

Distr.  
RESTRINGIDA

E/CEPAL/SEM.10/R.4 (e.1)  
1° de agosto de 1983

ORIGINAL: ESPAÑOL

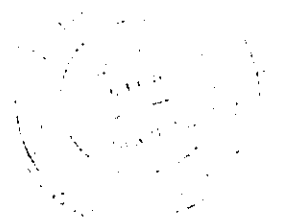
---

C E P A L

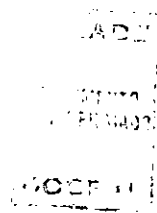
Comisión Económica para América Latina

Seminario sobre Cambios Recientes en las Estructuras y Estratificación Sociales en América Latina. Análisis Comparativo de Países y Perspectivas Regionales en los '80.

Santiago de Chile, 12 al 15 de septiembre de 1983

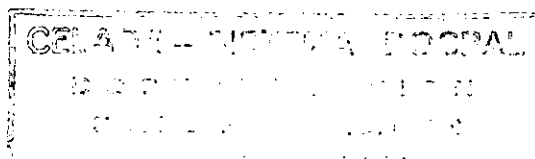


TENDENCIAS DE CAMBIO EN LA ESTRATIFICACION  
SOCIAL CHILENA 1970-1980



El presente trabajo ha sido preparado por el señor Javier B. Martínez, en colaboración con el señor Eugenio Tironi D., Es una síntesis y reelaboración del documento "Estratificación y Cambio Social en Chile en la Década de los Setenta", preparado por el señor Javier Martínez como consultor de la División de Desarrollo Social de CEPAL. Las opiniones vertidas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

83-8-1287





## Índice

	<u>Página</u>
Introducción.....	1
El desarrollo chileno en la segunda mitad del siglo.....	2
Desgaste y crisis del consenso.....	5
La ruptura autoritaria.....	6
Composición del empleo y estratificación social.....	8
Los grupos empresariales.....	10
Las clases medias.....	13
La clase obrera industrial.....	21
Los sectores marginales.....	25
Los trabajadores agrícolas.....	27
Conclusión.....	29
Referencias.....	32
Anexo.....	36



## Introducción

En este artículo se describen las principales transformaciones ocurridas en la estructura de los estratos sociales en la última década, y su relación con la nueva dinámica del cambio social en Chile. En los dos primeros párrafos, se caracteriza la evolución social desde 1950 hasta 1973 y se destacan algunas de las causas que contribuyeron al desgaste y crisis del establecimiento democrático-industrialista. El tercer párrafo anota los rasgos centrales del nuevo orden político y económico, los que se especifican en el cuarto en lo que respecta a la composición del empleo y la estratificación social. Los párrafos siguientes se destinan al análisis de las modificaciones ocurridas al interior de los cinco principales sectores que constituyen la sociedad chilena: el empresariado, las clases medias, la clase obrera industrial, los grupos marginales urbanos y los trabajadores agrícolas.

El nivel de análisis de este estudio es predominantemente estructural: se describe la evolución de cada uno de los sectores a partir de sus principales factores constitutivos, pero sin considerarlos como agentes o movimientos sociales -y, en consecuencia, sin analizar las características de sus formas de interacción-. Como se señala en el texto, sin embargo, ello no implica en este período un sesgo que invalide sus conclusiones.

## El desarrollo chileno en la segunda mitad del siglo

La evolución social chilena en los veinte años previos a la década del setenta estuvo marcada por el despliegue de la industrialización y por la difícil integración, y a menudo el de equilibrio, de tres tipos de procesos: i) la tendencia declinante y oscilatoria del ritmo de crecimiento económico, y la consiguiente dificultad de la economía para ofrecer una ampliación suficiente del empleo productivo; ii) la incorporación sucesiva de nuevos grupos sociales a la vida colectiva de la Nación; y iii) la creciente rigidez demostrada por el sistema político para dar representación nacional efectiva a los grupos sociales emergentes y formar simultáneamente alianzas políticas integradoras en un contexto de masas movilizadas. Este conjunto de procesos contribuyeron a caracterizar este período como uno de movilización, creciente politización de las luchas de los grupos sociales y debilitamiento del consenso político.

La crisis de la exportación salitrera y la depresión económica mundial iniciaron en los años treinta la industrialización sustitutiva de importaciones promovida desde el Estado y sostenida en el consenso de los sectores medios y obreros, por una parte, y los empresarios provenientes de la antigua oligarquía por otra. Entre 1940 y 1954, descansando en la demanda interna, se alcanzó un fuerte crecimiento del producto industrial (7,9% promedio anual), cuya significación pasó del 13,6 al 24,9% del PGB, mientras el empleo del sector creció en un 70% y el número de obreros, en un 63%. El crecimiento global de la economía sin embargo fue modesto (el PNB creció a una tasa promedio anual de sólo 3,6%).

Los desequilibrios sectoriales sumados a la demanda de divisas para la industria en expansión y la baja del precio

internacional del cobre, se tradujeron en presiones insostenibles sobre la balanza de pagos y en una aguda contracción económica que llevó a una caída de -3,5% del PNB en 1954. El segundo quinquenio de los años cincuenta estuvo marcado por el agotamiento de la anterior fase industrialista y por el inicio de la "sustitución difícil" donde a partir de políticas públicas se persiguió profundizar la industrialización, aminorar la dependencia de insumos importados e incrementar la eficiencia económica abriendo parcialmente la economía al exterior.

Entre 1960 y 1965 la producción industrial recuperó su dinamismo, alcanzando un crecimiento de 7,3% anual, mientras el PNB se alzó al 5,3%. Otro ciclo recesivo reapareció sin embargo en el último quinquenio: la producción industrial llegó sólo al 3,3% promedio y el PNB se estancó a partir de 1967 en medio de un rebrote del proceso inflacionario. El producto bruto industrial creció en esta fase al 4,5% anual, y de hecho la participación de la industria en el PGB mantuvo prácticamente la proporción que alcanzó a mediados de los cincuenta. El propio empleo industrial se estancó a partir de entonces; y si entre 1952 y 1960 los sectores productores de bienes absorbieron el 33,6% del incremento de la Población Económicamente activa (PEA) contra el 35,9% de los sectores comercio y servicios y el 30,5% de las "actividades no bien especificadas", en la década siguiente estas proporciones se habían trastocado en 1,1, 68,8 y 30 por ciento respectivamente.

En este período tuvo lugar, paralelamente a la industrialización, un vasto proceso de incorporación de nuevos y amplios grupos sociales a la vida colectiva. La urbanización siguió su marcha precedente -aunque disminuyó su ritmo: en efecto, si ya hacia 1952 el 60,2% de la población vivía en áreas urbanas, ella pasó al 68,2 en 1960 y al 75,1 por ciento en

1970; a lo que debe sumarse las migraciones internas hacia Santiago y otras grandes ciudades, que tuvieron como efecto una variación promedio anual de la PEA agrícola de -1,03% en la década del cincuenta, y de -2,64 en la siguiente. Más importante fue el proceso de crecimiento de la población, que entre 1950-60 alcanzó la mayor tasa de crecimiento del siglo (2,56%, casi el doble del promedio histórico), llegando en 1970 a los 8.884.768 habitantes; el grupo etario entre 15 y 24 años, que representó el 12% del crecimiento de la población en el lapso 1952-60, pasó a representar el 24% de la misma en la década siguiente, con la presión consiguiente sobre el mercado laboral.

El acceso a la educación, por su parte, se elevó vertiginosamente (Echeverría 1982). La proporción de estudiantes respecto a la PEA, que en 1952 era del 19%, pasó a un 28 en 1960 y a un 43 por ciento en 1970; la matrícula de la educación formal, que en 1950 cubría el 26 por ciento de la población menor de 24 años, ascendió en 1960 al 33 y en 1970 al 47 por ciento; y el analfabetismo, que ya era bajo comparativamente al resto de América Latina, descendió en un 56 por ciento respecto a 1952, llegando en 1970 al 11% de la población mayor de 15 años. Asimismo, en este lapso se amplió el acceso social a los medios de comunicación de masas (receptores de radio en los cincuenta y TV en los sesentas), lo que contribuyó poderosamente a la socialización de los grupos de menor nivel educativo.

