 1986-1995 están empalmadas respecto del nuevo marco muestral, definido sobre la base del XVI Censo de Población y V de Vivienda, y aplicado desde 1996.
Fuente: Encuesta Nacional de Empleo INE.

2. POBLACIÓN DE 15 AÑOS Y MÁS POR SITUACIÓN EN LA FUERZA DE TRABAJO 1986-2000. Series Empalmadas (Porcentajes)						
Años	PEA	F de Trabajo	Inactivos	F de T	Ocupados	Tasa desoc.
1986	100,0	50,6	49,4	100,0	89,6	10,4
1987	100,0	50,9	49,1	100,0	90,4	9,6
1988	100,0	52,5	47,5	100,0	92,0	8,0
1989	100,0	53,1	46,9	100,0	92,9	7,1
1990	100,0	53,0	47,0	100,0	92,6	7,4
1991	100,0	53,0	47,0	100,0	92,9	7,1
1992	100,0	54,3	45,7	100,0	93,8	6,2
1993	100,0	56,0	44,0	100,0	93,6	6,4
1994	100,0	56,0	44,0	100,0	92,2	7,8
1995	100,0	54,9	45,1	100,0	93,4	6,6
1996	100,0	54,5	45,5	100,0	94,6	5,4
1997	100,0	54,4	45,6	100,0	94,7	5,3
1998	100,0	55,1	44,9	100,0	92,8	7,2
1999	100,0	55,0	45,0	100,0	91,1	8,9
2000	100,0	53,6	46,4	100,0	91,7	8,3

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo INE.

3. FUERZA DE TRABAJO POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1966-1991 Series NO Empalmadas (Miles de personas)												
Año y periodos	Total (2)	Agricultura, Caza y Pesca	Minas y Canteras	Industrias Manufact.	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio (3)	Transporte y Comunic. (4)	Servicios Financieros	Serv. Sociales	Actividades no especif.	Buscan trabajo 1ª vez
1966 (jul-dic)	3.003,3	478,6	61,9	731,4	26,7	218,3	419,2	227,7	(-)	782,3	5,1	52,1
1967 (jul-oct)	2.972,5	507,3	60,5	721,1	18,4	213,4	433,5	204,5	(-)	786,6	1,4	25,8
1968 (sep-dic)	2.994,0	518,4	57,2	729,9	19,1	231,3	428,9	213,5	(-)	769,0	1,0	25,7
1969 (jul-dic)	2.911,8	493,3	59,9	712,1	19,6	209,8	430,7	214,8	(-)	744,8	1,2	25,6
1970 (sep-dic)	2.909,2	472,8	55,1	709,8	18,3	220,8	420,6	214,1	(-)	777,1	1,7	18,9
1971 (jul-dic)	2.967,4	415,6	56,4	738,5	14,5	253,3	425,7	266,5	(-)	769,5	6,3	21,1
1972 (ene-jun)	2.979,9	379,4	58,4	775,9	21,0	249,7	406,2	269,9	(-)	786,5	7,4	25,5
1975 (may-dic)	3.114,7	540,4	88,6	529,0	25,4	169,5	437,4	200,2	80,0	862,4	24,0	157,8
1976 (oct-dic)	3.181,6	525,4	79,0	527,5	31,8	142,4	480,8	189,9	67,3	986,0	11,0	140,5
1977	3.199,5	549,9	82,1	523,0	34,3	134,9	486,4	189,5	82,0	983,2	15,5	118,7
1978	3.476,8	567,1	83,4	557,6	34,1	164,7	554,0	229,9	94,8	1.032,1	7,0	152,1
1979	3.477,4	543,7	83,1	567,2	28,4	177,8	578,2	223,6	94,5	1.032,8	9,5	138,6
1980	3.361,7	529,9	71,8	524,0	24,3	151,8	590,0	210,9	101,0	1.046,8	6,7	104,5
1981	3.688,0	542,1	70,8	585,1	29,9	228,6	670,8	238,6	125,6	1.096,7	4,1	95,7
1982	3.661,5	527,3	65,0	509,2	27,7	171,0	591,8	225,4	133,4	1.250,5	4,8	154,0
1983	3.768,0	541,1	67,1	494,1	27,8	152,2	618,8	230,4	129,8	1.389,7	3,5	114,7
1984	3.890,7	567,7	71,3	540,2	28,7	173,7	697,7	235,9	24,6	1.328,0	2,3	119,6
1985	3.933,8	570,6	74,8	528,4	32,1	178,4	693,7	245,4	143,0	1.350,4	2,2	113,6
1986	4.269,8	826,0	88,7	581,9	26,3	226,9	708,0	246,1	165,4	1.321,2	2,0	76,3
1987	4.354,1	862,8	87,1	660,6	27,1	244,2	737,5	273,6	188,7	1.204,6	1,8	65,4
1988	4.552,3	884,5	91,8	709,5	26,0	311,5	775,4	288,6	195,3	1.206,3	1,6	60,9
1989	4.674,8	874,5	108,0	783,7	24,6	335,9	794,1	313,9	201,4	1.185,7	0,7	51,5
1990	4.728,4	883,6	106,8	761,7	23,1	229,2	830,2	325,1	213,5	1.207,8	0,5	46,1
1991	4794,0	886,4	102,5	795,1	23,8	359,7	815,7	321,2	241,4	1206,4	0,6	40,3

