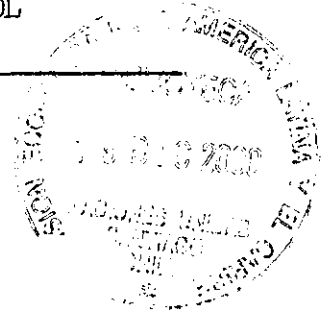


Distr.
RESTRINGIDA
E/CEPAL/R.349
16 de enero de 1984
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina



ESTRATIFICACION Y CAMBIO SOCIAL EN CHILE
EN LA DECADA DEL SETENTA */

*/ Este trabajo ha sido preparado por el señor Javier Martínez^{S.}, consultor de la División de Desarrollo Social de la Comisión Económica para América Latina, con la colaboración del señor Eugenio Tironi^{S.}. Las ideas expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de su autor y no comprometen a la Organización.

84-1-85

CELADE - SISTEMA DOCPAL
DOCUMENTACION
SOBRE POBLACION EN

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción.....	1
I. EL MARCO GENERAL DEL CAMBIO Y SUS ANTECEDENTES....	4
A. LOS ANTECEDENTES INMEDIATOS: EL PERIODO 1950-1973.....	5
1. La tendencia declinante del ritmo de cre- cimiento económico.....	6
2. La incorporación de nuevos segmentos sociales a la vida colectiva.....	19
a) Aumento de la población.....	19
b) Expansión del sistema educativo.....	23
c) Ampliación del acceso a las comunica- ciones.....	28
d) Avance en el proceso de urbanización..	30
e) Incorporación de nuevos grupos a la ciudadanía política y a la participa- ción social.....	32
3. Rigidez del sistema político y dificultad de la formación de amplios consensos nacionales.....	35
4. El fin del consenso: la crisis de 1973...	43
B. LA DECADA DE LOS AÑOS SETENTAS.....	48
1. Características generales.....	48
2. La evolución a partir de 1973: los cambios principales.....	49
a) Desmovilización de los grupos sociales	50
b) Cambios en la organización económica de la sociedad.....	53
II. LAS TRANSFORMACIONES EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL Y EN LA ESTRATIFICACION SOCIAL.....	59
1. Dimensión relativa de la población ocupada	60
2. La distribución de la población económica- mente activa por ramas de actividad econó- mica.....	66
3. La participación de los sectores público y privado en la ocupación.....	68
4. La estructura ocupacional y los cambios en la estratificación social.....	75
a) La clasificación Filgueira y Geneletti	75
b) Problemas de la clasificación.....	82
c) Una clasificación complementaria.....	86
III. LAS CLASES MEDIAS Y LOS GRUPOS EMPRESARIALES.....	94
A. LAS CLASES MEDIAS.....	94
1. Las clases medias y el Estado.....	97
a) La contracción del empleo y gastos públicos.....	98

b)	El nuevo perfil del empleo público....	102
c)	La reestructuración del gasto público.....	113
2.	La "privatización" de la clase media: el caso de los asalariados.....	116
a)	Sector de comercio y servicios.....	118
b)	Sector financiero.....	125
3.	La expansión de las clases medias independientes (C.M.I.).....	131
4.	La evolución de los ingresos.....	139
a)	Los estratos intermedios en la distribución del ingreso personal.....	140
b)	Los ingresos de la clase media.....	142
c)	Diferencias de ingreso y movilidad....	146
5.	Clases medias y el consumo.....	150
a)	Las bases de la expansión del consumo moderno.....	152
b)	Evolución general del gasto y del consumo de los hogares: 1969-1978.....	157
c)	La modernización de las pautas de consumo de los estratos medios.....	164
d)	Algunas funciones del consumo.....	171
6.	Clases medias y modernización capitalista: una visión de conjunto.....	172
B.	LOS GRUPOS EMPRESARIALES.....	175
1.	Empresarios y Estado en los sesentas.....	176
2.	Los empresarios y la experiencia neo-liberal.....	178
a)	"Costos y beneficios".....	178
b)	Algunos cambios en la estructura empresarial.....	180
3.	¿Una nueva burguesía?.....	186
IV.	LOS TRABAJADORES MANUALES Y EL SECTOR MARGINAL....	189
A.	LA CLASE OBRERA INDUSTRIAL.....	190
1.	Magnitud.....	190
2.	Peso estratégico.....	194
3.	Heterogeneidad.....	201
B.	LOS SECTORES "MARGINALES".....	207
C.	LOS TRABAJADORES AGRICOLAS.....	214
V.	NOTAS GENERALES ACERCA DE LA NATURALEZA, RASGOS PRINCIPALES Y PERDURABILIDAD DE LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES DE LOS SETENTAS.....	224
	ANEXO AL CAPITULO II. CLASIFICACION AD-HOC DE ESTRATOS SOCIO-OCUPACIONALES PARA ENCUESTA UNIVERSIDAD DE CHILE.	243
	BIBLIOGRAFIA.....	247

Introducción

En este documento se busca describir las principales transformaciones ocurridas en la estructura de los estratos y clases sociales en Chile en la última década, paralelamente a la implementación de un patrón de desarrollo y un esquema político que se diferencian nítidamente de los que caracterizaron la evolución nacional entre 1930 y 1973. Para ello se hace uso de la información estadística y documental disponible en el país -cuyas limitaciones resultarán obvias a lo largo de la exposición-, así como de los resultados de un amplio conjunto de investigaciones sectoriales realizadas en los años recientes.

Ha sido común a muchos estudios sobre los cambios en los sistemas de estratificación o en las estructuras de clase la adopción de un enfoque evolutivo o progresivo, en que el desarrollo económico aparece representando el factor principal de dinamismo, mientras los cambios en el empleo, así como en la distribución de las oportunidades y beneficios, se presentan como la variable dependiente. Tal enfoque no parece adecuarse a la evolución reciente de la sociedad chilena, caracterizada al mismo tiempo por un crecimiento económico notablemente débil y oscilante y un consistente conjunto de cambios institucionales inscritos en un proyecto de reestructuración global de las relaciones políticas y civiles.

La aspiración de parte de los grupos que alcanzan o mantienen el poder del Estado a remodelar completamente la sociedad, según un modelo ideológico comprensivo, no es nueva en la historia contemporánea de Chile. A lo largo del último

/cuarto

cuarto de siglo, de hecho, los diversos gobiernos -de derecha, centro e izquierda- se han propuesto con diverso éxito programas de esta especie, y algo similar podría decirse de períodos significativos del pasado más lejano. Sin duda esta aspiración está ligada a una base objetiva, cual es el peso determinante que mantiene el Estado en la sociedad nacional: la temprana conformación, y la centralidad que ocupa el Estado en la constitución y desenvolvimiento de la Nación, han sido acertadamente destacados como una de las peculiaridades de Chile dentro del conjunto de la región latinoamericana. Sin embargo, la radicalización de estos proyectos de "remodelación" de la sociedad desde el Estado ha sido una característica singular de los procesos que desembocaron en la crisis política con la que se inició la década del setenta, y de la naturaleza de la solución autoritaria que se ha venido intentando desde entonces.

Por lo anterior, en el caso de Chile, un análisis del cambio social en las últimas décadas (y particularmente en los setentas) debe ser enfocado mucho más desde el ángulo de los efectos de las políticas estatales que desde el de la transformación de las relaciones civiles asociada al desarrollo económico.

En la primera parte de este estudio se analizan algunos de los principales procesos económicos, sociales y políticos que contribuyen a la explicación de la crisis de 1973 y a la comprensión de los parámetros generales del cambio social hasta y a partir de ese momento de ruptura. Este análisis arranca desde los inicios de la década del cincuenta, momento en que confluyen fenómenos propios de la fase de transición hacia la sociedad de masas y del agotamiento de la "etapa fácil" de la industrialización sustitutiva de importaciones.

En la segunda parte se describen las principales transformaciones ocurridas en la estructura ocupacional y en la estratificación social

/durante

durante los últimos treinta años. Las características de la ocupación son tomadas aquí como indicadores que condensan diversas dimensiones del status social, describiéndose a partir de ellas los fenómenos de movilidad estructural perceptibles.

Las partes tercera y cuarta del estudio incursionan con mayor detalle en las transformaciones ocurridas al interior de cada estrato o grupo social, poniendo especial atención en la evolución sufrida por dos conjuntos que fueron actores centrales del arreglo socio-económico y político previo a 1973: las clases medias y la clase obrera industrial. Tanto respecto de estos sectores como de los grupos empresariales, marginales y agrarios (de cuya evolución se hace un tratamiento menos detenido), el análisis permanece sin embargo estrictamente en el plano estructural; queda para otros estudios la tarea de analizar la nueva conformación del poder social a partir de las interacciones de los sujetos o movimientos sociales que pueden considerarse expresivos de las diversas situaciones de clase.

La parte quinta y final del Informe presenta, por último, una breve síntesis de las conclusiones más generales que pueden extraerse del estudio.

I. EL MARCO GENERAL DEL CAMBIO Y SUS ANTECEDENTES

El análisis de las transformaciones en la estructura social chilena en la última década requiere ser situado en un contexto más general, con el fin de dimensionar más adecuadamente su magnitud y significado. En los marcos de un estudio fundamentalmente empírico y descriptivo, parece conveniente sin embargo reseñar en líneas muy gruesas sólo los antecedentes inmediatos de las transformaciones recientes, dejando para posteriores estudios el intento por interpretar el conjunto de estas transformaciones desde una teoría más comprensiva del desarrollo histórico-social chileno desde los orígenes de la Nación hasta nuestros días.

Ciertamente, un enfoque como éste resulta limitado cuando se han producido, como en el caso de Chile en los setentas, crisis profundas en las formas de organización de la vida colectiva que reclaman un desarrollo teórico mayor para comprender cabalmente sus causas y efectos previsibles. La limitación de este estudio a un aspecto particular de las transformaciones ocurridas (el de las modificaciones en la estructura de los estratos y las clases sociales), así como la cercanía del tiempo histórico y el aún inacabado e incierto desarrollo de los procesos a que esta crisis social ha dado lugar, aconsejan sin embargo adoptar esta decisión metodológica inicial. En consecuencia, esta primera parte tiene el propósito restringido de reseñar, de un modo muy esquemático, los rasgos generales de la evolución económica, social y política del país que se relacionan más directamente con las bases de constitución de los

/grupos

grupos sociales cuyas transformaciones estructurales se describen en el capítulo segundo. El período que se ha considerado más significativo para este propósito es el que se inicia en la primera mitad de la década de los años cincuenta, con el agotamiento de la primera fase del modelo de crecimiento por sustitución de importaciones y la incorporación de las masas a la vida colectiva. Con fines meramente expositivos, dividiremos este capítulo en dos secciones: la primera destinada a describir los antecedentes inmediatos de las transformaciones a estudiar, esto es, el período 1950-1973; la segunda busca reseñar las grandes líneas del cambio social ocurrido en la década 1970-1980, cuya expresión sobre la estratificación social se estudia en los capítulos siguientes.

A. LOS ANTECEDENTES INMEDIATOS EL PERIODO 1950-1973

La evolución social chilena en el período inmediatamente anterior al de la década que nos ocupa estuvo marcado por la difícil integración, y a menudo el desequilibrio, de tres tipos de procesos que pueden ser distinguidos a pesar de su recíproca interacción: por una parte, por la tendencia declinante del ritmo de crecimiento económico y la dificultad creciente de la economía para ofrecer una ampliación suficiente del empleo productivo; en segundo lugar, por la incorporación sucesiva de nuevos grupos sociales y poblacionales, hasta entonces situados en la periferia del sistema o bien simplemente inexistentes, a la vida colectiva de la Nación; y en tercer lugar, por la creciente rigidez demostrada por el sistema político para dar representación nacional efectiva a los grupos sociales emergentes
/y formar

y formar amplios consensos integradores en un contexto de masas movilizadas. Este conjunto de procesos contribuyeron a caracterizar el período como uno de movilización, debilitamiento del consenso entre los grupos sociales y creciente politización en las luchas de los mismos.

Los procesos característicos de este período de la evolución nacional, en el sentido indicado más arriba, pueden ser en gran medida asimilados con aquellos que la sociología del desarrollo ha identificado como típicos de las fases de "transición" de las sociedades latinoamericanas desde las formas de integración oligárquica hacia las "sociedades de masas". Como veremos más adelante, sin embargo, un rasgo específico de la evolución chilena en este período lo constituye el tipo de procesos políticos a que esta transición dió lugar, y que merecen un lugar destacado en la explicación de la crisis de 1973.

1. La tendencia declinante del ritmo de crecimiento económico.

Durante el siglo XIX y el primer tercio del siglo XX, el eje del desarrollo económico chileno estuvo radicado en las actividades exportadoras mineras (particularmente del salitre) y agrícolas, a las que se sumaban las actividades de importación de bienes de consumo y los servicios financieros y comerciales colaterales a éstas. Aunque la actividad industrial estuvo presente desde esa época, favorecida por la ubicación geográfica del país, su temprana urbanización y la actividad del Estado, ella estaba muy lejos de asumir un liderazgo en el proceso de desarrollo económico nacional.

/La confluencia

La confluencia de dos factores: la crisis del salitre, originada en la difusión comercial del salitre sintético alemán en los años veinte; y la gran depresión económica mundial de 1929-31, significaron duros golpes para el modelo agro-minero-exportador. De una parte se contrajeron fuertemente los recursos provenientes de las exportaciones y, de otra, las importaciones de bienes de consumo, dejando desatendida una demanda interna que se había expandido como resultado del creciente gasto estatal.

Ambas crisis, sin embargo, golpearon sobre una sociedad que -a consecuencia del mismo desarrollo salitrero- había desarrollado ya desde la segunda mitad del S.XIX un sector público importante y cuya estructura social había alcanzado algún grado de diversificación con la aparición, junto a la estructura agraria tradicional, de modernos sectores medios urbanos y de un proletariado minero relativamente poderoso. De allí que, si bien la crisis desencadenó un período de convulsiones sociales que recién comenzaron a remontarse a mediados de los años 30, puede decirse que al desarrollo socio-económico precedente de algún modo legó las fuerzas sociales y las bases institucionales que habrían de hacer viable la estrategia de desarrollo "hacia adentro".

La depresión de los años 30, por otra parte, afectó fuertemente al comercio exterior chileno, pero no a su sector industrial. Como ha señalado Kirsch (1977), el principal efecto de la crisis fue el de favorecer la etapa final de un proceso que venía incubándose desde más antiguo, consistente en un traslado de recursos por parte de la oligarquía desde los sectores primarios hacia la industria, favorecida por las políticas estatales de promoción. De allí que, aunque el

/fomento

fomento de la industrialización y la sustitución de importaciones alcanzó su más decidido impulso durante los gobiernos del Frente Popular, el cambio en la estrategia de desarrollo no implicó rupturas o conflictos de envergadura entre una "burguesía industrial" y una "oligarquía terrateniente", como sucedió en otros países; prácticamente los mismos sectores dominantes en la agricultura monopolizaban los desarrollos industriales precedentes y, en consecuencia, ellos resultaron indispensables para el desenvolvimiento de un pujante empresariado industrial privado. De hecho, las bases del poder agrario de la oligarquía no fueron tocadas por la coalición meso-popular que tomó a su cargo el programa de la industrialización sino hasta la segunda mitad de los años sesentas, cuando la estrechez del mercado interno se planteó como un serio obstáculo para el desarrollo de las industrias de bienes durables, intermedios y de capital.

Durante un largo período, por lo tanto, la industrialización sustitutiva de importaciones promovida desde el Estado fue un programa de consenso para los sectores medios y obreros, por una parte, y los empresarios privados provenientes de la antigua oligarquía por otra. La clave de este consenso radicó en el rol promotor jugado por el Estado, posibilitado por la creciente participación del mismo en la renta minera, por la vía tributaria. Esto significó una expansión constante del gasto, los servicios y el empleo públicos, y la mantención, de parte de los empresarios, de una relación clientelística con el Estado para la obtención de protecciones arancelarias, subsidios, créditos y precios favorables.

Más allá de sus rasgos generales (dependencia de la renta minera, intervencionismo estatal, alto grado de protección)

/conviene

conviene distinguir al menos dos etapas en el despliegue del modelo de industrialización por sustitución de importaciones en Chile.

La primera etapa, que se extiende entre 1940 y 1954, corresponde a lo que se ha denominado "desarrollo hacia adentro clásico" en el sentido que el principal factor que impulsó el crecimiento fue la demanda interna por bienes manufacturados, lo que se tradujo en un rápido desarrollo de la industria de bienes de consumo corriente (principalmente textiles, calzado y vestuario).

Durante esta etapa la participación de la industria en la generación del producto geográfico bruto se elevó del 13.6 al 24.9%, mientras el empleo industrial creció en 70% y la cantidad de obreros ocupados en el sector en un 63%. La tasa de crecimiento del producto bruto industrial fue en este período la más elevada que se registra en el último medio siglo, alcanzando al 7.9% promedio anual (aunque exhibió un pequeño bache entre 1950-52). Sin embargo, como señala Muñoz (1977), en el resto de la economía sólo el sector de la construcción siguió más o menos de cerca el dinamismo industrial. Otros sectores productivos básicos, como el agropecuario o la minería, permanecieron casi estancados a pesar del apoyo inversionista de la Corporación de Fomento de la Producción 1/.

1/ El crecimiento del sector agricultura, silvicultura y pesca alcanzó en este período una tasa de crecimiento de 1.7% promedio anual; y la minería, de -0.5%.

En parte ello se explica porque a través de otras políticas económicas como la arancelaria, cambiaria y de precios, se transfirieron recursos desde estos sectores hacia la industria.

Dada la incidencia de la agricultura, especialmente en el producto geográfico, el ritmo de crecimiento global de la economía fue modesto (el PNB creció a una tasa promedio anual de 3.6%, mientras el gasto del PGB lo hizo a un promedio de 3.3% anual). Esto denota un patrón de crecimiento sectorial fuertemente desequilibrado, que fue acumulando importantes presiones sobre la balanza de pagos y sobre la estabilidad monetaria, que repercutirían negativamente sobre las posibilidades de desarrollo en la etapa siguiente. (Cf. Muñoz, op.cit.).

Pero, por otra parte, el desarrollo de esta estrategia suponía una alta disponibilidad de divisas con el fin de abastecer a la industria en expansión de insumos importados y de bienes intermedios y de capital. La fuente principal de estos recursos fue el cobre, cuyo precio en los mercados internacionales se mantuvo elevado (aunque con altibajos) hasta el fin de la guerra de Corea a mediados de la década de los cincuentas. A partir de entonces sin embargo la situación del comercio exterior chileno empeoró abruptamente, lo que puso en jaque la estrategia de crecimiento que se venía implementando.

Como consecuencia de lo anterior se produjo una contracción de la tasa de crecimiento de la economía; en 1954, el PNB evolucionó negativamente (-3.5%) y el estancamiento perduró durante los años 1955 y 1956 (en este último año el PNB fue sólo 1% superior al alcanzado en 1953); el ritmo de crecimiento del producto industrial descendió también fuertemente:

/aunque

aunque a finales de la década comenzó a mostrar una leve recuperación, la tasa promedio anual de crecimiento entre 1955 y 1960 llegó sólo al 2.8% y registró también cifras negativas entre 1955-1956 y 1957-58. De este modo, el progresivo estrangulamiento externo se tradujo en el agotamiento de esta etapa del crecimiento económico chileno denominada también de "sustitución fácil" de exportaciones.

A partir de fines de los años cincuenta comienza una segunda etapa del desarrollo sustitutivo, denominada habitualmente de "sustitución difícil" de importaciones. A lo largo de esta etapa se implementan políticas económicas que, aunque discrepantes en más de un sentido (especialmente respecto al grado de intervención estatal en la economía), coinciden en los esfuerzos por profundizar la industrialización, aminorar la dependencia de insumos importados e incrementar la eficiencia económica. Esto se tradujo en estímulos a las industrias de bienes intermedios y de capital, de bienes de consumo durable y de exportación; y por otra parte, en el intento por ampliar el mercado para la industria nacional, tanto abriendo parcialmente la economía al exterior (en particular a los mercados regionales y sub-regionales) como iniciando procesos tendientes a redistribuir la concentrada estructura de ingresos personales.

El desarrollo de las industrias de bienes de consumo duradero e intermedios acarreó una recuperación relativa de la actividad fabril (que corrió a parejas con una creciente extranjerización de las ramas más dinámicas): entre 1960 y 1965, la producción industrial, que había crecido en el quinquenio anterior a una tasa de sólo 2.8% promedio anual, elevó su ritmo

/de crecimiento

de crecimiento anual a una tasa del 7.3% en tanto que el crecimiento del PNB se alzó al 5.3%. En gran medida sin embargo esta recuperación fue posible por la recuperación del precio del cobre y el incremento del endeudamiento externo desde fines de los cincuentas, lo que permitió un importante aumento del gasto público (especialmente a través de la construcción), que pasó así a ser nuevamente la gran palanca dinamizadora de la economía chilena.

Algunas cifras muestran la incidencia del gasto público en la recuperación del primer quinquenio de los sesentas:

Cuadro 1

INDICADORES DE LA EXPANSION DEL SECTOR PUBLICO, 1955-66

PERIODO	GASTO PUBLICO PNB	INVERSION PUBLICA Inversión total	INGERSOS TRIBUTARIOS Ingr. Nacional Bruto	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL Ingr. Nacional Bruto	% DEL CREDITO OTORGADO AL SECTOR PUBLICO	Por el Banco Central	Por el Sistema Bancario Consolidado
Promedio 1955-60	30.9	50.7	15.2	6.4	55.8		29.7
Promedio 1961-66	40.2	59.0	21.0	8.6	85.3		51.1

Fuente: Enrique Sierra, Tres Ensayos de Estabilización en Chile Ed. Universitaria, Santiago, 1970

/Pese a

Pese a todo, esta recuperación en los niveles de actividad fue sólo parcial y no logró impedir la reaparición de ciclos recesivos cada vez más fuertes. Entre 1965 y 1970, la tasa anual de crecimiento del producto industrial volvió a caer a un nivel promedio del 3.3%; y a partir de 1967, la evolución del PNB comenzó nuevamente a mostrar signos de estancamiento, mientras la tasa de inversión no alcanzaba a recuperar en 1970 el nivel logrado en 1966. En este debilitamiento de la recuperación tuvo un importante papel el recrudecimiento del proceso inflacionario, que obligó a reducir drásticamente el ritmo de la expansión monetaria y con ello el gasto público, mientras al mismo tiempo la presión social y los proyectos gubernamentales de reforma social demandaban la orientación de una porción significativa de la inversión pública hacia sectores que no activaban a corto plazo la producción.

Desde un punto de vista más general, puede señalarse que esta segunda etapa de la sustitución de importaciones alcanzó un dinamismo muy inferior al de la etapa de la "sustitución fácil": la participación de la industria en la generación del PGB se mantuvo prácticamente constante, mientras el producto bruto industrial creció a una tasa promedio del 4.5% anual (contra 7.9% del primer período). El débil crecimiento global de la industria no fue compensado por un incremento proporcional en otros sectores productivos: la agricultura continuó estancada, creciendo a un ritmo de sólo 2.2% anual (es decir, menor que el crecimiento vegetativo de la población), al igual que la minería, y, aunque la construcción experimentó períodos coyunturales de crecimiento importante, su tendencia cíclica se expresó también

/en una baja

en una baja tasa de crecimiento anual promedio (2.9%). El ritmo de crecimiento del PNB (4.6%), aunque levemente superior al del período anterior, fue pobre si se tiene en cuenta la elevación en la tasa de crecimiento demográfico (lo que determinó un crecimiento per cápita inferior al 2.4% anual).

La declinación del dinamismo de la industria y la escasa capacidad de absorción de empleo de los sectores agrícola y minero (que manifestaron incluso tasas negativas de absorción), determinaron por otra parte una creciente terciarización del empleo y de la fuerza de trabajo; si se considera la participación de los distintos sectores económicos en la absorción del crecimiento de la población económicamente activa, se puede observar que, entre 1952 y 1960, el conjunto de los sectores productores de bienes absorbieron el 33.6% de ese incremento, contra el 35.9% de los sectores comercio y servicios y el 30.5% de las "actividades no bien especificadas". La tasa de desocupación por su parte bordeó en promedio, durante ese lapso, el 4.5% de la fuerza de trabajo.

Hacia la década siguiente (1960-70), principalmente por efecto de la expulsión de empleo desde la agricultura y las migraciones campo-ciudad, las cifras se alteraron de un modo dramático: el conjunto de los sectores productores de bienes absorbió sólo un 1.1% del incremento de la población activa del país, mientras los sectores comercio y servicios pasaban a absorber un 68.8% de los nuevos contingentes laborales y las "actividades insuficientemente especificadas" continuaban absorbiendo un 30% de ese incremento poblacional; la tasa de desocupación, por su parte, se elevó al 6.4% en promedio.

/Si en gran

Si en gran parte este descenso en la absorción de empleo en actividades productivas se debió a la expulsión de fuerza de trabajo desde la agricultura, no puede subestimarse el descenso en la absorción relativa de empleo de parte de la industria manufacturera (que descendió del 8.6 al 5.7) e incluso de la construcción (del 14.3 al 12.8%). De hecho, la población ocupada en la industria prácticamente no creció entre 1950 y 1970 ^{1/}; y, si entre 1950 y 1960 se produjo una traslación de mano de obra dentro del sector manufacturero desde talleres artesanales hacia establecimientos mayores, ese proceso perdió importancia estadística en la década siguiente, por lo que el escaso dinamismo en la generación de empleo debe atribuirse principalmente al reemplazo de fuerza de trabajo por incorporación de tecnología en los establecimientos industriales formales.

Cuadro 2

TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA P.E.A. POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1952-1970

	Agri- cul- tura	Mine- ría	Indus- tria	Servi- cios Básic.	Cons- truc.	Comer- cio	Trans- porte	Ser- vicios	Act. No Bien Es- pecífic.
1952-1960	0.3	-1.3	0.6	-1.0	3.6	1.0	2.7	1.6	8.5
1960-1970	-1.5	-1.1	0.4	0.6	2.3	2.3	3.4	2.5	5.0

Fuente: Censos de Población, 1952, 1960 y 1970.

^{1/} La población activa en la industria manufacturera creció apenas en un 0.6% promedio anual entre 1950 y 1960 y en un 0.4% anual entre 1960 y 1970, cifras que fueron contrapesadas por el aumento en la desocupación sectorial.

/Como se

Como se señaló más arriba, un obstáculo estructural que limitaba la expansión del proceso industrializador era la fuerte concentración que manifestaba la estructura de distribución de ingresos personales, correlativa con la concentración en la propiedad de los medios de producción y cambio ^{1/}. Con todo, es necesario modular esta afirmación en dos sentidos:

En primer lugar, el perfil distributivo que presentaba la economía chilena hacia fines de los años sesenta, si bien fuertemente desigual, era sólo moderadamente concentrado en relación al conjunto de la región latinoamericana: hacia 1968-70, en efecto, sólo Argentina presentaba una distribución más equitativa que Chile si se atiende tanto a la proporción del ingreso que concentran los grupos más ricos y el que alcanzan los grupos más pobres, como al nivel de dichos ingresos comparativamente al producto per cápita.

ESTADÍSTICA DE LA ECONOMÍA DE CHILE EN EL PERÍODO 1960-1970. SERIE DE INGRESOS PERSONALES, ANEXO 1, CUADRO 3.

El tema de la concentración de la propiedad de los medios de producción y cambio ha sido ampliamente tratado en la literatura económica chilena. Para el período en referencia, ver especialmente Lagos (1965); Garretón y Cisternas (1970); Gasic (1971); Ramos (1972).

^{1/} El tema de la concentración de la propiedad de los medios de producción y cambio ha sido ampliamente tratado en la literatura económica chilena. Para el período en referencia, ver especialmente Lagos (1965); Garretón y Cisternas (1970); Gasic (1971); Ramos (1972).

Cuadro 3

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS
HACIA 1970

País	Año	% Ingreso del 40% más pobre	% del ingreso del 40% medio	% del ingreso del 20% más rico
Ecuador	1970	6.5	20.0	73.5
Colombia	1970	9.0	30.0	61.0
Brasil	1970	10.0	28.4	61.5
Perú	1971	6.5	33.5	60.0
Chile	1968	13.0	30.2	56.8
Venezuela	1970	7.9	27.1	65.0
Argentina	1970	16.5	36.1	47.4

Fuente: H. Chenery et.al., Redistribution with Groth, cit. por Llonca y Uthoff (1978).

Cuadro 4

INGRESO MEDIO POR ESTRATO DE LA DISTRIBUCION
(en dólares constantes de 1976)

País	Año	PGB per Cápita (US\$)	INGRESOS MEDIOS ANUALES		
			Del 40% más pobre (US\$)	Del 40% Medio (US\$)	Del 20% más rico (US\$)
Ecuador	1970	445	72.2	222.3	1 634.0
Colombia	1970	575	128.9	431.0	1 752.6
Brasil	1970	626	156.5	444.5	1 924.9
Perú	1971	770	125.2	645.3	2 311.4
Chile	1968	1 194	391.7	910.1	3 391.5
Venezuela	1970	1 612	318.5	1 090.7	5 237.6
Argentina	1970	1 732	697.9	1 526.8	4 009.6

Fuente: Id. Cuadro anterior

/En segundo

2. La incorporación de nuevos segmentos sociales a la vida colectiva

a) Aumento de la Población.

Hacia el año 1940, la población total de la República de Chile ascendía a 5.023.539 habitantes, llegando a ser en 1952 de 5.932.995 habitantes; el crecimiento de la población entre ambas fechas alcanzaba una tasa moderada de 1,47% promedio anual, correspondiente aproximadamente a la tendencia histórica que se venía manifestando desde mediados del siglo XIX. Hacia 1960, sin embargo, la población se elevaba a 7.374.115 habitantes y el ritmo de crecimiento anual alcanzaba un promedio de 2,56%; esta tasa fue superior al promedio de América Latina ^{1/} y la más alta registrada en Chile desde 1854, representando más de 1,7 veces el promedio anterior. Aunque el ritmo de crecimiento de la población descendió posteriormente, alcanzando ya entre 1960 y 1970 a una tasa del 2,1% anual, inferior al promedio de la región latinoamericana, el importante aumento de la población en la década de los cincuenta debe tenerse presente para el análisis de la evolución posterior de la sociedad nacional.

^{1/} Recuérdese por otra parte que, en aquel momento, América Latina registraba el más alto crecimiento poblacional del mundo en promedio: 2,5% promedio anual, contra 2,3% de Oceanía; 2,2% de África; 1,7% de Asia, América del Norte y la URSS, y 0,7% de Europa.

Cuadro 5

POBLACION DE CHILE, SEGUN CENSOS (1835-1970)

AÑO CENSAL	POBLACION	TASA DE CRECIMIENTO	*/
1835	1 010 336		
1843	1 083 801	0.88 %	
1854	1 439 120	2.61 %	
1865	1 819 223	2.15 %	
1875	2 075 971	1.33 %	
1885	2 507 005	1.90 %	
1895	2 695 625	0.73 %	
1907	3 231 022	1.52 %	
1920	3 730 235	1.11 %	
1930	4 287 445	1.41 %	
1940	5 023 539	1.60 %	
1952	5 932 995	1.47 %	
1960	7 374 115	2.56 %	
1970	8 884 768	2.09 %	

*/ Tasa anual de crecimiento geométrico.

Fuente: Censos Nacionales de Población

/Este crecimiento

Este crecimiento "anómalo" de la población entre 1950 y 1960 determinó, en efecto, que en las décadas siguientes los grupos etarios de mayor crecimiento relativo en la población chilena fuesen justamente aquellos en condiciones de incorporarse a la fuerza de trabajo, con los concomitantes efectos de presión que este hecho trae aparejados sobre el mercado laboral. Entre 1952 y 1960, el grupo entre 15 y 24 años representó sólo el 12.1% del incremento total de la población; entre 1960 y 1970 esta proporción casi se duplicó, absorbiendo ese grupo etario el 23.8% del incremento total de la población. Visto desde otro punto de vista, el mismo fenómeno significó que mientras entre 1952 y 1960 el 49% del incremento de la población era absorbido por el grupo de 0 a 14 años, aproximadamente la misma proporción del aumento de la población (48.3%) se ubicó entre 1960 y 1970 en los grupos entre 5 y 19 años; y entre 1970 y 1980, el 52.1% del incremento se localiza en los grupos entre 15 y 34 años.

Si se observan los cambios absolutos en la estructura de edades, sin embargo, puede apreciarse que sólo hacia la década 1970-80 se manifiestan con fuerza los efectos del incremento relativo de la población en grupos cada vez mayores en edad, característico de las formas de transición en las estructuras demográficas: la creciente presión sobre el mercado laboral, por una parte, derivada de la existencia de una proporción cada vez mayor de la población en edad activa; y la caída de las tasas de dependencia demográfica por otra (esto es, la disminución de la cantidad de pasividades con respecto a la población en edad activa).

Cuadro 6

EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE EDADES Y LAS TASAS DE
DEPENDENCIA DEMOGRAFICA, 1952-1982

(porcentajes)

AÑO CENSAL	POBLACION MENOR DE 15 AÑOS	POBLACION ENTRE 15 Y 64 AÑOS	POBLACION MAYOR DE 65 AÑOS	TASA DE DEPENDENCIA DEMOGRAFICA <u>##</u>
1952	37.3	58.6	4.0	70.5
1960	39.7	56.0	4.3	78.3
1970	39.2	55.8	5.0	79.2
1982 <u>†</u>	31.9	62.5	5.6	59.9

† Estimación del INE al 30 de junio de 1982

Población menor de 15 años y mayor de 65 años, sobre la población de 15 a 64 años.

Entre 1960 y 1970 comienza a disminuir levemente la proporción de población menor de 15 años, pero casi en la misma proporción en que aumenta la población mayor de 65 años; de allí que la proporción de la población en edad de trabajar permanezca casi al mismo nivel y la tasa de dependencia experimente un leve aumento; entre 1970 y 1982, en cambio, la proporción de población menor de 15 años disminuye mucho más fuertemente que lo que aumenta la población mayor de 65, lo que determina una importante caída en la tasa de dependencia y un aumento del 12% de la población en edad de trabajar.

Todo esto se refleja más claramente en las tasas medias anuales de crecimiento de la población por grupos de edad, que se presenta en el Cuadro 7:

/Cuadro 7

Cuadro 7

TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LA
POBLACION POR GRUPOS DE EDADES
(1940-1982)

	1940-1952	1952-1960	1960-1970	1970-1982 ^{a/}
0-4	2.00	4.10	0.18	1.25
5-14	1.24	2.79	2.93	0.00
15-24	1.48	1.66	2.71	2.91
25-34	0.54	2.60	1.12	3.89
35-64	1.72	1.98	2.04	2.90
65 y más	2.61	3.44	1.41	3.03
TOTAL	1.47	2.56	2.09	2.16

^{a/} Los cálculos para 1982 están basados en la estimación del INE realizada al 30 de junio de 1982. El recuento preliminar del Censo de Mayo de 1982 difiere de estas cifras en aproximadamente un 1,8% respecto a la población total, lo que daría una tasa media anual de crecimiento de la población total de 1.85; CEPAL por su parte estima el crecimiento de la población chilena entre 1970 y 1980 en 1.7% anual.

b) Expansión del sistema educativo.

La incorporación de nuevas personas a la edad de trabajar no determina por sí misma, sin embargo, una expansión de la fuerza de trabajo. Algunos sistemas de la sociedad tienen por efecto secundario retrasar el ingreso a la fuerza de trabajo de la población en edad de trabajar, como es señaladamente el caso de la educación (otros sistemas, como el previsional,

/contribuyen

contribuyen por su parte normalmente a adelantar el retiro de la fuerza laboral); aunque, junto con retrasar ese ingreso, la educación contribuye también a agudizar la presión por la más escasa zona del mercado laboral de alta calificación.

En el período transcurrido entre 1950 y 1970, la proporción de estudiantes se elevó vertiginosamente: considerada su dimensión con respecto a la población económicamente activa, la población estudiantil del país se elevó de un 19.4% en 1952, a un 28% en 1960 y a un 42.6% en 1970. Esto impactó sobre las tasas de actividad de la población joven (entre 12 y 24 años de edad), haciendo que ellas cayeran también a lo largo del período: hacia 1952, se encontraban incorporados a la población activa el 9.6% de los jóvenes entre 12 y 14 años, el 47% de los del tramo entre 15 y 19 años, y el 62.2% de la población entre 20 y 24 años. Hacia 1960 esas proporciones se habían reducido: sólo se encontraban incorporados a la P.E.A. el 7.9% de las personas entre 12 y 14 años, el 42.2% entre 15 y 19 y el 60.9% entre 20 y 24; en 1970, esas proporciones eran ya de 3.9% para el grupo 12-14; 30.7% para el de 15-19 y 57.4% para el de 20-24. Esto mismo explica, por otra parte, que la proporción de los que buscan trabajo por primera vez no se haya expandido de manera importante, sino que, más aún, haya observado una leve disminución: las personas buscando trabajo por primera vez representaban en efecto el 1.51% de la Población Económicamente Activa en 1952, se elevaron al 1.95% de la P.E.A. en 1960, y descendieron a sólo el 1.23% en 1970.