Se agrega a lo anterior la incorporación de nuevos grupos a la ciudadanía política y a la participación social: el derecho a sufragio de la mujer primero y luego a los mayores de 18 años y a los analfabetos amplió la ciudadanía del 20 al 50 por ciento de la población total, multiplicándose por cuatro el número de electores potenciales. La proporción de trabajadores sindicalizados por su parte se duplicó en la segunda mitad de



los sesentas, extendiéndose también a la agricultura (donde, de 700 trabajadores sindicalizados en 1950, se pasó a 143 mil en 1970). Y la organización comunitaria de base territorial se desarrolló hasta alcanzar 700 mil personas comprometidas en 1970.

### Desgaste y crisis del consenso

Como en otros países latinoamericanos, este período de movilización fue acompañado de una crisis del sistema partidario tradicional: éste, que desde 1912 había logrado representar sobre el 80% del electorado, pasó en 1953 (durante el gobierno del General Ibáñez) a cubrir sólo el 51% del mismo. En Chile, sin embargo, el sistema partidario logró recuperarse y cerrar el paso a la consolidación de un movimiento populista: factor clave en ello fue el desplazamiento del tradicional centro pragmático y coalicionista, representado por el Partido Radical, hacia un movimiento renovador de carácter fuertemente ideológico y carismático (La Democracia Cristiana, cuya masa electoral se elevó del 4% en 1949 al 31% en 1969).

Hacia fines de los años 60, los efectos ideológicos de la Reforma Agraria sobre la derecha, de la revolución cubana sobre la izquierda y el mesianismo del centro disminuyeron fuertemente la capacidad de concertación y de construcción de coaliciones y alianzas en el sistema partidario. En la medida que los procesos de incorporación social se habían realizado a través de él, las luchas políticas tendieron a aproximarse a la condición suma-cero y a llevar a la confrontación a los grupos sociales --gremiales, sindicales y corporativos--.

Así, el sistema partidario sobrevivió con éxito a su apertura de masas (ampliando con ello la representatividad del régimen democrático), pero al costo de incrementar su rigidez para la construcción de amplios acuerdos políticos.

Los procesos anotados --oscilaciones y estancamiento económico, incorporación de nuevos grupos sociales y rigidización del sistema de partidos-- se expresaron progresivamente en un fuerte debilitamiento del consenso social, político y cultural en que descansó la primera etapa de la industrialización y todo el "establecimiento" político organizado a partir de la Constitución de 1925. Hacia fines de los sesentas, en efecto, el número de huelgas y los trabajadores comprometidos en ellas (un millón y medio entre 1967 y 1971) duplicaron las cifras del primer quinquenio, combinándose las motivaciones reivindicativas con las políticas; y las protestas se extendieron también a los medios estudiantiles, marginal-urbano y campesino. Sin em bargo, este desgaste del consenso sólo alcanzó una expresión crítica en los primeros años de la década del setenta, culminan do con el derrocamiento del Presidente Salvador Allende y el co lapso del régimen democrático-representativo en 1973.

### La ruptura autoritaria

Desde la instalación del régimen militar la evolución social chilena puede caracterizarse por dos líneas principales de cambio: la desmovilización de los grupos sociales y la reestructuración de la organización económica. Ambas encuentran su base en las transformaciones del carácter y funciones del Estado, cuya élite civil y militar pasó a ser desde 1973 el agente principal del proceso de cambios (sin que hasta el fin de la dé cada su rol se viera contestado o sustituido por actores o movimientos sociales significativos).

La dinámica de incorporación y movilización social propia de casi todo este siglo fue rota, con la disolución de la arena política: el reemplazo de la institucionalidad democrática por un régimen autoritario, en efecto, cerró un canal privilegiado de constitución y movilización de actores sociales en

Chile (Garretón, 1983). A ello se sumó la puesta en operación de una institucionalidad civil gobernada por la racionalidad del mercado y el retraimiento del Estado de su función económica, especialmente en el campo de la redistribución de oportunidades y beneficios sociales.

En el campo económico lo primero a destacar por su efecto sobre los estratos y clases sociales es precisamente la reducción del tamaño del Estado y la reformulación de su papel económico. En primer término redujo su gasto del 44% del PGB que representaba en 1973 al 22,9% en 1979; en seguida traspasó al sector privado prácticamente todas las empresas (el 97,7%) y bancos que tenía en su poder ese mismo año; abandonó también su rol preponderante en la intermediación financiera, donde en 1981 el Banco del Estado había reducido a la mitad el control que ejercía en 1970 sobre las colocaciones en moneda nacional del sistema bancario; y por último, contrajo su empleo con cargo especial<sup>1</sup>mente a sus funciones económicas de fomento y producción en un 25% entre 1973 y 1978. Esto representa una transformación de envergadura en un país cuya economía se constituyó prácticamente bajo el alero protector y la conducción del Estado.

La segunda transformación de importancia en la organización económica fue su drástica apertura al exterior; la que --directa e indirectamente-- determinó modificaciones significativas en las estructuras productiva y ocupacional<sup>1</sup> en la composición del consumo de los distintos grupos sociales, como se verá más adelante (1).

---

(1) Sobre la política económica y sus efectos en los diez últimos años, Ver entre otros Foxley (1982), French-Davis (1983) y Ruiz-Tagle-Vega (1982).

## Composición del empleo y estratificación social

La estructura ocupacional chilena ha experimentado en la década reciente al menos tres modificaciones importantes. La primera es que el crecimiento del empleo ha sido muy inferior al necesario para absorber la expansión de la fuerza de trabajo: según las cifras más optimistas (INE y ODEPLAN) aquel cubrió apenas dos tercios de esta expansión (2). Sumadas las personas adscritas al Plan de Empleo Mínimo (programa de subsidio a los desocupados abierto por el Estado en 1975, que abarcaba 190,7 mil personas en 1980) la desocupación real desde 1974 a 1980 fue de un 17% de la fuerza de trabajo, contra un promedio de alrededor de 5% entre 1950 y 1973. En segundo lugar se ha modificado la distribución de la PEA por ramas de actividad económica: se acelera el ritmo de disminución de la localizada en la agricultura, que en 1980 representó la mitad de su proporción de 1952; la localizada en el sector terciario se abultó hasta cubrir el 51% en 1980, creciendo en la última década en cifras cercanas al 60% en comercio y 30% en servicios (en los sesenta estos sectores se habían expandido sólo en un 10%, y en los cincuenta se habían mantenido estables); mientras se redujo notablemente la absorción de la PEA en actividades productivas como minería (-30%), industria (-2%) y construcción (-20%). Finalmente destaca la ya comentada reducción del empleo público, que abarcaba hacia 1973 el 14% de la población ocupada.

La estratificación social, por su parte, se ha transformado en el sentido de revertir las tendencias anteriores hacia la salarización de la fuerza de trabajo y favorecer la inde

---

(2) Sobre las estadísticas de ocupación se ha desatado en este período un fuerte debate. Ver Meller (1979) y Meller, Cortázar y Marshall (1979).

pendización creciente de sus grupos componentes. Es claro, al mismo tiempo, que estos procesos no comprometen únicamente a los estratos inferiores o al sector "informal", sino que atraviesan de arriba a abajo la estructura social, y en la última década son incluso más significativos en los estratos medios y altos.

Los Cuadros 1 y 2 del Anexo dejan ver en detalle la comentada tendencia de la estratificación social en el período 1950-1980 (Martínez y Tironi, 1982 B). Tomados en su conjunto permiten formular tres observaciones complementarias: (1) Los estratos medios y superiores continúan en los setenta con un proceso de crecimiento que se arrastraba desde 1960, aunque su ritmo se desacelera (Ver Cuadro 1). Entre las clases empresarias el mayor incremento se localizó en aquellos empleadores que no son ni profesionales ni gerentes y que se ubican en el sector servicios. Por su parte, las clases medias detuvieron su tendencia expansiva anterior, lo que fue resultado de la brusca reducción de sus grupos asalariados (Ver Cuadro 2). (2) Entre los estratos inferiores del sector secundario aumentan los "trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados", mientras por otra parte se hace más pronunciada la disminución de las posiciones asalariadas que se manifiesta desde 1960; similar evolución sigue el sector primario. (Ver Cuadro 1). Resultado de ello es una fuerte contracción de los efectivos de la clase obrera activa, especialmente la industrial (Ver Cuadro 2). (3) Cabe destacar, finalmente, que en la última década no se ha alterado la tendencia al estancamiento de las posiciones identificadas como "empleo informal", que se detecta a partir de 1960, pese al elevado crecimiento de la desocupación.