(1) Las cifras presentadas no son comparables entre períodos debido a los cambios que ha sufrido la muestra: En 1976 se puso en operación la muestra nacional regionalizada, de nov. 1985 la muestra se basa en el Censo de 1982. Desde mayo de 1983 la encuesta se realiza en forma continua, con resultados para trimestres móviles, previamente sólo se efectuaba un trimestre al año y variaba de un año y otro. En los años 73-74 la encuesta no se realizó.

(2) Las Actividades no bien especificadas están incluidas en el Total. (3) Incluye Comercio al por mayor, al por menor, y Restaurantes y Hoteles. (4) Incluye Almacenaje. (-) Información no disponible.

4. OCUPADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1966-1991

Serías No Empalmadas (Miles de personas)

Año y periodos	Total	Agricultura, Caza y Pesca	Minas y Canteras	Industrias Manufact.	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio	Transporte y Comunic.	Servicios Financieros	Serv. Sociales	Actividades no especif.
1966 (jul-dic)	2798,5	466,6	58,7	696,2	25,9	181,4	403,0	213,0		751,6	2,1
1967 (jul-oct)	2808,8	493,5	58,1	686,6	18,4	177,9	418,0	193,1		761,8	1,4
1968 (sep-dic)	2843,9	508,0	55,0	697,5	18,8	198,7	413,9	204,0		747,0	1,0
1969 (jul-dic)	2792,6	487,5	56,8	685,6	19,0	188,9	415,9	205,3		732,4	1,2
1970 (sep-dic)	2808,7	465,1	53,8	688,1	17,8	196,5	411,7	205,6		768,4	1,7
1971 (jul-dic)	2870,8	408,7	54,2	722,7	14,5	237,3	414,1	259,6		755,7	4,0
1972 (ene-jun)	2882,3	375,1	56,2	756,9	21,0	234,5	397,5	259,9		775,0	6,2
1975 (may-dic)	2650,1	518,1	82,3	456,8	20,5	120,5	398,6	176,2	71,4	786,6	19,1
1976 (oct-dic)	2779,5	500,3	73,3	467,3	28,6	103,9	440,3	172,3	63,2	921,6	8,7
1977	2821,2	520,3	75	472,2	32,2	99,3	452,7	173,7	76,9	911,8	7,1
1978	2980,5	528,8	74,2	486,1	28,7	115,5	510	205,7	87,8	939,8	3,9
1979	3003,2	504,1	75,9	496,1	26	126	527,1	201,5	87,9	953	5,6
1980	3256,30	529,70	71,80	524,10	24,50	151,40	589,4	211,1	101	1046,8	6,5
1981	3271,00	508,20	63,30	516,20	26,70	169,60	620,6	218,1	116,9	1028,9	2,4
1982	2943,90	477,50	54,00	373,90	24,60	84,10	509,5	185,1	109,8	1121,3	2,5
1983	3216,10	509,40	59,50	405,90	23,70	94,50	550,4	195,8	110,1	1265,4	2,5
1984	3349,40	536,20	66,60	463,40	26,00	120,30	624,1	206,9	11,8	1192,1	1,5
1985 (abr-jun)	3426,70	529,80	69,40	463,50	30,40	135,00	627,5	217,6	125,5	1226,4	1
1986 (oct-dic)	3895,70	801,90	84,60	531,30	24,50	184,80	650,50	230,80	156,30	1229,10	1,40
1987	4010,60	837,50	82,30	607,40	25,20	209,00	690,60	253,50	177,20	1126,60	1,10
1988	4266,20	865,10	88,20	670,50	25,40	276,10	731,80	275,00	181,70	1150,50	1,50
1989	4425	857,40	103,10	746,00	23,70	298,90	756,20	301,40	192,20	1145,00	0,70
1990	4459,50	858,60	101,60	716,20	21,90	186,20	788,70	309,60	202,90	1173,10	0,40
1991	4540,40	866,60	97,70	753,00	21,50	321,80	774,70	308,40	228,00	1167,70	0,50