La expansión del sistema educativo alcanzó todos los niveles pero fue particularmente importante en los niveles superiores. La matrícula total del sistema de educación formal (Pre-Básica, Básica, Media y Universitaria) cubría en 1950 al /26.2% de la

26.2% de la población entre 0 y 24 años, ascendiendo en 1960 al 33.2% y en 1970 al 47% de ese grupo de edad. A su vez, cada uno de los niveles amplió su cobertura relativa en el período considerado, según se muestra en el cuadro 8:

CUADRO 8

COBERTURA RELATIVA DE LA MATRICULA EN EL SISTEMA
EDUCATIVO, POR NIVELES DEL MISMO

	EDUCACION PRE-BASICA (% Matricu- lados sobre población 0-5 años)	EDUCACION BASICA Y MEDIA (%Matriculados sobre población 6-18 años)	EDUCACION UNIVERSITARIA (% Matricula- dos sobre po- blación 20-24 años)
1950	0.9	51.3	2.7
1960	2.0	62.8	4.0
1970	4.1	81.9	9.2
1973	6.4	91.3	16.8

Fuente: Rafael Echeverría, Evolución de la Matrícula en Chile: 1935-1981; Mimeo, Programa Interdisciplinario de Investigaciones en Educación, Santiago, Noviembre de 1982.

/En términos

En términos de tasas de crecimiento, la cobertura de la matrícula total del sistema de educación formal sobre la población de 0 a 24 años creció entre 1950 y 1960 en un promedio anual de 2.4% y entre 1960 y 1970 en un 3.54%. La tasa de crecimiento de la cobertura del nivel pre-básico disminuyó levemente, de un 8.67% promedio anual entre 1950 y 1960 a un 7.2% entre 1960 y 1970, al igual que la educación básica (de un 1.96% para 1950-60 a un 1.87 en 1960-70); en cambio, se elevaron las tasas promedio de crecimiento de la cobertura de la educación media (de 5.21% a 8.62 para el mismo período) y universitaria (de 4.01% promedio anual entre 1950-60 a 8.69 entre 1960-70), lo que revela un crecimiento básicamente elitario de la educación, favorable especialmente a los grupos medios y altos.

Sin embargo, más allá de su impacto sobre el mercado laboral y de su concentración principalmente en los niveles superiores, la importante expansión del sistema educativo significó también la incorporación más plena a la vida colectiva no sólo de las nuevas generaciones de jóvenes, sino también de sectores antes marginados por completo de la educación y la cultura letrada.

Aunque en términos comparativos con el conjunto de la región latinoamericana Chile exhibió ya en 1950 tasas relativamente bajas de analfabetismo, éstas siguieron cayendo en el período analizado, especialmente en el decenio 1960-70: el porcentaje de analfabetos sobre el conjunto de la población de 15 años y más, que alcanzaba en 1952 al 19.7%, descendió en 1960 al 16.4% y en 1970 al 11%. De hecho, la caída del analfabetismo en el período 1960-70 fue la más importante en el lapso transcurrido hasta entonces desde el comienzo de este siglo:

Cuadro 9

ANALFABETISMO ENTRE LA POBLACION DE 15 AÑOS Y MAS
(TOTAL PAIS)

AÑO CENSAL	% ANALFABETOS	% VARIACION	TASA DE VARIACION PROMEDIO ANUAL
1907	49.7		
1920	36.7	-26.2	-2.3
1930	25.3	-31.1	-3.7
1940	27.1	+ 7.1	0.7
1952	19.8	-26.9	-2.6
1960	16.4	-17.2	-2.3
1970	11.0	-32.9	-3.9

Fuente: Censos nacionales de Población.

Pese a todo, el sector rural continuó manteniendo porcentajes de analfabetismo más de tres veces superiores a los del sector urbano, y esta brecha continuó incluso ensanchándose.

/Cuadro 10

Cuadro 10

PORCENTAJE DE ANALFABETISMO EN LA POBLACION DE 15 AÑOS Y MAS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL (1952-70)

AÑO	(1) URBANO	% VARIACION	(2) RURAL	% VARIACION	(2)/(1)
1952	10,1		36,0		3,6
1960	9,2	-8,9	33,6	-6,7	3,7
1970	6,6	-28,3	25,6	-23,8	3,9

Fuente: Censos Nacionales de Población

c) Ampliación del acceso a las comunicaciones

Otro aspecto que debe destacarse entre los procesos de incorporación (que, como otros, está lejos de ser específico del caso de Chile) es la ampliación del acceso social a los medios de comunicación de masas, cuyo impacto de integración y movilización social podría compararse al que tuviera la extensión de las redes de ferrocarriles y de las redes camineras en la integración económica de las naciones emergentes en el siglo XIX: la extensión de los medios de comunicación social contribuye en efecto a hacer partícipes de la información y la cultura nacional de masas a sectores de la población cuyo alejamiento geográfico mantiene en situación de marginalidad respecto a la vida colectiva, al mismo tiempo que (especialmente los medios audiovisuales) contribuyen poderosamente a la socialización de los asuntos públicos y de las pautas de consumo entre los sectores de menor nivel educativo.

/En este

En este sentido, la expansión de la radiotelefonía como medio de comunicación de masas tuvo particular importancia en los albores de la década de los cincuenta: en el período inmediatamente anterior a la II Guerra, existía en el país un promedio inferior a 39 aparatos receptores de radio por cada 1 000 habitantes, cifra que se elevó a 100 en los años cincuenta; un fenómeno similar ha ocurrido posteriormente con la televisión, aunque su expansión masiva ha sido más bien un fenómeno de los setentas.

CUADRO 11

MEDIOS DE COMUNICACION: ALGUNOS INDICADORES PROMEDIO

PERIODO	DIARIOS (Ej. por 1000 Hab.)	CONSUMO PAPEL PERIODI CO (Kg. per cá- pita)	TELEFONOS (por 1000 Hab.)	RECEPTORES RADIO (por 1000 Hab.)	RECEPTORES T.V. ^{2/} (por 1000 Hab.)
1950-59	(78.2) ^{1/}	3.6	23.8	100.7	-
1960-70	120.5	4.8	32.6	161.6	21.4 (56.2)
1950-54	78.2	3.9	23.7	101.0	-
1955-59	n.d.	3.4	23.9	100.2	-
1960-64	133.0	4.0	28.7	142.0	2.5 (4.8)
1965-70	95.6	5.4	35.8	157.7	30.5 (50.0)

^{1/} n.d. para el segundo quinquenio

^{2/} Debido a la tardía y acelerada expansión de la T.V los valores promedio no son indicativos; por esta razón se han incluido entre paréntesis las diferencias entre el año terminal e inicial del período.

Fuente: Naciones Unidas, Statistical Yearbook, diversos años. Las cifras de población se recalcularon de acuerdo a las tasas promedio de crecimiento inter-censal.

/El Cuadro 11

El cuadro 116 muestra sin embargo que la expansión de los medios de comunicación en el período 1950-70 no alcanzó en Chile los ritmos espectaculares que tuvo en otros países, excepción hecha de la prensa escrita hasta el momento en que comenzó a difundirse la televisión. Al mismo tiempo, se observa que la expansión de los medios comunicativos sólo vino a adquirir relevancia en el segundo quinquenio de la década de los sesentas.

d) Avance en el proceso de urbanización

Ya hacia 1952, de acuerdo con las definiciones censales, el 60,2% de la población chilena vivía en áreas urbanas y sólo el 39,8% se localizaba en el sector rural. El índice de urbanización, por su parte, (porcentaje de población que vive en localidades de más de 20.000 habitantes) alcanzaba al 42,8%. Estas cifras colocaban a Chile dentro del grupo de tres países más urbanizados de la región, conjuntamente con Uruguay y la Argentina.

Aunque a un ritmo naturalmente menor que el de los países que iniciaron este proceso más tardíamente, los índices de urbanización siguieron creciendo de manera importante en las décadas siguientes: la población urbana del país constituía el 68,2% del total en 1960 y el 75,1% en 1970; y en términos de ciudades de más de 20 000 habitantes, las cifras se elevaron a 50,6 y 60,6% respectivamente. La tasa media anual de crecimiento urbano comenzó sin embargo a decaer relativamente: de 5,9% entre 1952 y 1960 pasó a 3,5% entre 1960 y 1970 (de acuerdo a las definiciones censales, de 4,4 a 2,9%).

Las migraciones internas han tenido gran importancia en este proceso de urbanización: se ha calculado que entre 1940 y 1960, cerca de 25 000 personas al año migraron hacia Santiago desde todas las provincias del país, lo que significa que Santiago

/recibió

recibió en ese período de 20 años más de medio millón de migrantes. Sin embargo, el fenómeno de migración interna se acentuó en los años 60, cuando más de medio millón de personas cambiaron su provincia de residencia en sólo diez años (1960-1970), y el flujo sobre Santiago superó en promedio las 30 000 personas al año; la zona de Concepción y provincias vecinas, por su parte, alcanzó en este período un flujo cercano a las 20 000 personas por año. (Piñera y Meller, 1978). Consecuentemente se produjo en este período un importante descenso de la proporción de la fuerza de trabajo localizada en la agricultura: hacia 1952, la P.E.A. agrícola representaba el 30.1% de la P.E.A. total, proporción que se redujo al 27.7% en 1960 y al 21.2% en 1970. Esto implicó una variación promedio anual de -1.03% en la década 50-60 y de -2.64% en la década 1960-1970.

Cuadro 12

POBLACION URBANA Y RURAL, SEGUN DEFINICIONES
CENSALES (1907-1970)

AÑO	URBANA	RURAL	TASA PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO URBANO
1907	43.0	57.0	1.7
1920	46.5	53.5	1.7
1930	48.9	51.1	1.9
1940	52.3	42.7	2.3
1952	60.1	39.9	2.6
1960	68.2	31.8	4.4
1970	75.1	24.9	2.9
1982	82.1	17.9	2.9

Fuente: Censos de población. Para 1981, estimación del Instituto Nacional de Estadísticas al 30 de junio de 1982.

/e) Incorporación

e) Incorporación de nuevos grupos a la ciudadanía política y a la participación social.

El electorado.

Pese a la vigencia en Chile de un régimen político democrático de larga data, la extensión del derecho de sufragio fue un proceso relativamente tardío. Hasta 1884 regía en el país una forma de sufragio censitario que se restringía, además de la exigencia de una renta mínima, a los varones alfabetos mayores de 25 años. Con la eliminación en esa fecha de la exigencia de renta mínima, las demás restricciones permanecieron hasta la Constitución de 1925, que innovó sólo en el sentido de rebajar la exigencia de edad a los 21 años. Sólo en 1952 el derecho a sufragio para elecciones parlamentarias y presidenciales fue extendido a las mujeres alfabetas y mayores de 21 años, y recién en 1970 la mayoría de edad requerida fue rebajada a un mínimo de 18 años y se eliminó el requisito de saber leer y escribir para tener derecho a voto en las elecciones nacionales (estas reformas sólo se hicieron efectivas en 1971).

La ampliación del cuerpo electoral en el período 1950-1970 significó que, mientras hacia 1949 la masa potencial de votantes para elecciones nacionales no superaba el 20% de la población total del país (y sumaba aproximadamente 1 100 000 personas), en 1970 representaba aproximadamente el 50% de la población y alrededor de 4 250 000 personas. En términos de electores efectivamente inscritos, la masa ciudadana se incrementó en esos 20 años en 500% y su proporción respecto de la población total se elevó del 10 al 40%.

/La sindicalización

La sindicalización.

Por otra parte, la organización sindical creció significativamente hacia el final del período, en los años 1965-1970; la tasa de crecimiento promedio anual del número de sindicatos alcanzó en ese quinquenio al 17.3%, contra el 0.5% del período 1950-65; y la del número total de afiliados al 15.7%, contra 1.0% de 1950-65. Estas tasas fueron incluso mucho mayores que las registradas en los períodos de expansión del sindicalismo durante la primera fase de la industrialización sustitutiva (en el período 1932-1950, en efecto, las tasas anuales promedio alcanzaron al 8.8% para el número de sindicatos y al 9.0% para el número de afiliados), y sólo son comparables con las de los primeros años del Frente Popular (1938-42).

A diferencia de esos años, sin embargo, en el último quinquenio de los años sesenta se desarrolló espectacularmente también la sindicalización en la agricultura, concomitantemente con el desarrollo del proceso de reforma agraria: los sindicatos agrícolas, que eran 11 en 1950 y 33 en 1965, llegaron a sumar 580 en 1970; y los afiliados crecieron de 771 en 1950 y 2 126 en 1965, a 143 142 en 1970.

El crecimiento de la sindicalización en esos años fue también importante entre los empleados, como se aprecia por las tasas de crecimiento promedio anual de los afiliados a sindicatos profesionales (15.0% en el referido quinquenio, contra 1.6% en el período 1950-65 y 8.6% en el período 1932-50). El número de sindicatos industriales creció también significativamente, pero su tamaño promedio tendió a contraerse por lo que la tasa anual de crecimiento de los afiliados fue comparativamente modesta (4.6%, contra 0.4% en 1950-65 y 9.4% en 1932-50).

/Con todo,

Con todo, y a pesar de este fuerte aumento en la sindicalización, la población sindicalizada continuó siendo una minoría dentro de la población económicamente activa: en 1952 constituía sólo el 12.1% de la fuerza de trabajo; en 1960 el 11.4%; y en 1970, después de la fuerte expansión del último quinquenio de los sesentas, sólo alcanzó al 23.3% de la P.E.A.: aunque la proporción de sindicalizados se duplicó, no alcanzó a cubrir la cuarta parte de la fuerza de trabajo y llegó a alcanzar sólo a un tercio de los asalariados (contra un 16.6% en 1952 y un 15.7 en 1960). Esto se debió principalmente a las limitaciones legales para constituir sindicatos en las empresas pequeñas, que no fueron removidas a lo largo de este período.

La organización comunitaria

Junto con la organización sindical, alcanzó un rápido desarrollo en el último quinquenio de los sesentas lo que se dió en llamar la "organización comunitaria" de base territorial, que fue ampliamente promovida desde el Estado por la política de "promoción popular" de la Administración Frei.

En ese solo período, de hecho, se crearon 21 917 nuevas agrupaciones de este tipo, desglosadas como sigue: 4 590 Juntas de Vecinos; 6 782 Centros de Madres; 1 282 Centros Juveniles; 6 252 Clubes Deportivos barriales; 1 995 Centros de Padres y Apoderados; y 1 016 otros organismos similares.

Una idea de la cobertura de estas organizaciones puede formarse a partir de los cursos impartidos por la "Consejería Nacional de Promoción Popular" a sus dirigentes y participantes más activos: entre 1964 y 1969, según un Informe de dicha Consejería, ella había impartido 17 435 cursos, con una asistencia registrada de 666 316 personas (además de 84 166 charlas y

/seminarios

seminarios, para los cuales no existe registro de asistencia). Esa cifra de asistentes equivale al total de la población sindicalizada en 1970 (que totalizaba 627 666 Personas).

3. Rigidez del sistema político y dificultad de la formación de amplios consensos nacionales

La imagen del sistema político chileno en el período previo a la ruptura del orden democrático en 1973 suele asociarse con la de un operante sistema representativo, en que los partidos políticos eran las principales agencias de mediación entre la ciudadanía y el Estado y de construcción institucional de los consensos. Sin embargo, una mirada más atenta contribuiría al menos a matizar esa imagen habitual.

En efecto, si se considera el período 1950-1973 como un conjunto, no deja de resultar sorprendente a la luz de esa imagen el hecho de que al menos en dos oportunidades decisivas -1952 y 1973- las grandes alternativas políticas nacionales no se hayan definido al interior del sistema partidario, sino más bien entre el conjunto de los partidos por una parte y una alternativa autoritaria externa al sistema por la otra. Igualmente, resulta sugerente el hecho que el sistema tri-polar de partidos haya permanecido nítidamente diferenciado pese a las precarias bases de estabilidad que cada una de las tres fuerzas (derecha-centro-izquierda), por sí sola, podía ofrecer como plataforma política a los gobernantes de sus filas: de los tres gobiernos basados en plataformas partidarias formales en el período, sólo uno (el de Jorge Alessandri, 1958-1964) logró ampliar su base de sustentación durante su mandato incorporando el apoyo de una formación de centro

/a la coalición

a la coalición derechista que lo llevó al poder; el segundo (de Eduardo Frei 1964-1970) mantuvo su base mono-color a pesar de haber sido elegido a través de una coalición informal más amplia; y el tercero (de Salvador Allende, 1970-1973), elegido a través de una plataforma izquierdista, no varió sustancialmente su base de apoyo partidaria y fue derrocado a menos de tres años de su inicio.

La dificultad demostrada por el sistema partidario para alcanzar coaliciones amplias, capaces de expresar consensos fuertemente mayoritarios, parece indicativa de una cierta rigidez del mismo para reflejar eficazmente a nivel nacional las demandas del cuerpo social, lo que a su vez debilitaría su legitimidad favoreciendo la aparición de alternativas autoritarias externas al sistema partidario.

Confrontada con su situación en décadas anteriores (1930-1950), el hecho más característico en la evolución del sistema partidario a partir de los años cincuenta parece ser el reemplazo en la representación del centro político desde una formación básicamente pragmática y coalicionista (el Partido Radical) hacia una corriente renovadora de contenido fuertemente doctrinario-ideológico (la Democracia Cristiana), cuyas directivas habitualmente rechazaron las alternativas coalicionistas y afirmaron la idea de una actuación político-partidaria independiente. Hacia 1949, en efecto, el Partido Demócrata-Cristiano (entonces Falange Nacional) representaba a sólo el 3.9% del cuerpo electoral, contra el 21.7% del Partido Radical; veinte años después, en 1969, el PDC retenía el 31.1% de los sufragios contra el 13.6% del Partido Radical.

/El Partido

El Partido Radical había participado en los tres gobiernos que encabezó (entre 1938 y 1952) en conjunto con socialistas y comunistas (aunque el último gobierno radical, de Gabriel González Videla, puso luego a éstos últimos fuera de la Ley en 1948); buscó la constitución de una alianza de centro, en apoyo a un candidato de sus filas, con la Falange Nacional en 1952; y posteriormente se integró a la alianza liberal-conservadora que apoyaba al Presidente Jorge Alessandri y participó en la coalición de "Unidad Popular" que llevó al gobierno a Salvador Allende en 1970 junto a socialistas y comunistas. De un total de siete gobiernos transcurridos entre 1938 y 1973, los radicales participaron con diversos grados de representación en la coalición de gobierno en cinco oportunidades. A la inversa, la Democracia Cristiana sólo participó parcialmente en el segundo de los gobiernos radicales y, cuando eligió a un candidato de sus filas en la Presidencia en 1964, gobernó sin formar coaliciones, conducta que había mantenido inalterable desde que alcanzó una representación superior al 10% del electorado ^{1/}.

Este cambio en el carácter del centro político está muy estrechamente relacionado con la crisis del conjunto del sistema partidario a comienzos de los años cincuenta y que hizo posible la irrupción del fenómeno "ibañista" en 1952: la importante

^{1/} En 1958, Frei fue candidato exclusivamente de la Democracia Cristiana; en 1964, pese a recibir el apoyo de la alianza liberal-conservadora ante la inminencia de un triunfo del FRAP, la DC mantuvo su política de no formalizar acuerdos de gobierno con otras fuerzas; en 1970, el candidato DC a la Presidencia no tuvo ninguna base de sustentación fuera del PDC.

ampliación del electorado, unida a la aparición en escena de los sectores marginales y al descontento generalizado por la agudización del fenómeno inflacionario, condujeron a una crisis de representación cuyo principal afectado fue el Partido Radical, eje de todas las combinaciones de la política oficial hasta ese entonces, pero que envolvió al conjunto del sistema partidario. El tipo de política que representaba el sistema político oficial (y que encarnaba nítidamente el radicalismo) entró en crisis y pasó a ser cuestionado en su capacidad de representar, no sólo a una clase política minoritaria sino al conjunto de una sociedad afectada por agudas mutaciones.

El cuestionamiento del sistema partidario no fue desde luego una característica exclusiva del caso chileno, sino más bien la expresión nacional del fenómeno de "movilización" que Germani caracterizara como típico del período de transición a las sociedades "de masas" en América Latina: "los grupos dirigentes (...) apuntan al mantenimiento del statu-quo, lo que implica la restricción de la participación. Pero tal restricción se enfrenta ahora con masas "móvilizadas", lo que contrasta con la situación anterior, en que se contaba con su pasividad. A menudo la gama de partidos existentes no les ofrece posibilidades adecuadas de expresión. Se configura así una verdadera situación anómica para estos grupos, de cuya "disponibilidad" pueden alimentarse movimientos nuevos, dirigidos por élites dotadas de la flexibilidad necesaria para utilizarlos, o bien coincidentes con sus aspiraciones". (Germani, 1968)

El fenómeno ibaísta en Chile, sin embargo, no llegó a constituirse en un desafío permanente al sistema de partidos, como sucedió en otros países con los movimientos populistas: si

/bien

bien en un momento encarnó también la presión de los "outsiders" contra la oligarquía política, el desafío fue recogido desde el interior del sistema de partidos y éste pudo recuperar en los años siguientes el terreno perdido.

Como lo ha señalado Pinto (1971), en las raíces del "fenómeno Ibañez" podría distinguirse "la fusión de dos elementos claves: una personalidad carismática y la masa heterogénea de los "marginados" de todas las capas sociales". Esta combinación de elementos, común a otras situaciones históricas de Europa y América Latina (los fenómenos fascistas y populistas), permitió asociar a parte de la extrema derecha, que anhela un orden autoritario, y a la masa despolitizada, atraída por las facetas populistas, convergiendo ambas corrientes en la antipatía por el juego político tradicional y por la inmoralidad en los asuntos públicos". Como señala este autor, "no es una coincidencia que tanto Ibañez como Quadros levantaran como emblema una escoba".

La crisis de representación expresada en el fenómeno ibañista se refleja claramente en las cifras electorales: el conjunto del sistema partidario formal (incluyendo a conservadores, liberales, demócrata-cristianos, radicales, socialistas y comunistas), que desde 1912 había sido normalmente exitoso en representar a más del 80% del electorado, pasó a representar en 1949 a sólo el 75.6% de los votos válidamente emitidos y descendió aún al 53.3% en 1952 y al 51.4% en 1953 (años de la euforia ibañista). Un descenso comparable en la capacidad de representación del sistema partidario formal sólo se encuentra en 1932, en pleno período de la "anarquía política" y de la aguda crisis económica mundial, en que los partidos alcanzaron sólo el 56.6% de las preferencias (período en el cual por cierto, el general Ibañez fue también un protagonista central).

/A diferencia

A diferencia de otras experiencias latinoamericanas, sin embargo, el "fenómeno ibaísta" no logró consolidarse como un movimiento político que trascendiera su experiencia de gobierno: su indecisión para organizar desde el Estado la base de masas que le dió sustento inicial, al estilo de las experiencias típicamente populistas, libró al gobierno Ibáñez a las contradicciones de su heterogénea plataforma política; todavía más en el contexto de un recrudecimiento del proceso inflacionario, Ibáñez se vió en la necesidad de recurrir al apoyo de una parte del sistema partidista (la derecha liberal-conservadora), para sustentar sus políticas de estabilización.

Pese a que el período ibaísta no se tradujo en una incorporación orgánica de los sectores marginales, el fenómeno de masas pasó a conformar desde entonces un dato constitutivo de la política chilena, y la recomposición del sistema partidario tuvo que contar con él. Los arreglos coalicionistas meramente partidarios, que permitían agregar a diversos segmentos de la ciudadanía "histórica", disminuyeron su importancia relativa frente a la lucha por la representación de los nuevos sectores emergentes o recientemente incorporados a la ciudadanía política: las mujeres, los sectores marginales, los campesinos y los jóvenes, pasaron en efecto a ser el centro de la preocupación proselitista de los partidos.

La vacancia generada por la defección del ibaíismo y la difícil readaptación de la maquinaria de los partidos ante el nuevo cuadro de masas, favorecieron la aparición de fenómenos caudillistas, el aglutinamiento de los partidos tras líderes nacionales carismáticos y -como ya se observó- el desplazamiento del tradicional centro del espectro político desde el Partido

/Radical

Radical hacia un movimiento cuyo purismo doctrinario y anti-coalicionismo permitía representár la demanda contra el establecimiento político oficial: la Democracia Cristiana. En más de un sentido, por lo demás, el continuador del ibañismo en la escena política fue el PDC; no sólo porque él representó desde dentro del sistema partidario la demanda contra el "juego" político que Ibañez representó desde fuera, sino también porque el PDC fue el receptáculo de varios de los grupos políticos que respaldaron a Ibañez cuando ellos se disolvieron (en particular, del Agrario-Laborismo).

Con todo, es también innegable que el sistema partidista logró recomponerse (aún con modificaciones) tras el llamado "terremoto" ibañista. El ingreso de las masas a la arena política no tuvo por lo tanto en Chile el efecto disruptor sobre el sistema político que trajo aparejado en otros países de América Latina: el fracaso del ibañismo abrió más bien a los partidos un terreno de crecimiento por la vía de la cooptación por lo que la incorporación de los sectores marginados o "periféricos" se realizó en gran medida a través de los canales partidistas y no en contra de ellos.

Más aún, el desplome del ibañismo fue suficientemente contundente como para que los partidos tradicionales tardaran en reaccionar ante la crítica del establecimiento que ese movimiento implicara: de hecho en el período del gobierno Alessandri (1958-1964) el viejo ordenamiento partidario pareció volver por sus fueros, sin que al mismo tiempo se realizara una política consistente de incorporación de los marginados (como no fuera desde la oposición, donde la DC competía por su más adecuada representación con el Partido Socialista). Una política

/de cooptación

de cooptación activa de los sectores periféricos al sistema político sólo se realizó desde 1964, cuando el peligro de un triunfo de la alternativa socialista-comunista llevó a la derecha a plegar sus banderas y dar su apoyo al candidato demócrata cristiano a la Presidencia. Es sólo a partir de ese momento que el radicalismo es claramente desplazado de la representación del centro político y que el sistema partidario reasume plenamente una configuración triangular. Como lo documenta Boron (1971), por otra parte, es también en los sesentas que se acelera el tránsito "hacia un electorado masivo y que abarcaba, por vez primera, a más de las dos terceras partes de los electores potenciales de todo el país". Recién hacia la segunda mitad de los sesentas, la presencia de las masas se tradujo en una importante ampliación de los mecanismos participativos promovida desde el Estado y el sistema partidario.

Como se ha venido adelantando, sin embargo, la contradicción en este desarrollo político chileno de 1950-1970 consistió en que el sistema de partidos sobrevivió con éxito a su apertura de masas, ampliando con ello las bases de la representatividad democrática, pero al costo de disminuir al mismo tiempo su capacidad de concertación y su fluidez en la construcción de negociaciones, coaliciones y alianzas. La relación entre los tres grandes bloques (derecha, centro e izquierda) se hizo extremadamente rígida (rigidez que fue reforzada por la ideologización del centro, por los efectos políticos que sobre la derecha tuvieron algunas medidas gubernamentales -en particular la reforma agraria- y por la influencia ideológica que sobre la izquierda ejerció la revolución cubana); en un contexto en que la incorporación política de los sectores periféricos se había ya

/realizado

realizado en lo fundamental y donde, en consecuencia, el juego político tendía a aproximarse a la condición suma-cero. La ampliación del sistema democrático, por esta razón, no significó al mismo tiempo una consolidación de su estabilidad.

4. El fin del consenso: la crisis de 1973

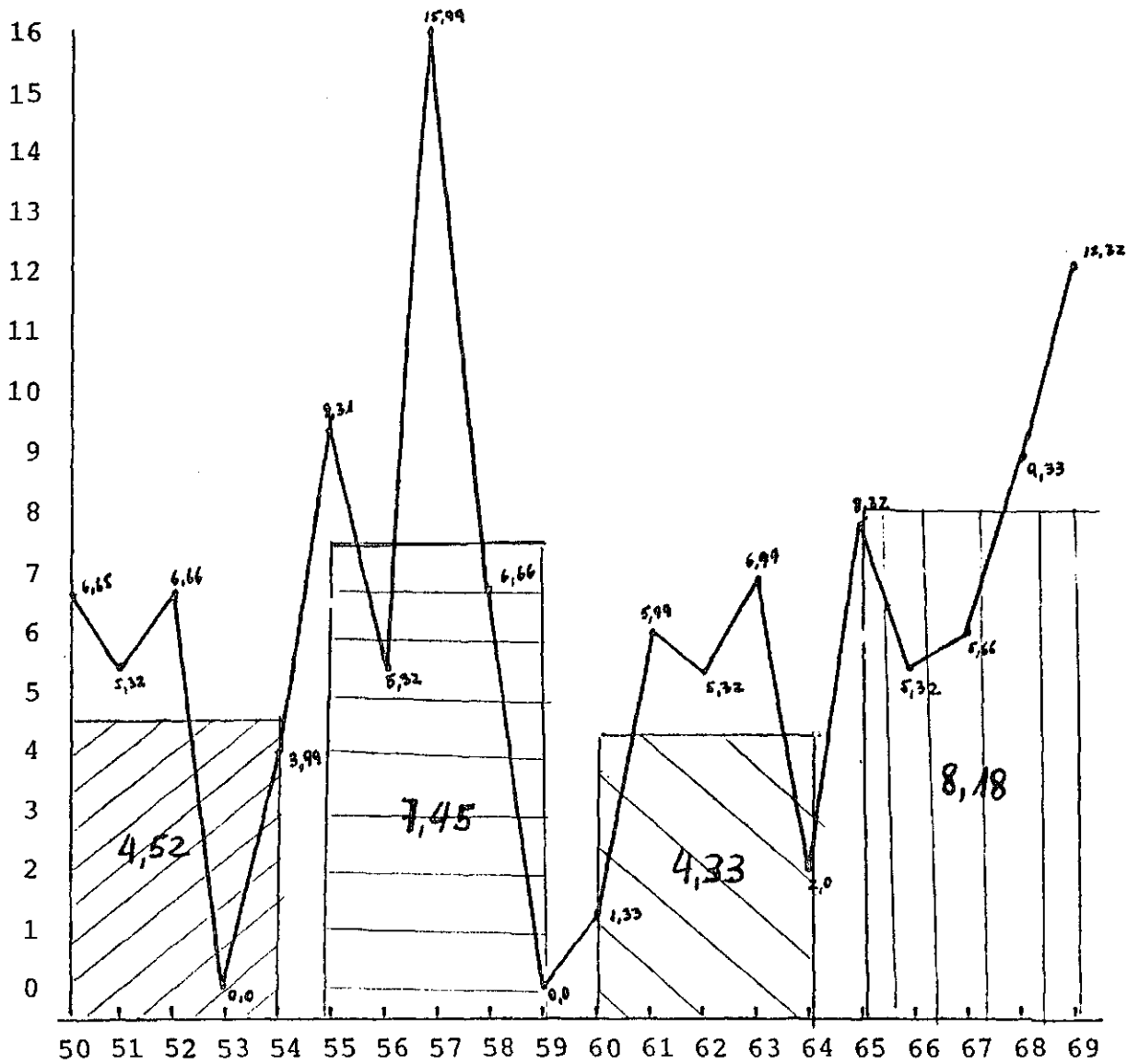
El conjunto de los procesos anotados en los acápites anteriores -la tendencia declinante del ritmo de crecimiento económico; la incorporación de nuevos grupos sociales a la vida colectiva, especialmente en el último quinquenio de los sesentas; la creciente rigidez del sistema político para construir amplios arreglos mayoritarios- se expresaron en un fuerte debilitamiento del consenso social implicado en la primera etapa del proceso de sustitución de importaciones y en el "establecimiento" político de los años cuarenta.

Hacia fines de los años sesenta, en efecto, varios indicadores mostraban ya este debilitamiento del consenso. Entre 1961 y 1966, por ejemplo, el número de huelgas alcanzó a 3 439 con un total de 764 985 trabajadores comprometidos ^{1/}. Entre 1967 y 1971 estas cifras se duplicaron: las huelgas ascendieron a 7 709 y los trabajadores comprometidos en ellas a 1 436 257. Las causas de las huelgas fueron primordialmente reivindicativas en los niveles de base sindical, pero a nivel de federaciones, confederaciones, y centrales nacionales las motivaciones políticas explícitas fueron más recurrentes que las estrictamente reivindicativas.

^{1/} La cifra excluye el año 1962, para el cual no existe un registro confiable.

Gráfico 1

COMPORTAMIENTO DEL INDICE DE "VIOLENCIA" DE
DUFF Y McCAMMANT, 1950-1969 ^{1/}



Fuente: Duff y McCamnant, (1977).

^{1/} Se han estandarizado, para hacerlos sumables, los puntajes correspondientes a los índices de "violencia armada" y "no armada" propuestos por los autores.

/Las formas

Las formas de protesta que incluyeron alguna manifestación de violencia física, por otra parte, se acrecentaron en los medios estudiantiles y marginales urbanos, alcanzando también, en algunos casos, a los trabajadores agrícolas. 1/ Un índice de violencia política construido para el análisis comparativo del fenómeno en la región en el período 1950-70 (Duff y McCammant, 1977) y que incluye tanto manifestaciones de violencia armada como no-armada, muestra la evolución creciente del fenómeno hacia el último quinquenio de los sesentas. Los valores anuales y quinquenales del índice referido se muestran en el gráfico 1.

Pese a estos antecedentes, sin embargo, el fenómeno del debilitamiento del consenso sólo alcanzó una expresión abierta en los primeros años de la década del 70, culminando con el derrocamiento militar del gobierno de Salvador Allende y el colapso del régimen democrático-representativo en 1973.

Los esfuerzos de explicación de esta crisis han sido muy numerosos 2/; la mayor parte de ellos, sin embargo, basan su interpretación en la tesis formulada por Pinto (especialmente 1968, 1971, 1980) en el sentido que el desarrollo chileno se caracteriza por un "desfase" entre el ritmo del desarrollo económico y el del crecimiento de las demandas organizadas de los nuevos grupos sociales incorporados a la vida colectiva, posibilitado por la expansión de los derechos democráticos 3/.

1/ Especialmente las "tomas" de Universidades, terrenos y fundos.

2/ Una extensa bibliografía puede encontrarse en Garretón y Moulian (1979).

3/ Una versión similar de esta tesis se encuentra en Encina, F.A., Nuestra Inferioridad Económica.

Resulta aconsejable en consecuencia comentar brevemente esa proposición a partir de los elementos expuestos más arriba, más aún si se tiene en cuenta que -más allá de lo estrictamente coyuntural o episódico del período 1970-73- la crisis del consenso es una de las claves que marcan la evolución posterior de la sociedad chilena, y que permanece hasta el presente como un problema abierto. En efecto, su explicación como efecto del "retraso" del desarrollo económico con respecto a la movilización social y al desarrollo político merece algunas objeciones de importancia.

En primer lugar, resulta discutible la idea de que tal retraso o "desfase" sea peculiar o específico del caso chileno. La contradicción de recursos escasos y expectativas crecientes es un problema universal de la economía y, en condiciones de un "despertar" de masas anteriormente marginadas, tal contradicción tenderá naturalmente a expresarse como un retraso del crecimiento económico frente a la movilización social. Por otra parte, si bien Chile constituyó por largo tiempo una de las pocas excepciones democráticas de América Latina, la característica verdaderamente peculiar de su régimen democrático parece haber sido mucho más su estabilidad que su temprana o rápida ampliación: como se señaló más arriba, el desarrollo político chileno ha sido más bien conservador y la ampliación de la ciudadanía tanto como la legitimación de canales de participación social autónoma de los sectores populares, fueron procesos relativamente tardíos.

En segundo lugar, si bien como hemos visto existe evidencia empírica para fundamentar tanto el carácter declinante del ritmo de crecimiento económico como la creciente incorporación de nuevos grupos sociales a la vida colectiva, esta misma evidencia señala por otra parte que la brecha entre ambos procesos no se incrementaba

/tan aceleradamente

tan aceleradamente como para alcanzar un nivel insostenible. Mirada en una perspectiva histórica más amplia, la expansión de la base económica del país entre 1930 y 1973, pese a sus oscilaciones, fue relativamente satisfactoria confrontada con el promedio de la región latinoamericana; y la intervención estatal favoreció por otra parte una progresiva tendencia a la reducción de las extremas desigualdades sociales.