En su sentido general, las tendencias de la estratificación social son refrendadas por la información disponible

en lo referente al status de cada una de las posiciones de clase desde el punto de vista de su ingreso: en la última década, en efecto, se detecta una clara tendencia al mejoramiento relativo de los niveles de ingreso de las posiciones independientes en la estructura de clase, mientras que se reducen las posiciones dependientes o asalariadas (Ver Anexo, Cuadro 3). Este fenómeno es perceptible tanto entre los diferentes grupos o clases como al interior de cada una; aunque las mayores alteraciones en el status han ocurrido en las clases medias, con un movimiento ascendente de sus grupos independientes y una tendencia a la pauperización de sus segmentos asalariados (Ver Cuadro 4).

El panorama general del cambio en la estratificación social durante la última década tiene sin embargo que ser complementado con un análisis de los grupos o clases sociales más significativos. Este análisis --situado siempre en un plano estructural-- es el objeto de los acápites que siguen.

### Los grupos empresariales

Las transformaciones del papel del Estado en el desarrollo económico y la aplicación de la estrategia neo-liberal impactaron fuertemente los grupos empresariales. En efecto, un sector mayoritario, el empresariado industrial --originado en y ligado estrechamente con la oligarquía terrateniente-- emergió apoyándose en el Estado, lo que se manifestó desde los años treinta en políticas expansivas del gasto y la inversión públicas, altas protecciones arancelarias y apoyo directo de parte de entidades de fomento (Petras, 1969, calcula que el 35% de las grandes firmas y el 14% de las medianas fueron instaladas gracias a la ayuda pública, aunque el Estado mantenía hacia fines de los sesenta apenas el 6% de las acciones de las primeras y el 2% de las segundas). Pese a estos fuertes vínculos de de-

pendencia, el impacto ideológico de las políticas socialistas y la percepción de amenaza por las movilizaciones sociales del período 1970-73 hicieron de los empresarios la base social civil más consistente de las que dieron origen al régimen militar, incluyendo la aceptación de sus políticas de liberalización de precios, disminución de aranceles, eliminación de mecanismos de intervención estatal en los mercados y en la generación de empresas productivas. El apoyo de los empresarios al nuevo régimen se expresó incluso en el desmantelamiento de sus organizaciones políticas autónomas y la congelación de la actividad de sus organismos gremiales.

El nuevo orden económico abierto en 1973 significó si multáneamente grandes costos y grandes beneficios para las clases empresariales. Por el lado de los costos, debe destacarse principalmente el efecto de las rebajas arancelarias (desde un promedio de 94% en 1973 a uno parejo de 10% en 1979), que impli có la quiebra de numerosos establecimientos industriales (un promedio anual de 400 entre 1975 y 1980). Al mismo tiempo, sin embargo, se produjo un proceso de transferencia de recursos del Estado a los empresarios: 492 empresas que se encontraban en su poder fueron vendidas a precios que significaron a los comprado res un subsidio implícito del 50% del valor al que fueron vendi das (Foxley, 1982); el control privado del sistema financiero se acrecentó del 47 al 88 por ciento por la transferencia de en tidades bancarias, en un contexto además de gran liquidez inter nacional (la diferencial de tasas de interés internas/externas significó, según cálculos de Zahler (1980) una ganancia de US\$ 800 millones entre 1976 y 1979 para las grandes empresas, bancos y entidades financieras); y la reducción por diversas vías del costo de la mano de obra implicó que la incidencia de ésta en los costos de la industria descendiera del 16 al 10 por ciento (Foxley, 1982) entre 1970 y 1979. Es claro, en cualquier caso, que las principales ganancias fueron obtenidas por los

grupos financieros, y las principales pérdidas por los grupos industriales no integrados a conglomerados.

Un resultado neto de la política económica seguida fue el acelerado proceso de concentración de la propiedad que tuvo lugar en el período: hacia fines de 1978, cinco grupos económicos tenían el control de los activos totales de las 250 empresas más grandes del país; y ellos más otros cuatro grupos controlaban el 82% del crédito bancario total y el 64% de los préstamos otorgados por las entidades financieras no bancarias (Dahse, 1979; Foxley, 1982); y hacia fines de 1982, el 4% de los deudores concentraban el 75% de las deudas bancarias superiores a \$500 mil.

Si bien es cierto que la concentración de la propiedad empresarial no es un hecho nuevo en Chile (este proceso sólo fue interrumpido por las transformaciones del período 1970-73), éste alcanzó en la última década características nuevas. Los conglomerados más poderosos al inicio de los años ochenta eran en efecto de formación reciente y, a diferencia de los grupos más antiguos y tradicionales, 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 sobre el sistema financiero (posibilitado a su vez por la forma como el Estado lo traspasó a manos del sector privado). Estas características han inducido a algunos autores a sostener que se habría conformado en Chile una "nueva burguesía" (Lagos, 1981). Junto con ello, habría que señalar la conformación de una nueva élite tecnocrática empresarial de altas calificaciones y fuertemente ideologizada, que ha controlado los puestos de comando económico simultáneamente en los sectores público y privado.

Junto a los procesos de concentración debe destacarse



una marcada re-localización de las actividades empresariales desde los sectores productivos (de bienes) hacia el terciario, que es indicativo de la pérdida de importancia relativa ya no sólo de la agricultura (proceso de más larga data) sino también de la industria: en 1970, el 65% de los empleadores se localizaba en el sector productivo, frente a un 35% en Comercio y Servicios; hacia 1981, estos se redistribuían en partes iguales en ambos sectores; y la industria muestra en este lapso una reducción cercana al 30% en la proporción de empleadores. En el Gran Santiago, la significación de los empleadores en el sector terciario se elevó del 38 al 62% entre 1970-80, mientras en la Industria, la Construcción y el Transporte caía del 52 al 30%: el aumento más espectacular se produjo en la categoría Servicios, en que esta proporción subió del 15,5 al 32 por ciento.

Examinados en su conjunto, los diversos cambios ocurridos en la estructura del empresariado indican su conducta marcadamente especulativa en la última década: la "desestatización" de la economía, lejos de incentivar la creación de nuevas empresas privadas, implicó de hecho una fuerte caída en la tasa de inversión (11,6% promedio, contra una tasa histórica de 16%); la concentración de la propiedad de las grandes empresas; y el abultamiento y el traslado de pequeños y medianos empresarios hacia actividades terciarias que, además de ofrecer ciertas ventajas comparativas, implican inversiones pequeñas, de corto plazo de maduración y de fácil liquidación. De allí que la experiencia neo-liberal ha estado lejos de legar una consistente generación de empresarios de "corte schumpeteriano", favoreciendo más bien las habilidades especulativas que florecen en el marco de una economía volátil y de comportamiento errático.

#### Las clases medias

a) Las transformaciones del Estado rompieron también

los vínculos que lo ligaban estrechamente a la creciente influencia social, movilidad ascendente y destino ocupacional de las clases medias. La reducción del empleo y el gasto público, su reestructuración en beneficio de las funciones más tradicionales y el abandono de las funciones de dirección del proceso económico, han significado que el Estado ha dejado de absorber contingentes significativos de empleados y desarticulado una "intelligentsia pública" modernizadora que dejó en el pasado una profunda huella en la sociedad nacional. La estrecha vinculación que se daba en Chile entre la constitución de la clase media y el crecimiento del Estado realza la importancia de esta transformación (Martínez, Muñoz, Tironi y Valenzuela, 1982).

Entre 1950 y 1970, la tasa media anual de crecimiento del empleo público fue de un 3,5% , y entre 1970 y 1973, del 10.2% (Muñoz, Gatica y Romaguera, 1980). Como la fuerza de trabajo creció a un promedio anual de 1,7% en esos años, la significación del sector público se elevó espectacularmente: en 1952 representaba el 3,6% de la PEA, y en 1973 había alcanzado ya el 12,7%. Esta tendencia se invirtió a partir de 1973: hacia 1978, el sector público representaba ya un 8,7% de la PEA, y se había reducido en 93,850 personas (Marshall y Romaguera, 1981) que sumadas a las que dejó de absorber, implican una reducción neta de 193 mil empleos. Algo similar puede decirse del gasto público, que se redujo de un valor 100 en 1974 a 82 en 1979 --y no únicamente por la reducción de personal--.