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo INE.

5. OCUPADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1986-2000

Serie Empalmadas (Miles de personas)

Año y periodos	Total	Agricultura, Caza y Pesca	Minas y Canteras	Industrias Manufact.	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio	Transporte y Comunic.	Servicios Financieros	Serv. Sociales
1986 (oct-dic)	3.862,85	790,13	80,57	526,92	25,21	185,70	643,93	234,60	155,24	1.218,87
1987	4.001,29	836,32	78,30	605,39	25,85	212,58	683,75	258,99	177,84	1.121,48
1988	4.285,44	877,04	84,23	670,71	25,53	279,38	735,74	281,96	182,90	1.146,89
1989	4.463,42	876,33	98,58	752,68	24,12	303,88	755,54	312,21	193,04	1.146,18
1990	4.525,53	887,56	99,22	727,09	22,67	292,73	790,31	317,59	205,67	1.181,20
1991	4.630,67	892,41	95,26	767,49	20,97	332,71	785,85	318,92	233,66	1.181,49
1992	4.877,43	901,68	82,18	828,25	24,62	351,77	859,27	343,00	247,29	1.237,32
1993	5.109,29	869,44	87,71	853,77	28,81	423,46	939,13	367,62	295,25	1.241,77
1994	5.122,76	857,18	83,25	829,29	35,34	375,71	956,05	387,99	303,93	1.291,60
1995	5.174,41	841,65	87,73	830,54	30,25	396,17	947,07	395,33	330,91	1.312,50
1996	5.298,68	816,39	90,56	859,62	41,73	417,04	931,88	393,94	369,42	1.377,88
1997	5.380,19	775,89	87,86	860,80	31,14	488,75	975,86	400,95	376,52	1.382,43
1998	5.432,35	784,36	81,81	818,55	37,56	448,47	1.005,51	432,68	405,68	1.417,73
1999	5.404,48	780,07	73,30	775,48	28,46	388,64	1.027,22	403,23	390,35	1.537,73
2000	5.381,46	776,95	70,31	754,17	28,36	406,08	995,45	430,18	425,77	1.494,21

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo INE.

6. DESOCUPADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1966-1991. Series NO Empalmadas (Miles de Personas)

Año y periodos	Total	Agricultura, Caza y Pesca	Minas y Canteras	Industrias Manufact.	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio	Transporte y Comunic.	Servicios Financieros	Serv. Sociales	Actividades no especif.	Buscan trabajo 1ª vez
1966 (jul-dic)	204,8	12,0	3,2	35,2	0,8	36,9	16,2	14,7		30,7	3,0	52,1
1967 (jul-oct)	163,7	13,8	2,4	34,5	0,0	35,5	15,5	11,4		24,8	0,0	25,8
1968 (sep-dic)	150,1	10,4	2,2	32,4	0,3	32,6	15,0	9,5		22,0	0,0	25,7
1969 (jul-dic)	119,2	5,8	3,1	26,5	0,6	20,9	14,8	9,5		12,4	0,0	25,6
1970 (sep-dic)	100,5	7,7	1,3	21,7	0,5	24,3	8,9	8,5		8,7	0,0	18,9
1971 (jul-dic)	96,6	6,9	2,2	15,8	0,0	16,0	11,6	6,9		13,8	2,3	21,1
1972 (ene-jun)	97,6	4,3	2,2	19,0	0,0	15,2	8,7	10,0		11,5	1,2	25,5
1975 (may-dic)	464,6	22,3	6,3	72,2	4,9	49,0	38,8	24,0	8,6	75,8	4,9	157,8
1976 (oct-dic)	405,8	25,1	5,8	60,0	3,2	38,5	41,1	17,9	3,9	64,7	4,9	140,9
1977	378,5	29,5	7,2	50,8	1,9	36,0	33,7	15,9	4,7	71,8	8,3	118,6
1978	495,3	38,2	9,2	71,4	5,3	48,5	43,9	24,2	7,0	92,1	3,5	151,8
1979	474,2	39,6	7,5	70,8	2,3	51,3	51,5	22,1	6,9	79,6	4,5	138,1
1980	378,4	27,6	8,5	66,1	2,7	34,8	43,5	19,4	6,7	62,8	1,9	104,5
1981	417,0	33,9	7,5	68,9	3,2	59,0	50,2	20,5	8,7	67,8	1,7	95,7
1982	717,6	49,8	11,0	135,3	3,1	86,9	82,3	40,3	23,6	129,2	2,3	154,0
1983	551,9	31,7	7,6	88,2	4,1	57,7	68,4	34,6	19,7	124,3	1,0	114,7
1984	541,3	31,5	4,7	76,8	2,7	53,4	73,6	29,0	12,8	135,9	0,8	119,6
1985 (abr-jun)	507,1	40,8	5,4	64,9	1,7	43,4	66,2	27,8	17,5	124,0	1,2	113,6
1986 (oct-dic)	374,1	24,1	4,1	50,6	1,8	42,1	57,5	15,3	9,1	92,1	0,6	76,3
1987	343,5	25,3	4,8	53,2	1,9	35,2	46,9	20,1	11,5	78,0	0,7	65,4
1988	286,1	19,4	3,6	39,0	0,6	35,4	43,6	13,6	13,6	55,8	0,1	60,9
1989	249,8	17,1	4,9	37,7	0,9	37,0	37,9	12,5	9,2	40,7	0,0	51,5
1990	268,9	25,0	5,2	45,5	1,2	43,0	41,5	15,5	10,6	34,7	0,1	46,1
1991	253,6	19,8	4,8	42,1	2,3	37,9	41,0	12,8	13,4	38,7	0,1	40,3

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo INE.