Tanto desde el ángulo del desarrollo económico como del desarrollo social, la sociedad chilena no presentaba a comienzos de los setentas la imagen de una sociedad estancada o afectada por desequilibrios extremos. El punto crucial es, incluso, que la brecha entre el ritmo de crecimiento y la movilización social alcanzó niveles mucho más drásticos en otros momentos anteriores a los primeros años de la década de los setentas y sin embargo el consenso pudo establecerse o reproducirse: en particular, como hemos visto, el primer quinquenio de los años cincuentas es elocuente al respecto.

Todo ello sugiere que tal "brecha" -cuya importancia es desde luego indiscutible- sólo contribuye a explicar la crisis aludida del consenso democrático-industrialista de los treinta en la medida que se considere que su ensanchamiento coincidió con factores estrictamente políticos que no estuvieron presentes con anterioridad; entre ellos, los puntos señalados en el acápite anterior -expansión coptadora y creciente rigidez del sistema partidario- debieran ser, a nuestro juicio, explorados más sistemáticamente por estudios monográficos ulteriores.

/B. LA DECADA

B. LA DÉCADA DE LOS AÑOS SETENTAS

1. Características generales

El estudio de las principales modificaciones ocurridas en los años setentas se hace en las partes II y siguientes de este informe. Sin embargo, parece imprescindible señalar cuáles son a nuestro juicio las claves de interpretación que hacen inteligible el período, y a partir de las cuales se ha adoptado un enfoque metodológico para el estudio de las modificaciones en la estructura de clases y la estratificación social. Antes de ello, sin embargo, conviene formular algunas prevenciones a partir de las características generales que presenta la década de los setentas.

En primer lugar, la evaluación de las tendencias debe tomar en cuenta la presencia de dos políticas de desarrollo radicalmente distintas dentro del lapso considerado en los períodos 1970-73 y 1973-80.

En segundo lugar, sin embargo, debe tenerse presente que, a diferencia de períodos anteriores, lo que caracteriza a la década de los setentas es la presencia de una serie de ensayos de cambio institucional (de las relaciones de poder político entre los diversos grupos sociales y de la normatividad jurídico-económica) que, más allá de sus contradictorios efectos sobre los indicadores de desarrollo, han sido débilmente acompañados por un crecimiento en la infraestructura productiva del país y se han reflejado más bien en drásticos cambios en la estructura de la distribución de los beneficios del crecimiento.

/ Y en tercer

Y en tercer lugar debe considerarse que, aún dentro de los períodos de aplicación de cada una de las diversas estrategias, las oscilaciones en la actividad económica general han sido y siguen siendo de tal magnitud que dificultan el diagnóstico de tendencias mínimamente estables que presionen en un sentido unívoco hacia un cambio determinado en la estructura de la estratificación y las clases sociales. La situación es algo más nítida para los indicadores del desarrollo social, que se comportan de modo radicalmente distinto en los sub-períodos 1970-73 y 1973-80.

El conjunto de estos factores contribuye a tipificar la década de los setentas como un período de fuerte inestabilidad y crisis, tanto política como económica, cuyo análisis difícilmente podría sobrepasar el nivel del estudio de las coyunturas por las que esa crisis ha atravesado en su desenvolvimiento.

Con el fin de salvar esta dificultad, nos centraremos en la exposición de los principales ejes de explicación del período que se abre a partir de 1973, teniendo en vista que son ellos los que determinan los cambios principales surgidos por los agrupamientos sociales en su situación actual. Cuando ello sea pertinente, se harán en las secciones siguientes referencias comparativas a los valores del período inmediato anterior.

2. La evolución a partir de 1973: los cambios principales

Luego de la ruptura del orden democrático en 1973 y el ascenso al poder del régimen militar, un conjunto de transformaciones estructurales definen el nuevo marco de la acción colectiva. De entre ellos, puede caracterizarse brevemente la evolución social

/chilena

chilena a partir de entonces desde dos líneas principales de cambio: la primera de ellas es la desmovilización de los grupos sociales; la segunda, los cambios en la organización económica (particularmente en la ubicación social del núcleo orientador del proceso de desarrollo y en la relación de la economía chilena con la economía internacional).

a) Desmovilización de los grupos sociales.

Una de las características salientes de la evolución social chilena, como se ha venido reseñando hasta aquí, fue el hecho de que la incorporación de los nuevos grupos sociales a la vida colectiva se realizó principalmente por la vía política, y más específicamente, por la vía de la ampliación de las bases sociales del sistema partidario; al mismo tiempo, esta ampliación trajo consigo una expansión del campo de operación de la institucionalidad política, incorporándose sucesivamente nuevas materias al campo de las decisiones públicas. Esta impronta de la evolución social chilena fue modificada drásticamente desde 1973, en dos sentidos complementarios pero analíticamente distinguibles: en primer lugar, por la disolución de la arena política y el cierre de los canales de participación social que ésta proveía; es decir, la dimensión del reemplazo de una institucionalidad democrático-representativa por un régimen político autoritario. En segundo lugar, por la puesta en operación de una institucionalidad civil gobernada por la racionalidad de mercado y el paralelo retraimiento del Estado de su participación directa en esferas de decisiones que antes le eran propias. Esto es, la dimensión de "desestatización" tanto de la economía como de

/la generación

la generación de las oportunidades y beneficios sociales ^{1/}.

Como ha señalado Garretón (1980), si bien la supresión de la arena político-partidaria es un rasgo común a los autoritarismos en las distintas sociedades en que tal tipo de régimen político se impone, no en todas ellas produce los mismos efectos. "El caso chileno corresponde a aquella situación histórica en que la arena política-partidaria fue el principal instrumento de constitución y auto-reconocimiento de un movimiento social; el lugar en el cual una clase, grupo o categoría social se reconocía a sí misma, más que como un puro agregado relativamente homogéneo, como un movimiento persiguiendo intereses; la herramienta a través de la cual esos intereses podían competir por realizarse e intentar también universalizarse". En este caso, la "redefinición del espacio político obliga a refundar o reciclar el movimiento social, lo que exige un tiempo largo".

Es justamente este papel central de la arena político-partidaria en la constitución de los grupos sociales en la historia precedente de Chile lo que hace de su supresión a partir de 1973 un dato clave para analizar el proceso de cambios ocurrido desde entonces. Tal ha sido el efecto desmovilizador de la supresión del sistema partidario, que puede afirmarse que desde la ruptura de la institucionalidad democrática hasta 1980, al menos, la iniciativa de la transformación social ha estado casi por entero centrada en la conducción del Estado, sin que sus

^{1/} Como se verá luego, el término "desestatización" es equívoco, la evolución social y económica chilena a partir de 1973 difícilmente puede entenderse al margen de las decisiones y políticas estatales incluyendo también su acción por omisión en determinados campos.

orientaciones hayan sido contestadas por algún movimiento social independiente de importancia (a excepción de la acción de las iglesias en el área de los derechos humanos).

Los trazos de nueva institucionalidad en las relaciones civiles, allí donde se han implementado, 1/ han contribuido por su parte a la desmovilización de los grupos sociales desconcentrando las demandas desde el Estado hacia esferas de decisión privada. Aunque la eficacia de esta estrategia de desagregación parece depender fuertemente de la existencia de una efectiva capacidad económica de respuesta a esas demandas de parte del sector privado, lo que no ha existido, su implementación en un período de fuerte contracción del empleo y las oportunidades sociales ha permitido que los aspectos compulsivos de la desmovilización hayan sido acompañados de un aumento de la competencia y un consecuente derrumbamiento de las solidaridades que se construyeron en torno de identidades colectivas.

Estas anotaciones tienen una importante implicación metodológica: el estudio de la evolución sufrida por los distintos grupos, estratos o clases que componen la estructura social chilena en los últimos diez años difícilmente puede abordarse a partir del seguimiento de los actores o de los movimientos sociales que los expresan: como se ha señalado, la iniciativa estatal ha sido en estos años prácticamente incostestada y ningún actor o movimiento social expresivo de

1/ Especialmente las áreas de las relaciones obrero-patronales y de la seguridad social; secundariamente, ha sido también el caso de la educación y la salud.

sectores específicos de la estratificación ha alcanzado alguna importancia significativa. El análisis debe centrarse pues más bien en las virtualidades que se derivan de las transformaciones en la estructura misma de cada sector, en su peso, su movilidad, sus características constitutivas, que en la acción de sus expresiones independientes.

b) Cambios en la organización económica de la sociedad

Desde el punto de vista de las orientaciones seguidas por el régimen en materia de transformación de la organización económica de la sociedad, dos líneas fundamentales deben destacarse por el efecto que han tenido sobre las características de los diferentes estratos y clases sociales: en primer lugar la reducción del tamaño del Estado y la reformulación de su papel como agente económico (y paralelamente el impulso a la privatización y la permisividad frente a la concentración del poder económico); en segundo lugar, la apertura de la economía al exterior.

a) La reducción del peso económico del Estado se llevó a cabo, en primer término, mediante la contracción del gasto público. Entre 1968 y 1973, la proporción del gasto fiscal en el Producto Geográfico Bruto se había elevado aceleradamente; según cifras de ODEPLAN, en 1968 el gasto Fiscal representaba el 21.1% del PGB, proporción que llegó a elevarse al 44.1% en 1973. Hacia 1979, esta proporción había vuelto a descender a su nivel promedio histórico, alcanzando al 22.9%. Como se verá más adelante, sin embargo, junto con la caída en el gasto público ha venido produciéndose una reestructuración del mismo cuyo análisis resulta importante para comprender algunas modificaciones en el sistema de estratificación social. (Ver Partes II y III).

/Una segunda

Una segunda orientación de política destinada a reducir el peso económico del Estado ha sido la devolución y traspaso al sector privado de un apreciable número de empresas y bancos que éste mantenía en su poder: según estadísticas de ECOSURVEY (1982), de 533 empresas que estaban a cargo de la Corporación de Fomento de la Producción en 1973 (bajo control accionario estatal, intervenidas o requisadas), en 1981 sólo permanecían en poder del Estado un total de 12 empresas. En cuanto a los bancos controlados por CORFO en 1973, sólo uno permanecía en 1980 sin haber sido restituido al sector privado.

En tercer lugar, el Estado abandonó el rol preponderante que tuvo en el pasado en el campo de la intermediación financiera: de acuerdo con la información proporcionada por el Banco Central, en efecto, mientras en 1970 el Banco del Estado concentraba el 51.9% de las colocaciones en moneda nacional del sistema bancario, frente al 48.1% de la banca privada (proporción que se elevó obviamente con la estatización del sistema bancario entre 1970 y 1973), hacia 1981 el Banco del Estado retenía sólo el 26.4% de esas colocaciones, frente al 73.6% de los bancos privados.

En cuarto lugar, como se verá más adelante, la contracción del tamaño del Estado ha implicado una sustancial reducción del empleo público, estimable en una proporción del 25% entre 1973 y 1978, que contrasta con su fuerte tendencia al crecimiento entre 1940 y 1973.

Estas orientaciones generales de política han ido acompañadas de un largo listado de medidas específicas, tendientes a acabar con la mayor parte de las regulaciones gubernamentales sobre los mercados establecidas en la legislación económica preexistente y "liberalizar" con ello los mercados.

/Este conjunto

Este conjunto de orientaciones dirigidas a reducir el peso económico del Estado implican una transformación de gran envergadura en un país cuya economía se constituyó prácticamente bajo su alero protector y en el cual el Estado desempeñaba -nitidamente desde 1940- la función de dirección del proceso de desarrollo. La reducción del tamaño del Estado en Chile, por otra parte, no parece haber respondido al reclamo de grupos empresariales cuyo nivel de acumulación hubiera alcanzado la suficiente envergadura para disputar al sector público ese papel rector. Más bien el propio Estado ha intentado constituir un núcleo capaz de asumir esa función de orientación del desarrollo y fuera de sus órganos, trasladándola desde los organismos públicos de planificación, control y fomento, a las instituciones financieras privadas.

Este traslado de funciones del sector público al sector privado se expresó, en primer término, en una importante transferencia de recursos hacia los grupos económicos privados, y el otorgamiento a los mismos de diversas facilidades para la acumulación de capital. El mecanismo más directo de transferencia fue la venta de empresas estatales, que se llevó a cabo en condiciones muy favorables para los adquirentes: Foxley (1982), por ejemplo, calcula que por este concepto el Estado otorgó un "subsidio implícito" a los compradores del orden del 50% del valor en que se vendieron esas empresas. Algo similar ocurrió con la restitución y transferencia a empresarios privados de alrededor del 60% de las tierras expropiadas durante el proceso de reforma agraria.

/En lo que

En lo que toca a los empresarios del sector productivo, las facilidades se expresaron especialmente en el control de remuneraciones por un largo período, que hizo caer el precio relativo de la fuerza de trabajo hasta en un 60% en 1976 con respecto a 1970. Foxley (1982) calcula que si se considera la reducción de la contribución previsional de la parte patronal y la elevación de la productividad, la incidencia de los costos laborales en la industria para el empresario se habría reducido del 15,8% del valor bruto de la producción en 1970, al 9,4% en 1980; es decir, una reducción del 40%.

Sin embargo, el mecanismo más importante tendiente a desarrollar en el sector privado un núcleo de orientación del proceso de desarrollo fue la progresiva liberalización del flujo de capital financiero externo, mediante la remoción de los controles y límites al endeudamiento externo del sector privado. Esta apertura permitió que, merced al amplio diferencial de tasas de interés entre el mercado chileno y el internacional ^{1/}, los grupos económicos privados (que hacia 1981 concentraban el 91,8% del crédito externo) obtuviesen ganancias extraordinarias. Zahler (1980) ha calculado, por ejemplo, que sólo entre 1975 y 1978 los grupos económicos obtuvieron por este concepto utilidades cercanas a los 800 millones de dólares.

^{1/} French-Davis y Arellano (1981) han estimado la magnitud de los diferenciales entre la tasa de interés real pagada por los usuarios del crédito internacional, señalando que en 1976 la primera alcanzó un valor de 13,3 veces la segunda. Y, aunque la diferencia entre el costo interno y externo del dinero fue disminuyendo progresivamente, en 1980 el costo interno todavía superaba en un 300% al internacional.

/Al mismo

Al mismo tiempo, la apertura financiera al exterior en un periodo de alta liquidez internacional permitió a estos grupos la obtención de créditos externos en una magnitud tal que los dotó de recursos para la dirección del proceso económico muy superiores a los que dejó de utilizar el Estado: así, mientras el gasto fiscal decreció a partir de 1974 a una tasa promedio anual del 3.85% el monto de los créditos externos ingresados al sistema bancario se elevó desde esa fecha a un promedio de 144.8% anual.

b) La segunda transformación de importancia en la organización de la economía ha sido la drástica apertura de la misma al exterior, especialmente a partir de las modificaciones en el régimen arancelario (que tendieron a establecer un arancel externo común de 10% y a suprimir prácticamente todas las restricciones no arancelarias a las importaciones) y de un sistema de facilidades cambiarias, tributarias y crediticias a las exportaciones, además del ya señalado aumento de las facilidades al endeudamiento externo privado ^{1/}. Esto significó que la composición de la demanda global variara rápidamente en el período: mientras la demanda interna representaba el 90.8% de la demanda global en 1970 y el 92.1% en 1973, pasó a ser de 82.1% en 1980 (y la demanda externa se duplicó: de 9.2% en 1970 y 7.9% en 1973, se elevó al 17.9% en 1980). Aunque tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron fuertemente durante el período, las segundas lo han

^{1/} Otras medidas, como por ejemplo el nuevo estatuto de la inversión extranjera que iguala el trato tributario del capital extranjero al del nacional y le permite remesar utilidades al exterior sin limitaciones, no han tenido el efecto que de ellas se esperaba.

/hecho

hecho en una progresión mayor que las primeras: ello, sumado a los efectos negativos de la política cambiaria en los últimos años, ha determinado un creciente déficit en la balanza comercial 1/.

Los principales efectos de la apertura externa en la economía y en la sociedad chilena se ubican en dos niveles: por una parte en la reestructuración del aparato productivo 2/ y, por otra, en la nueva estructura del consumo de los distintos grupos sociales. Estas dos transformaciones han tenido un impacto determinante sobre la configuración de las clases y estratos sociales, y sobre ellas se volverá en consecuencia al discutir las transformaciones específicas sufridas por cada sector social.

1/ Las exportaciones se elevaron en un promedio anual de 15.8% entre 1970 y 1980, mientras las importaciones lo hicieron en un 19.8%. Hacia 1980, esto significó un déficit de aproximadamente 1.000 millones de dólares en la balanza comercial.

2/ Al respecto es importante destacar sin embargo que tal "reestructuración" no ha implicado la creación de nuevos sectores exportadores dinámicos: prácticamente todo el "boom" exportador del período se basa en inversiones realizadas en la década de los años sesentas y no en inversiones nuevas. Ver al respecto Carlos Vignolo, "El Crecimiento Exportador y sus Perspectivas bajo el Modelo Neo-Liberal Chileno"; CED, Documento de Trabajo N°2, Marzo, 1983.

/II. Las transformaciones

II. LAS TRANSFORMACIONES EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL Y EN LA ESTRATIFICACION SOCIAL

Hasta aquí se han reseñado esquemáticamente los principales procesos que han contribuido a provocar los cambios en la estructura social chilena en los últimos treinta años. Es preciso ahora analizar esos cambios, particularmente en lo que dice relación con la década de los setentas. Interesa, en particular, precisar la magnitud y sentido de las transformaciones en la estructura socio-económica sobre la que se asientan los estratos y clases sociales, antes de analizar lo que ha ocurrido en cada uno de los principales de estos agrupamientos en particular. En esta parte, se presentan pues los los datos principales que es preciso retener para iniciar el estudio de la evolución de los estratos y clases sociales en la última década. Por la importancia decisiva que tiene en la determinación del status y en la adscripción de clase, se ha dado un especial énfasis al análisis de la estructura de la ocupación nacional en el período señalado.

Si se mira la estructura ocupacional chilena desde 1980 hacia atrás, poca duda cabe que ella ha sufrido profundos cambios en la distribución sectorial de la población ocupada, y en la misma dimensión relativa de ésta. Estos cambios pueden reseñarse desde cuatro ángulos complementarios: en primer lugar, desde el punto de vista de la proporción que representa la población ocupada con respecto a la población no-ocupada en actividades económicas; en segundo lugar, desde el punto de vista de la proporción que representan en el conjunto de la población

/ocupada

ocupada los distintos sectores de actividad económica; en tercer lugar, desde el punto de vista de la proporción que representan los sectores público y privado como fuente de absorción de la mano de obra ocupada. Finalmente, desde el punto de vista de la proporción que representan los distintos estratos socio-ocupacionales.

Examinaremos brevemente cada uno de estos puntos desde un ángulo general para iniciar a partir de la sección cuarta un análisis pormenorizado de la estructura de estratificación.

1. Dimensión relativa de la población ocupada

En 1980, la población ocupada del país representaba -de acuerdo a las cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadísticas- una cantidad aproximada de 3 257 200 personas, lo que abarcaba alrededor del 30% de la población total del país. En 1970, en cambio, la población ocupada estaba compuesta por 2 541 900 personas, que representaban el 28.6% de la población total. Esto significa que, a lo largo de diez años, la ocupación habría venido creciendo en un 2.5% anual, mientras la población lo habría hecho en un 2% anual. Aparentemente, ello indicaría un crecimiento satisfactorio de la ocupación.

Sin embargo, puede estimarse (a partir siempre de los datos del INE) que la población de 12 años y más creció en estos años a una tasa promedio anual cercana al 3.3% y que -según la misma fuente- la fuerza de trabajo (o P.E.A.) creció en esos diez años a una tasa promedio anual del 4.6%. Esto implicaría que la ocupación habría estado creciendo en estos años a una tasa poco superior a la mitad de la requerida para absorber el crecimiento de la fuerza de trabajo.

/Las cifras

Las cifras del INE han sido fuertemente debatidas (Meller, 1979; Meller, Cortázar y Marshall, 1979) debido a la sobreestimación que ellas harían tanto de la creación de empleos en estos años (en un período en que el crecimiento del producto ha sido sustancialmente menor) y del propio crecimiento de la P.E.A. ^{1/} Mediante un recálculo de las tasas de participación y las tasas de ocupación, estos autores proponen las siguientes cifras como alternativas a las del INE:

Cuadro 13

ESTIMACIONES DE MELLER, CORTAZAR Y MARSHALL
SOBRE MAGNITUD DE LA OCUPACION

AÑO	POBLACION TOTAL	POBLACION DE 12 AÑOS Y MAS	FUERZA DE TRABAJO	OCUPACION	DESO- CUPA- CION	TASA DE DESOCU- PACION %
1970	9 367	6 455.6	2 950.1	2 770.1	180.0	6.1
1974	10 026.1	7 161.1	3 189.6	2 896.2	293.4	9.2
1975	10 196.4	7 339.1	3 169.8	2 743.5	426.3	13.4
1976	10 371.9	7 515.0	3 139.8	2 628.0	511.5	16.3
1977	10 550.9	7 691.5	3 197.4	2 750.7	461.4	14.0
1978	10 732.9	7 866.7	3 307.2	2 845.8	446.7	13.9

Fuente: Meller, Cortázar y Marshall (1979 y 1980) sobre la base de cifras del INE, ODEPLAN Y CELADE.

^{1/} Cabe recordar que la proporción entre la Fuerza de Trabajo y la población había venido disminuyendo sostenidamente desde 1952, creciendo la primera a una tasa promedio anual equivalente a la mitad de la segunda (Meller y Rahilly, 1973)

/Por su parte,

Por su parte, Foxley (1982), siguiendo la misma metodología y aplicándola a cifras corregidas del INE, modifica estos datos señalando una expansión superior tanto de la fuerza de trabajo como de los ocupados y los desocupados:

Cuadro 14

ESTIMACION DE LA MAGNITUD DE LA OCUPACION EN FOXLEY (1982).

AÑO	FUERZA DE TRABAJO	OCUPADOS	DESOCUPADOS	TASA DE DESOCUPACION
1970	2 950.1	2 770.1	180.0	6.1
1970	3 112.2	2 825.9	286.3	9.2
1975	3 112.0	2 703.7	418.3	13.4
1976	3 187.9	2 674.6	513.3	16.1
1977	3 231.5	2 772.6	458.9	14.2
1978	3 329.3	2 856.5	472.8	14.2
1979	3 442.1	2 967.1	475.0	13.8
1980	3 529.6	3 088.8	440.8	12.5

Fuente: Foxley (1982)

Finalmente, ODEPLAN ha hecho las siguientes estimaciones para las variables en referencia.

/Cuadro 15

Cuadro 15

ESTIMACION DE LA MAGNITUD DE LA OCUPACION POR ODEPLAN
(MILES DE PERSONAS)

AÑO	POBLACION TOTAL	FUERZA DE TRABAJO	POBLACION OCUPADA	POBLACION DESOCUPADA	TASA DE DESOCUPACION
1970	9 367.6	2 932.1	2 766.1	166.1	5.7
1971	9 534.0	2 968.8	2 856.0	112.8	3.8
1972	9 697.0	3 000.8	2 907.8	93.0	3.4
1973	9 860.6	3 037.0	2 891.2	145.8	4.8
1974	10 026.1	3 066.8	2 784.7	282.1	9.2
1975	10 196.4	3 111.8	2 660.6	451.2	14.5
1976	10 371.9	3 171.3	2 702.0	469.3	14.8
1977	10 550.9	3 199.7	2 793.3	406.4	12.7
1978	10 917.5	3 481.0	3 011.1	469.9	13.5
1980	11 104.3	3 553.8	3 130.9	422.9	11.9

Fuente: Oficina de Planificación Nacional.

De acuerdo con las cifras de Meller, Cortázar y Marshall (1980), la expansión anual de la ocupación habría sido equivalente a la cuarta parte de la requerida para absorber el crecimiento anual de la fuerza de trabajo; mientras que, de acuerdo a las cifras proporcionadas por Foxley, se concluiría en una proporción similar a la señalada por ODEPALN y el INE: la ocupación se habría expandido a una tasa equivalente a 0.6 veces la de la fuerza de trabajo (0,54 según los datos del INE; 0.6 según ODEPLAN).

Más allá del debate estadístico sobre el punto, habría que señalar el problema conceptual que está presente en estas

/mediciones

mediciones: dado que la Fuerza de Trabajo está compuesta por la Población en Edad de Trabajar con Deseo de Trabajar, y que la Ocupación es definida como la realización de una actividad económica remunerada (de cualquier tipo) en el periodo cubierto por cada encuesta, esas proporciones pueden llegar a ser fuertemente oscilantes en el tiempo de acuerdo al carácter de cada ciclo de actividad económica. Se ha mostrado por ejemplo cómo, en periodos de crisis recesiva, hay una fuerte incorporación de fuerza de trabajo secundaria en actividades marginales o informales (creciendo con ello tanto la "fuerza de trabajo" como la "ocupación"), en tanto que esta incorporación se revierte en periodos expansivos, especialmente en los estratos bajos (Cáceres, 1982). A la evidencia aportada por el estudio indicado en el sentido de que éste es el caso de Chile desde 1974 en adelante se suma por ejemplo un reciente estudio de ODEPLAN que señala que, al interior del Plan de Empleo Mínimo, se encuentran aproximadamente un 50% de "dueñas de casa" y un gran porcentaje de personas que "buscan trabajo por primera vez"; podría suponerse legítimamente que una situación similar se produce en el área de los empleos informales o marginales.

En tanto no se disponga de las cifras del Censo de Población de 1982, al menos, convendría por ello retener solamente la gruesa conclusión de que, si se exceptúan los empleos ocasionales de productividad mínima, el crecimiento de la ocupación ha sido en Chile en estos años al menos un 40% inferior al necesario para absorber el crecimiento de la fuerza de trabajo.

/A ello

A ello habría que agregar que las cifras de ocupación y desocupación señaladas hasta aquí consideran dentro de la población ocupada a las personas inscritas en los programas de subsidio de cesantía abiertos por el Estado: el Programa de Empleo Mínimo (PEM), que funciona desde 1975, y recientemente el Programa Especial de Ocupación para Jefes de Hogar (POJH), iniciado en 1983 y que no consideraremos aquí. Las cifras entregadas por el Instituto Nacional de Estadísticas señalan la siguiente absorción anual en el Programa de Empleo Mínimo hasta 1980:

Cuadro 16

AÑO	PERSONAS ADSCRITAS AL P.E.M. (miles)
1975	72.7
1976	157.8
1977	187.6
1978	145.8
1979	133.9
1980	190.7

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas.

Si estas cifras se suman a las diversas estimaciones de la población desocupada que hemos anotado, se concluirá que la tasa promedio de desocupación real desde 1974 a 1980 se situó en torno a un 17% de la fuerza de trabajo, contra un 4.1% entre 1950-1959, un 6.5% entre 1960 y 1969 y un 4.4% entre 1970-73. No cabe duda que ésta es una de las

/transformaciones

transformaciones fundamentales sufridas por la estructura ocupacional chilena en la última década.

2. La distribución de la población económicamente activa por ramas de actividad económica 1/

Considerada la estructura ocupacional desde este punto de vista, dos tendencias gruesas deben ser remarcadas: la primera es la aceleración en el ritmo de disminución de la población activa localizada en la agricultura; la segunda, el espectacular aumento que en los últimos años ha pasado a tener la población activa localizada en el sector terciario (comercio y servicios).

La agricultura, que en 1952 representaba el sector más importante desde el punto de vista de la localización de la P.E.A., ha pasado en treinta años a representar el cuarto sector en importancia y su tendencia a seguir disminuyendo es también clara; este sector representó, en 1980, la mitad de su proporción de 1952.

1/ Con el fin de obviar el debate respecto a las cifras de población ocupada hemos preferido utilizar en este punto a la Población Económicamente Activa como total. Naturalmente ello no implica que la desocupación se reparta proporcionalmente del mismo modo que la ocupación. Con el fin de homogeneizar la información, se utilizan cifras del INE.

Cuadro 17

DISTRIBUCION DE LA P.E.A. POR RAMAS DE ACTIVIDAD
ECONOMICA: 1952, 1960, 1980
(porcentajes)

RAMA DE ACTIVIDAD	1952	1960	1970	1980
0. Agricultura y Pesca	30.1	27.7	21.2	15.3
1. Minas y Canteras	4.7	3.8	3.0	2.2
2.3 Industria Manufacturera	19.0	18.0	16.6	16.2
4. Construcción	4.7	5.7	6.5	5.1
5. Electricidad, gas, agua	0.9	0.8	0.7	0.7
6. Comercio	10.3	10.1	11.2	17.4
7. Transp. Alm. y Comunic.	4.4	4.9	6.1	6.3
8. Servicios	22.2	22.8	25.8	33.5
9-x Activ. no bien espec.	3.6	6.2	8.9	3.1
TOTAL P.E.A.	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Censos Nacionales de Población y Encuesta Nacional del Empleo, 1980.

Si la tendencia a la caída de la población activa en la agricultura venía desarrollándose desde antiguo (aunque se aceleró en la última década levemente, este proceso se arrastra al menos desde 1940), el ritmo de crecimiento en la proporción del sector terciario es en cambio enteramente nuevo: entre 1952 y 1960, la proporción del comercio y los servicios se mantuvo prácticamente estable (incluso con una leve disminución en el sector comercio). El crecimiento de la significación de ambos sectores alcanzó en la década siguiente (1960-70) cifras cercanas al 10%. En la última década, en cambio, la proporción del sector comercio se elevó en alrededor del 60% y los servicios,

/en cifras

en cifras cercanas al 30%. Con ello el comercio, que tenía la cuarta significación en 1970, se elevó a la segunda inmediatamente después del sector servicios. Entre ambos, estos sectores alojan ya en 1980 al 51% de la Población Económicamente Activa, y su proporción sigue aumentando.

Junto a estos cambios principales, habría que destacar la reducción en la capacidad de absorción de fuerza de trabajo en sectores de alta productividad como la minería, la industria y la construcción: mientras la primera reduce en un 30% su participación relativa en la P.E.A, la segunda lo hace en un 2% y la construcción en un 20%. Estas últimas actividades, por otra parte, muestran una elevada incidencia en el total de la desocupación nacional (17.5% la industria y 9.2% la construcción), en tanto que en el resto de las actividades económicas la proporción sobre el total de desocupados es igual o inferior a su participación relativa en la P.E.A.

3. La participación de los sectores público y privado en la ocupación

Una tercera transformación en la estructura ocupacional chilena que tiene un fuerte impacto sobre la estratificación social y las orientaciones de los grupos sociales es la importante reducción del empleo público en el total de la población ocupada.

Aunque las estadísticas en este campo son extraordinariamente pobres, la reconstrucción a partir de datos fragmentarios realizada por Marshall y Romaguera (1981) y por Muñoz, Gatica y Romaguera (1980) permite formarse una idea acerca de la dimensión de este fenómeno.

Básicamente, existen dos series de datos a partir de las cuales es posible identificar las tendencias del empleo

/público

público: la primera, que abarca el período 1940-1970, se refiere al empleo en el sector público centralizado (principalmente Gobierno-Presidencia y Ministerios-, Congreso Nacional, Contraloría y Servicios Administrativos Centralizados). La segunda, por su parte, abarca el período 1964-1979 e incluye servicios administrativos, entidades de fomento, servicios sociales y empresas. Pese a su distinta cobertura, como lo señalan Muñoz, Gatica y Romaguera (1980), las series son comparables en las tendencias que indican para el empleo público (aunque no, desde luego, en sus magnitudes). Una síntesis de las dos series se presenta en el Cuadro 18.

Como puede verse en el cuadro, para el lapso en que ambas series coinciden, pese a la diferencia en su magnitud, las tasas de crecimiento son muy similares (un promedio anual de crecimiento del 4.9%).

Salta a la vista, en primer lugar, la importancia cuantitativa del empleo público en la estructura de la ocupación nacional: aún excluyendo instituciones de gran cantidad de funcionarios (ver nota cuadro), su significación era hacia 1970 equivalente al 93% de la población económicamente activa de la rama Comercio y mayor que las ramas Minería y Transporte, Almacenaje y Comunicaciones juntas, por ejemplo. Hacia 1952, el sólo sector centralizado constituía alrededor del 4% de la P.E.A (comparable a las Actividades No Especificadas, el Transporte, la Construcción o la Minería).

En segundo lugar, resalta la elevada tasa de expansión del empleo público entre 1940 y 1973: si atendemos a las cifras para el sector centralizado, vemos que éste creció

Cuadro 18

EMPLEO EN EL SECTOR PUBLICO: TENDENCIAS
1940-1970 y 1964-1979

ANO	SECTOR CENTRALIZADO	TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO	TOTAL 1/	TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO
1940	47 668	-	n.d	-
1950	73 574	4,4 %	n.d	-
1960	91 155	2,2 %	n.d	-
1964	110 718	5,0 %	209 869	-
1970	147 477	4,9 %	279 957	4,9 %
1973 2/	n.d	-	387 198 (374 931)	10,2 %
1975	n.d	-	325 532	-6,8 %
1979	n.d	-	292 587	-2,6 %

n.d.: No hay datos

Fuente: Sector Centralizado: Oscar Muñoz, Jaime Gatica y Pilar Romaguera, Crecimiento y Estructura del Empleo Estatal en Chile, 1940-1970. CIEPLAN, anexo Notas Técnicas Nº 22 Santiago, Enero 1980.

Total: Jorge Marshall y Pilar Romaguera, La evolución del Empleo Público en Chile, 1970-1978, CIEPLAN, Santiago, Notas Técnicas Nº 26, Febrero 1981.

- 1/ El total excluye las siguientes instituciones: Poder Judicial; Dirección General de Investigaciones; Carabineros de Chile; Contraloría General de la República; Instituto de Seguros del Estado; Banco del Estado; Banco Central; Dirección de Pavimentación de Santiago; Corporación del Cobre; Dirección de Deportes del Estado; IANSA; Comité Maestranza y Fundación CORFO; FAMAE; ENAP; ASMAR; Petroquímica Chilena; ENAMI; ENDESA ECOM; Empresa Nacional de Semillas.
- 2/ A partir de 1973 se consideran cinco instituciones excluidas previamente por falta de información: Corporación de Magallanes CONYCIT; CONAF; Junta Nacional de Televisión. La cifra entre paréntesis señala el total de 1973 sin incluir estas instituciones.

/entre

entre 1940 y 1970 a una tasa promedio anual de 3.48%; si se considera el período 1964-70, como ya vimos, el crecimiento promedio anual se eleva (tanto para el sector centralizado como para el total) a una tasa del 4.9% y, entre 1964 y 1973, ésta se eleva al 6.6% (sin considerar las instituciones que se incorporan en ese momento a la serie). Tasas comparables no se encuentran en otros sectores, a excepción de la expansión espectacular del sector servicios en el período 1970-1980 a que se aludió más arriba (que implicó un crecimiento de 4.8% promedio anual).

Por estas razones, la contracción del empleo público en el período 1973-79 a una tasa promedio anual de -4.6% (que implica una reducción de aproximadamente 95 000 personas en seis años: -24.4%) debe ser considerada como una de las más importantes transformaciones en la estructura de la ocupación en este período. Por otra parte, como lo muestran también Marshall y Romaguera (1981), esta disminución del empleo no ha ido acompañada de un aumento paralelo del empleo privado:

Cuadro 19

COMPOSICION DEL EMPLEO TOTAL

(% sobre la Fuerza de Trabajo)

AÑO	SECTOR PUBLICO (1)	SECTOR PUBLICO (2)	SECTOR PRIVADO	PEM
1969	9.3	11.8	82.7	-
1970	9.5	12.1	82.2	-
1973	12.8	15.3	79.9	-
1974	11.3	14.3	76.5	-
1975	10.3	13.5	71.1	2.0
1976	10.0	13.5	64.8	5.4
1977	9.3	12.7	67.4	5.9
1978	8.9	12.2	69.5	4.4

(1) Fuente: Id. Cuadro 18

(2) Fuente: Id. Cuadro 18 más imponentes activos en Caja de la Defensa Nacional y Caja de Previsión de Carabineros

Fuente: Marshall y Romaguera, 1981

Con respecto al sector público, cabe hacer una reflexión adicional: cuando nos encontramos con un sector que creció a una tasa histórica de más de 3.8% anual durante al menos treinta años (no existe información comparable hacia atrás) que de pronto comienza a reducirse drásticamente, la pregunta no debiera apuntar solamente hacia el sector de ocupados que fue expulsado de esa actividad (estimable, como se dijo, en aproximadamente 95 000 personas), sino también hacia el bache

/en la

en la absorción de nuevo empleo que queda abierto con ese proceso. Una estimación de la magnitud de ese bache parece pues necesaria para evaluar el impacto de la contracción del sector público sobre los sectores sociales que en el pasado tendieron a emplearse en él.