El crecimiento del empleo público entre 1940 y 1973 se explicaba en gran medida por el crecimiento y agregación de entidades de fomento y de servicios sociales (los servicios administrativos y las empresas públicas alcanzaron, en efecto, un crecimiento ocupacional muy inferior). A partir de 1973, la reducción se produce principalmente en las entidades de fomento y

las empresas públicas, en tanto que ella es poco significativa en los servicios sociales y de administración general (cuya ocupación ha permanecido relativamente constante). En síntesis, mientras la burocracia tradicional del Estado ha permanecido intacta, se ha reducido drásticamente el personal ligado a la dirección del proceso económico, en especial aquél que se había incorporado entre 1965 y 1973. De este conjunto, el 52% era empleado y el 48% obrero. De los empleados, una proporción significativa (más del 10%) detentaba calificaciones altas y relativamente modernas. Aunque no existen datos exactos, puede estimarse por otra parte que el personal de policía y defensa se elevó en estos años en un 42 por ciento.

Las transformaciones de la estructura del gasto público siguen y refuerzan las del empleo (Marshall, 1981): los servicios sociales mantiene una proporción constante (alrededor del 58%), los servicios económicos la reducen drásticamente (del 28 al 18%), mientras se elevan de un modo notable los destinados a administración general (del 14 al 23%) y defensa (del 7 al 14%). En Administración, el rubro "policía" se duplica del mismo modo que defensa. Desde el punto de vista de su composición económica, el gasto público se ha reducido fuertemente en los rubros "inversión" y "transferencias", mientras que ha aumentado el que se destina a remuneraciones en un 50%. La mejoría en las remuneraciones del sector público ha sido sin embargo muy hetérógena: ésta sólo significó un fuerte incremento real para el personal de Defensa; con la excepción del personal de educación, que mantuvo su nivel promedio de gasto en personal, todos los restantes sectores experimentaron una baja. En todos los casos, por otra parte, se incrementó la heterogeneidad en beneficio del personal directivo.

b) Qué ha significado para los grupos medios la pérdida del canal estatal de ocupación, influencia y ascenso social?

La evidencia indica que las clases medias están lejos de reducir su significación. Según las clasificaciones habituales, por el contrario, puede constatarse que estos grupos mantienen su importancia relativa en la estructura ocupacional (Ver Anexo, Cuadros 1 y 2). Lo que ha ocurrido en cambio es una traslación de ellos al sector privado, que se ha realizado manteniendo su status de clase media. Esto puede apreciarse con claridad en su segmento asalariado (al interior del cual se reduce fuertemente el personal administrativo, pero aumenta el número de los profesionales y directivos y de los empleados de comercio y servicio).

La evolución del sector comercio y servicios muestra una reducción de los obreros y los trabajadores familiares sin remuneración, mientras la proporción de empleados se eleva en un 30 por ciento; llama la atención que este fenómeno se produce especialmente en el comercio al por menor y servicios y en los estratos inferiores de ventas, lo que indica una creciente "formalización" en el terciario. La inversión, en cambio, cae fuertemente en el comercio al por menor mientras aumenta en servicios; en este último sector la evolución se explica principalmente por el incremento de los servicios profesionales, comerciales y jurídicos, dentro de los cuales la mayor incidencia se encuentra en los servicios modernos de mercado (publicidad, marketing; etc.); en el comercio al por menor, por otra parte, la caída se explica por una aguda contracción en los rubros más tradicionales (tiendas de géneros, vestuario, almacenes y cooperativas). Las remuneraciones mantienen las distancias que favorecen a empleados frente a obreros y a establecimientos mayores respecto a los menores; los empleados de servicios se ven favorecidos fuertemente en relación a los obreros y empleados de comercio (especialmente minorista).

Otro sector donde se ha expandido la clase media asalariada es el financiero. Junto con la privatización del sector, que implicó una reducción de la participación estatal en el mercado de valores del 53 al 12% entre 1974 y 1981, éste conoció un crecimiento extraordinario; entre esas mismas fechas, el número de instituciones financieras creció de 26 a 88; y el empleo, que totalizaba 45 mil personas en 1970, se elevó a 117 mil en 1981, (un crecimiento de 156%) (Superintendencia de Valores y Seguros, 1982). Junto a ello se produjeron modernizaciones en la gestión, que permitieron disminuir los gastos operacionales y elevar la productividad. Desde el punto de vista salarial, por otra parte, el personal del sistema financiero ocupa una posición privilegiada y está sometido a un escalafón fuertemente competitivo. En la medida que un importante contingente de la clase media se ha trasladado desde el Estado hacia este tipo de servicios, en consecuencia, ha debido también pasar desde un sistema de movilidad ligado a la educación formal, la antigüedad y la acción reivindicativa colectiva a otro mucho más fluido e inestable, que descansa en la iniciativa, la calificación y la competencia individuales.

Pero más importante que la privatización de los sectores medios asalariados es la expansión de los sectores medios independientes. Este segmento venía reduciéndose hasta 1970 aceleradamente y, sin embargo, ha vuelto a cobrar importancia en el último decenio. Pero no se trata de una simple reversión de los procesos de "formalización" del empleo que en el pasado tendían a absorber en la industria y el Estado a los ocupados en las pequeñas actividades artesanales, comerciales y de servicios: la expansión de la clase media independiente en los setentas se explica sobre todo por el explosivo crecimiento de actividades transicionales, particularmente la explotación masiva de vehículos de alquiler. La baja rentabilidad de estas actividades y el origen de los capitales de explota-

ción (a menudo los desahucios de la Administración Pública) hacen pensar que, más que un resultado de la modernización inducida por la estrategia económica, esta expansión indica una relocalización transitoria de antiguos segmentos asalariados de las capas medias, cuya aspiración a un empleo burocrático está probablemente lejos de desaparecer.

c) La hipótesis de una "pauperización" de los grupos medios en su conjunto no parece consistente a partir de la evidencia disponible: los estratos intermedios en la estructura de la distribución de ingresos continúan reteniendo aproximadamente un tercio del ingreso personal disponible; aunque desde 1960 se ha reducido levemente esta participación, esta reducción se desaceleró incluso en el último decenio. Los estratos intermedios (deciles 3º y 4º) representaban en efecto el 33% del ingreso personal en 1960, el 30,5 en 1970 y el 30% en 1979 (Heskia, 1979). Más importante aún, el conjunto de los sectores que ocupacionalmente pueden ser descritos como "clases medias" muestra a lo largo del tiempo una tendencia a concentrarse en el estrato medio de la distribución de ingresos, disminuyendo su significación en los extremos. Esta tendencia no se interrumpe, sino que se confirma también en la última década (Ver Anexo, Cuadro 3).

Lo anterior sin embargo oculta una diversa evolución de cada una de las fracciones de que se compone la clase media: mientras los sectores independientes tienden a mejorar francamente su posición, que sigue siendo sin embargo en 1980 más de medrada que la de los sectores asalariados, éstos últimos pierden terreno y aumentan su significación en los estratos más bajos de la distribución. Estas tendencias se ven compensadas por una creciente homogeneidad al interior de los sectores medios asalariados y una heterogeneidad mayor de los sectores in

dependientes. Resulta notable a pesar de ello el hecho que, si se computan en términos de ganancias y pérdidas de ingresos, los cambios más importantes de status se encuentran precisamente entre los sectores medios: así ocurre tanto en términos de movilidad ascendente (sectores independientes) como descendentes (asalariados) (Ver Anexo, Cuadro 4). Sólo en el caso de estos últimos puede hablarse pues con propiedad de una evolución "pauperizante".

Un indicador adicional de la desvalorización de las tradicionales posiciones burocráticas de clase media puede encontrarse en la relación entre ingresos y niveles educativos: en el último decenio, en efecto, mientras por una parte se elevan apreciablemente las desigualdades de ingreso entre los perceptores con educación universitaria y los perceptores con educación media, la distancia entre éstos últimos y los perceptores con educación básica tiende rápidamente a reducirse (Claude, 1982). La educación formal ha pasado a ser un canal de diferenciación y movilidad social menos nítido que en el pasado, y su eficacia ha tendido a quedar reducida sólo a la cúspide del sistema escolar (la Universidad) --y el acceso a esta última se ha visto, por otra parte, fuertemente mermado--.

d) Pero además de la ocupación y los ingresos, el tipo de pautas de consumo a las que han accedido los sectores medios en el último decenio han significado una importante transformación en las bases de su existencia colectiva y de su conciencia social: si la percepción del status depende de la evaluación de la posición relativa vis a vis los demás grupos, ella depende también de la evaluación del standard de vida en relación al pasado; en esta evaluación, el consumo de bienes durables ocupa un lugar destacado.