7. TASA DE DESOCUPACIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1966-1991 (1)
Series NO Empalmadas (Porcentajes)

Año y períodos	Total	Agricultura, Caza y Pesca	Minas y Canteras	Industrias Manufact.	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio	Transporte y Comunic.	Servicios Financieros	Serv. Sociales	Buscan trabajo 1º
1966 (jul-dic)	6,8	2,5	5,2	4,8	3,0	16,9	3,9	6,5		3,9	10,9
1967 (jul-oct)	5,5	2,7	4	4,8	0	16,6	3,6	5,6		3,2	5,1
1968 (sep-dic)	5	2	3,8	4,4	1,6	14,1	3,5	4,4		2,9	5,0
1969 (jul-dic)	4,1	1,2	5,2	3,7	3,1	10,0	3,4	4,4		1,7	5,2
1970 (sep-dic)	3,5	1,6	2,4	3,1	2,7	11	2,1	4		1,1	4,0
1971 (jul-dic)	3,3	1,7	3,9	2,1	0	6,3	2,7	2,6		1,8	5,1
1972 (ene-jun)	3,3	1,1	3,8	2,4	0	6,1	2,1	3,7		1,5	6,7
1975 (may-dic)	14,9	4,1	7,1	13,6	19,3	28,9	8,9	12	10,8	8,8	29,2
1976	12,8	4,8	7,3	11,4	10,1	27,0	8,5	9,4	5,8	6,6	26,8
1977	11,8	5,4	8,8	9,7	5,5	26,7	6,9	8,4	5,7	7,3	21,6
1978	14,2	6,7	11,0	12,8	15,5	29,4	7,9	10,5	7,4	8,9	26,8
1980	13,6	7,3	9,0	12,5	8,1	28,9	8,9	9,9	7,3	7,7	25,4
1981	11,3	5,2	11,8	12,6	11,1	22,9	7,4	9,2	6,6	6,0	19,7
1982	11,3	6,3	10,6	11,8	10,7	25,8	7,5	8,6	6,9	6,2	17,7
1983	19,6	9,4	16,9	26,6	11,2	50,8	13,9	17,9	17,7	10,3	29,2
1984	14,6	5,9	11,3	17,9	14,7	37,9	11,1	15,0	15,2	8,9	21,2
1985	13,9	5,5	6,6	14,2	9,4	30,7	10,5	12,3	52,0	10,2	21,1
1986 (oct-dic)	12,9	7,2	7,2	12,3	5,3	24,3	9,5	11,3	12,2	9,2	19,9
1987	8,8	2,9	4,6	8,7	6,8	18,6	8,1	6,2	5,5	7,0	9,2
1988	7,9	2,9	5,5	8,1	7,0	14,4	6,4	7,3	6,1	6,5	7,6
1989	6,3	2,2	3,9	5,5	2,3	11,4	5,6	4,7	7,0	4,6	6,9
1990	5,3	2,0	4,5	4,8	3,7	11,0	4,8	4,0	4,6	3,4	5,9
1991	5,7	2,8	4,9	6,0	5,2	18,8	5,0	4,8	5,0	2,9	5,2

(1) La tasa de desocupación es el cociente entre los desocupados y las personas en la fuerza de trabajo, expresado en porcentaje.

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo INE.

8. BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA DE EMPLEO MÍNIMO (PEM) Y MONTO DEL SUBSIDIO, 1975-1988 (1)						
Periodo	Total anual RM	Total Anual Nacional	Monto Subsidio Total Anual	Promedio Mensual RM	Promedio Mensual Nacional	Monto Subsidio Prom. Mensual
1975 (mar-dic)	195.962	726.952	1.522	19.596	72.695	152
1976	418.991	2.063.850	5.526	34.916	171.988	461
1977	437.227	2.251.803	8.446	36.436	187.650	704
1978	348.360	1.749.527	10.011	29.030	145.794	834
1979	261.885	1.607.074	11.900	21.824	133.923	992
1980	337.717	2.288.075	15.300	28.143	190.673	1.275
1981	278.175	2.107.284	15.600	23.181	175.607	1.300
1982	426.815	2.721.591	19.800	35.568	226.799	1.650
1983	971.360	4.098.939	24.000	80.947	341.578	2.000
1984	156.007	2.010.713	24.000	13.001	167.559	2.000
1985	99.197	1.611.585	36.000	8.266	134.299	3.000
1986	86.781	972.396	36.000	7.232	81.033	3.000
1987	52.823	428.418	36.000	4.402	35.702	3.000
1988	18.808	107.517	36.000	1.567	8.960	3.000

(1) El Programa del Empleo Mínimo fue creado por disposición del Ministerio del Interior y aplicado por las municipalidades, hasta 1988. Tuvo carácter subsidiario y transitorio para cumplir finalidades de acción social. Se rigió por las normas correspondientes del Decreto Ley N° 603, de 1974, y empezó a operar en febrero de 1975.