Con el fin de no distorsionar la magnitud de ese bache considerando las elevadas tasas de expansión del sector público en los últimos años de su crecimiento, podemos calcular sus dimensiones a partir de la hipótesis de una continuación en la expansión "histórica" del empleo público (es decir, a una tasa promedio anual de 3.84%). Esto arrojaría las siguientes cifras para el período 1973-79:

Cuadro 20

MAGNITUD DEL EMPLEO QUE EL SECTOR PUBLICO DEJA
DE ABSORBER (1970-1979, miles de personas)

AÑO	(1) EMPLEO PUBLICO EFECTIVO	(2) EMPLEO PUBLICO "TEORICO"	(3) (1) - (2)
1973	387 198	387 198	0
1974	360 210	402 066	-.41 856
1975	325 532	417 506	--91 974
1976	314 280	433 538	-119 258
1977	295 888	450 186	-154 308
1978	293 348	467 473	-174 125
1979	292 587	485 424	-192 837

Fuente: Construido a partir de datos de Marshall, Romaguera, Gatica, y Muñoz (ver nota Cuadro 18).

/En otras

En otras palabras, para absorber una reducción como la ocurrida en el tamaño del empleo estatal entre 1974 y 1979, la economía tendría que haber generado aproximadamente 193 000 nuevos empleos en otros sectores, lo que equivale a un 20.5% del incremento de la población económicamente activa.

además de los beneficios que se obtienen al reducir el desempleo, el ahorro de recursos humanos y materiales que se logra al reducir el desempleo es considerable. En primer lugar, se reduce el costo de la inactividad, que es el costo de mantener a una persona desempleada. En segundo lugar, se reduce el costo de la inactividad, que es el costo de mantener a una persona desempleada. En tercer lugar, se reduce el costo de la inactividad, que es el costo de mantener a una persona desempleada.

Tabla 1. Empleo y desempleo en el sector público, 1974-1979

Año	Empleo	Desempleo	Total
1974	1,200,000	300,000	1,500,000
1975	1,150,000	350,000	1,500,000
1976	1,100,000	400,000	1,500,000
1977	1,050,000	450,000	1,500,000
1978	1,000,000	500,000	1,500,000
1979	950,000	550,000	1,500,000

/4. La estructura

4. La estructura ocupacional y los cambios en la estratificación social

Las transformaciones en la estructura de la ocupación y de la población económicamente activa no tienen un interés puramente económico, sino que implican al mismo tiempo transformaciones en la jerarquía de las posiciones sociales y en las proporciones en que ellas son llenadas por la población; en otras palabras, implican cambios en el sistema de estratificación social, del cual la ocupación y la posición ocupacional de las personas son importantes indicadores descriptivos.

a) La clasificación Filgueira y Geneletti

Si se comparan los datos de estratificación social ocupacional informados por Filgueira y Geneletti (1981) con base OMUECE para los años 1950, 1960 y 1970 con la información que proporciona la Encuesta Nacional del Empleo del INE para 1980, pueden obtenerse a este respecto un conjunto de observaciones significativas.

- En primer lugar, la proporción de los estratos medios y superiores continúa en la década 1970-80 el proceso de franco aumento que viene desarrollándose especialmente desde 1960, aunque el ritmo de ese aumento disminuye en relación al fuerte incremento de 1960-70; esa disminución se observa tanto si se utiliza el límite superior (es decir, la proporción de estos estratos sobre el total de ocupados) como el inferior (la proporción de esos estratos en el total de la fuerza de trabajo). El incremento de estos estratos se localiza exclusivamente entre las ocupaciones secundarias y terciarias y, dentro de ellas, principalmente en las categorías "Oficinistas, Vendedores y Similares", "Cuenta Propia en el Comercio" y "Profesionales /Independientes".

Independientes". En conjunto, estas tres categorías aumentan en 72.8% en relación a 1970, si se utiliza el límite superior, y en 55.1% si se utiliza el límite inferior. Mientras tanto, la proporción de empleadores y gerentes disminuye y la de los profesionales dependientes parece mantenerse constante o disminuir de un modo insignificante (la proporción de profesionales y técnicos desocupados representa sólo 0.2 puntos porcentuales del 10.4% total de desocupación en la muestra).

- En segundo lugar, entre los estratos inferiores en ocupaciones secundarias se hace más pronunciada la tendencia al aumento de los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados, mientras por otra parte continúa produciéndose la disminución del sector asalariado que se observa desde 1960. En conjunto, estos dos sectores representan aproximadamente 2.8 puntos porcentuales del total de 10.4% de desocupación; de allí que parezca más adecuado estimar su evolución de conjunto como un crecimiento de aproximadamente un 18%, utilizando el límite alto. Una evolución muy similar se observa en el estrato inferior en ocupaciones primarias, cuyo descenso de conjunto está determinado por la fuerte caída en el sector asalariado; el ritmo de esta caída se acelera con respecto a la ocurrida entre 1960 y 1970.

EVOLUCION DE LOS ESTRATOS SOCIO-OCUPACIONALES,
1950-1980

	1950*	1960*	1970*	1980**	
				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) Profes. independ.	0.8	0.6	0.6	0.8	0.7
d) Profes. 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. específico.	-	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. específico.	-	2.7	4.7	-	-
VI. Otros	-	0.3	1.3	1.3	1.2

(DESOCUP. 10,4).

* Figueira y Geneletti (1981) sobre base OMUECE.

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

Cuadro 22

DISTRIBUCION DE LA DESOCUPACION SEGUN GRUPOS OCUPACIONALES Y
SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA (1980)

GRUPO OCUPACIONAL	SECTOR PRIMARIO	SECTOR SECUNDARIO	SECTOR TERCIARIO	TOTAL	SIGNIFICACION PUNTUAL EN % DESOCUPACION
Profesionales, Técnicos	0.2	0.4	1.3	1.9	0.2
Gerentes, Administ. y Direct.	-	0.1	0.2	0.3	0.0
Empleados de Oficina	0.6	4.3	7.0	12.0	1.3
Vendedores y Afines	-	0.3	6.4	6.7	0.7
Agricultores, Ganaderos...	6.6	0.1	0.1	6.8	0.7
Conductores Transporte	0.1	2.7	0.6	3.4	0.4
Artesanos y Operarios	0.7	13.4	4.5	18.6	1.9
Otros artesanos y operar.	0.9	3.2	0.3	4.4	0.5
Obreros y Jornaleros NEOF	0.4	6.9	2.7	10.0	1.0
Trab. en Serv. Personales	-	0.9	6.6	7.5	0.8
Otros Trabaj. NEOF y No Id.	-	-	0.7	0.7	0.1
Buscan trabajo por primera vez	-	-	-	27.6	2.9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Cuadro 23

DISTRIBUCION DE LA DESOCUPACION SEGUN CATEGORIA
OCUPACIONAL 1980

CATEGORIA	% EN LA POBLACION DESOCUPADA	SIGNIFICACION EN % DESOCUPACION
Empleadores	0.3	0.04
Cta. Propia	4.8	0.5
Empleados	20.4	2.1
Obreros	42.5	4.4
Personal de Servicio	4.0	0.4
Fam. No Remun.	0.3	0.04
Buscan Trabajo por primera vez	27.6	2.9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Cuadro 24

DISTRIBUCION DE LA DESOCUPACION SEGUN ALFABETISMO
Y AÑOS DE ESTUDIO 1980

ALFABETISMO Y AÑOS	% EN LA POBLACION DESOCUPADA	SIGNIFICACION EN % DESOCUPADA
Analfabeto	2.6	0.3
Ningún año	-	-
1	-	-
2-3	4.6	0.5
4-6	22.9	2.4
7-8	16.4	1.7
9-10	17.8	1.9
11-12	27.8	2.9
13-15	2.7	0.3
16-18	2.2	0.2
19 y más	0.2	0.0
Ignorado	2.8	0.3

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

/La estimación

La estimación de la variación precisa estrato por estrato se ve dificultada por la incidencia de la desocupación, cuya distribución exacta no se conoce al nivel bivariado. De allí que sea conveniente discurrir caso a caso la utilización de los límites "inferior" o "superior" para la evaluación de los cambios ocurridos: a primera vista, parecería adecuado adoptar una decisión conservadora consistente en adoptar el límite bajo para los estratos medios y altos, y el límite alto para los estratos inferiores: en efecto, la incidencia de la desocupación (cf. Cuadro 22) es mucho mayor en las ocupaciones manuales (artesanos y operarios, Obreros y Jornaleros) que en las no-manuales, y entre la categoría ocupacional "obreros" que en cualquier otra (cf. Cuadro 23). Sin embargo, no debe desestimarse el peso determinante de las personas que buscan trabajo por primera vez, y secundariamente de las ocupaciones de oficina y de la categoría de empleados; el hecho que el mayor porcentaje de desocupación por estratos educacionales se encuentre en el grupo de 11 a 12 años de estudios cursados parece también elocuente para prevenir una decisión fácil como la señalada. (Ver cuadro 24).

- En cualquier caso, las tendencias estadísticas gruesas reseñadas más arriba son indicativas de un cambio de importancia en la estructura socio-ocupacional chilena: aunque esas tendencias responden a procesos sociales diversos, que enunciaremos más adelante, ellas indican en conjunto un aumento de la importancia relativa de las ocupaciones independientes por sobre las ocupaciones dependientes, tanto en los estratos bajos como en los estratos medios y altos.

- Dos características adicionales debieran anotarse con respecto a este fenómeno:

/Cuadro 25

Cuadro 25

VARIACION RELATIVA DE CADA ESTRATO POR PERIODOS

	1960/1950	1970/1960	1980/1970	
			A	B
I.1. Estratos Medios y Su., total	1.03	1.31	1.25	1.12
I.2. Estrato Medio y Sup.en ocup. secundarias y terciarias	0.97	1.26	1.41	1.27
a) Empleadores	0.69	2.56	0.74	0.65
b) Gerentes	2.00	0.86	0.50	0.50
c) Profesionales independ.	0.75	1.00	1.33	1.17
d) Profesionales depend.	1.29	1.34	1.07	0.95
e) Cta.propia en el Comerc.	0.64	0.97	2.53	2.28
f) Oficinistas, Vend. y Sim.	1.05	1.27	1.50	1.35
I.3. Estrato Medio y Sup. en ocup. primarias	0.57	1.75	0.43	0.43
I.4. Estrato Medio y Sup. sin Ocup. especificada	-	1.81	-	-
II. Estrato inferior en oc.Secund.	0.77	0.98	1.05	0.94
a) Asalariados	-	0.95	0.97	0.87
b) Cta.propia y FNR	-	1.06	1.35	1.22
III. Estrato inferior en oc.terc.	1.75	0.80	1.18	1.06
a) Asalariados	-	0.80	1.11	1.00
b) Cta.Propia y FNR	-	0.82	1.89	1.67
IV Estrato inferior en ocu.prim.	1.02	0.75	0.75	0.66
a) Asalariados	1.04	0.68	0.56	0.50
b) TCP y FNR	0.96	0.91	1.11	0.99
V. Estrato inferior sin ocu.esp.	-	1.74	-	-
VI. Otros	-	4.33	1.00	0.92

/i) En primer

i) En primer lugar, aunque la tendencia se produce en ambos tipos de estratos, es notoriamente más pronunciada en los estratos medios y altos (particularmente en los medios, si se atiende a la escasa variación y significación estadística de empleadores y profesionales independientes) que en los estratos inferiores. Las ocupaciones "cuenta propia en el comercio" representan en 1980 entre 1.3 y 1.5 veces su proporción de 1970, y los "oficinistas, vendedores y similares" entre 0.4 y 0.5 veces. En los estratos inferiores, los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados representan un 10% más en las ocupaciones primarias, y entre 0.3 y 0.5 veces más en las ocupaciones secundarias; en las ocupaciones terciarias hay un aumento relativo de significación (entre 0.7 y 0.9 veces más que en 1970), pero la significación estadística de esas cifras es muy escasa dado el bajo porcentaje que representan en la muestra.

ii) En segundo lugar, debiera anotarse el hecho de que, si bien la mayor parte de las tendencias descritas (especialmente la reducción de las categorías asalariadas en ocupaciones secundarias y primarias) vienen de más antiguo, muchas de ellas tienden a acentuarse muy fuertemente en el período 1970-80, como se muestra en el Cuadro 25.

b) Problemas de la clasificación

Sin embargo, el hecho de que los principales cambios observados en la década 1970-80 se sitúen en la aguda expansión de ciertas ocupaciones independientes como el comercio por cuenta propia introduce un problema importante en la evaluación de su significado. En efecto, la separación estrictamente nominal establecida por la clasificación adoptada hasta aquí entre estratos medios y superiores en el comercio por cuenta propia, por un lado,

/y los estratos

y los estratos inferiores en ocupaciones terciarias que se desempeñan por cuenta propia o como familiares no remunerados, puede estar introduciendo un sesgo determinante para la ubicación de estos sectores en los estratos medios y altos, encubriéndose con ello una expansión significativa de los empleos informales o marginales. El corte entre sectores medios independientes y sectores marginales en el terciario debiera pues ser reexaminado antes de adoptar alguna conclusión al respecto.

Como es evidente, la discusión teórica está constreñida en estas materias de clasificación por las limitaciones de la información empírica disponible. En este caso, depende de la posibilidad de introducir una tercera variable en el cruce de los estratos socio-ocupacionales que permita discriminar entre las distintas posiciones o status que se asocian a los oficios comerciales independientes.

Es usual utilizar como variables de discriminación de status a los niveles educacionales o de ingresos. En los oficios referidos, la capacidad discriminante de la variable educación parece menor dados los bajos niveles educativos relativos que presenta en términos generales el sector de trabajadores del comercio, además del hecho de que la educación en sí misma no constituye en el sector (como sí lo es por ejemplo en el sector de empleo administrativo) un mecanismo inmediato de movilidad ascendente. El ingreso, en cambio, resulta mucho más adecuado como variable discriminante del status asociado a los individuos ocupados en el comercio por-cuenta propia.

Disponemos, para este propósito, de algunas tabulaciones de tercer nivel (realizadas para un estudio en curso sobre la evolución de los sectores medios en la sociedad chilena) de las

/encuestas de

encuestas de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile. Estas tabulaciones incluyen el cruce de la matriz Ocupación/Categoría Ocupacional, por quintiles de ingreso, para una muestra de los perceptores de ingresos (de diverso origen) en el Gran Santiago, y de ellas podemos obtener la información sobre la estratificación interna de los sectores independientes y asalariados de comercio y servicios.^{1/}

Si se observa la distribución por niveles de ingreso de los comerciantes y vendedores por cuenta propia, se tiene que un 34.5% de ellos se ubican en los estratos de bajos ingresos (quintiles 1 y 2), un 41.8% en el nivel de ingresos medios (quintiles 3 y 4) y un 23.7% en el nivel de ingresos altos (aunque las mayores concentraciones se encuentran en los quintiles "fronterizos" 2 y 4):

Cuadro 26

COMERCIANTE Y VENDEDORES POR CUENTA PROPIA DISTRIBUCION
SEGUN QUINTILES DE INGRESO PERSONAL, 1960
(Porcentajes)

Ocupación y posición ocupacional	Quintiles de ingreso personal				
	1	2	3	4	5
	(Bajo)		(Medio)	(Alto)	
Comerciantes y vendedores por cuenta propia	14.0	20.5	15.3	26.5	23.7

Fuente: Cuadro 28.

^{1/} Para fines analíticos utilizaremos el año 1960, con el fin de no confundir el análisis de las categorías con los cambios producidos en la última década.

/La distribución

La distribución de la mayoría de los comerciantes y vendedores por cuenta propia en los quintiles 4 y 5 de ingresos personales debiera persuadir en contra de la idea de que esta categoría representa en su mayor parte al pequeño comercio marginal (comercio ambulante, vendedores de periódicos, etc.) y en ese sentido incluirse sin distinciones dentro del sector informal de la economía. Al mismo tiempo, sin embargo, el hecho de que más de un tercio de estos trabajadores se ubiquen en los dos quintiles más bajos de ingresos pone en duda su adscripción como un todo a los "sectores medios y superiores". Siempre que ello sea posible, debe incluirse en consecuencia una mínima diferenciación al menos de los niveles de ingreso extremadamente bajos, trazando una línea demarcatoria no sólo cualitativa, sino también cuantitativa, entre los sectores medios e inferiores.

Otro tanto ocurre con algunas ocupaciones asalariadas, cuya indistinción dificulta una evaluación precisa de la significación social de sus tendencias. Debe recordarse que el Censo chileno diferencia, entre las categorías ocupacionales, los grupos "empleados" de los grupos "obreros". La clasificación hasta aquí utilizada (de Filgueira y Geneletti, 1981), en la medida que fue realizada para permitir análisis comparativos del conjunto de la región, omite esa distinción que, si bien en muchos casos es exclusivamente jurídica, en otros permite una distinción nítida entre sectores medios asalariados y estratos asalariados inferiores en ocupaciones primarias, secundarias o terciarias.

Para continuar ejemplificando con el sector comercio, las diferencias entre sectores "empleados" y "obreros" (ambos subsumidos en la clasificación en la categoría única de asalariados) se aprecian claramente al observar su distribución entre los distintos quintiles del ingreso personal:

/Cuadro 27

Cuadro 27

ASALARIADOS DEL COMERCIO: DISTRIBUCIÓN DE EMPLEADOS
Y OBREROS SEGUN INGRESOS (1960) (Porcentajes)

	Bajo		Medio		Alto
	1 ^{1/}	2	3	4	5
Comerciantes y vendedores "empleados"	0.9	8.8	25.3	23.1	41.8
Comerciantes y vendedores "Obreros"	16.3	41.9	34.9	7.0	0.0

1/ Quintiles de ingreso.

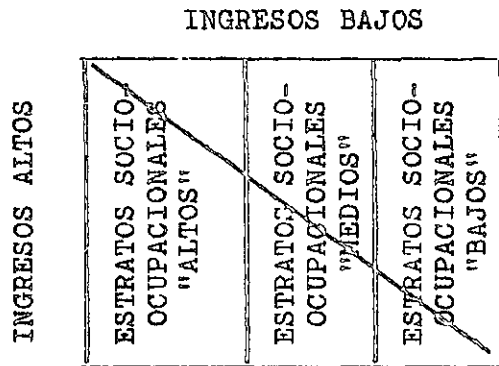
Fuente: Cuadro 28.

A diferencia del caso anterior, este problema de la distinción al interior de los asalariados podría pues ser resuelto para los Censos de Población y Encuestas de Hogares, que en el caso chileno incluyen la distinción señalada: los comerciantes y vendedores "obreros" deben ser incluidos en el "estrato inferior en ocupaciones terciarias", en tanto que los "empleados" deben ser ubicados en los estratos medios y superiores.

c) Una clasificación complementaria

Al utilizar las tabulaciones de la encuesta de la Universidad de Chile, debiéramos tratar de optimizar la información de tercer nivel en compensación a su menor cobertura geo-económica. De allí que, aunque la clasificación propuesta por Filgueira y Geneletti (1981) cumple en forma bastante adecuada (ver Cuadro 28) la condición de que la clasificación permita el trazo de una diagonal entre estratos y niveles de ingreso, tal que

/INGRESOS BAJOS



esta adecuación puede ser optimizada si se adopta una clasificación que, sin cambiar los aspectos fundamentales, introduzca las complejidades planteadas por los oficios "asalariados" y "por cuenta propia" que se han señalado. La descripción de la clasificación adoptada se incluye en el anexo y su adecuación a la diagonal se muestra en el Cuadro 29.

La información desagregada de la evolución de la estructura socio-ocupacional para 1960, 1970 y 1980 según las muestras del Gran Santiago de la Universidad de Chile se encuentra en el Cuadro 30. Como puede observarse allí, las cifras deben apreciarse con precaución debido al crecimiento de la categoría "sin información" a lo largo del período. Este grupo está formado principalmente por personas que se encuentran fuera de la fuerza de trabajo y que perciben algún tipo de rentas no derivadas del trabajo; secundariamente, también por personas que buscan trabajo por primera vez. Desde el punto de vista de sus ingresos se ubican especialmente en los niveles bajos y medios.

Más allá de los resguardos señalados, el Cuadro 30 permite formular algunas observaciones de interés:

/Cuadro 28

Cuadro 28

DISTRIBUCION DE ESTRATOS OCUPACIONALES FILGUEIRA Y GENELETTI SEGUN NIVELES DE INGRESO (1960)

	ALTO	MEDIO	BAJO
I.1. Estratos medios y sup., total	40.9	42.5	16.6
I.2 Estratos medios y Sup.en oc. Secund. y Terc.	39.9	43.2	16.9
a) Empleadores	91.1	6.7	2.2
b) Gerentes	78.9	21.1	-
c) Profesionales Indep.	61.6	23.0	15.4
d) Profesionales Depend.	46.1	44.4	9.5
e) Cta.propia en el comercio	23.7	41.8	34.5
f) Oficinistas,Vend. y similares	36.3	48.7	15.0
I.3. Estrato medio y Sup.en ocup. primarias	87.0	8.7	4.3
I.4. Estrato Medio y Sup. sin oc. especificada	100.0	-	-
II. Estrato inferior en ocup. Secundaria	7.9	51.2	40.9
a) Asalariados	7.0	51.2	41.8
b) Cta.propia y fam.no remun.	14.0	50.9	35.1
III. Estrato inferior en oc.terc.	3.6	20.8	75.6
a) Asalariados	2.4	19.9	77.7
b) Cta.propia y fam.no remun.	10.5	25.7	63.8
IV. Estrato inferior en oc.prim.	-	-	-
a) Asalariados	-	-	-
b) Cta.propia y fam.no remun.	-	-	-
V. Estrato inferior sin oc.espec.	-	-	-
VI. Otros	24.4	33.1	42.5

Fuente: Universidad de Chile, Encuesta Ocupación y Desocupación, en Martínez, J. y Tironi, E., Materiales para el estudio de las clases medias en la sociedad chilena, 1960-1980, Policop, Sur, Santiago, 1982.

Cuadro 29

CLASIFICACION AD-HOC PARA ENCUESTA UNIVERSIDAD
DE CHILE: RELACION ENTRE GRANDES CATEGORIAS
SOCIO-OCUPACIONALES E INGRESOS (1960)
(Porcentajes)

	NIVEL DE INGRESOS		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Empresarios	90.0	8.5	1.4
Clases Medias	38.4	47.1	14.6
a) Clase media independ.	33.6	43.0	23.5
b) Clase Media asalariada	40.3	48.7	11.1
Clase Obrera	5.1	49.1	45.9
Trabajadores Manuales			
"No-Proletarios"	4.1	28.0	67.9
a) Cuenta propia en sec tor productivo	8.6	44.0	47.5
b) Estratos inferiores No-productivos	3.0	24.2	72.8
Sin Información .	24.4	33.1	42.6

Cuadro 30

PORCENTAJE DE CADA ESTRATO EN EL TOTAL DE LA MUESTRA
(Clasificación Ad-Hoc)

ESTRATO	1960	1970	1980
I. CLASES EMPRESARIAS	1.9	2.2	3.1
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.1. Agricultura y minería	0.1	0.2	0.2
2. Indust., constr. y transporte	1.0	1.1	0.9
3. Comercio	0.5	0.5	0.9
4. Servicios y no espec.	0.3	0.4	1.0
II. CLASES MEDIAS	34.6	40.0	39.7
II. A. Clase media ind. sec. prod.	6.5	6.8	7.3
1. Profesionales y directores	0.1	0.2	0.0
2. Personal administrativo	0.6	0.5	0.4
3. Comerciantes, vendedores y otros trabajadores servicios	5.8	6.1	7.0
II. B. Clase media ind. sec. terciario	3.5	2.5	2.5
1. Profesionales y directores	1.4	1.4	1.2
2. Personal administrativo	0.3	0.1	0.2
3. Comerciantes, vendedores y otros trabajadores servicios	1.8	1.1	1.1
II. C. Clase media asalariada	24.6	30.7	29.9
1. Profesionales y directores	6.1	9.6	10.4
2. Personal administrativo	12.4	14.0	12.2
3. Comerciantes, vendedores y otros trabajadores servicios	6.1	7.1	7.3
III. CLASE OBRERA	24.9	20.2	17.8
1. Sector primario	0.1	0.3	0.6
2. Industria	18.5	14.8	12.5
3. Construcción	4.6	3.8	4.0
4. Transporte	1.7	1.4	0.7
IV. TRABAJADORES MANUALES NO PROLETARIOS	28.2	24.6	22.9
IV. A. Cta propia sector productivo	5.4	3.4	3.8
1. Sector primario	0.0	0.0	0.1
2. Industria manufacturera	4.9	3.2	3.1
3. Construcción	0.5	0.2	0.6
IV. B. Estratos inferiores no productivos	22.8	21.2	19.1
1. Comerciantes y vendedores	2.6	2.6	2.8
2. Trabajadores de los servicios	9.9	9.8	9.3
3. Servicios domésticos	10.3	8.8	7.0
V. SIN INFORMACION	10.4	13.0	16.5
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fuente: Universidad de Chile, en Martínez y Tironi (1982).

/- En primer

- En primer lugar se observa entre 1970 y 1980 un importante aumento de la significación de las clases empresarias en el total de la muestra; aunque este aumento cubre todo el período comprendido desde 1960, el aumento del último decenio (40.9%) es mucho más significativo que el del primero (15.8%). Al interior de las clases empresarias, quienes más aumentan desde el punto de vista del oficio son los empleadores que no son ni profesionales ni gerentes y, desde el punto de vista del sector de actividad, aquellos incorporados en el sector servicios. Esta observación, contrastante a primera vista con lo que indican los datos de la Encuesta Nacional del Empleo y la muestra OMUECE, se complementa sin embargo con el aumento muy leve que se aprecia en el Cuadro 30 en la significación de las clases medias independientes: la línea demarcatoria entre empleadores y trabajadores por cuenta propia es menos estricta que en la encuesta del INE y, debido a los bajos límites de los quintiles altos, esta diferencia es muy difícil de corregir.

- En segundo lugar puede observarse que las clases medias como conjunto, después de una acelerada expansión en 1960-70, parecen haber detenido esa tendencia en la última década. En esto incide el problema ya señalado de la demarcación entre clases medias independientes y clases empresarias, pero, mucho más significativamente, el brusco freno en el crecimiento de las clases medias asalariadas (más específicamente, del sector de empleados administrativos).

- En tercer lugar a lo largo de todo el período se constata una caída sensible en la significación numérica de la clase obrera (de -18.9% entre 1960-70 y de -11.9% entre 1970-80); esta disminución es especialmente drástica en la industria manufacturera, en que la caída alcanza a -20% en 1960-70 y a -15.5% en 1970-80.

/-Finalmente,

Finalmente, resulta paradójico constatar que, de acuerdo a los datos de la encuesta, ha venido produciéndose un sostenido descenso en la significación de los oficios y posiciones marginales que hemos incluido en el agregado "trabajadores manuales no-proletarios" (y que alcanza a un -18.8% en los veinte años). Aunque es probable que este resultado esté fuertemente influido por el incremento del residual "Sin información", no deja de sorprender en cambio que aún dentro de esa fuerte disminución de los oficios y posiciones marginales se mantenga la significación de algunos oficios por cuenta propia y que, más aún, haya un leve aumento de las categorías "Comerciantes y Vendedores" y "Trabajadores de los Servicios", mientras tiende a disminuir fuertemente el principal empleo asalariado en el conjunto marginal (el servicio doméstico). (Ver Cuadro 30).

Como puede apreciarse, las observaciones que es posible hacer de las tendencias estadísticas de las transformaciones en la estructura socio-ocupacional son básicamente similares a partir de las dos fuentes de información utilizadas: principalmente, se aprecia una transformación de la estructura ocupacional en el sentido de revertir las tendencias anteriores hacia la salarización de la fuerza de trabajo y favorecer la independización creciente de sus unidades componentes. Es claro, al mismo tiempo, que estos procesos no comprometen únicamente a los estratos inferiores o al "sector informal" de la economía, sino que atraviesan de arriba a abajo la estructura social.

En cada sector social, sin embargo, han confluído procesos sociales distintos para conformar aquellos resultados estadísticos e, incluso, algunas de esas cifras han implicado significaciones históricas distintas para los grupos sociales. De allí que sea necesario reseñar

necesario reseñar desglosadamente las transformaciones ocurridas en la estructura de las principales clases y grupos sociales, si se ha de buscar el sentido concreto de estas tendencias generales que se aprecian en la estructura de las ocupaciones.

/III. LAS CLASES

III. LAS CLASES MEDIAS Y LOS GRUPOS EMPRESARIALES

A. LAS CLASES MEDIAS

La numerosa producción reciente sobre las transformaciones en las clases y grupos sociales en Chile adolece de un déficit significativo en lo que respecta a las clases medias. Esto no obedece necesariamente a un juicio fundado que asevere que éstas no hayan experimentado cambios a raíz de la experiencia económica ortodoxa o neo-liberal, desde 1973 en adelante: el déficit obedece más bien a otros motivos, algunos de tipo teórico o francamente ideológicos; otros de naturaleza más práctica, que tienen que ver con el instrumental de medición y con la información de que se dispone.

Con respecto al primer tipo de motivos, corrientes de pensamiento muy diferentes (tanto la historiografía conservadora como el marxismo vulgar) coinciden en señalar a la clase media como un grupo "residual" o "en transición", de lo que se deriva una cierta desvalorización de su importancia social y -como consecuencia- un desinterés en su análisis específico: éste, en efecto, tiende más bien a orientarse hacia las clases "en forma" (la burguesía, la aristocracia terrateniente o la oligarquía, por una parte; o el proletariado, el campesinado o las masas marginales por la otra); otras corrientes, por su parte, se limitan a analizar a la clase media como sub-producto de la expansión del Estado o de difusos procesos políticos y culturales (Martínez, Muñoz, Tironi y Valenzuela, 1982).

De allí que un esfuerzo como el que aquí se propone, orientado a comprender la evolución estructural reciente de las

/clases medias en

clases medias en Chile, deba necesariamente volver la vista a las interpretaciones avanzadas al respecto por la sociología del desarrollo latinoamericana de los sesentas. Tales interpretaciones -como se sabe- discriminaban por una parte entre clases medias autónomas y dependientes, según si fueran propietarias o asalariadas; y, de un modo superpuesto, diferenciaba entre "viejas" y "nuevas" clases medias, siguiendo en lo fundamental la clasificación anterior: así, un caso típico de "vieja" clase media era el pequeño propietario agrícola, comercial o industrial; y típico de la "nueva", el funcionario de la burocracia del Estado. (García 1969).

Profundizando esas clasificaciones frecuentes, Graciarena (1967: 161-162) distingue por sus orígenes a un sector de la clase media "originalmente vinculado a la economía tradicional (que) permanece ahora ligado principalmente a las posiciones de la burocracia pública, como ser la judicatura, el servicio diplomático, la educación y otras posiciones administrativas de prestigio"; y a otro que es "un producto del desarrollo económico reciente y sus anclajes principales se encuentran en el sector moderno de la economía: industria, comercio y servicios". Si se les analiza desde el lado de sus vinculaciones con las clases altas, el primero es un sector "residual", mientras el segundo es un grupo "emergente".

Pero la sociología latinoamericana de esa época no estaba guiada exclusivamente por un espíritu clasificatorio al poner tanta atención en las clases medias. Detrás residía una fuerte convicción sobre la función modernizadora (tanto desde el punto de

/vista económico

vista económico como político) de estos grupos. ^{1/} El "desarrollo" de los grupos medios, por otra parte, solía vincularse a la acción del Estado: "fuera de los medios y canales políticos las clases medias no constituyen un importante y autónomo grupo de poder y de presión con capacidad suficiente para imponer su peso en las decisiones más importantes de la política nacional, porque su posición estructural como clase es ambigua y débil". (Graciarena 1967: 173-174). La función modernizadora de la clase media, por lo tanto, adquiría forma a través del Estado, el cual era a su vez una de sus principales bases de constitución.

Se justifica naturalmente el interés, en un estudio como el aquí propuesto, de una interpretación específica sobre las clases medias, como aquella que prevaleció en los albores de la sociología latinoamericana del desarrollo; no obstante los nuevos clivajes provocados por los procesos socio-económicos más recientes son sin duda diferentes a los analizados entonces, y el rol histórico de estos grupos puede ser ahora re-evaluado con mayor perspectiva. La interpretación reseñada proporciona también un valioso referente, con el cual pueden por otra parte contrastarse los resultados de una indagación sobre las mutaciones recientes de estas clases.

El seguimiento de la evolución de los grupos medios encuentra también obstáculos en cuanto a la información de que se dispone y a su ordenación en una matriz comprensiva y coherente: como se dijo más arriba, este ha sido una de los motivos que habitualmente

^{1/} Casos típicos son los de J. J. Johnson (1961) y Hoselitz (1962). El propio Graciarena (1967: 163), al referirse al sector "emergente", concluye que "Estos son los grupos de clase media que han dinamizado en buena parte el proceso de desarrollo económico y social en América Latina durante un largo período".

/ha desincentivado

ha desincentivado investigaciones sobre la materia. En este caso se ha tratado de sortear esta barrera diseñando un esquema de interpretación que fue inferido de la visión de conjunto de los cambios en la estratificación socio-ocupacional 1960-1980 (Ver Capítulo II). Este esquema permitió recuperar la estadística convencional y hacer uso de algunas fuentes de información no convencionales.

La matriz se organiza en torno a cuatro ejes de interpretación y seguimiento: i) el papel del Estado (y a la inversa, del sector privado) en la constitución de la clase media; ii) la evolución de la clase media asalariada, por una parte, e independiente, por la otra; iii) la evolución de los ingresos de los grupos medios, tanto internamente como con respecto a otras clases sociales; iv) y por último, la función del consumo como proveedor de status de clase media.

1. Las clases medias y el Estado

La imagen bastante difundida que asocia el surgimiento y desarrollo de una "nueva" clase media a la expansión del empleo, del gasto y de la propia función pública, responde doblemente en Chile al curso real de los hechos. La clase media independiente, a diferencia de la vinculada al Estado, no alcanzó de hecho en este país gran difusión desde los años treinta en adelante: quizás la excepción fue la de un número relativamente pequeño de inmigrantes (árabes, españoles e italianos, principalmente) que lograron a inicios de este período iniciar actividades en la industria y el comercio. ^{1/}

^{1/} La inmigración de localización principalmente agrícola (especialmente la de origen alemán en las provincias del sur) data de mediados del siglo XIX; su integración con la oligarquía terrateniente y las élites empresariales ha sido mucho más fluida. Sobre el tema del impacto de la inmigración en la conformación de la clase media, consúltese el interesante estudio de Estrada (1981).

Para las clases medias, por lo tanto, la reorientación del Estado chileno en los últimos años ha significado, por una parte, la pérdida de una importante fuente de empleo, así como de un recurrido mecanismo de ascensión social; por otra parte, como el Estado ha dejado de ser el principal motor del proceso de modernización en la sociedad, transfiriendo esta función en los hechos al sector capitalista privado (y específicamente, a su núcleo financiero), las clases medias han perdido sobre ese proceso buena parte de su tradicional injerencia.

a) La contracción del empleo y gastos públicos

Como se expuso más arriba, antes de 1970 el empleo público experimentó un incremento constante y progresivo, tendencia que se exacerbó en el lapso 1970-1973. El crecimiento del Estado tuvo un carácter principalmente agregativo, resultado de nuevas funciones que éste iba asumiendo: primero en el campo de la educación, la salud y la inversión; y luego, desde mediados de los sesenta, actividades de fomento a la producción agrícola y directamente en el campo de la construcción.

Entre 1950 y 1970 el empleo público (sector centralizado) se duplicó; y entre ese último año y 1973 creció en un 38%, lo que representó alrededor de 100 mil personas. La tasa media anual de crecimiento del empleo en el sector centralizado entre 1950 y 1970 alcanzó al 3.5% contra un crecimiento del 1.7% de la fuerza de trabajo. Entre 1970 y 1973, por su parte, el empleo público creció a una tasa del 10.2%. ^{1/}

^{1/} Esta tasa ha sido calculada sobre un empleo público total de 374 931 personas. Ver Cuadro 18 del Capítulo II.

/Su proporción

Su proporción respecto a la fuerza de trabajo pasó del 3.6% en 1952 al 5.0% en 1970; y del 5.7% al 7.4% si se considera exclusivamente la fuerza de trabajo urbana. Un panorama general del peso relativo del sector público se observa en el Cuadro 31.

Las tendencias anteriores se revierten radicalmente después de 1973: desde ese año hasta 1978 el empleo público se redujo en 93.850 personas. La participación en la fuerza de trabajo se redujo a la vez fuertemente, como se ve en el Cuadro 31. Aquí llama particularmente la atención el menor peso relativo del empleo estatal con respecto a la ocupación en servicios: de un 45% en 1970 a un 28% en 1978.

La contracción del empleo público entre 1973 y 1978, sin embargo, debe considerar además lo que éste debió haberse expandido de haberse mantenido en este lapso la tendencia relativamente moderada de la década del sesenta (4.9%). Como se vió en el Capítulo II, ello significa que la reducción debe estimarse en 193 mil empleos.