Tres factores influyeron directamente en una drástica "modernización" de las pautas de consumo en la última década: en primer lugar, la alteración de la estructura de precios relativa que hizo que los precios de los bienes importados crecieron sólo 0,7 veces comparados con los productos agropecuarios, 0,9 veces en relación con los productos industriales en Chile. En segundo lugar, el incremento extraordinario de los créditos financieros destinados a créditos de consumo: en septiembre de 1982, el número de operaciones financieras por crédito de consumo ascendía a 1.005.261, con un saldo promedio de 1.000 dólares US, y el 42% de las familias en Santiago se encontraban cubriendo uno o más créditos; aproximadamente la mitad de ellas se ubicaba en el estrato intermedio de la distribución de los ingresos. Y en tercer lugar, la exacerbación del efecto de estímulo por la vía de la expansión del gasto publicitario: en 1980, el gasto anual en publicidad por habitante pasó, entre 1975 y 1981, de US\$2.64 a US\$34.83 --uno de los más altos del mundo--.

La oferta de bienes durables se elevó espectacularmente en la última década: si en 1965 existía un refrigerador eléctrico por cada 117 habitantes, en 1981 la tasa alcanzaba a ser de una por cada 58. Las mismas tasas señalaban un cambio desde una lavadora por cada 268 a una por cada 67 habitantes, una cocina por cada 100 a una por cada 52, un equipo de radio por cada 113 a uno por cada 10, un automóvil por cada 128 habitantes a uno por cada 21, y así sucesivamente. Sólo entre 1980 y 1981 se importaron 2 millones de radios, 900 mil televisores y tres millones de relojes de pulsera. Esta avalancha de bienes de consumo trasciende mucho al puro valor material de esos objetos: muchos de ellos están asociados a una fuerte carga valorativa, tanto por el sentimiento de su postergación por largo tiempo como por su vinculación simbólica con sociedades y estilos de vida.



que gozan de mayor prestigio. El análisis de las encuestas de presupuestos familiares muestra incluso que el acceso a este tipo de bienes en los estratos medios y bajos se ha producido al costo de castigar agudamente su consumo de otros bienes esenciales (vivienda, vestuario y, especialmente en los estratos bajos, alimentación); este proceso, en efecto, se ha dado dentro de un marco de distribución regresiva del ingreso y de concentración creciente de la riqueza.

El acceso al consumo moderno ha cumplido, en particular entre los sectores medios, un conjunto de funciones de alta importancia compensatoria: frente a una relativa disminución de los niveles de ingreso y educación, ha sido una importante fuente alternativa de status y símbolo de movilidad ascendente; frente a una creciente heterogeneidad de los grupos medios desde otros ángulos, un factor de homogeneización y reconocimiento; frente a un sistema político cerrado, un sustituto de participación. Pero el acceso de estos grupos al consumo de bienes durables fue posibilitado por factores de carácter transitorio, que se extinguieron rápidamente desde mediados de 1981 con la devaluación del peso, la crisis de las cuentas externas y del propio sistema financiero del país. Dada la extensión que alcanzó el fenómeno en los años anteriores, la restricción brusca del consumo desde entonces tiende a presentarse como un arrebatamiento que debiera tener, también, hondas consecuencias en la conciencia social de las clases medias.

### La Clase Obrera Industrial

La disminución de las actividades de producción de mercancías --en particular la reducción del peso de la industria y parcialmente de la minería-- alteró también las variables principales que definen el peso estructural de la clase obrera en la sociedad nacional: su magnitud, su importancia es

tratégica en el sistema económico y sus grados de homogeneidad interna (Martínez y Tironi, 1982 y 1983). La conjunción de estas transformaciones con elevadas tasas de desocupación, con el cierre de los canales democráticos de participación política y con la puesta en vigencia de un nuevo esquema institucional de relaciones obrero-patronales, tendió por su parte a debilitar la influencia del movimiento obrero en la vida colectiva.

En 1980, en efecto, la clase obrera industrial había reducido en un 19% su proporción en la población activa del país con respecto a 1960. Aunque un fenómeno en apariencia similar podía detectarse entre 1960-1970, esa disminución se debía al cambio en el estatuto jurídico de diversos sectores obreros que conquistaron mejoras en su régimen previsional mediante el paso a la categoría de "empleados" sin cambiar el tipo de trabajo que realizaban. En la última década, en cambio, disminuye consistentemente la proporción de personas que realizan un mismo tipo de trabajo manual asalariado en las actividades productoras no-agrícolas, y disminuye también en ellas la proporción de los "empleados". Hay pues una efectiva reducción de la clase obrera industrial, que se expresa en el desplazamiento de aproximadamente 103 mil trabajadores desde el empleo asalariado al empleo por cuenta propia o a la desocupación abierta. Un tercio de ese desplazamiento se explica por la caída absoluta del empleo obrero en los establecimientos industriales de más de 50 trabajadores: sólo seis de las 28 ramas de la industria aumentaron levemente su nivel de empleo en la última década, mientras las veintidós restantes lo disminuyeron drásticamente (especialmente las ramas textil y material de transporte, que contribuyeron con dos tercios de las reducciones). El resto de las reducciones se explica por la caída del empleo obrero en los establecimientos menores y en las ramas construcción, minería y transportes. El número de establecimientos industriales de más de 50 trabajadores se redujo también en más de un 5%.

No sólo la magnitud, sino también el peso estratégico de la clase obrera industrial se ha visto reducido fuertemente al decaer la importancia económica de las actividades en que se localiza: entre 1940 y 1973 el sector fabril duplicó su participación en la generación del PGB mientras el sector primario (principalmente el sector agrícola) la redujo a menos de la mitad. El nuevo estilo de desarrollo significó la reversión de estas tendencias: el sector secundario ha bajado de un 30 a un 24 por ciento su participación en la generación del PGB (promedios 1960-73 y 1974-80), contracción que obedece fundamentalmente a la caída de la producción industrial. Esta depresión ha repercutido de un modo mucho más agudo en la pequeña industria y en las agrupaciones industriales que han debido competir con bienes importados; los grandes establecimientos en las ramas productoras de bienes "no-transables" y de exportación han logrado, en cambio, sortear parcialmente esta liquidación (Campero y Valenzuela, 1982). Debe tenerse presente, sin embargo, que la proporción de establecimientos grandes era mayor justamente en aquellas ramas que se han visto sometidas a la competencia externa. En la minería, si bien su peso de conjunto ha permanecido constante, éste descansa crecientemente en las producciones de cobre y molibdeno, ya que la producción física en los restantes sectores ha decrecido.

Por otra parte, se ha reducido también el porcentaje de eslabonamientos de la actividad económica que dependen de las empresas con mayor cantidad de trabajadores en el conjunto de la economía --esto es, también el efecto multiplicador de la principal arma de lucha del sindicalismo obrero (la huelga)--. Mientras en la década del sesenta las cinco ramas con mayor proporción de obreros y de establecimientos grandes representaban el 56% de los obreros y el 6,4% de los eslabonamientos directos e indirectos de la economía, hacia fines de los setenta ellas representaban el 70% de los obreros y el 6,8% de los eslabona-

mientos: una proporción mayor de obreros se repartía un potencial constante de multiplicación económica de sus conflictos. A la inversa, las cinco ramas con más baja proporción de obreros (4% del total de los mismos) aumentaron su gravitación en el conjunto de eslabonamientos del 6,8 al 11,4%. La correlación entre el número de obreros y de establecimientos mayores, por un lado, y la variación del porcentaje de eslabonamientos económicos que dependen de esas ramas, por otro, es consistentemente negativa ( $r = -0,7$ ).

Al debilitamiento de los factores relacionados con la capacidad de presión (número y peso estratégico) y la cohesión colectiva (localización en grandes establecimientos comunes) se une una mayor heterogeneidad entre distintos sectores obreros y entre éstos y otros grupos asalariados. Existen indicaciones de que los salarios relativos entre los obreros industriales han seguido una evolución diversa según la posición de cada sector de la industria frente a la competencia externa: mientras en las ramas afectadas por las importaciones los salarios medios han caído fuertemente, en las productoras de bienes no-transables y de exportación lograron recuperar sus niveles históricos (manifestándose en algunos casos, incluso, una leve mejoría); las diferencias de niveles salariales entre obreros de establecimientos industriales de distintos estratos de tamaño se han acrecentado; y en la minería, dentro de una aguda tendencia a la baja general de los salarios, se observa también una creciente brecha entre los obreros del cobre, por un lado, y los del petróleo y el hierro por otro.