Fuente: Ministerio del Interior, INE.

9. BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA DE ACCIONES REACTIVADORAS DE EMPLEO PARA JEFES DE HOGAR (POJH), 1982-1988 (1)						
Periodo	Total Anual RM	Total Anual Nacional	Promedio Mensual RM	Promedio Mensual Nacional	PEM + POJH Prom. Mensual	Tasa de ocup. PEM y POJH
1975					72.695	2,3
1976					171.988	5,4
1977					187.650	5,9
1978					145.794	4,2
1979					133.923	3,9
1980					190.673	5,2
1981					175.607	4,8
1982 (oct-dic)	91.649	243.600	30.550	81.200	307.999	8,4
1983	1.326.894	1.934.736	110.575	161.228	502.806	13,3
1984	1.412.251	2.024.360	117.688	168.697	336.256	8,6
1985	1.364.793	2.280.274	113.733	190.023	324.322	8,1
1986	1.099.510	1.684.282	91.626	140.357	221.390	5,2
1987	771.274	1.060.310	64.273	88.359	124.061	2,8
1988	266.301	299.110	22.192	24.926	33.886	0,7

(1) El POJH operó desde octubre de 1982 hasta 1988, en virtud de medidas administrativas emanadas del Ministerio del Interior. Los fondos estuvieron contemplados en las respectivas leyes anuales de presupuesto. Consistió en la realización de proyectos específicos, bajo la dirección de un jefe de proyecto y la colaboración de supervisores técnicos, quienes tenían a su cargo capataces que conducían cuadrillas de 20 trabajadores no calificados.

10. Distribución del Gasto Mensual por Hogar, según quintil de ingreso y gasto (Gran Santiago)

Período dic.68 - nov.69 (*)	Total		1º		2º		3º		4º		5º	
	Hogares (cientos)	Gasto E² %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %
Total (1)	128845	100	9118	100	14888	100	21225	100	29524	100	54090	100
1. Alimentos y Bebidas	43279	33,6	4062	50,5	6649	44,7	8318	39,2	10232	34,7	14018	25,92
2. Vestuario y Calzado	18856	14,6	986	10,8	2127	14,3	3528	16,6	4704	15,9	7511	13,88
3. Vivienda	18461	14,3	1586	17,4	2016	13,5	3344	15,8	4575	15,5	6940	12,83
4. Equipamiento y cuidado casa	12094	9,4	559	6,1	1273	8,55	1447	6,82	2662	9,02	6153	11,37
5. Salud	3521	2,7	203	2,2	349	2,35	420	1,98	819	2,77	1730	3,19
6. Transporte y comunicaciones	13958	10,8	356	3,9	621	4,17	1259	5,93	1951	6,61	9771	18,06
7. Recreación y Educación	11571	9,0	421	1,6	1065	7,14	1871	7,87	2885	9,77	5329	9,85