Las tendencias descritas del empleo estatal son similares a las encontradas en el gasto público. En efecto, como porcentaje del Producto Nacional Bruto éste subió en el pasado del 30.9% promedio en el período 1955-60 al 40.2% en el período 1961-66; con respecto al PGB, por otra parte, pasó del 36.3% en 1969 al 40.6% en 1970: esta tendencia se quebró bruscamente a partir de 1974, llegando en 1979 solamente al 30.3% del Producto Geográfico. El Cuadro 32 muestra esta evolución del gasto público, así como su paralelismo con la evolución del empleo estatal.

Como se aprecia, sin embargo, la contracción del empleo (columnas 2 y 4) es más aguda que la del gasto público (columnas 1 y 3). Este último, después de una fuerte caída, se recupera

/Cuadro 31

Cuadro 31

PESO RELATIVO DE LOS SECTORES CENTRALIZADO Y PUBLICO
(Porcentajes)

SECTOR PUBLICO C/R	1952	1960	1965	1970	1973	1978
Fuerza de trabajo	3.6	3.8	8.1	9.5	12.7	8.7
Ocupados industria	18.8 ^{1/}	22.1	44.6	55.8	69.0 ^{2/}	60.3
Ocupados servicios	16.0 ^{1/}	15.8	35.9	35.3	44.6 ^{2/}	28.4

1/ Calculado con respecto a la fuerza de trabajo sectorial.

2/ Calculado con respecto a la ocupación de 1972.

Nota: El salto de los ocupados en 1965 se debe a que desde esa fecha se ha calculado en base al total del empleo público.

Fuente: - Empleo sectores público y centralizado: Cuadro 18.

- Fuerza de trabajo: 1952 y 1960: Meller y Rahilly (1974); 1965, 1970, 1973 y 1980: ODEPLAN.

- Ocupación: 1960 y 1965: ODEPLAN (1973); 1970 y 1973: CIEPLAN; 1978: Instituto Nacional de Estadística.

/Cuadro 32

Cuadro 32

EVOLUCION DEL GASTO Y DEL EMPLEO DEL SECTOR
PUBLICO 1969-1979
(Porcentajes e índices)

AÑOS	(1) GASTO PUBLICO (% P.G.B.)	(2) EMPLEO PUBLICO (% f.t.)	(3) INDICE GASTO PUBLICO	(4) INDICE EMPLEO PUBLICO
1969	36.3	9.3	100.0	100.0
1970	40.6	9.3	114.0	105.1 ^{2/}
1974	39.6	11.3	130.6	135.2
1975	38.8	10.3	95.5	122.2
1976	33.7	10.0	90.5	118.0
1977	32.4	9.3	95.6	111.1
1978	31.8	8.9	103.8	110.1
1979	30.3	8.2 ^{1/}	107.3	109.8 ^{2/}

^{1/} En base a una estimación de la f.t. de ese año.

^{2/} Calculado en base a información Marshall-Romaguera (1981).

Fuente: - Marshall-Romaguera (1981)

- Marshall (1981)

/desde 1977

desde 1977 en adelante; el empleo, por el contrario, cae continuamente desde 1974, aún sin llegar a los niveles de reducción del gasto público: si por ejemplo se tomara 1976 como año base, el resultado sería que el gasto llegaría a un índice 118.6, mientras el empleo se habría reducido a 93.1. Esto revela que ambos procesos, si bien se presentan encadenados, no responden mecánicamente uno al otro: la evolución del gasto público -como se verá más adelante- responde a decisiones que van más allá de la reducción del personal del Estado.

b) El nuevo perfil del empleo público

Muñoz, Gatica y Romaguera (1980) clasifican al empleo del sector público de acuerdo a un criterio funcional simple que da como resultado cuatro campos básicos: ^{1/}

i) Servicios administrativos. Son las reparticiones estatales destinadas a administrar, recaudar, dirigir, fiscalizar o controlar la acción estatal, incluyendo en ello las instituciones encargadas del orden y seguridad nacional.

Este campo fue a su vez sub-clasificado como sigue:

- Servicios de administración general, que son los encargados de las funciones de gobierno y protección a las personas y a la propiedad;

- Servicios de administración económica, que comprende a los organismos que cumplen funciones de regulación, fiscalización y orientación de la actividad económica, sin intervenir directamente en ella; y

^{1/} La misma clasificación la utilizan también Marshall y Romaguera (1981).

- Servicios de administración social, que abarca a las instituciones de administración y apoyo de los servicios sociales estatales y privados.

ii) Servicios sociales. Son las instituciones que prestan servicios sociales directos, tales como educación, salud, previsión social, etc.

iii) Entidades de fomento y financieras. Se refiere a los organismos estatales dirigidos a la expansión, fomento y financiación de actividades económicas. Se incluyen en ellas, además, las actividades de construcción y la labor del Ministerio de Obras Públicas.

iv) Empresas del Estado. Aquí se comprenden las empresas destinadas a producir bienes y servicios, ya sea que pertenezcan íntegramente al Estado o éste participe con un 40% o más del capital pagado.

A partir de la clasificación descrita, parece interesante detectar en qué funciones se localizó prioritariamente la expansión del empleo público hasta 1973, y cuales de ellas han sido las más afectadas por su contracción posterior. El Cuadro 33 muestra esta evolución.

Como se aprecia allí, las entidades que absorbieron en mayor porcentaje la expansión del empleo público entre 1940 y 1970 fueron las entidades de fomento y las prestatarias de servicios sociales. Estas últimas -y en particular la educación- absorbieron cerca del 60% del crecimiento del empleo en el sector durante el período. (Muñoz et. al., 1980). A la inversa, los organismos estatales con más bajas tasas de crecimiento de la ocupación fueron los servicios administrativos, y en su interior, los de tipo general, en los que no alcanzó

/Cuadro 33

Cuadro 33

TASAS DE VARIACION ANUAL DEL EMPLEO PUBLICO
POR FUNCIONES

	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS				SERVICIOS SOCIALES	ENTIDADES FOMENTO	EMPRESAS PUBLICAS	TOTAL
	GENERAL	ECONOMICOS	SOCIALES	TOTAL				
1940-1970	1.5	4.8	4.4	2.2	5.4	15.3	3.9	3.8
1964-1970	1.9	3.2	10.5	2.3	6.1	6.6	2.7	4.5
1970-1973	2.0	5.2	12.0	3.6	8.7	26.2	3.9	10.2
1973-1978	- 1.3	- 3.8	- 1.9	- 2.1	0.3	- 19.1	- 10.5	- 5.4

Fuente: Marshall-Romaguera (1981).

siquiera el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo en ese lapso.

Las tendencias anteriores se reprodujeron casi sin variaciones entre 1970 y 1973, en el marco de una aceleración extraordinaria del crecimiento del empleo público total, en particular en las funciones de fomento que aumentaron a una tasa del 26.2% anual. ^{1/}

De lo anterior se desprende que, contrariamente a una idea difundida, el crecimiento del empleo público entre 1940 y 1973 no respondió principalmente a la profusión de la burocracia encargada de la administración general, sino más bien a la difusión de la prestación de servicios sociales de parte del Estado (especialmente educación y salud) y a su participación en el fomento y ejecución directa de actividades productivas.

Fueron precisamente las funciones de fomento las que experimentaron la mayor contracción entre 1973 y 1978 (-19.18%); seguidas por la caída del empleo en las empresas públicas. Las funciones administrativas -y en especial las de servicios generales- fueron afectadas sólo levemente por la reducción del empleo estatal. Por su parte, los organismos dirigidos a los servicios sociales elevaron fuertemente su participación en el empleo estatal en este período.

El Cuadro 34 reafirma lo señalado más arriba en el sentido que hasta 1973 las tendencias apuntaban claramente a un peso cada vez mayor de las entidades de fomento y de las empresas públicas, que en conjunto pasaron del 10% en 1950 al 42% en 1973; cifra que

^{1/} Como se verá luego, el empleo de las entidades de fomento está aquí muy influido por las actividades de construcción asumidas por el Estado.

Cuadro 34

ESTRUCTURA DEL EMPLEO PUBLICO POR FUNCIONES
(Porcentajes)

	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS				SERVICIOS SOCIALES	ENTIDADES FOMENTO	EMPRESAS PUBLICAS	TOTAL
	GENERALES	ECONOMICOS	SOCIAL.	TOTAL				
1950 ^{1/}	30.3	12.6	1.3	52.2	38.8	0.6	8.4	100
1960 ^{1/}	33.4	10.2	0.9	44.4	45.4	2.8	7.3	100
1970	10.8	4.7	0.9	16.5	47.8	15.8	19.9	100
1973	8.3	4.0	0.9	13.2	44.9	25.7	16.2	100
1978	10.3	4.3	1.1	15.7	60.3	11.7	12.2	100

^{1/} Se refiere exclusivamente al sector centralizado, que comprende primordialmente los servicios administrativos.

Fuente: Muñoz, et. al... (1980); Marshall-Romaguera (1981).

supera en seis puntos a la de 1970, año con el cual la información es homogénea. Estas funciones ligadas a la producción fueron precisamente las que más se redujeron en la estructura del sector público con posterioridad: en conjunto, pasaron en 1978 a representar apenas el 24%.

Es posible hacer señalamientos más específicos acerca de las funciones afectadas por las fuertes variaciones del empleo público entre 1950 y 1978. En efecto, aunque la información que se dispone para avanzar conclusiones más allá de lo ya indicado es muy escasa, pueden adelantarse algunas observaciones complementarias.

Como se indicó antes, un 60% del crecimiento del empleo hasta 1970 fué absorbido por la mayor cobertura de los servicios de salud y, en especial, educación. Si se suman los servicios de administración general (en particular el Registro Civil, Carabineros y Correos), de administración económica (en especial Impuestos Internos) y de Fomento (en particular los ministerios de OO.PP. y Vivienda) se tienen las funciones en las que se alojó el 80% de la expansión del empleo público en dicho período. Estas tendencias no experimentaron alteraciones cualitativas entre 1970 y 1973, a excepción de la "disparada" del empleo en las entidades de fomento.

La contracción del empleo público después de 1973 no ha afectado especialmente a los servicios sociales y a la administración general. En el primer caso, sin embargo, destaca primeramente la diferenciación entre la situación de los servicios educativos, que entre 1973 y 1978 elevaron su ocupación en un 12% (10 mil personas), con la de los servicios de salud, que la redujeron en un 8% aproximadamente (6 mil personas) (Marshall-Romaguera, 1981). En segundo término, hay que retener que el ritmo de crecimiento del empleo en los servicios sociales durante el

/período reciente

período reciente (0.3%) es dieciocho veces menor que su ritmo histórico (5.4 entre 1940 y 1970). Esto significa que, si bien en su conjunto la proporción del empleo de estos servicios se ha mantenido, su demanda se ha visto drásticamente reducida respecto a la tendencia histórica, y en el caso de la salud, ha habido lisa y llanamente eliminación de puestos de trabajo.

La muy leve reducción del personal en los servicios de administración general por otra parte revela la persistencia de la burocracia pública más tradicional y de más larga data. Esto es particularmente claro si se observa que, donde la reducción es más insignificante, es precisamente en los servicios generales, que es donde tales grupos se localizan más típicamente: Ministerio del Interior, Carabineros, Investigaciones, Ministerios de Justicia y Relaciones Exteriores, etc. Por el contrario, donde la contracción en estos servicios alcanzó mayor agudeza fué allí donde lindan con la función de fomento, como es en los servicios de administración económica: Contraloría, Direcciones Generales de Servicios Eléctricos, Agua Potable y Pavimentación, Ministerios de Hacienda, Economía, Minería, Tierras y buena parte de las labores de Agricultura y OO.PP. La burocracia de Estado tradicional, por lo tanto, que venía creciendo hasta 1973 a un ritmo relativo descendente, ha visto luego contenida su caída desde un punto de vista comparativo.

Se ha producido por otra parte un claro proceso de expulsión de empleo público desde las entidades de fomento y las empresas estatales. En el primer caso este proceso afectó entre 1973 y 1979 a 65 mil personas (Marshall - Romaguera, 1981). Esto equivale a dos tercios de la reducción total del empleo en el sector, y se refiere específicamente a personal alejado de las

/entidades de

entidades de fomento agrícola (14 mil) y, especialmente, a los 43 mil ocupados en las entidades de construcción, urbanismo y obras públicas. Esto se reflejó en la evolución del empleo en algunos Ministerios: el de Obras Públicas lo redujo en 55 mil personas; el de Agricultura en las mencionadas 14 mil; y el de Transporte y Comunicaciones también en 14 mil (en este caso con respecto a 1974). A esto se suma la expulsión de empleo de las actividades productivas acometidas directamente por el Estado a través de las empresas públicas: aquí la reducción alcanzó en esos cinco años a 26 mil personas, especialmente de Ferrocarriles, Empresa de Transportes Colectivos del Estado y SEAM. ^{1/}

De lo anterior se concluye que la reducción del empleo público afectó básicamente al personal vinculado directa o indirectamente a la función productiva, y en especial, al que se había incorporado al Estado en los años próximos a 1970: en efecto, únicamente las entidades de fomento en su conjunto crecieron entre 1964 y 1970 en 12 mil personas, contribuyendo en un 15% al crecimiento total del sector público; entre 1970 y 1973, por su parte, se crearon en ellas 55 mil nuevos empleos, contribuyendo con ello en más del 50% al crecimiento del empleo público en dicho lapso.

Por su magnitud, sin embargo, parece necesario discriminar en las entidades de fomento entre las actividades de construcción y el resto. Las primeras pasaron de 22 mil en 1964 a 67 mil en 1973, incremento que se realizó casi en un 90% entre 1970 y 1973:

^{1/} La Fuente de estas cifras es Marshall-Romaguera 1981. No incluye a los trabajadores de las empresas del "Area de Propiedad Social" del período 1970-73.

/de este conjunto

de este conjunto, un 96% fue expulsado del empleo público después de 1973. Por su parte, las restantes entidades de fomento (especialmente agrícolas: Servicio Agrícola y Ganadero, Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario, Corporación de Reforma Agraria) habían pasado de 6 mil ocupados en 1964 a 23 mil en 1973, incremento que en un 55% se realizó en el lapso 1970-1973; de este conjunto, en fin, un 82% fue expulsado a su vez después de 1973.

Como resultado se tiene que del total de expulsados del empleo público aproximadamente un 29% provenía de las empresas públicas, un 47% de la construcción y un 24% de entidades propiamente de fomento, especialmente agrícolas. Si estas cifras se ordenan en un cuadro de doble entrada se tiene lo siguiente:

Cuadro 35

CARACTERISTICAS DEL EMPLEO EXPULSADO DEL SECTOR PUBLICO

	CONTRATACION RECIENTE	CONTRATACION ANTIGUA
En actividades directas de producción	I. 47% (construc.)	II. 29% (empresas públicas)
=====		
En actividades de fomento de la producción	III. 24% (fomento agrícola)	IV. --

Sólo de los ubicados en el casillero I puede decirse que se trata de trabajadores directos, ya que en efecto un 70% de los mismos era obrero: no es el caso de los localizados en el

/casillero II,

casillero II, de los cuales un 63% era empleado. En el casillero III la situación es más consistente: un 80% era empleado.

De lo anterior se concluye que la reducción del empleo público afectó principalmente a obreros de la construcción de contratación reciente, y a trabajadores de empresas públicas, en su mayor parte empleados con una larga trayectoria en el sector. Asimismo, esa reducción afectó a un conjunto importante de empleados incorporados al Estado después de 1964, localizados en actividades de fomento a la producción (especialmente agrícolas), probablemente con calificaciones altas y relativamente modernas.

Como efecto de lo anterior se elevó el peso de un personal de Estado más tradicional: de una parte, el que cumple la función típicamente burocrática de administración, control, fiscalización, etc.; y de otra, el personal responsable de la red de servicios sociales del Estado, especialmente en el campo educacional.

Habría que agregar, por último, que todas las cifras anotadas hasta aquí excluyen al personal de Defensa Nacional y Carabineros, dada la escasa e insegura información que hay disponible al respecto. Marshall y Romaguera (1981) han hecho una estimación indirecta de este personal, sobre la base de los imponentes activos de las Cajas de Previsión de la Defensa Nacional y de Carabineros. Los resultados (Cuadro 36) son bastante llamativos. Ellos indican, en efecto, un incremento importante del personal de defensa: si se suman al porcentaje del total del empleo público en la fuerza de trabajo en 1969, éste crece en un 27%; en 1973 sólo un 19% y en 1978, un 37%. Aproximadamente, esto significa que el personal de Defensa así registrado habría crecido en un 42.3% entre 1970 y 1978, pasando de 76.702 personas a 109.137 respectivamente; ésto hace de estos servidores el personal del Estado de mayor crecimiento en el lapso más reciente.

/Cuadro 36

Cuadro 36

EMPLEO PUBLICO TOTAL

(Porcentaje sobre la fuerza de trabajo)

	(1)	(2)	VARIACION (2)/(1)
1969	9.3	11.8	26.9
1970	9.5	12.1	27.4
1973	12.3	15.3	19.5
1974	11.3	14.3	26.5
1975	10.3	13.5	31.1
1976	10.0	13.5	35.0
1977	9.3	12.7	36.6
1978	8.9	12.2	37.1

(1) Empleo público sin imponentes activos en Cajas de Previsión de la Defensa Nacional y Carabineros.

(2) Empleo público más imponentes de la Defensa Nacional y Carabineros.

Fuente: Marshall-Romaguera (1981).

En suma, habría que concluir que el nuevo perfil del empleo público está dibujado por un expandido contingente orientado a la Defensa interna y externa, una burocracia tradicional encargada de la administración pública y el personal a cargo de las prestaciones sociales entregadas por el Estado. La mayor parte del empleo estatal orientado a la producción -especialmente el contratado entre 1964-1973- ha sido eliminado del sector público.

/c)

La

c) La re-estructuración del gasto público.

Como se indicó antes, la evolución del gasto ha seguido en los años recientes las mismas tendencias que el empleo público, aunque su contracción ha sido menos continuada. Al igual que éste último, por otra parte, el gasto público ha experimentado importantes re-estructuraciones internas; las que también siguen y refuerzan las transformaciones antes reseñadas del empleo en el sector.

Si se pone atención en el destino del gasto público (Marshall 1981) se encontrará que:

i) Los servicios sociales mantienen un gasto constante -excepción hecha de 1974- que bordea el 58% del total: en su interior, se elevaron las participaciones de educación y salud, en ese orden; y se redujo en un 37% la del gasto social en vivienda;

ii) Los servicios económicos, que hacia 1970 alcanzaban al 28% del gasto público, bajaron drásticamente su participación desde 1975, hasta llegar a un 18% en 1979. La función económica del Estado es la que aparece con la mayor reducción en el gasto; ella alcanzó a un 46% en 1979 con respecto a 1974. Los sectores más afectados por este fenómeno fueron Industria y Comercio y Transportes y Comunicaciones; el componente que más se contrae en el el gasto de Inversión, que cae en 1979 en un 50% con respecto a 1969 (lo que afecta principalmente a los rubros Vivienda y Transporte); y

iii) Contrariamente a los casos anteriores, los recursos públicos destinados al rubro Administración General crecieron notablemente, pasando del 14% del total en 1970 al 23% en 1979. Esto favorece especialmente a los ítems "policía" y "administración financiera", cuyos gastos relativos crecen en un 99 y 64 por ciento /respectivamente

respectivamente entre 1969 y 1979. El gasto en Defensa, por su parte, se duplicó en términos relativos, pasando del 6.7% del gasto público en 1969 al 13.6 promedio desde 1974 en adelante.

Como puede verse, la evolución reciente del Destino del Gasto público es enteramente consistente con la del empleo en el sector.

Sin embargo, los dos aspectos no se superponen necesariamente. Según la Composición Económica del Gasto Público (Marshall, 1981) el rubro que más aumentó en el período reciente es Gasto de Operación, el que está formado en un 70% por el gasto del Estado en remuneraciones. Los recursos destinados a remuneraciones, en efecto, se incrementaron en un 50% entre 1969 y 1979, pasando del 22% del total del gasto en 1969-70 al 31% del mismo desde 1975 en adelante, como se ve en el Cuadro 37: este es el componente del gasto público que en el período bajo análisis experimenta el mayor crecimiento, lo que resalta más claramente si se le relaciona con la evolución del empleo:

Cuadro 37

GASTO PÚBLICO EN REMUNERACIONES Y EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

AÑO	% EN REMUNERACIONES SOBRE TOTAL GASTO PÚBLICO	GASTO EN REMU- NERACIONES	TOTAL ^{1/} EMPLEO SS.PP.
1969	22.5		100
1970	21.5		103
1974	24.4		103
1975	30.0		103
1976	32.4		108
1977	32.6		122
1978	31.0		127
1979	29.5		125 ^{1/}

Fuente: Marshall (1981) y Marshall y Romaguera (1981).

^{1/} Índice 1969 = 100.

^{1/} Cifras de empleo proyectado.

/Sin embargo,

Sin embargo, la mejoría de las remuneraciones del sector público en su conjunto se ha repartido muy heterogéneamente, aumentando probablemente la desigualdad de sus ingresos, como queda de manifiesto en el Cuadro 38.

Cuadro 38

GASTO PUBLICO EN PERSONAL (1974=100)

	SERVICIOS GENERALES	DEFENSA	EDUCACION	SALUD	RESTO	TOTAL
1969	67.5	44.5	72.9	90.1	88.9	70.6
1970	77.7	54.9	78.0	92.0	95.6	77.3
1977	96.9	120.2	93.6	88.2	82.7	97.8
1979	95.8	120.4	104.8	95.2	67.9	99.4

Fuente: J. Marshall (1981).

Al respecto, deben retenerse tres observaciones:

i) El mayor gasto en remuneraciones desde 1977 en adelante sólo significó un incremento real para el sector Defensa y muy levemente para Educación: todos los restantes sectores experimentaron una baja del Gasto en Personal destinado a ellos;

ii) El mayor gasto de remuneraciones en Defensa es espectacular: supera en 1979 en 20 puntos su nivel de 1974, y en 66 el de 1970; y su participación en el total del Gasto Público en remuneraciones con respecto a 1969 se duplicó (del 14.2% al 27.4% respectivamente); y

/iii) El gasto

iii) El gasto de remuneraciones en Educación se mantuvo prácticamente estancado: lo mismo en salud y servicios generales. Este sin embargo cayó fuertemente en el rubro "resto".

La evolución del Gasto Público en Personal se revela por lo tanto consistente otra vez con las tendencias del empleo y el gasto total. El sector netamente beneficiado es Defensa: los dos restantes pilares del nuevo edificio estatal son los servicios sociales (especialmente educación) y los servicios administrativos generales, cuyo gasto en remuneraciones en 1979 se mantiene respecto a 1974, pero se eleva con respecto a 1977. El nuevo perfil del sector público implica la contracción del empleo y del gasto en las funciones restantes del Estado, en particular las económicas, cuyo gasto en personal se reduce brusca y continuadamente desde 1974 en adelante.

2. La "privatización" de la clase media: el caso de los asalariados

Si el Estado ha venido perdiendo últimamente su condición de proveedor privilegiado de empleo para los grupos medios, cabe suponer que esta fuerza de trabajo ha tenido que transferirse al sector privado. Ello, por una parte, pudo haber significado para estos grupos la pérdida o la mantención de sus rasgos propios de clase media: v. gr. tipo de ocupación, nivel de ingresos, status, etc.; y por otra pudo haberse realizado bajo formas asalariadas o independientes, lo que sin duda afecta de modo diverso el desarrollo de su conciencia colectiva.

La evidencia indica, en primer término, que la hipótesis de una suerte de "extinción" de la clase media ante la ausencia de su

/soporte estatal

soporte estatal clásico debe ser descartada. ^{1/} En efecto, según se muestra en el Cuadro 21 (CAP. II) que sigue la clasificación de Filgueira y Geneletti hasta 1980, los estratos medios y superiores aumentan en vez de disminuir entre 1970 y ese año. La información elaborada por Martínez y Tironi (1982) a partir de la Encuesta de Ocupación de la Universidad de Chile, es también clara en indicar que en el lapso 1970-1980, aunque las clases medias apenas mantuvieron su participación en la ocupación en un 40%, la clase obrera y los trabajadores manuales no proletarios la redujeron del 23 al 21 y del 28 al 27 por ciento respectivamente.

De lo anterior se concluye, por lo tanto, que la reducción del peso del Estado no ha significado para las clases medias su jibarización, sea a través de una "proletarización" o de una "marginalización". Estos sectores, si bien han tenido que trasladarse al sector privado, lo han hecho manteniendo su condición de clase media.

Como se ve también en el Cuadro 30, una parte que supera el 70% del total de las clases medias continuó en 1980 ubicado en el segmento asalariado. En su interior se redujo fuertemente el personal administrativo, pero se incrementó el número de los profesionales y directivos y de los Comerciantes, Vendedores y otros trabajadores de los Servicios. Como se observa, lo que parecía el grupo típico y clásicamente "nuevo" de las clases medias -el personal administrativo asalariado- es el más disminuido en su interior por las variaciones en la estratificación social 1970-1980: dentro del universo asalariado los que crecen son únicamente los

^{1/} Se omite aquí la evidencia con respecto a los ingresos. El punto se toca más adelante.

/vinculados al

vinculados al comercio y a los servicios, especialmente los financieros.

a) Sector comercio y servicios

La única fuente de la que se dispone para conocer en más profundidad y detalle la evolución en estos grupos sociales es el Anuario de Comercio Interior y Servicios del Instituto Nacional de Estadísticas. Por sus limitaciones, esta fuente sólo tiene valor para seguir la ocupación, la inversión y las remuneraciones al interior de este sector, y en particular, de su estrato formal mediano y superior.^{1/}

Como se muestra en el Cuadro 39, entre 1970 y 1980, mientras en el total del sector se mantuvo la proporción de propietarios, se redujo la de familiares sin remuneraciones y la de obreros, a la vez que se elevó en un 20% la proporción de empleados: el incremento relativo de éstos, por lo demás, coincide casi exactamente con la reducción de los obreros. La tendencia a la elevación del número de empleados, por último, es común a comercio al por Mayor, al por Menor y Servicios, aunque se manifiesta más marcadamente en los dos últimos sub-sectores.

En 1980, por otra parte, los empleados de comercio y servicios han tendido a difundirse más en el estrato inferior de

^{1/} La información de esta fuente proviene de una encuesta que se realiza anualmente a una muestra construida a partir de las empresas que entregaron declaración de impuesto a la renta en 1963. Incluye a todas las empresas de comercio al por Mayor de ese año, a todas las empresas más grandes del comercio al por Menor, y una muestra aleatoria de los demás estratos de comercio y servicios.

Cuadro 39

PERSONAS OCUPADAS EN COMERCIO MAYORISTA, MINORISTA Y SERVICIOS
(Porcentajes)

	TOTAL				COMERCIO POR MAYOR				COMERCIO POR MENOR				SERVICIOS							
	TOTAL	Fam. Pro- pie- tarios	res s/ Renu- dos nerac.	Emplea dos ros	Obre- ros	TOTAL	Prop.	Fam.s/ Renu- dos	Emplea dos ros	Obre- ros	TOTAL	Prop.	Fam.s/ Emp. Ros	Emplea dos ros	Obre- ros	TOTAL	Prop.	Fam.s/ Emp. Ros	Emplea dos ros	Obre- ros
1970	100.0	8.7	2.2,	46.9	42.2	100.0	3.8	0.4	55.4	40.4	100.0	13.0	3.5	45.8	37.6	100.0	4.4	1.4	31.6	62.6
1975	100.0	9.7	1.7	53.4	35.1	100.0	3.6	0.3	61.0	35.1	100.0	15.7	3.0	53.0	28.3	100.0	4.1	0.9	34.8	60.2
1978	100.0	9.2	1.7	53.2	35.9	100.0	3.6	0.3	57.4	38.6	100.0	13.9	2.9	54.4	28.7	100.0	5.2	0.8	35.1	58.8
1980	100.0	8.3	1.6	56.6	33.4	100.0	3.3	0.3	64.9	31.5	100.0	12.4	2.7	55.9	29.0	100.0	4.5	0.8	38.3	56.4

Fuente: Anuarios de comercio interior y servicios Instituto Nacional de Estadística.

ventas que hacia 1970. ^{1/} Por el contrario, la proporción de empleados en el estrato superior cayó en 3.3 puntos en el lapso 1970-1980, como se ve en el Cuadro 40.

Si se observa la evolución de la inversión por actividad económica, se aprecia un curso errático entre los lapsos 1970-1975 y 1975-1980. Comparando este último año con 1970 llama la atención sin embargo la fuerte caída de la inversión en comercio al por Menor y, a la inversa, su incremento en Servicios. Esta evolución se sigue en el Cuadro 41.

El aumento de la proporción de la inversión destinada a servicios, como se vé, se explica principalmente por la evolución de los servicios profesionales y jurídicos (dentro de los cuales se clasifican también los servicios de publicidad, mercadotecnia, computación, etc). En el caso del comercio al por Mayor, ella se debe fundamentalmente al peso de productos metálicos básicos... y materiales de la construcción. Por su parte, la caída del comercio al por Menor se debe exclusivamente a la aguda contracción de la inversión en los rubros más tradicionales (tiendas, grandes almacenes y cooperativas, otros minoristas), ya que crece fuertemente la inversión en vehículos motorizados y abarrotes. No hay

^{1/} Consideración aparte merecen los niveles de concentración que se manifiestan parcialmente en el Cuadro 40. En 1980 el estrato superior formado por el 3.8% de los propietarios concentraba el 36.6% de la ocupación, así como el 60.3% de las ventas y el 63.4% de la inversión (Cuadro 41). Sin embargo, no parecen haberse incrementado los niveles de concentración entre 1970 y 1980, ni se observan alteraciones demasiado importantes en la distribución por estratos de esos indicadores, con la excepción del estrato medio-inferior que parece haberse degradado.

/Cuadro 40

Cuadro 40

PERSONAS SEGUN ESTRATO VENTAS ANUALES EN COMERCIO MAYORISTA,
MINORISTA Y SERVICIOS
(Porcentajes)

	ESTRATO INFERIOR					ESTRATO MEDIO INFERIOR					ESTRATO MEDIO SUPERIOR					ESTRATO SUPERIOR				
	TOTAL	Fam. s/ Prop. Rem.		Empl.	Obrer.	TOTAL	Fam. Prop. s/r.		Empl.	Obr.	TOTAL	Fam. Prop. s/r.		Empl.	Obr.	TOTAL	Fam. Prop. s/r.		Empl.	Obr.
1970	24.1	62.3	80.0	15.5	23.0	13.9	18.7	12.9	12.2	14.9	24.1	15.9	6.2	24.3	26.4	37.9	3.2	0.9	47.8	35.7
1975	24.5	62.8	78.9	17.7	21.4	12.5	18.3	13.8	10.7	13.6	22.0	16.0	6.8	22.1	24.4	41.0	2.8	0.8	49.5	40.6
1978	23.9	60.6	77.8	18.3	20.2	14.7	18.6	10.0	12.8	16.6	22.0	16.6	8.0	21.4	25.1	39.4	4.2	4.0	47.5	38.1
1980	24.6	61.3	81.8	18.5	22.9	13.5	18.5	9.9	11.8	15.3	26.4	16.4	7.7	25.2	31.7	35.6	3.8	0.6	44.5	30.1

Fuente: Anuarios ..., Instituto Nacional de Estadística.

Nota: Estrato Inferior: Ventas anuales de 350.0 - 1 299.9 miles de EQ anuales.
Estrato Medio Inferior: Ventas anuales de 1 300.0 - 3 249.9 miles de EQ anuales.
Estrato Medio Superior: Ventas anuales de 3 250.0 - 12 999.9 miles de EQ anuales.
Estrato Superior: Ventas anuales de 13 000.0 - y más miles de EQ anuales.

Cuadro 41

TOTAL INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS, NUEVOS Y USADOS,
POR ACTIVIDAD ECONOMICA
(Porcentajes)

	1979	1980	(1980/1970)
COMERCIO POR MAYOR	<u>34.7</u>	<u>43.9</u>	<u>(1.3)</u>
Productos metálicos básicos, químicos y derivados de min.	29.6	37.8	(1.3)
Madera y mat. de construc.	7.7	17.5	(2.3)
Maquinaria, herramientas y vehíc.	22.4	14.3	(0.6)
Otros prod.alimenticios y tabacos	9.5	1.0	(0.1)
COMERCIO POR MENOR	<u>51.6</u>	<u>38.6</u>	<u>(0.7)</u>
Vehículos motorizados y repuestos	10.3	31.6	(3.1)
Abarrotes y rotiserías	13.2	28.6	(2.2)
Otras act. minoristas	39.2	13.9	(0.4)
Tiendas de géneros, prendas de vestir, calzado	7.1	3.8	(0.5)
Grandes almacenes y Coop.	12.7	0.6	(0.05)
SERVICIOS	<u>13.7</u>	<u>17.5</u>	<u>(1.3)</u>
Servicios jurídicos y comerc.	48.1	69.8	(1.5)
Hoteles y moteles	13.9	13.7	(1.0)

Nota: Se han anotado un conjunto de rubros que en todos los años cubren sobre el 70% de la inversión de la actividad.

Fuente: Anuarios... Instituto Nacional de Estadística.

/que olvidar,

que olvidar, sin embargo, que todas estas alteraciones están influidas por las modificaciones de la estructura de precios relativos.

Las remuneraciones en el sector (Cuadro 42) muestran, por su parte, una fuerte heterogeneidad en tres sentidos: i) remuneraciones muy superiores de los empleados respecto a las de los obreros; ii) remuneraciones marcadamente más altas en el estrato de ventas superior; y iii) remuneraciones más altas en servicios, seguido de comercio al por Mayor.

Cabe destacar que la heterogeneidad de las remuneraciones disminuyó en 1980 con respecto a 1970. Esta evolución contrasta con la situación general, caracterizada por una heterogeneización creciente de los ingresos. ^{1/} Se trata aquí evidentemente de una homogeneización hacia abajo, que tiende a acercar a los empleados de comercio y servicios con los niveles de remuneración de los obreros.

No obstante lo anterior, persiste una aguda diferenciación de remuneraciones entre empleados y obreros hasta 1980, en todos los estratos y en todas las actividades. Esto justifica la opción seguida aquí, en el sentido de tomar solamente a los empleados de comercio y servicios como componentes de la clase media asalariada en el sector. Como se ha visto, ésta se ha expandido, especialmente en comercio al por Menor y Servicios; y se ha difundido hacia el estrato de ventas inferior, elevando así el grado de "formalidad" de este estrato. En términos relativos,

^{1/} Este es en efecto el caso en el empleo público y también -como se verá más adelante- de la clase media independiente, la clase obrera, etc.

Cuadro 42

COMERCIO Y SERVICIOS: INDICE RELATIVO DE REMUNERACIONES
DE EMPLEADOS Y OBREROS, SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA
Y ESTRATOS DE TAMAÑO
(Obreros general, estrato inferior = 1)

	Estrato Inferior	Estrato Medio-Inferior	Estrato Medio-Superior	Estrato Superior
<u>1970</u>				
GENERAL				
Obreros	1.0	1.2	1.5	1.9
Empleados	2.5	3.6	4.9	8.0
COMERCIO POR MAYOR				
Obreros	1.2	1.2	1.6	2.0
Empleados	3.6	4.1	5.6	8.4
COMERCIO POR MENOR				
Obreros	1.0	1.1	1.3	1.9
Empleados	2.3	3.2	4.2	6.6
SERVICIOS				
Obreros	1.0	1.2	1.7	1.4
Empleados	3.1	4.8	5.7	13.6
<u>1980</u>				
GENERAL				
Obreros	1.0	1.0	1.2	1.7
Empleados	1.5	2.2	3.2	4.7
COMERCIO POR MAYOR				
Obreros	0.8	1.1	1.3	1.7
Empleados	2.3	2.8	3.8	5.4
COMERCIO POR MENOR				
Obreros	0.9	1.1	1.2	1.6
Empleados	1.5	2.0	2.8	3.3
SERVICIOS				
Obreros	0.9	0.8	1.0	1.1
Empleados	1.6	3.1	3.1	7.3

Fuente: Anuarios ..., Instituto Nacional de Estadística.

/las remunera

las remuneraciones se han deteriorado, aunque se han hecho más homogéneas entre sí. El sector en su conjunto, por último, si se sigue el curso de la inversión, parece haber experimentado un reproporcionamiento en favor de los rubros más modernos de comercio y servicios, frente a la reducción de las actividades más tradicionales, especialmente en comercio al por Menor.

b) Sector financiero

Otro sector donde se ha expandido la clase media asalariada es el financiero. Como se sabe, esta área de la economía, traspasada en su mayor parte bajo el régimen militar a manos privadas, conoció en los años recientes un crecimiento extraordinario. (Cuadro 43). Este proceso se dió simultáneamente a otro de modernización de la gestión y de la imagen pública de esta actividad. Si antes que estas tendencias se desencadenaran los ocupados del sector financiero gozaban de un status superior al interior de los grupos medios, éste se elevó todavía más a raíz de aquellas. Aquí se ubica pues un caso típico de clase media asalariada moderna en expansión durante el último período.