Sin embargo, difícilmente puede distinguirse un sector obrero claramente "favorecido" desde el punto de vista salarial: se trata más bien de distancias crecientes derivadas de que unos pierden más que otros, pero no de curvas distintas de

evolución. Algo similar debiera decirse de la creciente brecha entre sueldos de empleados y salarios obreros, que ha invertido la tendencia histórica hacia una mayor igualdad. En términos gruesos, debiera destacarse también una tendencia a la nivelación "por abajo" de los salarios obreros de la industria sustitutiva tradicional y de las grandes empresas estratégicas. Hasta qué punto estos factores han afectado el carácter "clasista" de la conciencia obrera es una pregunta que requiere investigación adicional y que escapa a los límites de esta presentación.

### Los sectores marginales

Como se señaló más arriba, una modificación de gruesa importancia ha sido el fuerte incremento en la última década de la desocupación, en parte abierta y en parte cubierta por programas estatales de subsidio mínimo. En conjunto, estos sectores alcanzaron durante la segunda mitad de los setentas al 17% de la fuerza de trabajo (contra un promedio histórico del 5%); y ese porcentaje se ha elevado apreciablemente en los primeros años de la década del ochenta. El desempleo ha afectado especialmente a las categorías de trabajadores asalariados, en particular a los obreros industriales y agrícolas; aunque en los años más recientes se ha expandido a casi todos los grupos y estratos sociales.

No existe una evidencia concluyente aportada por investigaciones al respecto, pero hay indicios claros de que el fenómeno de la desocupación masiva y prolongada ha provocado transformaciones significativas en la estructura de los sectores marginales. En efecto, parece ser que los empleos específicamente "marginales" no tienden a ser cubiertos directa o exclusivamente por los trabajadores desplazados del empleo productivo o "formal" (que permanecen en la desocupación abierta),

creándose en torno a ellos una muy abultada fuerza de trabajo "secundaria", compuesta por los familiares tradicionalmente inactivos de los trabajadores cesantes. Ello ha implicado la incorporación masiva al mundo del trabajo de las mujeres y los jóvenes en los estratos más pobres (y en muchos casos la reincorporación de los ancianos), todos los cuales acceden precisamente a programas de empleos estatales o informales de muy baja productividad y escasamente remunerados (1). Este fenómeno presenta un carácter oscilante, dependiendo de los ciclos de actividad económica (Cáceres, 1981); pero, en la medida que las tasas de desempleo de dos dígitos han pasado a ser una característica constante de la economía chilena en la última década, aquél apunta a transformarse en un dato estable de la estructura social.

El fenómeno descrito, curiosamente, debido a la magnitud que han debido alcanzar los programas de subsidio mínimo ante las proporciones del desempleo, ha implicado una suerte de "estatización" de la marginalidad, que ha corrido paralela al proceso de desburocratización de las clases medias: hacia 1980, en efecto, el empleo público tradicional había dejado de absorber aproximadamente 195 mil empleos, mientras las personas adscritas al Plan de Empleo Mínimo (PEM) sumaban alrededor de 190 mil.

El elevado contingente que representa la desocupación abierta y la población incorporada al PEM explican en parte el relativo descenso que se ha venido produciendo en la significación estadística de los oficios y posiciones marginales en la economía privada; dentro de ellos en todo caso --coherentemente con la tendencia general de la estratificación--, se observa en

---

(1) Indicios de este proceso se anotan en Rodó y Sabal (1983) y Valenzuela (1983).

la última década una tendencia a la mantención o aumento de los oficios independientes por cuenta propia y una fuerte disminución del empleo doméstico (asalariado).

### Los trabajadores agrícolas

La estructura social agraria ha sufrido también importantes transformaciones en los últimos quince años. Además de la disminución relativa y absoluta de la población rural y de la población activa en el sector, deben consignarse los efectos de procesos como la Reforma Agraria y su posterior reorientación y la propia operación del modelo de desarrollo imperante desde 1973.

En 1965, las explotaciones de 80 y más hectáreas de riego básico eran el 2,1% del total de explotaciones y controlaban el 55% de la tierra cultivable. Luego de haber desaparecido entre 1965 y 1973, este tipo de explotaciones no llegaron en 1976 sino al 0,1% del total y a disponer apenas del 3% de la tierra (Gómez, Arteaga y Cruz, 1981). La excepción la constituye únicamente la concentración de algunas tierras con aptitud forestal.

A diferencia del período de la Reforma, a partir de 1973 cobró especial importancia un intento de "farmerización" a través de la "regularización" de la propiedad y su asignación individual. Esta política tendió a constituir un nuevo sector de parceleros, compuesto aproximadamente por 37 mil nuevos titulares, a quienes se ha asignado en propiedad un total de 371.262 HRB, en parcelas de un tamaño promedio de 10 HRB y cuya calidad de suelos es superior al promedio del sector reformado. (ICIRA, 1976). Esto implicó sin duda la apertura de un canal de movilidad ascendente para el campesinado; sin embargo, debido a la falta de capitalización previa y al elevado costo del crédito, una alta proporción de asignatarios debió vender sus tie-

rras, las que fueron en su mayor proporción adquiridas por pequeños y medianos agricultores, comerciantes y transportistas. (Gómez, 1980; Bengoa, 1979). El resultado ha sido pues la consolidación de un sector medio agrícola más por la vía de la movilidad horizontal que de una forma de movilidad vertical as-cendente.

Por otra parte, el escaso alcance de los programas estatales de asistencia organizacional, crediticia y técnica al sector de pequeños campesinos y minifundistas tradicionales; la propia liquidación del latifundio, junto al cual estos sectores existían complementariamente; la expulsión de trabajadores de las tierras reformadas al quedar marginados en la asignación individual de las mismas; y la variación negativa de los precios relativos de los productos campesinos (cuyo poder de compra cayó de un índice 1970=100 a un valor de 40 en 1979), son algunos de los factores que explican una acelerada pauperización de estos sectores (Bengoa et Al, 1979). Pese a ello, existen indicaciones que tanto el número de explotaciones como la superficie con unidades campesinas se expandieron fuertemente en el período comprendido entre los últimos censos agropecuarios (1965-1976): este incremento fue del 22% para el número de explotaciones y del 19% para la superficie. El aporte económico de las unidades campesinas creció por su parte sólo en un 7%, lo que indica una reducción en los rendimientos debido al descenso en el nivel de la tecnología utilizada.

En lo que respecta al empleo, ya a partir del período inter-censal 1960-70 podía constatarse que los obreros agrícolas disminuían su número en una tasa promedio anual de -2,5%, mientras que el conjunto de la PEA agrícola lo hacía a una tasa promedio de -1,5% anual. Entre 1970 y 1980 esa brecha se siguió ensanchando, pues mientras los obreros agrícolas disminuyeron a una tasa de -2% anual, la PEA agrícola lo hizo sólo en un -0,2% anual. Este descenso, que es particularmente conside



rable para los asalariados permanentes, obedece a razones distintas en los dos períodos: primero, durante el período de la Reforma Agraria, los empresarios realizaron esfuerzos sistemáticos para reducir la fuerza de trabajo estable, tanto porque el incremento en el costo del factor trabajo derivado de la presión sindical estimuló la incorporación de tecnología ahorradora de mano de obra, como por el temor a posibles conflictos que pudieran desembocar en la expropiación del predio. En el período posterior a la Reforma, porque la aguda heterogeneidad producida en las explotaciones agrícolas por el nuevo modelo económico obligó tanto a quienes se beneficiaron de él como a quienes se descapitalizaron a racionalizar la producción reduciendo costos. (Gómez, 1980). Habría que agregar a ello que el sector exportador (en particular frutícola y forestal) es de reducidas dimensiones y no requiere de altas proporciones de mano de obra estable (aunque puedan multiplicarse en torno a él formas de asalariado temporal).

En suma, puede afirmarse que el sistema del latifundio tradicional, que ya había sido pulverizado, no se reconstituyó con posterioridad a 1973; en segundo lugar, que hacia 1980 se había formado un nuevo segmento de "parceleros de la Reforma Agraria" de dimensiones relevantes; en tercer lugar, que existía una clara tendencia a la pauperización de los pequeños campesinos y minifundistas tradicionales; y en cuarto lugar, que había disminuido fuertemente el número de los asalariados permanentes, especialmente obreros.

### Conclusión

A lo largo de la década del setenta (y sin tomar en cuenta la fuerte caída de la actividad económica a partir de 1981) el producto por persona ha venido creciendo en Chile en una tasa promedio anual de apenas 0,1%. Ello, unido a una ta

sa de inversión que no alcanza a la mitad de su nivel histórico, implica que el crecimiento de la infraestructura material ha sido prácticamente nulo (y en algunos sectores ha presentado incluso una involución).