Período dic.77- nov.78 (*)	Total		1º		2º		3º		4º		5º				
	Hogares	Gasto (\$) %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %			
Total (1)	6860	48638,24	100	100	1372	4519,14	100	1372	6611,01	100	1372	10191,45	100		
1. Alimentos y Bebidas	6853	20372,35	41,9	1365	1496,87	59,4	1372	3520,02	53,2	1372	4856,39	47,7	1372	7964,72	32,13
2. Vestuario y Calzado	6012	3715,04	7,64	908	141,59	5,62	1186	327,12	7,24	1272	523,76	7,9	1308	822,94	8,07
3. Vivienda	6853	5555,91	13,3	1368	395,06	15,7	1371	570,92	12,6	1370	836,26	12,7	1372	1310,27	12,9
4. Equipamiento y cuidado casa	6447	3807,07	7,8	1109	85,99	3,41	1260	202,44	4,47	1358	343,09	5,18	1353	678,77	6,66
5. Salud	5345	1609,39	3,3	826	46,54	1,84	944	90,91	2,01	1079	147,9	2,24	1191	293,15	2,87
6. Transporte y comunicaciones	6214	5714,73	11,8	984	142,75	5,66	1216	297,67	6,58	1305	462,61	6,99	1349	867,16	8,5
7. Recreación y Educación	6022	3974,87	8,17	841	93,68	3,72	1227	257,55	5,69	1272	406,6	6,15	1324	734,77	7,2

Período dic.87 - nov. 88 (*)	Total		1º		2º		3º		4º		5º				
	Hogares	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %	Hogares %	Gasto %			
Total (1)	10167,57	380470,1	100	100	2034	31245,5	100	2034	48181,8	100	2034	76637,73	100		
1. Alimentos y Bebidas	10150,71	125009,8	32,9	2019	8832,98	53	2034	15428,2	49,4	2033	22120,7	45,9	2032	48170,54	23,18
2. Vestuario y Calzado	8716	31017,93	8,15	1267	949,82	5,7	1757	2470,06	7,9	1841	4140,96	8,59	1905	6696,39	8,74
3. Vivienda	10011	59072,03	15,5	1899	2844,56	17,1	2019	4583,52	14,7	2029	6844,49	14,2	2030	11063,17	14,4
4. Equipamiento y cuidado casa	9063	33030,19	8,68	1388	508,03	3,05	1771	1452,15	4,6	1898	2651,65	5,5	1975	5976,57	7,79
5. Salud	7652	15029,93	3,95	1044	349,29	2,09	1403	680,37	2,17	1560	1433,8	2,9	1747	2685,09	3,5
6. Transporte y comunicaciones	9342	64355,7	16,9	1457	2071,42	12,4	1865	4122,94	13,2	1983	6145,77	12,8	2006	10442,11	13,6
7. Recreación y Educación	7839	29570,88	7,77	815	301,6	1,8	1450	935,28	2,99	1724	2250,99	4,67	1884	4437,34	5,79

(*) La encuesta se aplicó en 5.520 hogares, pero por diversos motivos sólo fueron procesadas 3.369 encuestas. Para la división en quintiles se utilizó como medida el sueldo vital, que en el periodo de la encuesta fluctuó entre 373 E² y 478 E², quedando conformados por: el 1º hasta dos sueldos vitales; el 2º entre 2 y 4; el 3º entre 4 y 6; el 4º entre 6 y 8; y el 5º 8 y más.

(*) La población total era de 686.033 hogares, 3.030.850 personas (entre 3,5 y 4,9 personas por hogar), divididos en quintiles cada uno con 137.207 hogares. Los niveles de gasto por quintil eran de: el 1º hasta 3.625; el 2º entre 3.625 y 5.453; el 3º entre 5.453 y 7.978; el 4º entre 7.978 y 13.451; y el 5º 13.451 y más.

(*) La población total era de 1.016.757 hogares, 4.162.498 personas (entre 3,3 y 4,5 personas por hogar), divididos en quintiles cada uno con 203.351 hogares. Los niveles de gasto por quintil eran de: el 1º hasta 24.266; el 2º entre 24.366 y 39.163; el 3º entre 39.163 y 59.017; el 4º entre 59.017 y 100.919; y el 5º 100.919 y más. (†) El total incluye la categoría otros que aquí no fue considerada.

Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares, 68-69, 77-78 y 87-88, Instituto Nacional de Estadística.