Cuadro 43

NUMERO DE INSTITUCIONES EN EL SECTOR FINANCIERO

	1960	1970	1974	1977	1979	1981
Bancos Comerciales	29	27	18	18	30	38
Nacionales	26	22	17	16	20	22
Extranjeros	3	5	1	2	10	16
Bancos de Fomento	--	--	4	5	6	7
Instituciones Financ	--	--	1	22	18	17
Coop. Financieras	--	--	n.d.	n.d.	5	6
Fondos Mutuos	--	--	3	3	7	20

n.d.: No hay datos.

Fuente: 1960 y 1970: Boletín Banco Central; resto: Desarrollo Reciente del Mercado de Valores en Chile, Superintendencia de Valores y Seguros, septiembre 1982.

/Como se

Como se observa en el Cuadro 43, el aumento de estas instituciones, entre 1974 y 1981, fué espectacular: éstas pasaron de un total de 26 a un total de 88 repartidas en 837 oficinas o sucursales distribuidas en todo el país (al 31-10-81).^{1/}

Resulta notable además el incremento de los bancos extranjeros en el país, que pasan de uno en 1974 a 16 en 1981, año en que representan el 42% de los bancos operando en Chile.

La propiedad del sector financiero, como se dijo, fué traspasada al sector privado, después de 1973, deshaciéndose el Estado de la casi totalidad de los Bancos bajo su propiedad o control. Como resultado de esta privatización la participación de los sectores público y privado en el mercado de valores varió radicalmente, pasando el primero de un 52.9% en 1974 a un 12.1% en 1981.

Cuadro 44

MERCADO DE VALORES: SECTORES PUBLICO Y PRIVADO
(Porcentajes)

	1974	1977	1979	1981
Sector privado	47.1	81.4	76.0	87.9
Sector público	52.9	18.6	24.0	12.1
Total mercado	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Desarrollo ..., op. cit., Superintendencia de Valores y Seguros (1982).

^{1/} No se encontraron cifras anteriores a 1973. Hay que señalar que en general la información no monetaria sobre el sistema financiero es muy escasa.

/La expansión,

La expansión, así como la privatización del sistema financiero chileno, condujeron a un alto crecimiento del empleo en el sector. En 1970 éste estaba compuesto por 45.1 mil personas, que representaban el 1.7% de la fuerza de trabajo del país; en 1981 se ocupaban en él 116.9 mil personas, el 3.6% de la fuerza de trabajo. Su crecimiento alcanzó pues en este lapso el 156%: ningún otro sector de la economía experimentó una expansión semejante de la ocupación. Solamente entre 1977 y 1981, el empleo en el sistema financiero se duplicó. (Encuesta Nacional del Empleo, INE).

Una muestra del crecimiento de la ocupación en esta área se encuentra en el Cuadro 45 sobre el personal exclusivamente de Bancos y Financieras en los últimos años (se carece de información homogénea anterior):

Cuadro 45

PERSONAL DE BANCOS Y FINANCIERAS

	1977	1978	1979	1980	1981
Bancos	19 618	20 628	22 614	25 560	28 719
Soc. Financ	319	543	809	1 335	1 558
Total	19 937	21 171	23 423	26 895	30 277

Fuente: Información Financiera, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, julio 1982. Cifras de diciembre de cada año.

Nota: El total no coincide con el número de ocupados extraídos de las Encuesta Nacional del Empleo del INE porque ésta incluye otro tipo de servicios financieros que aquí no se incorporan (servicios financieros del Estado, Seguros, Asociaciones de Ahorro y préstamo, etc.).

/La expansión del

La expansión del empleo en el sistema financiero con la aplicación de la nueva estrategia económica no redundó -como podría haberse esperado- en un alza de los gastos operacionales, al menos en el caso de la banca: por el contrario, ésta los redujo entre 1979 y 1981, pasando sus "gastos de gestión" del 6.13% del total de sus colocaciones en 1979 al 4.98% en 1981. ^{1/} Esto revela que la productividad, lejos de disminuir, se elevó junto al incremento de personal, lo que indica ciertamente una modernización de la gestión del sector.

Con respecto a las remuneraciones en el área financiera se carece de información completa y homogénea. El cuadro 46 permite mostrar sin embargo el panorama general de las remuneraciones en los bancos en 1982; información a partir de la cual pueden inferirse tendencias más generales en el sector. Estas son, en lo fundamental, las siguientes:

i) Las remuneraciones del sector financiero superan con largueza a las de cualquier otro sector de la economía. En efecto, un 50.7% de los ocupados perciben en 1982 un ingreso líquido que va entre los 50 y 150 mil pesos; un 33.5% se ubica en el tramo de los 15 a 50 mil pesos; un 15% percibe ingresos superiores a los 150 mil pesos; y no existe personal que perciba ingresos menores a los \$15 000; ^{2/}

^{1/} M. Chamorro, Departamento de Estudios, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, en El Mercurio, 10-12-82.

^{2/} Si se compara el sueldo máximo que podría alcanzar por ejemplo una secretaria ejecutiva profesional en el sector público, éste no alcanza a más del 56% del sueldo de la misma profesional en el sector bancario. Este ejemplo se reproduce en términos similares para cualquier otra profesión o función equiparable.

Cuadro 46

INGRESOS LIQUIDOS PROMEDIO DEL PERSONAL BANCARIO SEGUN
TAMAÑO INSTITUCION Y TRAMOS DE INGRESO (1982)

	TOTAL	Menos 300 Personas	300-999 Personas	Más de 1.000 Personas
Estrato 1 \$ 15 000-\$30 000	16.7	^{1/} 4.6 ^{2/} 18.1	5.6 20.1	6.5 13.8
Estrato 2 \$ 30 001-\$ 50 000	16.8	6.7 22.5	3.6 12.9	7.5 16.0
Estrato 3 \$ 50 001- \$ 100 000	34.1	7.4 29.5	10.1 36.3	16.5 35.3
Estrato 4 \$ 100 001-\$ 150 000	16.6	4.8 19.1	4.3 15.5	7.4 15.9
Estrato 5 \$ 150 001-\$ 240 000	13.4	2.4 9.4	3.9 14.0	7.1 15.2
Estrato 6 \$ 240 001 y más	2.4	0.4 1.4	0.3 1.1	1.8 3.8
TOTAL	100.0	25.3 100.0	27.9 100.0	46.9 100.0

^{1/} Porcentaje sobre el total de la muestra.

^{2/} Porcentaje sobre el total de la columna.

Fuente: Martínez y Tironi (1982) sobre la base de diversas encuestas consultoras privadas sobre remuneraciones en el sector financiero.

ii) Las remuneraciones en los bancos de mayor tamaño son notablemente superiores a los de tamaño menor, y se distribuyen mucho más homogéneamente. En estos últimos (sobre 1 000 personas ocupadas), en efecto, el 51.2% de los ocupados se concentra en los estratos 3 y 4, mientras en los de tamaño menor (menos de 300 personas) el 52% se concentra en los estratos 2 y 3;

iii) Los bancos grandes concentran casi la mitad de los ocupados en el sector. Esta proporción debe haber sido mayor antes de la profusión reciente de nuevas instituciones pequeñas: el efecto de este último fenómeno sobre los ingresos del sector bancario tiene que haber apuntado por lo tanto a una mayor heterogeneidad de los mismos;

iv) Como sea, lo cierto es que los ingresos del personal bancario son extraordinariamente heterogéneos, y responden a una jerarquizada estratificación de los remuneraciones según cargo o función. ^{1/} Las oportunidades de ascenso en los cargos, al mismo tiempo, parecen ser más elevadas que en cualquier otro sistema de posiciones burocráticas.

De lo anterior se concluye que el sistema financiero privado se convirtió últimamente en un importante soporte de clases medias asalariadas. Este fué el sector, por lo demás, al que el Estado traspasó su antiguo rol de orientación de la economía y de motor de la modernización de la sociedad. En parte, es también un sector que ha recibido a los contingentes de empleados administrativos expulsados o no absorbidos por el Estado durante este período. Tal "transferencia" no deja de estar cargada de significado sociológico, si se atiende especialmente al tipo de

^{1/} Martínez y Tironi, 1982.

mecanismos de movilidad implicado en uno y otro sistema burocrático. Para estos sectores, de hecho, el paso del empleo público al privado significó el paso de un sistema rígido y estable, donde la movilidad estaba ligada a la educación formal, a la antigüedad y a la acción reivindicativa colectiva, a otro mucho más fluido e inestable, cuyos ejes de ascenso son básicamente la iniciativa, la calificación y la competencia individuales. ^{1/}

El paso de segmentos de la clase media asalariada del Estado al sector privado moderno de comercio, servicios y finanzas, y la asimilación de aquellos a un nuevo sistema de movilidad social, no agota sin embargo la explicación de los efectos de la reducción del Estado sobre las clases medias: ella ha dado lugar a otro fenómeno de magnitudes aún más significativas: el aumento de las actividades independientes de clase media.

3. La expansión de las clases medias independientes (C.M.I.)

Quizás si el proceso más importante de los que ha experimentado la clase media a raíz de la estrategia seguida en el último decenio haya sido el crecimiento de sus grupos en actividades independientes. Como se muestra en el Cuadro 47, este sector pasó del 23% del total de la clase media en 1970, al 25% en 1980. Esta tendencia rompe drásticamente con la evolución 1960-1970, período en el cual estos grupos se habían reducido en más de 5 puntos porcentuales.

^{1/} En el segundo caso las oportunidades de movilidad son mayores, pero es mayor también el riesgo a una movilidad bruscamente descendente.

Cuadro 47

CLASE MEDIA INDEPENDIENTE Y ASALARIADA 1960, 1970, 1980
(Porcentajes)

	1960	1970	1980
Independiente	28.7	23.2	24.7
Asalariada	71.3	76.8	75.3

Fuente: Martínez y Tironi (1982).

La tendencia a la reducción de los grupos medios independientes se ha asociado corrientemente a los procesos de modernización social; en particular, a la absorción de empleo por la industria y el Estado. Cabe preguntarse, en consecuencia, si la expansión de los grupos medios independientes después de 1970 se refiere exclusivamente a la contención de esos dos procesos en el último decenio; y, más importante aún, dónde se ha localizado esta clase media "independizada".

El Cuadro siguiente permite ver en detalle las características de la evolución entre 1960 y 1980 de estos grupos sociales.

Como era de prever, la reducción de la C.M.I. en la década del sesenta se hizo con cargo a la localizada en el sector terciario, especialmente aquella ubicada en el estrato más bajo de los Comerciantes, Vendedores y trabajadores de otros servicios; tendencia coherente con la constitución de una economía "en forma" desde la industria y el Estado. El giro de la estrategia de desarrollo después de 1973, sin embargo, no se tradujo como era de imaginarse a la luz de la evolución de la producción y el

/empleo- en un

empleo- en un crecimiento de ese mismo sector de la C.M.I.: por el contrario, en el lapso 1970-1980 ésta se redujo en todos los estratos del terciario.

Cuadro 48

LA CLASE MEDIA INDEPENDIENTE
(Porcentajes: total C.M.I. = 100)

	1960	1970	1980
1. Clase media independ sector product.	65.3	72.9	75.0
a) Profesionales y directivos	0.1	1.8	0.4
b) Personal administrativo	6.1	5.0	3.6
c) Comerciantes, Vendedores y trabajadores de otros servicios	58.7	66.1	70.9
2. Clase media independ sector terciario	34.7	27.1	25.1
a) Profesionales y directivos	14.0	14.8	12.2
b) Personal administrativo	2.5	1.0	2.0
c) Comerciantes, Vendedores y trabajadores de otros servicios	18.2	11.4	10.9

Fuente: Martínez y Tironi (1982).

Entre 1970 y 1980 la C.M.I. solamente creció en un estrato, el que por sí solo provocó la expansión comentada del conjunto: el estrato Comerciantes, Vendedores y Trabajadores de Otros Servicios en el sector productivo. Como se expone en el Anexo de la Parte II, allí se agruparon, de las ramas Agricultura, Minería, Industria, Construcción y Transporte, los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados de los siguientes oficios:

/Profesionales y

Profesionales y Técnicos; Directores y Gerentes; Personal Administrativo; Comerciantes y Vendedores (solamente quintiles 2 al 5) y Conductores y Operadores de Máquinas.

En este conglomerado resulta difícil encontrar a qué actividad específica corresponde el crecimiento de las C.M.I. en el último período. Un modo de aproximarse a su localización es a través de la desagregación de la información que provee el Servicio de Impuestos Internos. En efecto, las operaciones renta e I.V.A. (Impuesto al Valor Agregado) cubren a todos los productores formales de bienes y servicios. Hay que advertir sin embargo que este último tipo de impuesto fué instaurado sólo en 1975 por lo que no existen series más extensas; y en lo que respecta al impuesto a la renta, hacer todas las compatibilizaciones para reconstruir una serie histórica es una tarea muy difícil por la inmensa cantidad de alteraciones legales que ha experimentado a lo largo de los años.

El cuadro 49 contiene la información básica del Impuesto a la Renta para los años tributarios 1979 y 1981 (corresponde al ejercicio de los años anteriores). Según se aprecia en el Cuadro, la categoría en que más suben las ocurrencias (número de declaraciones) es el caratulado como "explotación de vehículos" (en un 57%). Este es un impuesto que corresponde a personas naturales y sociedades que obtienen rentas del transporte o carga, como dueños o arrendatarios de vehículos, o por concepto de arriendo de éstos (incluye Taxis). (S.I.I. 1981).

El Cuadro 50 contiene, por su parte, el número de contribuyentes IVA y su participación en las ventas totales entre 1975 y 1982. Al igual que en el caso del impuesto a la renta, aquí es en la rama "Transportes" donde más se incrementa el número de

/Cuadro 49

Cuadro 49

DECLARACION DE RENTA
 NUMERO DE OCURRENCIAS Y MONTOS DECLARADOS 1979 Y 1981
 (Por cientos)

	(1) Año Tributario 1979		(2) Año Tributario 1981		(3) N° Ocurrencias 1981		(4) % Monto 1981	
	Ocurrencia	Monto	Ocurrencias	Monto	N° Ocurrencias 1979	% Monto 1979		
1. Primera Categoría General	46.1	18.3	26.7	16.9			-25.3	- 7.7
2. Tasa Adicional Art.21 Ley Renta	0.6	39.6	0.3	36.0			-21.8	- 9.1
3. Talleres Artesanales u obreros	5.3	0.4	5.2	0.3			28.1	-25.0
4. Explotación de vehículos	9.6	0.7	11.6	0.7			56.5	0
5. Reliquidación Impuesto Único	4.4	0.6	3.5	0.5			4.4	-16.7
6. Segunda Categoría Profesionales	16.8	3.8	19.5	4.3			49.5	13.2
7. Global Complementario	50.8	27.4	31.5	26.9			-20.2	- 1.8
8. Impuesto Adicional	0.8	3.0	0.3	4.1			-40.5	36.7
9. Impuesto Habitacional	26.8	6.2	26.8	10.3			29.1	66.1
10. Total Declaraciones	100.0 (297 956)	100.0	100.0 (384 323)	100.0			29.0	-

Cuadro 50

TOTAL CONTRIBUYENTES IVA ^{1/} Y VENTAS (PORCENTAJES) POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA 1975-1982

	1975		1979			1980			1981			1982 ^{4/}		
	N°	%	N°	%	Ventas ^{2/}	N°	%	Ventas ^{2/}	N°	%	Ventas ^{2/}	N°	%	Ventas ^{2/}
1. Agricultura	8 362	5.8	23 848	12.2	5.2	30 537	13.5	5.2	31 700	13.6	5.2	32 320	13.6	5.0
2. Minería	347	0.2	526	0.3	2.9	604	0.3	1.5	589	0.3	1.5	533	0.2	3.7
3. Industria	18 819	13.0	20 201	10.4	36.4	21 219	9.4	34.1	21 550	9.2	32.9	21 003	8.8	31.9
4. Elec., gas y agua	88	0.1	156	0.1	2.6	200	0.1	3.3	230	0.1	3.3	267	0.1	4.6
5. Construcción	740	0.5	2 695	1.4	2.0	3 291	1.5	1.8	3 497	1.5	1.8	3 236	1.4	1.4
6. Comercio, Rest. y Hoteles	107 682	74.4	115 499	59.2	40.8	132 351	58.5	44.7	136 661	58.4	45.2	139 880	58.8	42.2
7. Transp. y Comun.	291	0.2	13 932	7.1	4.9	17 467	7.7	4.7	18 178	7.8	4.6	18 056	7.6	5.4
8. Estab. Financ. y Seguros	591	0.4	4 217	2.2	3.0	5 247	2.3	2.6	5 744	2.5	3.1	6 307	2.7	3.4
9. Servicios	7 729 ^{2/}	5.3	14 159	7.3	2.3	15 211	6.7	2.2	15 848	6.8	2.5	16 265	6.8	2.4
TOTAL	144 649	100.0	195 233	100.0	100.0	226 127	100.0	100.0	233 997	100.0	100.0	237 867	100.0	100.0

^{1/} Promedio Enero-Dic. cada año^{2/} Incluye "No Especificados"^{3/} Ventas Totales^{4/} Promedio Enero-Septiembre

Fuente: Martínez y Tironi (1982) en base información S.I.I.

/Contribuyentes:

contribuyentes: éstos pasaron de 291 (0.2% del total) en 1975 a 18.056 (7.6% del total) en 1982, alcanzando en 1980 las 17.467 ocurrencias (7.7% del total): se trata pues de un incremento espectacular y consistente.

La información recogida del Servicio de Impuestos Internos (con todas las limitaciones que le son inherentes) lleva por lo tanto a concluir que la expansión de las C.M.I. entre 1970 y 1980, que se localiza en el estrato 1.c del Cuadro 48, se explica por un aumento extraordinario de la actividad independiente de transporte vehicular; y, presumiblemente, de la explotación de Taxis.

Por otra parte, el crecimiento de las declaraciones en "explotación de vehículos" y en "transporte" no ha ido acompañado de un crecimiento simultáneo de los montos declarados ni de las ventas (en este caso, ver Cuadro 50). Esto significa que el volumen total de ingresos sobre los que tributan no ha aumentado; lo que estaría mostrando una reducción del ingreso medio de este estrato de los contribuyentes.

De la información sobre Impuesto a la Renta se concluye además que aumentan también fuertemente las ocurrencias de "Segunda Categoría Profesionales", que se refiere a profesionales con o sin título que ejercen actividades lucrativas con carácter independiente. (Servicio Impuestos Internos, 1981), los que se ubican en un alto porcentaje en establecimientos financieros y de servicios. Por sus características, este grupo no formaría parte de las C.M.I.: se trata más bien de profesionales dependientes que trabajan a honorarios más bien por cuestiones tributarias de las empresas.

/Por último,

Por último, llama la atención lo que ocurre con los Talleres Artesanales u Obreros, que afecta a personas naturales propietarias de un solo taller que lo exploten personalmente con no más de 5 ayudantes y un reducido capital. (S.I.I., 1981). Si bien los declarantes se reducen sólo levemente entre 1979 y 1981, su participación en el monto declarado se reduce agudamente, revelando el proceso de pauperización que parece afectar a esta "vieja" clase media independiente. ^{1/}

Volviendo a las CMI, cabe concluir que no se ha producido una expansión de la misma en el sector terciario. Si se observa por otra parte la evolución de los "Trabajadores no Proletarios" entre 1970 y 1980 (Cuadro 30), se encuentra que éstos tampoco se elevaron en este sector. La terciarización de la estructura del empleo a la que se hace referencia en la Parte II, por lo tanto, no se refiere pues ni a la CMI ni a ningún otro estrato independiente: se trata de un fenómeno más "orgánico" -para llamarlo de algún modo- que afecta especialmente al conjunto asalariado del empleo.

^{1/} Con respecto a la información del I.V.A., otro aspecto que parece importante retener es el incremento del número de contribuyentes en la agricultura continuadamente desde 1975 a 1982. En este caso tampoco ello ha ido a la par con una participación mayor en las ventas. Por lo tanto, lo que hay aquí es un mayor número de contribuyentes pequeños (productores formales, que tributan) que se reparten una misma participación en las ventas. Se estaría así en la presencia de una suerte de "clase media agraria independiente", resultado quizás de la parcelación de tierras de la Reforma Agraria y de la explotación capitalista de predios agrícolas relativamente pequeños. En efecto, llama la atención, también en el Impuesto a la Renta, la reducción de los contribuyentes de primera categoría, que corresponden a los propietarios medianos y grandes (SII, 1981). Este punto sin embargo se toca específicamente en la Parte IV.

/La evolución de

La evolución de las CMI entre 1970 y 1980 -o al menos la que aquí se registra- está lejos pues de la imagen de una nueva clase media emprendedora, moderna y con ingresos consistentemente superiores. Se trata, más bien, de un grupo que se ocupa en una actividad transicional, como es la explotación masiva de vehículos de alquiler con bajísima rentabilidad, por lo que se concluye de la información del Servicio de Impuestos Internos. Así más que un resultado de la modernización inducida por la estrategia económica seguida desde 1973, esta C.M.I. aparece como el resultado de la desocupación que ella ha desatado. ^{1/}

4. La evolución de los ingresos

Deliberadamente aquí se han obviado consideraciones teóricas y metodológicas acerca de cuál es el conjunto específico de condiciones que caracterizan a la clase media, si ellas existen o pueden definirse del todo. Sin entrar ahora a ese complejo tema, resulta necesario sin embargo rescatar de la discusión al respecto un punto sobre el que parece haber universal consenso: la importancia de los ingresos en la constitución y comportamiento de la clase media.

^{1/} Que el aumento en las posiciones independientes es un fenómeno derivado de la expulsión de empleo de las posiciones asalariadas se aprecia claramente por otra parte si se atiende al origen de las acumulaciones que permiten la "independización"; es sugestivo a este respecto el hecho de que las posiciones medias independientes sólo crecen entre la población adulta, que ha pasado previamente por formas de empleo asalariado, en tanto que ellas disminuyen o permanecen constantes entre la población joven (12 a 24 años). (Cf. Valenzuela, Eduardo, "Empleo y Desempleo en el Sector Juvenil Urbano"; informe preliminar de investigación, PISPAL/SUR, 1983).

/En el sentido

En el sentido común la clase media es tal precisamente por ubicarse en los estratos intermedios de la distribución de ingreso: parece importante pues preguntarse primeramente por la evolución de esos estratos. En segundo lugar resulta necesario seguir la evolución de los ingresos de los grupos sociales que, atendiendo a otras variables, han sido clasificados más arriba como clase media. ^{1/} Por último, cabe preguntarse sobre las tendencias a la homogenización o heterogenización abierta por la evolución más reciente de los ingresos de esos grupos. Estos tres puntos son el objeto de esta sección.

a) Los estratos intermedios en la distribución del ingreso personal

Se usa aquí como fuente la única serie homogénea de que se dispone, elaborada por I. Heskia (1980) a partir de la Encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile. ^{2/} Sus resultados referidos a los estratos intermedios (deciles 3 y 4) son los siguientes:

^{1/} Ver al respecto el Anexo de la Parte II, que proporciona la clasificación utilizada a lo largo de toda esta Parte III.

^{2/} Las deficiencias de esta fuente son ampliamente reconocidas. La muestra y la encuesta de la que se obtienen los datos no están orientadas a ingresos sino a ocupación. Aparte de los errores diversos que esto acarrea, sus deficiencias se revelan en una fuerte subdeclaración, especialmente en los estratos más altos, lo que sesga hacia abajo los ingresos de estos grupos (Cortázar, 1980).

Cuadro 51

PARTICIPACION DE LOS ESTRATOS INTERMEDIOS EN LA
DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL

	1960	1970	1979
Decil III	13.27	11.27	11.20
Decil IV	20.13	19.23	18.68
Total estratos intermedios	33.40	30.50	29.88

Fuente: Heskia (1981).

Como se aprecia, en 1979 estos estratos redujeron levemente su participación en el ingreso personal. Esta reducción sin embargo, fué significativamente menor a la registrada en el decenio precedente (1960-1970): mientras en este último, dicha participación cayó en 8.68%, entre 1970 y 1979 lo hizo sólo en un 2.03%. En este sentido se habría producido una desaceleración importante de un proceso en curso de reducción del peso de este estrato en los ingresos.

Por otra parte el Cuadro muestra que, si bien la reducción registrada en 1979 afectó a ambos deciles, ella fué bastante más acentuada en el decil superior. Esta tendencia es la inversa a la observada entre 1960 y 1970: en efecto, en ese lapso el decil superior fué el menos afectado por la reducción.

Más allá -sin embargo- de las leves variaciones que se observen, lo importante a retener es que hacia los años ochenta se mantiene un estrato intermedio que, al igual que en 1970, concentra

/alrededor de

alrededor de un tercio de los ingresos personales; y que en su interior la posición relativa del decil inferior se ha mantenido también.

b) Los ingresos de la clase media

El Cuadro 52 presenta la evolución de los ingresos personales de la clase media según la clasificación aquí utilizada: ^{1/}

Cuadro 52

PROPORCIÓN DE LA CLASE MEDIA SEGUN NIVELES DE INGRESO ^{2/}

		ALTO	MEDIO	ALTO
		(Quintil V)	(Quintiles III y IV)	(Quintiles II y I)
Clases Medias	1960	38.4	47.1	14.6
	1970	36.2	48.4	15.4
	1980	35.5	50.0	14.6
Clase media independiente	1960	33.6	43.0	23.5
	1970	34.3	43.1	22.6
	1980	36.6	48.6	14.8
Clase media asalariada	1960	40.3	48.7	11.1
	1970	36.7	50.0	13.3
	1980	35.1	50.5	14.5

^{1/} El origen de esta información también es la Encuesta de la Universidad de Chile. Las prevenciones hechas respecto a las cifras de Heskia (1981), son válidas también para éstas.

Fuente: Universidad de Chile, en Martínez y Tiróni (1982).

^{1/} Lo primero que se concluye de este Cuadro es precisamente la validez de esta clasificación de las clases medias. En efecto, desde el punto de vista de sus ingresos, éstas se localizan mayoritariamente en el estrato intermedio, con fronteras muy marcadas con el bajo y también -aunque la brecha es menor- con el alto: ningún otro grupo de la clasificación tiene un comportamiento semejante (ver Capítulos II y IV).

/Según se

Según se aprecia, las clases medias como conjunto muestran a lo largo del tiempo una tendencia a concentrarse en el estrato medio, disminuyendo su significación en los extremos.

Lo anterior sin embargo oculta una diversa evolución de sus fracciones: los sectores independientes tienden a alejarse de los niveles bajos y mejorar su posición, la que en 1980 empero es todavía inferior que la de los sectores asalariados; estos últimos, por su parte, pierden significación en el estrato más alto, la mantienen en el del medio y la aumentan en el bajo.

La diferencia de ingresos a favor del sector de clase media asalariado disminuyó drásticamente en el decenio de los setenta: esto da cuenta tanto de una mejoría del sector independiente, como de un empobrecimiento del asalariado. No obstante, el primer sector es más heterogéneo: en efecto, su proporción ubicada en los extremos es la más alta de la agrupación.

Es preciso tener en cuenta que, en una apreciación de los ingresos del conjunto de la estructura de estratificación social, los cambios ocurridos en las clases medias en 1980 con respecto a la tendencia anterior (avance de los sectores independientes; pauperización de los asalariados) son los de mayor relieve e importancia. Así, si se trata de medir la "ganancia" de cada grupo-medida como su incremento en el estrato alto menos su incremento en el estrato bajo -se tiene que el sector que más ha "ganado" es precisamente la clase media independiente (10.9) y uno de los que más ha "perdido" desde el punto de vista de sus ingresos es la clase media asalariada (-5.7). ^{1/} Se justifica, por lo

^{1/} Este análisis está contenido en la Parte V.

/tanto, evaluar

tanto, evaluar en más detalle lo ocurrido en cada una de estas fracciones.

i) La clase media independiente

Como se aprecia en el Cuadro 53 mientras la CMI del sector productivo se localiza mayoritariamente en el estrato medio, la del sector terciario se distribuye casi proporcionalmente en los tres. La tendencia en el tiempo es en el primer caso uniforme: disminuye aceleradamente la proporción localizada en el estrato bajo y se incrementa básicamente la ubicada en el nivel medio. En el sector terciario, en 1980 disminuyó fuertemente también la proporción ubicada en el estrato bajo, pero se incrementó paralelamente la del nivel más alto: con esto se agudizó su propia heterogeneidad interna, así como la diferenciación de este segmento con la CMI del sector productivo.

En todo caso -como se señaló antes- la evolución de ambos grupos de la CMI muestra una mejoría notable de sus ingresos en 1980 con respecto a 1970. Para el ubicado en el terciario, este mejoramiento invierte la tendencia 1960-1970; no así en el otro caso. Proporcionalmente, son los segmentos del sector terciario los más favorecidos por el ascenso de la CMI en la escala de ingresos. No participa sin embargo de este mejoramiento el grupo Comerciantes, Vendedores y trabajadores de otros servicios del sector terciario (2c), donde más bien se manifiestan tendencias a la pauperización. Inversamente, los profesionales o directivos de este sector mejoraron notablemente su posición reduciendo su participación en el estrato bajo de ingresos.

ii) La clase media asalariada

Como se señaló esta fracción ha tendido a ver degradados sus ingresos, lo que se refleja en su reducción porcentual en el ...

/Cuadro 53

Cuadro 53

PROPORCION DE LA CLASE MEDIA INDEPENDIENTE SEGUN NIVELES DE INGRESO
(Porcentajes)

	ALTO ^{1/}			MEDIO ^{1/}			BAJO ^{1/}		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980	1960	1970	1980
1. <u>Sector Productivo</u>	32.1	34.5	34.9	47.7	46.3	51.3	20.2	18.6	12.3
A. Profesionales y Directiv.	- ^{2/}	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Personal Administrativo	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C. Comerciantes, Vendedores y otros trabajadores de Ser.	28.2	32.9	34.7	49.7	47.8	52.6	22.1	19.3	12.7
2. <u>Sector Terciario</u>	36.5	33.8	41.9	34.2	34.6	35.9	29.4	31.7	22.2
A. Profesionales y Direct.	58.8	52.7	63.2	89.6	23.0	28.0	15.6	24.3	8.8
B. Personal Administrativo	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C. Comerciantes, Vend. y otros trab. de Servic.	16.7	10.5	15.7	42.4	52.6	43.1	40.9	36.9	41.2

^{1/} Los estratos son los mismos del Cuadro 52.

^{2/} Las celdas con una raya indican que el número de observaciones en la Encuesta es tan bajo que carecen de significación estadística, o bien que no hubo ninguna observación.

Fuente: Universidad de Chile, en Martínez y Tironi, 1982.

estrato más alto, y su aumento en el bajo. Muestra internamente, sin embargo, bastante homogeneidad: un 50% de ella se ubica en el estrato intermedio.

El grupo más afectado por el señalado proceso es ciertamente el de Comerciantes ... (3.c) -como se aprecia en el Cuadro 54- que disminuye su proporción en los niveles altos y medios de ingreso, y se incrementa en el bajo. Por su parte, los grupos Profesionales (3a) y Personal Administrativo (3b) no han experimentado un proceso importante de pauperización, ya que su participación en el estrato inferior no aumentó: sin embargo, es claro también que se transfirieron del nivel alto al medio.

En suma, el grupo específico de la clase media que elevó su posición en los ingresos en 1980 con respecto a 1970 fué el de Profesionales y Directivos del sector terciario independiente; y el que vió degradada esa posición, incluso con tendencias a la pauperización, fue el de los Comerciantes, Vendedores y trabajadores de otros servicios, tanto del terciario independiente como de la clase media asalariada. Este fué el perfil singular de la mejoría general de los ingresos de la CMI y de la degradación también general de la CMA observada en el lapso 1970-1980.

c) Diferencias de ingresos y movilidad

En acápite anteriores se han señalado las diferencias que se aprecian entre los estratos intermedios de la distribución de ingresos; y luego entre la CMA y la independiente, así como en el seno de esta última. Sin embargo, aquellos no son los únicos indicadores de la tendencia última al aumento de la heterogeneidad interna de las clases medias desde el punto de vista de los ingresos. A partir de un trabajo reciente (Claude, 1982) que mide las desigualdades del ingreso medio del trabajo con el

/Cuadro 54

Cuadro 54

PROPORCION DE LA CLASE MEDIA ASALARIADA SEGUN NIVELES DE INGRESO
(Porcentajes)

	ALTO ^{1/}			MEDIO ^{1/}			BAJO ^{1/}		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980	1960	1970	1980
3. Clase Media Asalariada	40.3	36.7	35.1	48.7	50.0	50.5	11.1	13.3	14.5
A. Profesionales y Direct.	46.9	53.3	49.4	43.1	30.8	35.4	9.4	9.1	9.4
B. Personal Administrativo	42.3	32.5	31.6	29.5	34.4	57.3	11.0	12.6	12.5
C. Comerciantes, Vendedores.	29.4	22.8	20.5	53.6	58.7	45.2	12.7	20.0	22.5

^{1/} Id. Cuadro Anterior

Fuente: Universidad de Chile, en Martínez y Tironi, 1982.

/coeficiente de

coeficiente de Gini aplicado a la información de la Encuesta de la Universidad de Chile, se puede apreciar desde otros ángulos este proceso de diferenciación interna de las clases medias.

i) Variable educación

Si se descompone el coeficiente de Gini según esta variable se tiene que, entre 1970 y el promedio simple 1976-1980, las desigualdades de ingreso se elevan apreciablemente entre los perceptores con educación universitaria y aquellos con educación media: a la inversa, la diferenciación entre estos últimos y los perceptores con educación básica se redujo. De entre todos los grupos clasificados según educación, por otra parte, es precisamente entre aquellos más típicos de clase media (con educación universitaria y con educación media) donde más se elevaron las desigualdades internas.

ii) Variable oficio

Si se repite la operación anterior respecto a los oficios se tiene por resultado que el mayor coeficiente de desigualdad de ingresos medios se manifiesta entre profesionales y otros oficios como ventas, administrativos y técnicos (en ese orden); ésto es, entre oficios también catalogables como propios de la CM. Las diferencias internas a cada grupo de oficio, por su parte, se incrementaron especialmente entre los profesionales, los administrativos y los ocupados en ventas: al interior de los obreros, por el contrario, la desigualdad disminuyó en el período 1976-80 con respecto a 1970.

Según los ingresos, en suma, se tiene que gruesamente se ha mantenido en 1980 el estrato intermedio con una participación de un tercio en la distribución del ingreso personal, mejorando relativamente la posición del decil inferior.

/Al interior de

Al interior de la clase media, sin embargo, se dan dos tendencias contradictorias que agudizan su heterogeneidad: el segmento independiente mejora su posición global en el ingreso y el asalariado la deteriora: el primero por encima de todas las demás clases y estratos; el segundo por debajo también de todas ellas.

Lo anterior indica -al menos desde el punto de vista del ingreso personal- que las clases medias han experimentado los más altos índices de movilidad estructural. Coinciden en ella, en efecto, la mayor movilidad estructural ascendente (de la CMI, y en su interior, de los Profesionales y Directivos del sector terciario) y la mayor movilidad estructural descendente (de la CMA, y en su interior de los Comerciantes, Vendedores y trabajadores de otros servicios).^{1/}

En este último período, por lo tanto, la clase media ha sido campo de múltiples y variados procesos de movilidad social, reproduciendo con ésto un rasgo que la ha caracterizado durante todo este siglo. Lo que llama la atención es que -inversamente al pasado- la movilidad estructural sea ahora ascendente para los sectores independientes y descendente para los asalariados. Se nota aquí el efecto de la jibarización del Estado; y, también, la ductilidad y vitalidad extraordinaria de las clases medias chilenas para adaptarse a la nueva situación y mantener su pujanza ascendente aún habiendo perdido su tradicional soporte estatal.

^{1/} Ver Parte V.

5. Clases medias y consumo

Hasta aquí se han subrayado los factores que en el último período han acentuado la diferenciación en las clases medias. Pero en estos años ha emergido además un poderoso factor de homogeneización: el consumo.

En efecto, la dimensión ingresos es fundamental, pero no agota ciertamente las dimensiones del status. La percepción del status por los grupos sociales depende en parte de su evaluación relativa con respecto a los demás grupos, y en parte de su evaluación relativa con respecto al pasado: en este aspecto el ingreso se mide en standard de vida; y éste se mejora o moderniza por la vía del consumo, especialmente de bienes durables.