Al mismo tiempo, sin embargo, se han producido drásticos y contradictorios cambios en los regímenes de propiedad de buena parte de los activos nacionales, en la estructura de precios relativos, en las normas e instituciones que regulan las relaciones civiles, comerciales y laborales, en las formas de institucionalización y ejercicio del poder político y en los canales de participación social. Todo este conjunto de cambios en la medida que desde 1973 en adelante ha sido consistentemente respaldado por el peso coactivo del Estado, ha tendido a producir transformaciones de importancia en la estructura de las clases y los agrupamientos sociales -aún si su reproducción no aparece garantizada por una expansión paralela y equivalente de las bases económico-materiales.

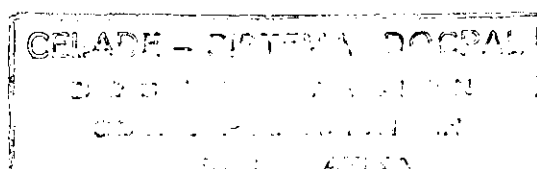
El principal efecto de estos cambios sobre la estratificación social ha sido el generalizado detrimento de las posiciones asalariadas respecto de las posiciones ocupacionales independientes. Más allá incluso de sus magnitudes, tal cambio de la estratificación social chilena tiene una importancia apreciable. El incremento generalizado de las posiciones independientes revela una resignificación del mercado como mecanismo de articulación de los intereses sociales de clases y grupos, en perjuicio de los diversos tipos de articulación burocrática (especialmente de la medida por el Estado) o política.

La crisis de la estrategia económica con la que se inician los ochentas contraría directamente esta tendencia de cambio, renovándose con ella la demanda de los distintos sectores sociales por una mayor intervención y peso del Estado en la economía. Sin embargo, el comportamiento de los distintos grupos sociales frente a la crisis aparece también condicionado por los cambios que los han afectado: la desmovilización y atomización de los actores colectivos del pasado, que no han sido tampoco reemplazados por nuevos actores emergentes, dificulta la viabilidad de alternativas basadas en la concertación social (al tiempo que favorece las conductas anómicas características de las situaciones de masas). La necesidad de imaginar nuevas estrategias, capaces de contribuir no sólo a la movilización de las energías sociales en torno al desarrollo, si no también a la reconstitución y organización de la sociedad civil, parece pues un desafío central de la década en curso.

REFERENCIAS

1. Bengoa, J.  
1979 "La evolución de la tenencia de la tierra y las clases sociales agrarias en Chile", Santiago: Vector, SIT/a/78.
2. Bengoa, J., Crispi, J., Cruz, M.E., y Leiva, C.  
1979 "Capitalismo y Campesinado en el agro chileno". Santiago: Grupo de Investigaciones Agrarias, Resultado de Investigaciones N° 1.
3. Cáceres, C.  
1981 "Participación laboral y desocupación según estratos de ingresos: Gran Santiago, 1957-1978". Santiago, Tesis de Grado U. de Chile.
4. Campero, G. y Valenzuela, J.A.  
1982 "El movimiento sindical chileno en el Capitalismo Autoritario". Santiago: ILET, OS/ D/01/e.
5. Claude, M.  
1982 "Evolución de la distribución del ingreso del trabajo en el Gran Santiago (1970-1980)". Santiago: Departamento de Economía U. de Chile.
6. Dahse, F.  
1979 "Mapa de la Extrema Riqueza". Santiago: ED. Aconcagua.
7. Echeverría, R.  
1982 "Evolución de la Educación en Chile: 1935-1981" Santiago: Programa Interdisciplinario de Investigaciones en Educación (PIIE).

8. French-Davis, R.  
1982 "El experimento Monetarista en Chile: Una Síntesis Crítica". Santiago: Estudios CIEPLAN Nº 9.
  
9. Foxley, A.  
1982 "Experimentos Neoliberales en América Latina". Santiago: Estudios Cieplan Nº 7.
  
- 9' Filgueira, Q. y Geneletti, C.  
1981 "Estratificación y Movilidad Ocupacional en América Latina". Santiago: Cuadernos de la CEPAL Nº 39.
  
10. Garretón, M.A.  
1983 El Proceso Político Chileno. Santiago, FLACSO.
  
11. Gómez, S.  
1980 "Después del latifundio qué? (El caso chileno)" Santiago, FLACSO, Documento de Trabajo Nº 92.
  
12. Gómez, S., Arteaga, J.M. y Cruz, M.E.  
1981 "Cambios estructurales en el campo y migraciones en Chile". Santiago: FLACSO, Documento de Trabajo Nº 128.
  
13. Heskia, I.  
1979 "Distribución del ingreso en el Gran Santiago 1957-1978". Santiago: Departamento de Economía U. de Chile, Documento de Investigación Nº 41.
  
14. ICIRA  
1976 Sobre las asignaciones de Tierra. Santiago



15. Lagos, R.  
1981 "Le secteur émergent de la bourgeoisie". París:  
Amerique Latine Nº 6.
16. Marshall, J.  
1981 "El Gasto público en Chile: 1969-1979". Santiago:  
Estudios Cieplan Nº 5.
17. Marshall, J. y Romaguera, P.  
1981 "La evolución del empleo público en Chile, 1970-  
1978". Santiago: Cieplan, Notas Técnicas Nº 26.
18. Martínez, J. y Tironi, E.  
1982a "La clase obrera en el nuevo estilo de desarro-  
llo: un enfoque estructural". México: Revista  
Méxicana de Sociología 1982/2.  
1982b "Materiales para el estudio de las clases medias  
en la sociedad chilena, 1960-1980.. Nº 1: Cam-  
bios en la estratificación social". Santiago,  
SUR, Documento de Trabajo Nº 21.  
1983 Clase Obrera y Modelo Económico. Un estudio del  
peso y la estructura del proletariado en Chile,  
1973-1980. Santiago, SUR. Documento de Traba-  
jo Nº 15 y Programa de Economía del Trabajo.
19. Martínez, J., Muñoz, E., Tironi, E., y Valenzuela, E.  
1982 "Notas preliminares para un estudio de las clases  
medias en la sociedad chilena actual". Santiago,  
SUR, Documento de Trabajo Nº 13.
20. Meller, P.  
1979 "La tasa de desocupación y el crecimiento del em-  
pleo". Santiago, Mensaje Nº 279, junio. Tam-  
bién en Trayectoria de Una Crítica op. cit.

21. Meller, P., Cortázar, R. y Marshall, J.  
1979 "La evolución del empleo en Chile: 1974-1978".  
Santiago: Estudios Cieplan Nº 2.
22. Muñoz, O., Gática, J. y Romaguera, P.  
1980 "Crecimiento y estructura del empleo estatal en  
Chile. 1940-1970". Santiago: Cieplan, Notas Téc  
nicas Nº 22.
23. Petras, J.  
1969 Politics and social forces in Chilean Develop-  
ment. California.
24. Rodo, A. y Sabal, P.  
1983 "Familia Popular y Cesantía". Santiago: Proposi  
ciones Nº 9, SUR.
25. Superintendencia de Valores y Seguros  
1982 Desarrollo reciente del mercado de valores en  
Chile
26. Valenzuela, E.  
1983 Informe Proyecto: "Tamaño, evolución y caracterís  
ticas sociales de la juventud en el estrato mar  
ginal urbano". Santiago: PISPAL-SUR, julio 1983.
27. Vega, H. y Ruiz-Tagle, J.  
1982 "Informe periódico sobre la situación económica  
de los trabajadores". Santiago: PET.
28. Zahler, R.  
1980 "Repercusiones monetarias y reales de la apertu  
ra de la economía chilena 1975-1978", en Revista  
de la CEPAL (abril).