Se ha señalado acertadamente, por otra parte que el consumo de durables "constituye un tipo de indicador que permite caracterizar con un razonable grado de aproximación la difusión de pautas de consumo moderno o capitalista" (Filgueira, 1981).

En América Latina -por lo demás- la difusión de bienes durables se ha desarrollado en las últimas dos décadas aceleradamente. Ella no se redujo a los estratos de más altos ingresos, sino que cubrió también los medios y bajos, donde se muestra una mayor preferencia por este tipo de bienes. ^{1/}

La implementación en Chile de una estrategia económica liberal y aperturista a partir de 1975 significó un crecimiento espectacular de la importación de bienes de consumo hasta entonces inaccesibles para la gran masa de la población, debido a

^{1/} Los estudios efectuados para los casos de Brasil (Wells 1976) y México (Lustig, 1979) son concluyentes al respecto. Ver Filgueira (1981).

los altos aranceles que los gravaban. Así por ejemplo:

- La oferta de refrigeradores de uso doméstico en 1981 superó las 194 mil unidades, lo que supera en un 166% la oferta de 1965: el 55% de éstos eran importados. Esto significa que si en 1965 la oferta de refrigeradores era uno por 116.5 habitantes, en 1981 era uno por 58.1.

- La oferta de lavadoras llegó en 1981 a las 169.153 unidades, contra 31 798 en 1965. Esto significa que la oferta por habitantes se elevó de una por 268 a una por 66.7, respectivamente, para los años 1965 y 1981.

- La oferta de cocinas en 1981 ascendió a 215 877 unidades, superando en un 82.3% la oferta de 1965. Se pasó así de una cocina por 72 habitantes ese último año a una por 52 habitantes en 1981.

- Más espectacular aún fué el incremento de la oferta de equipos de radio: ésta se elevó en 1.180% (960 mil unidades) en 1981 con respecto a 1965. Si este último año la oferta ascendía a un equipo de radio por 112.8 habitantes, en 1981 la disponibilidad llegó a uno por 9.8 habitantes.

- La oferta de automóviles, por su parte, pasó de 9 054 en 1965 a 100 134 unidades en 1981; esto es, se elevó en un 1 106%. Como resultado el parque automotriz, que en 1960 ascendía a un automóvil cada 128 habitantes se elevó a uno por 21 habitantes en 1981, pasando en 1970 y 1975 por uno cada 50 y 40 personas respectivamente.

- Por último, valga agregar que solamente entre 1980 y 1981 se importaron 2 millones de radios, 869 mil televisores y tres millones de relojes de pulsera. ^{1/}

^{1/} Fuente: Diversas informaciones de prensa, con base en el Banco Central.

Es importante destacar que esta avalancha de bienes de consumo durable importados es un fenómeno que trasciende con muchos efectos tales como el abatimiento de sus precios, mejor calidad, etc.: "Más importante aún, es que los mismos están asociados a símbolos de lo moderno y "lo nuevo" propio de sociedades que gozan de mayor prestigio. Muchos de estos bienes poseen sin duda una fuerte carga valorativa que les otorga el sentimiento de su postergación en el tiempo: bienes y objetos altamente deseados que ya formaban parte de un mundo simbólico con sus estilos de vida propios y sus modas, y al cual difícilmente se podía acceder previamente". (Filgueira, 1981).

Sin embargo: ¿qué posibilidades de acceso han tenido las clases medias al consumo de durables?

a) Las bases de la expansión del consumo moderno

Más allá de las condiciones generales que puede haber ocasionado el tipo de estrategia económica seguida en Chile desde mediados de los setenta, hay tres factores que han influido específicamente sobre la diversificación del consumo: i) la alteración de los precios relativos; ii) los créditos al consumo; y iii) la propaganda.

i) La estructura de precios relativos

Uno de los cambios más importantes de los provocados por la estrategia aperturista fué la alteración de los precios relativos en la economía. Como se observa en el Cuadro 55, ello se tradujo en que los precios del rubro alimentación subieron desproporcionadamente, si se los compara con el índice general, y particularmente con los ítems vestuario y vivienda.

/Cuadro 55

Cuadro 55

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
(Base diciembre 1969 = 100)

	General	Alimentación	Vivienda	Vestuario	Varios
1970	100	101.2	98.5	92.8	101.8
1974	100	120.5	78.7	80.7	87.6
1975	100	120.0	81.8	63.1	98.9
1976	100	122.0	77.2	65.1	98.0
1977	100	124.5	75.2	69.3	94.3
1978	100	122.4	77.4	69.9	95.1

Fuente: Calculado en base a Cortázar y Marshall (1980).

En gran parte esa alteración de los precios relativos se explica por la baja de los aranceles de los bienes de consumo importados. En efecto, según la información del Índice de precios al por Mayor, mientras los productos agropecuarios crecieron de una base 100 en 1974 hasta 5 734 en 1979, los importados sólo llegaron a 3 917, y los industriales en general, a 4 453 (Filgueira, 1981).

Así, en términos relativos, la opción por el consumo de durables y de diversos bienes importados tendió a quedar al alcance a partir de la renuncia a ciertos consumos básicos. Esta fue una poderosa palanca en la reorientación y "modernización" o internacionalización de las pautas de consumo de la población nacional.

/ii) Los créditos

ii) Los créditos al consumo

El incremento extraordinario de recursos destinados a créditos de consumo, y el fácil acceso a ellos, es otro fenómeno que sin duda ha posibilitado la "modernización" de las pautas de consumo en la sociedad chilena. En efecto, el crédito permitió una expansión del consumo de las familias que se elevó muy por encima de la evolución de sus ingresos.

Solamente entre enero de 1980 y diciembre de 1981 (años para los cuales existe información desagregada disponible) los créditos al consumo del total del sistema financiero pasaron de \$ 13 206 millones a \$ 64 891 millones. Así, mientras estas colocaciones subieron en ese lapso 5 veces, el total de colocaciones sólo se multiplicó 2.8 veces, y las destinadas a la industria manufacturera -por ejemplo- sólo 1.5. Como resultado el porcentaje de los créditos al consumo en el total de las colocaciones del sistema financiero pasó del 5.4% en enero de 1980 al 9.5% en diciembre de 1981. (Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Información Financiera, julio 1982).

Al 30 de septiembre de 1982 el número de operaciones por créditos al consumo ascendía a 1 005 261, con un saldo promedio de \$ 42 600 pesos. Estos montos son aún más reveladores si se toma en cuenta que desde enero de 1982 este tipo de operaciones comenzó a disminuir abruptamente. (El Mercurio, Economía y Negocios, 10-12-82).

Las dimensiones del fenómeno del endeudamiento para el consumo queda bien ilustrado en una encuesta realizada a mediados de 1982 por la Sociedad de Estudios Gemines a una muestra de 500 hogares del Gran Santiago. Sus resultados principales revelan:

i) el 42% de las familias encuestadas están cubriendo uno o más

/créditos. El

créditos. El ingreso promedio de estas familias era de \$ 26 600. El 9.3% de las mismas se ubicaba en el estrato superior, el 47.4% en el intermedio y 42.2% en el inferior de la distribución de ingresos.

ii) El porcentaje de familias endeudadas al interior de cada estrato era mayor en el estrato más alto (46.4%) y menor en los estratos medios (41.8%), llegando en el estrato bajo al 42.7%. ^{1/} El número de créditos solicitado por las familias del estrato intermedio era sin embargo superior al de los restantes.

iii) El destino de los créditos personales se distribuía como sigue: 32% con fines habitacionales, el que era proporcionalmente mayor en los estratos medios; 25.8% a la adquisición de artículos electrodomésticos; 11.8% a vestuario, 9.9% a muebles y 7.2% a automóviles. El 45.6% del global de créditos de consumo fué obtenido directamente de casas comerciales.

iv) En promedio, las familias que han tenido acceso a créditos destinaban a su cancelación el 20.3% de sus ingresos mensuales.

Como puede observarse, el mecanismo del crédito pasó a transformarse hacia fines de la década en un resorte de uso masivo para el financiamiento del consumo.

vi) La propaganda Es sabido que el efecto demostración y su exacerbamiento por parte de la propaganda explica en importante medida la inclinación de la estructura de la demanda hacia un estilo moderno de consumo.

^{1/} Se carece de información sobre los límites de ingreso de esta estratificación, lo que impide hacer alcances significativos sobre la distribución del crédito de consumo por grupos socio-económicos.

Este fenómeno se da tanto al interior de las sociedades nacionales como entre naciones (Filgueira, 1981; 40-41). La brusca y drástica apertura al exterior de la economía chilena, y su orientación estricta según los cánones clásicos del libre-mercado, ha reforzado en sus dos dimensiones el impacto del señalado efecto. Una propaganda extraordinaria extendida, por su parte, se ha encargado de socializar masivamente este fenómeno.

Así la inversión en propaganda, que en 1975 alcanzaba los 27 millones de dólares, ascendió en 1981 a 358 millones. ^{1/} Esto implica que el gasto en publicidad anual por habitante pasó de US\$ 2.644 en 1975 a US\$ 34.83 en 1981 -uno de los promedios más altos del mundo.

En segundo lugar, en el lapso reciente, junto al espectacular crecimiento de la inversión publicitaria, se ha producido una re-ubicación de la misma. Como se ve en el Cuadro 56, ésta se ha tendido a localizar prioritariamente en televisión, que es un medio más masivo, moderno y eficiente, abandonando la prensa. Junto a la televisión se incrementa también la publicidad canalizada a través de las revistas y el cine.

Por último, como lo muestra Filgueira (1981), solamente 10 artículos concentran cerca del 50% del gasto publicitario. Entre ellos ocupan un lugar central los bienes durables modernos (electrodomésticos, radios, televisiones, etc.); los productos de cuidado personal y la publicidad de bancos e instituciones financieras (lo que parece cerrar el círculo).

Queda por analizar, sin embargo, los efectos reales sobre las pautas de consumo de los chilenos de los mecanismos

^{1/} 1975: Catalán (1981); 1981: ACHAP.

destinados a estimular y posibilitar un consumo moderno.

Cuadro 56

INVERSION EN PROPAGANDA SEGUN MEDIO DE
COMUNICACION DE MASAS

	1975	1977	1980
Televisión	26.0	33.7	42.0
Diarios	59.0	48.0	40.0
Revistas	3.8	5.4	6.5
Radios	8.6	9.7	6.2
Cine	0.8	1.3	2.5
Vía pública	1.0	1.9 ^{1/}	2.5

^{1/} Clasificado como "otros".

Fuente: 1975 y 1980: C. Catalán (1981), extraído de Graphic Matic Corporation; 1977: mismo origen, citado por Salinas (1979).

b) Evolución general del gasto y del consumo de los hogares:
1969-1978

La Encuesta de Presupuestos Familiares del INE clasificó para esos años, a partir de muestras hogares, la proporción del gasto destinado por las familias del Gran Santiago a los distintos tipos de bienes según quintiles de ingreso. El año 1978 dista de ser el más representativo para medir las modificaciones de las pautas de consumo "moderno", porque su masificación recién comenzó ese año para encontrar su "peak" en 1981. Aún así en esas Encuestas se aprecian importantes cambios en la estructura del gasto de los hogares, como se ve en los Cuadros 57 y 58. (Ver Filgueira, 1981):

/Cuadro 57

Cuadro 57

GRAN SANTIAGO: PROPORCION DEL GASTO DE LOS HOGARES,
SEGUN QUINTILES, 1969

	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Alimentación	45.1	41.3	36.8	32.0	22.2	35.2
Vestuario y calzado	9.8	10.6	11.5	12.4	11.3	11.2
Vivienda	29.6	28.6	29.6	33.7	37.4	31.8
Transporte	3.5	3.0	3.3	3.7	6.3	3.9
Durables, esparcimiento	1.2	2.2	1.9	2.1	2.7	1.9
Cuidado personal	2.0	2.3	2.3	2.3	1.9	2.3
Salud	1.4	1.3	1.2	1.0	1.5	1.3
Educación	0.4	0.4	0.7	0.7	1.0	1.0
Otros ^{1/}	7.0	10.3	12.7	10.1	13.1	11.4
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

^{1/} Incluye seguros, remesas, impuestos, regalos, otros gastos de consumos.

Fuente: ECIEL. Patrones de consumo e ingresos. Filgueira, 1981.

/Cuadro 58

Cuadro 58

GRAN SANTIAGO: PROPORCION DEL GASTO DE LOS HOGARES,
SEGUN QUINTILES, 1978

	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Alimentación	59.3	56.0	53.2	47.6	32.1	45.8
Vestuario y calzado	5.6	7.2	7.9	8.0	7.6	7.6
Vivienda	19.0	17.0	17.7	19.4	24.1	21.0
Transporte	5.6	6.5	6.9	8.5	15.9	11.7
Durables, equipamiento	3.2	4.8	4.9	5.2	6.0	5.2
Cuidado personal	1.8	2.0	2.0	2.2	1.9	2.0
Salud	1.8	2.0	2.2	2.8	4.1	3.0
Educación	0.7	0.9	1.4	2.0	4.0	2.8
Otros	3.0	3.4	3.8	4.3	4.3	3.3
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, Encuesta de Presupuestos Familiares, 1978, extraída de Filgueira, 1981.

/i) La

i) La proporción del gasto destinado a alimentación se elevó en todos los quintiles. El consumo en moneda constante (Cuadro 59) varía radicalmente sin embargo entre el primer quintil (cuyo consumo real bajó un 9%) y el quinto (que lo elevó un 67%): en general se manifiesta un incremento progresivo del consumo real en alimentación desde el II al V quintil, que revela un encarecimiento relativo de los bienes alimenticios.

ii) Llama la atención la caída en todos los quintiles de la proporción del gasto y del consumo real en los rubros vestimenta y vivienda.

iii) Se observa también un mayor gasto y consumo real en educación (todos los quintiles) y salud (se exceptúa el quintil más bajo). Esto refleja el encarecimiento del rubro no-transables, como es el caso de estos servicios, y el efecto sobre el gasto de los hogares de la delegación del Estado en el sector privado de actividades en estos campos. Ambos fenómenos repercuten con especial énfasis en los quintiles de más altos ingresos, donde la proporción del gasto dedicado a estos servicios prácticamente se triplica.

iv) El gasto relativo y el consumo real en transporte crecen por encima de todos los restantes rubros. Como lo señala Filgueira (1981), se registra aquí principalmente el encarecimiento de la gasolina. Sin embargo, hay una diferencia sustancial entre el crecimiento del consumo en el quintil inferior (10.7) con el II (72.6%) y con el IV y V, que aumentan en un 137 y 192 por ciento respectivamente: es pues evidente que la evolución de este rubro refleja también el extraordinario crecimiento del parque automotriz ocurrido en Chile en los últimos años.

Cuadro 59

CONSUMO MEDIO MENSUAL REAL POR HOGAR. GRAN SANTIAGO
(\$ DICIEMBRE 1979) QUINTILES

PRODUCTO	I			II			III			IV			V			PROMEDIO		
	1969	1978	78/69	1969	1978	78/69	69	78	78/69	69	78	78/69	69	78	78/69	1969	1978	78/69
-Alimentación	2 684	2 438	-9.2	3 817	4 118	7.9	4 496	5 721	27.2	5 138	7 866	53.5	7 738	12 945	67.3	5 514	7 243	31.4
-Vestuario y Calzado	583	230	-60.5	978	529	-45.9	1 405	850	-39.5	1 991	1 322	-33.6	3 904	3 065	-21.5	1 755	1 202	-31.5
-Vivienda	1 762	781	-55.7	2 643	1 250	-52.7	3 617	1 903	-47.4	5 412	3 206	-40.8	13 037	9 719	-25.5	4 982	3 321	-33.3
-Transporte	208	230	10.7	277	478	72.6	403	742	84.1	594	1 405	136.5	2 196	6 412	192.0	610	1 850	203.3
-Durables, Esparcimiento	71	132	85.3	203	353	73.9	232	518	123.3	337	859	155.0	941	2 420	157.1	296	822	177.8
-Cuidado Personal	119	74	-37.8	212	147	-30.6	281	215	-23.5	369	363	-1.5	656	766	16.8	360	316	-12.1
-Salud	83	74	-10.8	120	147	22.6	147	237	60.9	161	463	187.4	523	1 653	216.1	204	474	132.6
-Educación	24	29	19.9	37	66	78.9	85	151	77.1	112	331	195.1	627	1 613	157.3	157	442	181.5
-Otros ^{1/}	417	123		952	250		1 552	409		1 622	711		4 566	1 734		1 786	522	-70.8
MEDIO MENSUAL ^{2/5}	953	4 112	-30.9	9 243	7 354	-20.4	12 219	10 754	-12.0	16 058	16 527	2.9	34 857	40 328	15.7	-	-	-

^{1/} Lo que se clasifica en este rubro varía fuertemente entre 1969 y 1978, por lo que ninguna comparación es relevante.

^{2/} Corresponde a la cifra de Cortázar (1980), no a la suma de la columna, afectada por las aproximaciones.

Fuente: Consumo Medio: Cortázar, 1980; Gasto Hogares: 1969: FOIFL; 1978: Instituto Nacional de Estadísticas, Encuesta de Presupuestos Familiares, en Filgueira, 1981.

v) Es en los bienes durables y en esparcimiento donde el crecimiento de la proporción del gasto y del consumo real es más espectacular, tanto por su dimensión como por su uniformidad: aunque éste es mayor en los estratos más altos (157% en el V), en los más bajos supera el 80%, siendo en el caso del quintil I el rubro de mayor crecimiento entre 1969 y 1978.

Si se sigue por otra parte la información del Cuadro 59, que contiene la evolución real (en moneda de diciembre de 1979) del consumo de los hogares del Gran Santiago entre los años 1969 y 1978 de los grupos sociales agrupados en los diferentes estratos de ingresos, se arriba a las siguientes conclusiones generales:

i) En el grupo de más bajos ingresos se observa un importante incremento del consumo de bienes durables y esparcimiento. ^{1/} Paralelamente, estos grupos han debido elevar su consumo en servicios básicos, como educación y transporte. Todo esto en perjuicio de su consumo básico, que se ha reducido fuertemente en todos los rubros.

ii) Los grupos de ingresos medios han participado sin excepción en el mayor consumo destinado a los bienes durables y esparcimiento: el III quintil elevó 2.2 veces su consumo en este rubro, y el IV, 2.5. A estos grupos sin duda se les abrió el acceso a medios de transporte propio: el IV quintil elevó 2.6 veces su consumo en este rubro, lo que es inexplicable exclusivamente por el mayor precio de los combustibles. El consumo en los servicios de salud y educación también se elevó apreciablemente,

^{1/} Si se considera el abatimiento del precio relativo de estos bienes se tiene que su consumo probablemente ha alcanzado una difusión mayor que la que se indica en estas cifras.

/lo que denota

lo que denota su mayor costo y también una utilización más intensiva y diferenciada de estos servicios, como se verá más adelante al menos para el sector salud. Estos grupos, sin embargo, han logrado elevar su consumo en los rubros indicados (así como en el de alimentación) al costo de castigar agudamente su consumo en vivienda y vestuario.

iii) El mayor consumo de los estratos superiores no se localiza en durables, sino en salud, educación y transporte. Este último caso obviamente se explica por la ampliación del número de automóviles, y paralelamente, por el costo del combustible. El mayor consumo en salud y educación tiene que ver con la apertura de nuevas posibilidades a mayor costo por el proceso de privatización, y con la alteración de precios relativos a favor de los no-transables: estos procesos repercuten fuertemente sobre este grupo, que es el que consume más servicios de educación y salud privados.

Filgueira (1981,111-112) sintetiza adecuadamente lo que ha ocurrido con el consumo en Chile como efecto de la implementación de la estrategia aperturista:

"a) un crecimiento espectacular del consumo de bienes modernos, principalmente bienes durables y objetos materiales, artículos sofisticados de consumo para el hogar, la recreación y el ciudadano personal, al igual que alimentos, bebidas y tabacos, todos ellos correspondientes a niveles y estilos de consumo propios de los países más desarrollados;

b) un cambio drástico en el origen de los productos consumidos que provienen ahora principalmente del exterior, pasando a ser la importación el mecanismo por excelencia que permite el cambio de los patrones de consumo;

c) una difusión

c) una difusión creciente de los estilos de vida modernos y de cierto tipo de bienes hacia los estratos medios, medios bajos y bajos, particularmente en aquellos artículos y rubros de costos unitarios más reducidos;

d) una creciente desigualdad en la asignación de gastos orientados al consumo de bienes básicos como es la alimentación, calzado, vestimenta y vivienda, conducente a un deterioro de la canasta familiar y a una insuficiente satisfacción de necesidades básicas en los estratos más bajos;

e) todo ello, dentro de un proceso regresivo de distribución del ingreso y concentración creciente de la "riqueza".

c) La modernización de las pautas de consumo de los estratos medios

La situación del gasto y consumo real de estos estratos es contradictoria. Por una parte, como conjunto han bajado levemente sus niveles, en el lapso 1969-1978. Sin embargo, como se vió en el acápite anterior, su gasto y el consumo real destinado a bienes propios de pautas de consumo modernas (durables, esparcimiento, transporte) se ha elevado. La menor capacidad absoluta de consumo de estos estratos no es pues un indicador concluyente para afirmar que ellos han estado ausentes del acceso al consumo moderno. Todo señala que su consumo se ha re-estructurado, adquiriendo mucha mayor preeminencia el destinado a los bienes y servicios modernos.

En efecto, si por ejemplo se comparan las estructuras de consumo de los hogares de los años 1968-1969 y 1977-1978, llama la atención el incremento relativo de la participación de los productos "prescindibles". El Cuadro 60 da cuenta de esta

Cuadro 60

VARIACION DE LA ESTRUCTURA DE CONSUMO DE LA CANASTA 1978
CON RESPECTO A LA CANASTA 1969. SELECCION DE
ALGUNOS PRODUCTOS "PRESCINDIBLES"

PRODUCTO	1978/1969
<u>ALIMENTACION</u>	<u>0.38</u>
23 Pasteles	321.00
28 Filete	18.50
49 Jamón	-44.56
63 Yogourt	633.00
80 Chocolates	192.86
107 Coca Cola Familiar	69.78
111 Vino Embotellado	107.06
Queso	19.35
<u>VIVIENDA</u> ^{1/}	<u>10.97</u>
144 Refrigerador	-77.92
147 Lavadora	39.67
148 Aspiradora-Enceradora	45.14
<u>VESTUARIO</u>	<u>-43.98</u>
200 Reloj Pulsera	52.92
213 Calzado alto	32.60
<u>VARIOS</u>	<u>16.85</u>
260 Lavado (Automóvil)	45.23
263 Taxi	39.78
270 Pasaje Aéreo Nacional	45.18
279 Radio	81.06
287 Copia Foto	262.33
296 Colonia	53.00

1/ Excluye arriendo.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, II y III Encuesta de Presupuestos Familiares, en Cortázar y Marshall, 1980.

/variación para

variación para algunos productos que fueron seleccionados por su asociación inmediata y espontánea a la categoría de "suntuarios" o "conspicuos". ^{1/}

Según se desprende, gran parte de los bienes "prescindibles" que experimentaron el mayor aumento en la canasta de consumo se ubican en el rubro alimentos (yoghurt, pasteles, chocolates, coca-cola familiar). Otro gran porcentaje se localiza en el rubro varios, donde están clasificados los bienes durables.

Como se vé, el incremento del consumo de estos productos seleccionados supera con creces la de cada rubro en general (las únicas excepciones son los productos jamón y refrigeradores), y no se trata exclusivamente de bienes de un consumo elitario.

En rigor, sin embargo, sigue en pie la posibilidad que el mayor porcentaje del consumo total de los hogares destinados a productos "prescindibles" refleje únicamente el consumo del estrato de más altos ingresos, no de los grupos medios y muchos menos de los de menores ingresos. Pero es todavía posible desagregar por quintiles la proporción del consumo destinado a algunos bienes "prescindibles" que se encuentran bajo una misma clasificación en las encuestas del Instituto Nacional de Estadísticas de Presupuestos Familiares 68-69 y 77-78 (estos son menos que los incluidos en el Cuadro 60, extraído de la compatibilización hecha por Cortázar y Marshall, 1980). Las variaciones entre ambos años se encuentran en el Cuadro 61 ^{2/}, que muestra lo siguiente:

^{1/} El carácter no-aleatorio de la selección otorga a este Cuadro un valor exclusivamente ilustrativo.

^{2/} Es preciso advertir que este Cuadro se refiere a la proporción del consumo, no al consumo real. Como se vió en el Cuadro 59, éste cayó en términos constantes para los quintiles I, II y III; y se elevó fuertemente en el V y levemente en el IV. Esto significa que, en términos reales, en los tres primeros quintiles este Cuadro sub-estima las caídas y sobre-estima las alzas; y en el caso de los dos restantes quintiles, la situación es a la inversa.

/Cuadro 61

Cuadro 61

VARIACION DE LA ESTRUCTURA DE CONSUMO DE ALGUNOS PRODUCTOS "PRESCINDIBLES"
DE LA CANASTA 1977-1978 CON RESPECTO A LA 1968-1969 SEGUN QUINTILES
DE HOGARES. VARIACION

PRODUCTO	TOTAL	QUINTILES				
		1°	2°	3°	4°	5°
Chocolates	192.86 <u>1/</u>	-90.75	75.18	26.28	347.44	207.03
Queso	19.35 <u>1/</u>	-11.05	6.62	23.91	30.82	20.48
Coca-Cola Familiar <u>3/</u>	69.78 <u>1/</u>	5.35	36.42	83.74	51.69	35.12
Vino Embotellado	107.06 <u>1/</u>	197.05	251.19	333.07	135.83	137.80
Artefactos grandes del Hogar <u>4/</u>	-58.59 <u>2/</u>	-91.98	-78.17	-22.96	-53.84	-50.65
Artefactos pequeños del hogar <u>5/</u>	-95.05 <u>2/</u>	-41.80	-34.73	-17.21	46.25	-19.14
Servicio Doméstico	-31.99 <u>2/</u>	-64.89	-60.38	-78.63	-53.46	-13.51
Análisis y Servicios de Labor. y rayos	-10.89 <u>2/</u>	600.00	57.14	365.76	1 004.12	907.19
Radios, TV, Grabadoras y tocadiscos	-16.86 <u>2/</u>	0.48	-12.51	-10.86	-29.73	-42.30
Equipos Fotográficos	-100.53 <u>2/</u>	-100.00	-73.64	2 456.67	138.57	4 750.00
Colonias	53.00 <u>1/</u>	40.64	11.19	- 8.20	17.37	-11.75
Equipo y Accesorios Domésticos	11.16 <u>2/</u>	23.23	1.81	6.13	1.66	28.86

1/ La ubicación total ha sido calculada en base a las compatibilizaciones entre ambas encuestas que hicieron Cortázar y Marshall, 1980.

2/ Calculamos directamente de la información de las encuestas del Instituto Nacional de Estadísticas.

3/ Clasificado como "Bebidas no alcohólicas" en la Encuesta 1968-1969.

4/ Incluye refrigeradores, cocinas, máquinas de coser, califont, lavadoras, etc.

5/ Incluye licuadoras, molidoras, planchas, tostadores eléctricos, reloj despertador, etc.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas. Encuestas de Presupuestos Familiares.

i) Los estratos medios (Quintiles III y IV) acceden evidentemente a bienes alimenticios más sofisticados, a equipos fotográficos y a servicios más diversificados de salud. El estrato medio-alto incrementa además su gasto en artículos pequeños del hogar (electrodomésticos), así como en aguas de colonia y equipos y accesorios recreativos.

ii) Llama la atención no encontrar el esperado aumento relativo del consumo de artefactos del hogar, radios y televisiones, etc. en ninguno de los estratos, incluido los intermedios. Sólo sigue la tendencia esperada el consumo de "equipos fotográficos". Pero ésto no indica necesariamente que la posesión de estos bienes no se haya incrementado.

iii) Puede presumirse que hay una modernización general de las pautas de consumo que protagonizan especialmente los grupos medios. La alteración de los precios relativos oscurece la figura de este fenómeno, como en el caso anterior. Sin embargo, el mayor gasto en alimentación y salud "prescindibles" (rubros que no han experimentado un abatimiento de los precios) avalaría esta presunción.

Una manera de obviar los inconvenientes encontrados para medir el acceso a bienes durables de los distintos estratos sería pues mediante una información sobre posesión de bienes. El Cuadro 62 presenta los resultados de una encuesta a hogares sobre posesión de electrodomésticos realizada en octubre de 1981 por una empresa de estudios de mercado. ^{1/} De éste se desprende claramente

^{1/} La clasificación por grupos socio-económicos responde al juicio subjetivo del encuestador a partir de una pauta que clasifica a los hogares según variables como tipo de vivienda, mobiliario, automóvil, profesión, posesión de electrodomésticos, servicio doméstico, jardín, etc.

Cuadro 62

POSESION DE ELECTRODOMESTICOS. OCTUBRE 1981
(Porcentaje del total muestra)

	ALTO	MEDIO	BAJO
<u>Electrodomésticos pequeños</u>			
centro cocina	19.9	6.2	1.9
Exprimidor eléctrico	10.2	2.3	0.5
Cuchillo eléctrico	9.5	2.8	-
Tostador eléctrico	15.2	3.9	-
Horno eléctrico	4.7	0.5	0.5
Juguera-licuadora	79.6	66.7	41.2
Batidora	45.8	23.9	5.5
Máquina afeitar electr.	46.0	26.7	9.2
Secador de pelo	72.6	49.5	19.2
Planchas	96.5	95.6	89.8
Estufa	94.0	91.5	79.4
Enceradora	87.8	66.7	32.0
Aspiradora	42.8	15.9	0.95
<u>Equipos de Audio</u>			
Radio-automóvil	40.6	19.7	1.4
radio sola	61.9	54.4	49.3
radio-tocadiscos	4.5	8.5	4.3
radio-cassette	53.2	52.3	47.6
radio-reloj	29.9	15.1	4.5
radio-T.V.	1.5	1.0	0.5
Tres en uno	20.6	11.5	12.6
Grabadora	16.0	10.8	1.9

Fuente: TESTMERC.

/que la difusión

que la difusión de la posesión de bienes durables en el estrato medio es elevadísima: participa en efecto de la posesión de productos más prescindibles, que marcan la diferencia entre el estrato medio y el bajo, que no accede a la posesión de este tipo de artículos. ^{1/}

La posesión de televisores a color es un indicador todavía más claro para señalar la participación de los grupos medios en la posesión de bienes de consumo moderno. Por una parte se refiere a un artículo típico de esa categoría, y por otra parte, cubre la evolución de cuatro años:

Cuadro 63

POSESION DE TELEVISOR A COLOR EN RELACION
AL TOTAL DE HOGARES

	Total ponderado (%)	Estrato alto (%)	Estrato medio (%)	Estrato bajo (%)
Promedio 1978	2.2	8.1	1.4	0.3
Promedio 1979	10.7	34.9	9.8	3.1
Promedio 1980	25.5	59.6	28.4	11.2
Promedio 1981	46.6	82.0	51.5	29.8
Mayo-junio 1982	51.5	85.8	64.7	36.0

Fuente: Encuestas de mercado, TESTMERC.

^{1/} Algunos de los bienes cuya posesión discrimina fuertemente entre estratos socio-económicos se marcan con un asterisco (*) en el Cuadro.

/Del Cuadro se

Del cuadro se desprende, en primer término, un incremento extraordinario de la posesión de televisores a color en los hogares de Santiago: del 2.2% en 1978 al 51.5% de los hogares en mayo-junio de 1982. Este incremento se ha producido en los tres estratos.

Si se observa sin embargo el crecimiento del porcentaje de hogares en posesión de este artículo se tiene que éste es mucho mayor en el estrato medio que en el bajo; y, por supuesto, mayor también que en el alto y que el del promedio.

d) Algunas funciones del consumo

El recorrido anterior permite afirmar con bastante evidencia que las clases medias han tenido acceso durante estos años a bienes modernos de consumo durables. Este ha sido un factor importante de status en estos grupos, reemplazando probablemente a valores como el ahorro, la austeridad y quizás la propia educación. Este consumo, por otra parte, se irguió como la figura visible y simbólica principal de su movilidad social ascendente.

No es posible diferenciar, al interior de las clases medias, su acceso a este consumo. Cabe presumir sin embargo que ha sido relativamente homogéneo por la mediación del crédito. De ser así, por la vía de los símbolos visibles del status y la movilidad (el consumo), se ha hecho más homogénea una situación que, al menos desde el punto de vista de los ingresos, se había hecho para las clases medias mucho más heterogénea.

El acceso de estos grupos al consumo moderno -como se señaló- fué posibilitado básicamente por dos procesos: el crédito y la alteración de la estructura de precios relativos. La devaluación del peso primero, y luego la crisis en las cuentas externas y del propio sistema financiero del país, llevan a la conclusión que esas dos condiciones están en vías de extinción hacia 1982.

/El alejamiento

El alejamiento brusco del acceso al consumo de durables modernos debiera pues tener hondas consecuencias en las clases medias. Desde luego por la extensión que alcanzó el fenómeno en los años anteriores, lo que hace que su restricción se presente ya como un arrebatamiento. Pero además, porque ese consumo cumple funciones sociales de la más alta importancia, ya sea de modo sustitutivo o compensatorio: fuente importante de status; factor de homogenización de un conglomerado crecientemente desigual desde otros ángulos; expresión simbólica uniforme de la movilidad estructural ascendente; mecanismo de integración social; sustituto a una participación política cerrada, etc.

6. Clases medias y modernización capitalista:
una visión de conjunto

La implantación en Chile de un nuevo patrón de desarrollo a partir de la mitad de los años setenta significó para las clases medias cambios sustanciales. Estos, sin embargo, no se refieren a su magnitud cuantitativa ni a su nivel global de ingresos, que gruesamente se mantuvieron constantes.

El detonante de las transformaciones cualitativas en las clases medias fueron principalmente la reducción de la permeabilidad y del peso social y económico del Estado; de manera complementaria, influyó también la apertura de la economía al exterior.

Históricamente en Chile había sido el Estado el soporte material de las clases medias, así como el mecanismo que vehiculizó sus aspiraciones de ascenso, cambio y modernización social. La reducción en más de cien mil personas de su contingente significó que importantes grupos de clase media se vieron desplazados al sector privado. Como se ha visto, estos grupos se reubicaron principalmente en funciones asalariadas de comercio y servicios modernos, como el sector financiero

/por ejemplo; y

por ejemplo; y mayoritariamente, en actividades independientes, particularmente en el sector terciario y en la explotación de vehículos de alquiler.

Desde el ángulo de los ingresos, hacia 1980 las clases medias son las que muestran los índices máximos de movilidad: en un sentido ascendente, su fracción independiente; en un sentido descendente, su fracción asalariada.

De lo anterior llama poderosamente la atención el hecho que la máxima movilidad estructural ascendente -medida desde los ingresos personales- se manifieste en la clase media independiente; y en especial en los "Profesionales y Directivos" del sector terciario. Esto revela un relativo éxito de estos grupos para adaptarse a un nuevo patrón de movilidad social que, a diferencia del que proveía el Estado (ligado a la educación formal, a la antigüedad y a la acción reivindicativa colectiva), se caracteriza por la iniciativa, la calificación y la competencia individuales: este tránsito, que es evidente para la CMI, se ha producido también en la CM asalariada.

Por otra parte las propias pautas de prestigio se han transformado, alcanzando el consumo de bienes durables modernos una preeminencia mucho mayor que en el pasado en la conformación del status (ha desplazado, por ejemplo, al status asociado antes a la estabilidad y ascenso en el empleo a través de la educación). En este sentido, el crédito al consumo ha tendido a reemplazar al empleo y gasto fiscales como vehículos de movilidad social, al menos en su forma simbólica más visible: el consumo moderno.

Todo lo anterior ha acentuado las heterogeneidades internas características de las clases medias, tanto desde el ángulo de sus actividades, posiciones ocupacionales, ingresos, niveles educacionales, etc. Sin embargo, ello en parte importante ha sido compensado por el efecto homogenizador del consumo moderno, que por la evidencia expuesta, ha alcanzado a todos los estratos intermedios.

/En suma,

En suma, las clases medias chilenas experimentaron en el último tiempo importantes procesos que en conjunto pueden clasificarse como de "modernización", por supuesto, según los cánones capitalistas en uso: se independizaron de la tutela del Estado; modernizaron y universalizaron sus pautas de consumo; elevaron sus estándares de vida con la posesión de una amplia gama de bienes durables; y se complejizaron sus mecanismos y formas de movilidad social.

Corresponde sin embargo hacer una anotación final sobre la perdurabilidad del nuevo patrón de constitución y movilidad de las clases medias.

Como se ha señalado, este patrón se ha sostenido en dos pilares económicos básicos: i) la expansión de los sectores privados de comercio, servicios y finanzas; y, ii) el acceso al consumo moderno posibilitado por la alteración de la estructura de precios relativos y la difusión del crédito al consumo.