ANEXO



Cuadro 1

EVOLUCION DE LOS ESTRATOS SOCIO-OCUPACIONALES 1950-1980  
(Total nacional según clasificación Filgueira-Geneletti, 1981)

	1950 <sup>★/</sup>	1960 <sup>★/</sup>	1970 <sup>★/</sup>	1980 <sup>★★/</sup>	
				A	B
I.1 Estratos medios y sup., total	21.4	22.1	29.0	36.2	32.5
I.2 Estrato medio y sup. en ocup. secundarias y terciarias	20.7	20.1	25.4	35.9	32.2
a) Empleadores	1.3	0.9	2.3	1.7	1.5
b) Gerentes	0.7	1.4	1.2	0.6	0.6
c) Prof. independ.	0.8	0.6	0.6	0.8	0.7
d) Prof. depend.	3.4	4.4	5.9	6.3	5.6
e) Cta. propia en el comercio	5.8	3.7	3.6	9.1	8.2
f) Ofic, vend. y sim.	8.7	9.1	11.6	17.4	15.6
I.3 Estrato medio y sup. en ocup. primarias	0.7	0.4	0.7	0.3	0.3
I.4 Estrato medio y sup. sin ocup. especific.	-	1.6	2.9	-	-
II. Estrato inferior en ocup. secundarias	42.1	32.6	31.8	33.4	30.0
a) Asalariados	-	26.1	24.9	24.1	21.6
b) Cta. propia y FNR	-	6.5	6.9	9.3	8.4
III. Estrato inferior en ocup. terciarias	7.6	13.3	10.6	12.5	11.2
a) Asalariados	-	12.2	9.7	10.8	9.7
b) Cta. propia y FNR	-	1.1	0.9	1.7	1.5
IV. Estrato inferior en ocup. primarias	28.9	29.5	22.0	16.4	14.6
a) Asalariados	20.5	21.4	14.6	8.2	7.3
b) TCP y FNR	8.4	8.1	7.4	8.2	7.3
V. Estrato inferior sin ocup. especific.	-	2.7	4.7	-	-
VI. Otros	-	0.3	1.3	1.3	1.2

★/ Filgueira y Geneletti (1981), sobre base OMUECE, (Censos).

★★/ Encuesta Nacional del Empleo, INE,; la columna A (límite superior) se calcula sobre el total de ocupados; la B, (límite inferior) sobre el total de la fuerza de trabajo, manteniendo al margen el porcentaje oficial de desocupación (10.4%) entregado por la misma encuesta.

Cuadro 2

EVOLUCION DE LOS ESTRATOS SOCIALES 1960-1980  
(Gran Santiago, según clasificación Martínez-Tironi, 1982b)

ESTRATO	1960	1970	1980
I. CLASES EMPRESARIAS	<u>1.9</u>	<u>2.2</u>	<u>3.1</u>
I. A.1. Profesionales y Técnicos	0.3	0.2	0.2
2. Gerentes y Directores	0.9	1.4	1.1
3. Otros Empleadores	0.8	0.6	1.8
I. B.a. Agricultura y Minería	0.1	0.2	0.2
b. Industria, Construcción y Transporte	1.0	1.1	0.9
c. Comercio	0.5	0.5	0.9
d. Servicios y No Especificados	0.3	0.4	1.0
II. CLASES MEDIAS	<u>34.6</u>	<u>40.0</u>	<u>39.7</u>
II.1 Clase media independiente sector produc.	6.5	6.8	7.3
a. Profesionales y Directores	0.1	0.2	0.0
b. Personal Administrativo	0.6	0.5	0.4
c. Comerciantes, Vendedores y Otros Trabajadores Servicios	5.8	6.1	7.0
II.2 Clase Media independiente Sector Terciario	3.5	2.5	2.5
a. Profesionales y Directores	1.4	1.4	1.2
b. Personal Administrativo	0.3	0.1	0.2
c. Comerciantes, Vendedores y Otros Trabajadores Servicios	1.8	1.1	1.1
II.3 Clase Media Asalariada	24.6	30.7	29.9
a. Profesionales y Directores	6.1	9.6	10.4
b. Personal Administrativo	12.4	14.0	12.2
c. Comerciantes, Vendedores y Otros Trabajadores Servicios	6.1	7.1	7.3
III. CLASE OBRERA	<u>24.9</u>	<u>20.2</u>	<u>17.8</u>
a. Sector Primario	0.1	0.3	0.6
b. Industria	18.5	14.8	12.5
c. Construcción	4.6	3.8	4.0
d. Transporte	1.7	1.4	0.7
IV. SECTORES MARGINALES	<u>28.2</u>	<u>24.6</u>	<u>22.9</u>
IV.1. Cta. Propia Sector Productivo	5.4	3.4	3.8
a. Sector Primario	0.0	0.0	0.1
b. Industria Manufacturera	4.9	3.2	3.1
c. Construcción	0.5	0.2	0.6
IV.2 Estratos Interiores No-Productivos	22.3	21.2	19.1
a. Comerciantes y Vendedores	2.6	6.6	2.8
b. Trabajadores de los Servicios	9.9	9.8	9.3
c. Servicios Domésticos	10.3	8.8	7.0
V. SIN INFORMACION	<u>10.4</u>	<u>13.0</u>	<u>16.5</u>
TOTAL	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Universidad de Chile, Encuesta de Ocupación y Desocupación, junio de cada año.

Cuadro 3

PROPORCION DE CADA ESTRATO SEGUN NIVELES DE  
INGRESOS, 1960-1980  
(Gran Santiago, según clasificación Martínez-Tironi, 1982b)

ESTRATO O CLASE	AÑO	NIVEL DE INGRESO PERSONAL		
		ALTO (Quintil 5)	MEDIO (Quintiles 3+4)	BAJO (Quintil 2+1)
<b>I.</b>				
EMPRESARIOS	1960	90,0	8,6	1,4
	1970	89,5	9,5	1,0
	1980	91,8	6,8	1,4
<b>II.</b>				
CLASES MEDIAS	1960	38,3	47,1	14,6
	1970	36,2	48,4	15,4
	1980	35,5	50,0	14,5
a) CLASE MEDIA INDEPENDIENTE	1960	33,6	43,0	23,4
	1970	34,3	43,1	22,6
	1980	36,6	48,6	14,8
b) CLASE MEDIA ASALARIADA	1960	40,3	48,7	11,0
	1970	36,7	50,0	13,3
	1980	35,0	50,5	14,5
<b>III.</b>				
CLASE OBRERA	1960	5,1	49,0	45,9
	1970	4,7	49,8	45,5
	1980	3,6	48,1	48,3
<b>IV.</b>				
TRABAJO MAN. NO PROLET.	1960	4,1	28,0	67,9
	1970	4,6	26,3	69,1
	1980	2,9	28,8	68,3
a) CTA PROPIA PRODUCTIVO	1960	8,5	44,0	47,5
	1970	7,5	35,7	56,8
	1980	6,1	34,6	59,3
b) ESTRATO INFOR- MAL NO PRODUC- TIVO	1960	3,0	24,2	72,8
	1970	4,1	24,9	71,0
	1980	2,3	27,7	70,0
<b>V.</b>				
SECTOR "SIN INFOR- MACION"	1960	24,4	33,0	42,6
	1970	12,2	29,4	58,4
	1980	11,0	28,2	60,8

FUENTE: Encuesta Ocupación y Desocupación, Universidad de Chile, junio de cada año.

VARIACION DEL STATUS DE LOS DISTINTOS ESTRATOS SOCIALES  
1980 C/R PROMEDIO 1960-1970.  
(Gran Santiago, según clasificación Martínez-Tironi, 1982b)

ESTRATO O CLASE	VARIACION DE LA PROPORCION EN LOS NIVELES DE INGRESO (Puntos porcentuales)			
	ALTO (1)	MEDIO (2)	BAJO (3)	INDICE (★) (4)
EMPRESARIOS	+ 2,05	- 2,25	+ 0,20	+ 1,85
CLASES MEDIAS	- 1,75	+ 2,25	- 0,50	- 1,25
- Independientes	+ 2,65	+ 5,55	- 8,20	- 10,85
- Asalariadas	- 3,50	+ 1,15	+ 2,35	- 5,85
CLASE OBRERA	- 1,30	- 1,30	+ 2,60	- 3,90
TRABAJOS MANUALES NO PROLETARIOS	- 1,45	+ 1,65	+ 0,20	- 1,25
- Cuenta Propia sect. product.	- 1,90	- 5,25	+ 7,15	- 9,05
- Estratos infer. No- productivos	- 1,25	+ 3,15	- 1,90	+ 0,65
SECTOR "SIN INFOR- CION"	- 7,30	- 3,00	+10,30	- 17,60

FUENTE: Universidad de Chile, Encuesta de Ocupación y Desocupación, junio de cada año.

(★) La columna (4) es un indicador resumido de las ganancias y pérdidas relativas, construido a partir de la suma algebraica de los incrementos en los niveles "alto" y "bajo" de la distribución de ingresos. Se consideran números positivos los aumentos de proporción en el nivel alto y las disminuciones en el nivel bajo; a la inversa, números negativos son la disminución en el nivel alto y los aumentos en el nivel bajo.