La crisis económica actual, precipitada por los extremos desequilibrios externos, pone seriamente en duda los señalados supuestos (Meller, 1983). En primer término, la expansión de un sector terciario moderno se ha detenido. En segundo lugar, la disponibilidad de crédito se ha contraído fuertemente, y es probable que ésto se mantenga así por un largo período como consecuencia de los mencionados desequilibrios de las cuentas externas y de la crisis del sistema financiero nacional. Por último, las sucesivas devaluaciones del peso han modificado otra vez la estructura de precios, encareciendo los bienes importados (entre ellos los durables).

¿Cuál será el comportamiento de las clases medias, como actores sociales, ante el desmantelamiento de un patrón de constitución y movilidad al que se habían tenido que adaptar recién hace pocos años,

/ante la

ante la destrucción del patrón clásico sostenido en el Estado? La respuesta a esta pregunta debiera sin embargo estar precedida por otra interrogante: ¿ha sido tal la profundidad de los cambios experimentados por las clases medias como para que en ella se haya pasado de una conciencia "burocrática" a una conciencia "empresarial" dominante?; ¿de una conciencia "reivindicativa" -y por ende colectiva- a una conciencia "competitiva" -y por ende individual-?

La respuesta de estas interrogantes es básica para la formulación de hipótesis acerca del comportamiento de los actores de clase media ante la crisis económica en curso; en particular, para postular con algún fundamento si su conducta tenderá a ser de defensa del orden actual o, más bien, de reivindicación del orden "estatalista" previo a 1973. Pero con esto sólo quedan abiertos temas que debieran ser abordados por nuevas investigaciones.

B. LOS GRUPOS EMPRESARIALES

La primera dificultad que se encuentra al tratar de conocer el impacto sobre los grupos empresariales del experimento neo-liberal en Chile es la ausencia de estudios sociológicos recientes sobre este sector, del estilo de los que se hicieron por ejemplo en la década de los sesenta. ^{1/} Las investigaciones últimas se han focalizado sólo sobre un aspecto: el de la concentración de los patrimonios; ^{2/} aspecto que por cierto no agota el problema del empresariado como

^{1/} Ver por ejemplo Petras (1969)

^{2/} Cerri (1979); Dahse (1979), entre otros.

grupo social. Sobre éste intervienen en efecto múltiples variables, muchas de ellas cualitativas. ^{1/} Trasciende con mucho los fines de este informe una indagación a este respecto. Aquí solamente se expondrán brevemente, por lo tanto, los cambios más notables que han afectado al empresariado nacional a raíz de la estrategia económica aplicada desde 1973 en adelante.

1. Empresarios y Estado en los sesentas

Es necesario recordar sintéticamente algunas características históricas del empresariado chileno para evaluar luego sus mutaciones recientes.

Como lo muestra consistentemente Kirsch (1977), el empresariado industrial chileno encuentra su origen histórico en la propia oligarquía terrateniente y emerge apoyándose básicamente en el Estado. Un estudio realizado a mediados de los años sesenta reveló por su parte que prácticamente la mitad de los grandes empresarios chilenos o bien eran dueños de fundo o estaban estrechamente emparentados con propietarios de tierras, lo que da cuenta del alto grado de superposición e integración que aún subsistía entre esas dos élites. (Petras, 1969).

Como es sabido, la industrialización chilena fué fomentada y organizada por el Estado, particularmente desde fines de los años treinta. Este papel se manifestó en políticas expansivas del gasto y la

^{1/} En este sentido el análisis del empresario difiere, por ejemplo, del de la clase obrera. En este último caso, las consideraciones sobre su magnitud, localización y homogeneidad son claves para determinar su peso social; en el caso de los empresarios todas esas variables son de importancia escasa: mucho más significativas son las indicaciones sobre su capital, los efectos sectoriales de las políticas públicas, el cuadro de organización sectorial de los sindicatos, los orígenes sociales o incluso las actitudes. De aquí la complejidad de un estudio sobre los empresarios como grupo social.

inversión públicas (40.2% del PNB y 59% de la inversión total respectivamente en el período 1961-1966), así como en el apoyo directo de parte de entidades de fomento, cuyo presupuesto y personal alcanzaron las más altas tasas de crecimiento del sector público entre 1940 y 1973.

La acción del Estado en el establecimiento de la industria llevó a que 35% de las grandes firmas y 14% de las medianas fueran instaladas gracias a la ayuda estatal: éste, sin embargo, mantenía solamente el 6% de las acciones de las grandes empresas y el 2% de las medianas. (Petras, 1969): el subsidio a los empresarios contenido en ese apoyo del Estado fué pues significativo.

La actitud de los empresarios frente al Estado ilustraba bien la naturaleza de sus relaciones recíprocas: en su inmensa mayoría -según lo constata el estudio citado- ellos apoyaban la intervención y la planificación estatal en la economía. De hecho, hasta 1970 el comportamiento básico de los empresarios chilenos se caracterizó por la búsqueda de subsidios del Estado y de protección (una de las más altas del mundo) del mercado interno vía aranceles. (Petras, 1969).

El proceso de concentración industrial alcanzó paralelamente niveles muy altos. A modo de ilustración, basta señalar que a principios de los sesenta nueve unidades concentraban el 25% del capital de toda la industria fabril ^{1/}; y un 4.2% de las corporaciones el 59.2% del capital de todas ellas. (Lagos, 1965).

^{1/} M. Nolf, "Industria manufacturera" en CORFO, "Geografía Económica de Chile (Santiago, Chile: Ed. Universitaria, 1965), citado por Petras (1969).

2. Los empresarios y la experiencia

neo-liberal

Los grupos empresariales fueron la base social civil más consistente de todas las que dieron origen al régimen militar. Desde su inicio este sector manifestó un apoyo incondicional. Su identidad con el nuevo régimen llegó al punto que, con su advenimiento, los empresarios de hecho desmontaron su organización política autónoma (principalmente el Partido Nacional) y prácticamente congelaron la actividad de sus organismos gremiales. ^{1/}

a) "Costos y beneficios"

El nuevo orden económico abierto en 1973 planteó a los empresarios grandes problemas y desafíos. En primer término, en ese mismo año se procedió a una drástica liberación de precios, lo que provocó alteraciones en su estructura de difícil y costosa absorción por las empresas. En segundo lugar, en junio de 1979 se terminó con el proceso de reducción de los aranceles, que fueron uniformados en un 10%

^{1/} Llama la atención sin embargo el discurso que adoptan los grupos empresariales: en efecto, éstos se declaran rápidamente favorables a la liberación de precios (e incluso a la rebaja arancelaria) y severamente críticos de la intervención estatal en la economía. Esta posición contrariaba tajantemente su propia trayectoria, que como se indicó más arriba se sostuvo principalmente en el apoyo del Estado. Este brusco giro podría entenderse como resultado del impacto ideológico sobre ellos de la experiencia 1970-1973. A esto se sumó luego la persuasividad del discurso neo-liberal de la tecnocracia que se hizo cargo de la conducción económica del régimen militar. Para comprender las conductas de los empresarios después de 1973 es indispensable tomar en cuenta el efecto aplastante de la "percepción de amenaza" (como la llamara O'Donnell, 1980) representada para ellos en el gobierno de la Unidad Popular y la movilización social que lo precedió y acompañó.

/(excepción hecha

(excepción hecha de los automóviles), desde el 94% promedio de fines de 1973. Por último, empezó un proceso de rápida transferencia al sector privado capitalista del rol de motor y de orientador del desarrollo económico, que hasta entonces había cumplido el Estado. Esto se acompañó con la declinación progresiva de las políticas públicas de apoyo directo a la clase empresarial agrícola e industrial, así como con medidas tendientes a reducir el déficit fiscal y con ello la inflación, con sus efectos conocidos sobre la demanda agregada y los niveles de actividad. ^{1/}

Las consideraciones anteriores llevan a afirmar que, desde sus inicios, la política económica seguida por el régimen, junto con quebrar la tradición dominante en Chile por décadas, significó costos de envergadura para los grupos empresariales. Estos costos fueron sin embargo absorbidos por ellos, tanto por los efectos de la comentada "percepción de amenaza" como por las expectativas a futuro que depositaron en el "modelo económico" ofrecido desde el gobierno.

Lo anterior no implica desconocer que, progresiva y selectivamente, se fué produciendo otro proceso, como fué la transferencia de importantes recursos del Estado a los empresarios; específicamente a los grandes, vinculados al sector financiero. Este proceso se realizó a través de cuatro mecanismos básicos: i) el traspaso al sector privado entre 1973 y 1980 de 492 empresas que se encontraban en la esfera pública, lo que a raíz de los bajos precios en que fueron liquidadas significó para los compradores un subsidio implícito del 30% del valor de su patrimonio neto (Foxley, 1982); ii) la transferencia de recursos financieros al sector privado, el que en 1981 llegó a

^{1/} Respecto a la política económica del régimen y su evolución ver Foxley (1982) y Moulian y Vergara (1980), entre otros.

controlar el 88% de los mismos contra el 47% que controlaba en 1974; iii) el procedimiento y los ritmos de la apertura financiera al exterior, que por la diferencia de tasas de intereses internas/externas significó entre 1976 y 1979 una ganancia de 800 millones de dólares para las grandes empresas, bancos y entidades financieras (Zahler, 1980); y iv) la reducción por diversas vías del costo de la mano de obra, la que según calcula Foxley (1982) redujo su incidencia del 15.8% en 1970 al 9.6% en 1979 en la estructura de costos de la producción industrial.

b) Algunos cambios en la estructura empresarial.

Como se ve, la estrategia económica seguida desde 1973 ha tenido costos y beneficios altos para el empresariado. Es difícil discriminar las intensidades diferentes en que afectó cada uno de esos dos procesos contradictorios a sus diversas fracciones; esto es, medir el efecto diferencial sobre los distintos grupos empresariales del tránsito de un esquema económico a otro, así como de la operación del llamado modelo neo-liberal. Sin embargo algunos alcances pueden hacerse a partir de indicadores generales.

En primer término llama la atención el proceso de concentración económica que ha tenido lugar en los últimos años. Su momento culminante fué inmediatamente después de la recesión 1975-1976, confirmando con ello la correlación existente entre las depresiones y las tendencias a la concentración. Las magnitudes del fenómeno las indicó Dahse (1979) en un difundido estudio sobre la materia: a 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, controlaban el 82% del crédito bancario total y el 64% de los préstamos otorgados por las entidades financieras no bancarias (Foxley, 1982). Un estudio reciente de la Sociedad de Fomento Fabril agrega a estos datos el antecedente que al 30-9-82 el 4.2% de los deudores

/bancarios con

bancarios con compromisos superiores a los \$500 mil (4.350 deudores) concentraba el 75% (\$574 200 millones) de la deuda total al sistema. (El Mercurio, 11.12.82); lo que revela un extraordinario grado de concentración del crédito.

El proceso de concentración económica descrito tiene además otras manifestaciones. Si se toman por ejemplo las Declaraciones del Impuesto a la Renta de los años tributario 1979 y 1981 se encuentra que aún en ese breve lapso la relación entre la proporción del monto declarado y la del número de ocurrencias se elevó en un 50% para el "impuesto de primera categoría", y en un 80% para el impuesto "global complementario", que son los que gravan típicamente a los capitalistas y a las rentas superiores en la escala; ^{1/} lo que en otros términos significa que las rentas declaradas en estos dos tipos de impuestos se han concentrado fuertemente en un número reducido de contribuyentes.

Un segundo efecto que tuvo la aplicación del nuevo esquema de desarrollo (que se desarrolló simultáneamente al de la concentración), fué la quiebra de numerosas empresas, especialmente industriales. Aunque este fenómeno alcanzó ya magnitudes importantes desde antes, en 1975 alcanzó las 321 quiebras, 368 en 1979 y 427 en 1980, cifras que han seguido aumentando de esos años en adelante, hasta llegar en 1982 a cifras que no se había alcanzado desde 1960.

En tercer lugar pueden destacarse los procesos de re-localización económica de los empresarios, lo que puede ser medido aproximativamente

^{1/} Ver Cuadro 49. El impuesto de "primera categoría general", en efecto, grava las rentas de personas naturales o jurídicas provenientes de la industria, comercio, minería, finanzas, servicios, bienes raíces, agricultura, etc.: corresponde genéricamente a un impuesto al capital, y específicamente, a los propietarios medianos y grandes. El "global complementario", por su parte, es una tasa progresiva sobre la renta neta global que grava a las rentas más altas.

según la ubicación de la categoría ocupacional empleadores por rama de actividad económica. ^{1/} El Cuadro 64 da cuenta de esta evolución:

Cuadro 64

PROPORCIÓN DE EMPLEADORES EN CADA RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA. 1960, 1970, 1977 y 1981 (Porcentajes)

	1960 ^{1/}	1970 ^{1/}	1977 ^{2/}	1981 ^{2/}
Agricultura	37.1	22.2	18.6	16.8
Minería	2.2	2.2	0.9	0.5
Industria	22.6	23.1	25.9	19.4
Construcción	2.4	1.5	3.4	4.9
Transporte	6.8	15.9	7.4	8.0
<u>Sub-total sector</u>	<u>71.1</u>	<u>64.9</u>	<u>56.2</u>	<u>49.6</u>
<u>productivo: primario</u>	<u>39.3</u>	<u>24.4</u>	<u>19.5</u>	<u>17.3</u>
secundario	31.8	40.5	36.7	32.3
Elec., gas y agua	N.D.	N.D.	N.D.	0.4
Comercio	19.3	21.3	28.9	30.9
Servicios financieros			14.5	5.4
Servicios comunales, sociales y personales	9.5	13.8	9.1	18.3
<u>Sub-total sector servicios</u>	<u>28.8</u>	<u>35.1</u>	<u>43.4</u>	<u>49.6</u>
<u>Total empleadores</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Fuente: ^{1/} ODEPLAN (1973); ^{2/} Instituto Nacional de Estadísticas.

1/ Hay que advertir que este indicador, a parte de sus limitaciones metodológicas, tiene limitaciones de tipo estadístico por el reducido número de observaciones que se detectan en cada casillero.

/Como se aprecia

Como se aprecia, entre 1977 y 1981 (años de igual fuente) se produce un importante traslado de los empleadores desde el sector productivo al terciario, acelerándose una tendencia histórica en tal sentido. Este traslado, según se ve, se dirige prioritariamente hacia la rama servicios en su conjunto, y afecta especialmente a los empleadores en la industria, que reducen su participación en un 33 por ciento. Llama la atención en este Cuadro que los empleadores en la rama agricultura, si bien decrecen proporcionalmente en los últimos años, lo hacen de un modo mucho menos marcado que en la década del 60 y a un ritmo menor que el de los restantes sectores productivos. Como resultado de las tendencias descritas, parece por último relevante destacar que a partir de 1977 la mayor proporción de empleadores se localiza en la rama comercio: en 1980 ésta concentra a un tercio del total.

El Cuadro 65, que se refiere homogéneamente a las clases empresariales en el Gran Santiago, refleja las mismas tendencias del anterior: respecto a las décadas precedentes, en 1980 se observa una caída espectacular de la proporción de empleadores localizados en el sector secundario (industria, construcción y transporte), lo que invierte su tendencia al abultamiento entre 1960 y 1970. Los empleadores en servicios, por su parte, se duplican, también aquí revirtiendo la tendencia anterior; situación que se repite en comercio, aunque en magnitudes menores.

Lo que se tiene pues es una suerte de "terciarización" de los empleadores, que se reducen en el sector productivo, particularmente en el secundario: según la fuente más homogénea (Cuadro 65), se trataría éste de un fenómeno que además revierte las tendencias de la década pasada. Con toda probabilidad, la apertura comercial al exterior, con su efecto sobre los precios de los no-transables, estimuló poderosamente este desplazamiento de los empleadores a los servicios.

/Cuadro 65

Cuadro 65

PROPORCIÓN DE LA CLASE EMPRESARIA EN SECTORES
ECONOMICOS: 1960, 1970 y 1980
(Porcentajes)

	1960	1970	1980
Clase empresaria	100.0	100.0	100.0
1. Agricultura y minería ^{1/}	7.1	9.5	7.5
2. Industria, construcción y transporte	48.6	51.7	30.1
3. Comercio	27.1	22.4	30.1
4. Servicio (y no especificados)	17.1	15.5	32.2

^{1/} Las cifras de estos sectores no son representativas, por las características de la muestra.

Fuente: Universidad de Chile, en Martínez y Tironi (1982).

El Cuadro 66, por otra parte, presenta la proporción de empleadores sobre el total de ocupados en cada rama, así como la evolución del total de los mismos. Lo primero que destaca es precisamente el aumento del número de empleadores respecto a los ocupados: de 1.6% en 1970, a 1.9% en 1977, a 2.8% en 1981 (Instituto Nacional de Estadísticas). Esta tendencia se confirma por lo demás en los datos para el Gran Santiago: según éstos, los empleadores pasan del 2.1 del total de ocupados en 1960 al 2.5 en 1970 y al 3.7 en 1980 (Universidad de Chile, en Martínez y Tironi, 1982). Según ambas fuentes el mayor crecimiento de la proporción de empleadores se registra en la década del 70: según la fuente segunda, ella creció en esta última década casi en un 50%; según la primera lo hizo en un 15%.

/El crecimiento

El crecimiento del empresariado se distribuyó homogéneamente en las distintas ramas, con la excepción de la agricultura, donde creció mucho más fuertemente. Si este fenómeno se relaciona con el relevado a partir del Cuadro 64, más lo señalado en la sección anterior a partir de la información tributaria, se puede concluir con cierta seguridad, que los empleadores agrícolas han experimentado un crecimiento neto en los años recientes como resultado -probablemente- de la parcelación de las tierras de la Reforma Agraria. ^{1/}

Cuadro 66

PROPORCIÓN DE EMPLEADORES SOBRE TOTAL OCUPADOS
EN CADA RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA. 1960, 1970,
1977 Y 1981
(Porcentajes)

	1960 ^{1/}	1970 ^{1/}	1977 ^{2/}	1981 ^{2/}
Agricultura	1.9	1.6	1.9	3.1
Minería	0.9	1.0	0.7	0.8
Industria	2.0	1.9	2.9	3.5
Construcción	0.7	0.4	1.8	2.7
Transporte	2.1	4.2	2.3	3.4
Elec., gas y agua	N.D.	N.D.	-	-
Comercio	2.7	2.4	3.4	4.6
Servicios financieros	0.6	0.9	3.8	4.7
Servicios comunales			0.5	1.1
Total	1.6	1.6	1.9	2.8

Fuente: ^{1/} ODEPLAN (1973); ^{2/} Instituto Nacional de Estadística.

^{1/} Ver a este respecto Parte IV.

/En suma, los

En suma, los efectos detectables del "modelo económico" neo-liberal u ortodoxo sobre los empresarios son múltiples y contradictorios. De una parte estimuló procesos de concentración patrimonial que favorecieron a los empresarios grandes ligados al sistema financiero. Por otra parte indujo la quiebra de miles de empresas industriales, en su mayoría medianas y pequeñas localizadas en los sectores más afectados por la competencia externa. Y, finalmente -y como consecuencia de lo anterior- provocó un fuerte desplazamiento del empresariado desde el sector secundario hacia el terciario (especialmente a los servicios), con la excepción del sector agrícola, donde su número ha aumentado. Con todo, y pese a las vicisitudes señaladas, el total de empleadores subió notoriamente en este período, aunque por definición siga representando un bajo porcentaje de la ocupación total: las expectativas desatadas al respecto por el "modelo", así como la ideología pro-empresarial en boga, estuvieron probablemente en la base de este fenómeno.

3. ¿Una nueva burguesía?

El conjunto de transformaciones reseñadas más arriba llevaron a algunos analistas a preguntarse si no se estaría en Chile ante la emergencia de una "nueva burguesía". Respondiendo afirmativamente, Lagos (1981) ha sostenido que los conglomerados económicos más poderosos al inicio de los años ochentas eran de formación reciente; y a diferencia de los 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^{1/}

^{1/} Los mecanismos y las etapas de este proceso fueron brevemente expuestos en el acápite anterior.

De allí que se haya hablado de la "hegemonía" en la burguesía -y en la economía en su conjunto- de una fracción financiera (Lagos, 1981).^{1/}

Así como se puede afirmar la existencia de una "nueva burguesía" se podría afirmar también la existencia de una nueva tecnocracia empresarial. En efecto, el traspaso del rol orientador de la economía del Estado al sector privado (específicamente al financiero), así como las dimensiones alcanzadas por los grupos económicos, dieron lugar a una capa de "analistas" y "planificadores" localizados en las más altas esferas del sector privado. Esta élite tecnocrática -de preferencia ingenieros comerciales-, de alta calificación y fuertemente ideologizada, trató de imponer ya no desde el Estado, sino desde el área privada, un modelo global de reorganización de la sociedad chilena. Aunque sus remuneraciones triplicaron en promedio a la del personal en la administración pública con la misma calificación, mantuvieron una fuerte movilidad horizontal con el sector público, volviéndose habitual que se alternaran entre éste y el privado.^{2/}

^{1/} Llama la atención en todos estos procesos que no se haya producido una extranjerización directa de la economía, como era de prever por las facilidades otorgadas a la inversión extranjera. El único sector donde su influencia ha aumentado es el bancario: de un banco extranjero en 1974 se pasó a 16 en 1981.

^{2/} Esta capa tecnocrática ha venido a reemplazar a la antigua alta tecnocracia pública, compuesta principalmente por ingenieros civiles, que se había conformado en torno al fuerte impulso estatal del proceso industrializador en entidades como la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), o en las empresas estatales estratégicas: Corporación del Cobre - CODELCO, Compañía de Acero del Pacífico - CAP, Compañía Chilena de Electricidad - Chilectra, Empresa Nacional de Petróleo - ENAP, y otras.

/Aquí, todavía

Aquí, todavía más claramente que en las demás clases o grupos sociales, la perdurabilidad de las transformaciones que se pueden haber producido dependen estrechamente del curso de la estrategia económica que se ha seguido en los últimos ocho años. En efecto, fenómenos como los que se desencadenaron en 1982, (ed. la crisis económica y el desmoronamiento del sistema financiero privado, y con él, de los grandes conglomerados) puede echar por tierra tanto las modificaciones en la constitución de estos grupos como su discurso y su comportamiento.

IV. LOS TRABAJADORES MANUALES Y EL SECTOR MARGINAL

Si se observa la descripción de los cambios en la estructura socio-ocupacional expresada en los cuadros expuestos en la Parte II de este informe, se constata que es el segmento de ocupaciones asociadas a los más bajos niveles de ingreso el que disminuye más fuertemente su participación en el conjunto de la estructura de estratificación. Así, siguiendo la clasificación presentada por Filgueira y Geneletti (1981), puede apreciarse que mientras los "estratos medios y superiores" elevan su participación desde el 21.4% de la población activa en 1952 al 36.2% de la ocupación en 1980, los llamados "estratos inferiores" en ocupaciones primarias, secundarias y terciarias disminuyen su peso relativo del 78.6% que representaban en 1952 al 62.3% en 1980. Si por otra parte se utiliza la clasificación ad-hoc propuesta para el análisis de la información de la Encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile (Martínez y Tironi, 1982), la disminución va desde el 59.3% de la muestra en 1960 al 48.8% en 1980.

Como se anotó antes, sin embargo, la situación al interior de estos conjuntos es muy heterogénea, tanto según el sector económico como según las categorías ocupacionales de que se trate: por una parte, mientras decrece la participación de los conjuntos alojados en los sectores primario y secundario, la de los ubicados en el terciario se eleva. Por otra parte, la evolución es distinta según se trate de asalariados o de trabajadores por cuenta propia.

Con el fin de identificar los procesos sociales implicados en esta evolución de los agregados estadísticos, parece necesario referirse a los cambios que han afectado en el período estudiado a tres segmentos sociales que por su significación cuantitativa resultan determinantes en

/aquella: la

aquella: la clase obrera industrial, los sectores marginales urbanos y los trabajadores agrícolas. 1/

A. LA CLASE OBRERA INDUSTRIAL

Las modificaciones ocurridas en la estructura industrial derivadas de la apertura externa de la economía chilena a partir de 1973 son el dato clave para analizar los cambios producidos al interior de la clase obrera. Como se señaló más arriba, el levantamiento de gran parte de las barreras proteccionistas que se fueron imponiendo durante cuatro décadas de avance en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones es uno de los cambios más marcados de la década de los setentas en relación a las anteriores. Esta alteración en el modo de funcionamiento de la economía impactó fuertemente sobre el crecimiento de la industria y con ello alteró, entre otras cosas, las variables principales que definen el peso estructural de la clase obrera en la sociedad nacional: su magnitud, su importancia estratégica en el sistema económico y sus grados de homogeneidad interna. Con fines expositivos, se analizan separadamente cada uno de estos tres aspectos.

1. Magnitud

Como puede apreciarse en los cuadros presentados en la Parte II, la proporción de los asalariados en el sector secundario de la estructura ocupacional ha venido disminuyendo en las últimas décadas a un ritmo lento, pero sostenido. Lo mismo puede verse si se utiliza como fuente

1/ Se advierte que respecto a la situación de los trabajadores agrícolas y -especialmente- el sector marginal, este informe se limita a mostrar una panorámica general en base a información secundaria obtenida de otros estudios.

/de información la

de información la encuesta para el Gran Santiago de la Universidad de Chile, permitiendo una definición más rigurosa de los "obreros" (trabajadores manuales que se localizan en las actividades productoras de mercancías). Desde un punto de vista teórico, sin embargo, resulta necesario ampliar el punto de referencia estadístico más allá del sector secundario (la "clase obrera industrial" incluye en efecto también a los trabajadores manuales asalariados en la minería) y distinguir la evolución de dos conjuntos distintos de asalariados ("obreros" y "empleados"). Tanto las tabulaciones de los Censos de Población como de la Encuesta Nacional del Empleo permiten hacer esas distinciones, ^{1/} como se indica en el Cuadro 67. Puede observarse, en primer lugar, que la tendencia a la caída persistente de los obreros no-agrícolas no se ve afectada por esta precisión en las mediciones: la "clase obrera industrial" representaba en 1980 una proporción 16% menor de la PEA que en 1952, y 18.7% menor que en 1960, año censal a partir del cual comienza a manifestarse esta tendencia. En segundo lugar, puede observarse que la caída entre 1970-1980 es más moderada que en la década anterior: en efecto, en la última década la proporción de la clase obrera en la PEA disminuye en -8.3%, contra -11.3% en 1960-1970.

1/ Se utilizan para las estimaciones de magnitud tres tipos de tabulaciones de la Población Económicamente Activa: según Ocupación y Categoría Ocupacional, según Rama de Actividad Económica y Grupo de Ocupación y según Rama de Actividad Económica y Categoría en la Ocupación. Las estimaciones para 1980, excepto cuando se indica lo contrario, se refieren exclusivamente a la población ocupada. Para una discusión detallada de la metodología adoptada, ver Martínez y Tironi (1983). Otras alternativas de medición pueden consultarse en De Ipola y Torrado (1976) y Filgueira y Geneletti (1981).

/Sin embargo, puede

Sin embargo, puede apreciarse claramente también en el Cuadro 67 que las dos disminuciones no son estrictamente comparables, porque no responden a un mismo proceso: cuando se considera al conjunto de ocupaciones manuales en el sector productivo (líneas II.b) del Cuadro 67), se observa que entre 1952 y 1970 la disminución relativa de los obreros era compensada por un aumento correlativo en aquellas de los empleados: tratábase aquí de un cambio en el estatuto jurídico del trabajador asalariado, que mientras seguía desempeñando la misma función manual adquiría el status de empleado (lo que significaba una mejoría apreciable en materia de previsión social). De hecho, éste fué un proceso relativamente generalizado en las empresas y en ocasiones constituyó una demanda explícita de las organizaciones sindicales, que vino a sumarse a los factores de burocratización en las empresas que contribuyeron a aumentar la relación entre empleo administrativo y manual en favor del primero (ver líneas II.a) del Cuadro). Entre 1970 y 1980, en cambio, la disminución relativa se manifiesta con fuerza entre los obreros, pero también entre los empleados, y lo que crece en el conjunto de ocupaciones manuales es el empleo por cuenta propia. En esta última década, por tanto, no estamos en presencia de una transformación meramente jurídica sino ante una efectiva reducción de la clase obrera industrial, que se expresa en un desplazamiento de aproximadamente 103.000 trabajadores manuales del empleo asalariado al empleo independiente o a la desocupación abierta.

Una de las razones principales que explica esta reducción cuantitativa de la clase obrera es la caída absoluta del empleo obrero en la industria manufacturera. En efecto, entre 1970 y 1979 el número de obreros ocupados en los establecimientos industriales de 50 y más trabajadores descendió a una tasa promedio anual de -2.1%, lo que significó que hacia fines de la década este segmento de empresas

/industriales

industriales medianas y grandes había expulsado 32 724 obreros de sus plantas. De ese total, solamente la industria textil contribuyó con 10 641 trabajadores menos, en tanto que el sector de construcción de material de transporte dejó de contratar a un total de 10 961 operarios. Del total de agrupaciones de la industria manufacturera, sólo aumentaron su empleo obrero entre 1970 y 1979 las ramas alimenticia, bebidas, vestuario, madera, productos químicos no industriales y plásticos. Las 20 agrupaciones restantes despidieron empleo asalariado en distintas magnitudes (Campero y Valenzuela, 1982).

Cuadro 67

MAGNITUD DE LA CLASE OBRERA EN CHILE, 1952-1980
 (% sobre la PEA total, sobre la PEA sectorial
 y sobre los oficios manuales. Cifras 1981
 entre paréntesis)

	1952	1960	1970	1980	(1981)
I. Obreros no-agrícolas/PEA	22.2	23.0	20.4	18.7	(16.4)
II. Trabajadores manuales no-agrícolas					
a) Según rama actividad					
a.1 Industria	80.4	85.2	82.8	76.9	(77.2)
a.2 Minería	85.7	84.1	83.8	75.5	(74.6)
a.3 Construcción	84.6	91.1	86.7	86.2	(82.6)
a.4 Transportes	69.6	74.0	71.6	74.3	(74.1)
b) Según status jurídico					
b.1 Empleados	8.3	10.3	17.8	16.2	(15.2)
b.2 Obreros	71.7	71.6	63.4	55.6	(47.9)
b.3 Otros	20.0	18.2	18.8	28.2	(36.9)

Fuente: 1952, 1960, 1970: Censos de Población. 1980 y 1981: Encuesta Nacional del Empleo, Instituto Nacional de Estadísticas.

/La reducción no sólo

La reducción no sólo alcanzó al número de obreros, sino también al número de establecimientos: según datos del Instituto Nacional de Estadísticas el total de establecimientos industriales de 50 y más trabajadores, que alcanzaba en 1967 a 1 276 establecimientos, se redujo en 1979 a 1 225. La reducción afectó a todos los estratos de tamaño, aunque el estrato mayor (1 000 y más trabajadores) es el que comparativamente perdió una mayor proporción de establecimientos (-53%). (Campero y Valenzuela, 1982; Martínez y Tironi, 1983; Goldfarb, 1982). Según tipos de industria, la reducción del número de establecimientos fué particularmente drástica en los sectores Textil y Cuero (-17.4) y productos Metálicos, Maquinaria y Equipo (-13.5%). (Goldfarb, 1982).

2. Peso estratégico

Los sectores obreros se localizan en las actividades de producción de mercancías y, por esta razón, la participación de estas actividades en el sistema económico condiciona su fuerza estructural: si ella se deteriora, en efecto, se debilita también el poder de presión del que pueden disponer los sindicatos sobre la economía nacional (ésto es, su capacidad de detenerla total o parcialmente aún a pesar de la resistencia de otros grupos). Esta capacidad estructural de presión ha sido fuertemente afectada por la apertura externa de la economía chilena, y ésto puede verse por dos vías complementarias: la reducción del peso del sector productor de bienes en el conjunto del Producto Geográfico Bruto, y la reducción del porcentaje de eslabonamientos de la actividad económica que dependen de las empresas con mayor cantidad de trabajadores en el conjunto de la economía. ^{1/}

^{1/} Los puntos aquí tratados han sido previamente desarrollados en Martínez y Tironi (1981, 1982 y 1983). Un tratamiento similar se encuentra en Lagos y Tokman (1982)

/Según se indicó en

Según se indicó en la primera parte, la operación de la economía chilena en el período anterior a 1973 se caracterizó por el predominio creciente de la industria manufacturera, y por el deterioro relativo de la producción de bienes primarios (agricultura y minería): entre 1940 y 1973, en efecto, el sector fabril duplicó su participación en la estructura económica, mientras el primario la redujo a menos de la mitad. En la industria, por su parte, las agrupaciones más dinámicas fueron, hasta 1960, las productoras de bienes de consumo durable y, posteriormente, las de bienes intermedios y mecánicos, así como las orientadas a la exportación.^{1/}

El peso del conjunto del sector productivo se mantuvo prácticamente constante, en un nivel equivalente a la mitad del Producto Geográfico: en su interior, sin embargo, tuvo lugar un fuerte desplazamiento hacia las actividades de tipo secundario (industria y construcción), con un sector manufacturero que actuó como motor del dinamismo general de la economía. Desde mediados de la década del 50 el peso de la industria pareció estabilizarse, elevándose a la par el del sector servicios; evolución que corresponde al llamado agotamiento de la fase de "sustitución fácil", y a las dificultades que enfrentó luego el esfuerzo por profundizar el proceso de industrialización.

El nuevo estilo de desarrollo ha significado la reversión de la casi totalidad de las tendencias subrayadas para el período histórico anterior: las actividades propiamente productivas han experimentado un progresivo deterioro; dentro de ellas, se ha contraído la participación

^{1/} La Estructura del Valor Agregado en la Industria muestra, en efecto, que los "bienes de consumo" bajaron del 49,6% en 1957 al 34,6% en 1967: en el mismo lapso, los bienes intermedios subieron del 40,5% al 43%, y las "industrias mecánicas" del 9,9% al 21,5%. (Fuente: CORFO, en Aranda y Martínez, 1970).

del sector secundario en beneficio del primario; y, paralelamente, las actividades de comercio y servicios se han incrementado espectacularmente.

El mayor peso relativo del sector primario obedece principalmente al crecimiento de los rubros pesca, silvicultura y cultivos de exportación (especialmente frutícolas): el estancamiento de la producción agrícola tradicional, sin embargo, se ha agudizado (GIA, 1980, 1981). Aunque el peso de la minería en la estructura ha permanecido constante, éste descansa crecientemente en la producción de cobre y molibdeno, ya que la producción física en los restantes rubros ha decrecido. (Campero y Valenzuela 1982).

La contracción del sector secundario, por su parte, obedece fundamentalmente a la caída de la producción industrial, el rasgo más sobresaliente -junto a la expansión de los servicios- de la reestructuración reciente de la economía chilena. Esta depresión no ha sido sin embargo uniforme: como se aprecia en el Cuadro 68, ella ha repercutido de un modo mucho más agudo en la pequeña industria. Asimismo, la depresión parece haber afectado con más fuerza a las agrupaciones industriales que no pueden competir con los bienes importados; mientras las competitivas (o productoras de bienes no transables) y las exportadoras, han logrado sortear parcialmente el fenómeno depresivo (Campero y Valenzuela, 1982; Corbo y Pollack, 1982).

Sin embargo, pudiera suponerse -teóricamente al menos- que, aún cuando el número de obreros se vea reducido y el aporte de la industria a la generación del producto decrezca igualmente, el lugar ocupado por los sectores obreros en activo sea estratégicamente central y, en consecuencia, su peso en la sociedad se mantenga. En el caso chileno, tal ha sido por ejemplo la base del poder sindical mantenido por largos años por los trabajadores del cobre, debido a la dependencia

/de la economía

de la economía chilena de las divisas que genera la exportación cuprífera para financiar el desarrollo nacional. Generalizado el argumento, podría pues señalarse que la "centralidad estratégica" de un determinado sector de la economía 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.

Cuadro 68

COMPOSICION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION SEGUN
TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES

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

Fuente: Campero y Valenzuela, 1981, a partir de Encuestas Industriales del Instituto Nacional de Estadísticas.

Cortés y Jaramillo (1979) han propuesto un interesante instrumento de medición para el concepto de localización estratégica, que ellos denominan "poder estructural latente", y que se relaciona igualmente con el grado de interdependencia de la economía: tal

/instrumento parte de

instrumento parte de los coeficientes técnicos y de requisitos directos e indirectos de la matriz de insumo-producto, haciendo expresivo del nivel en que es estratégica una posición (o del grado de su poder latente) el valor resultante de la agregación de los coeficientes de la matriz-producto de ambos tipos de coeficientes. ^{1/} Expresando homogéneamente como igual a 100 el total de las interrelaciones de la economía para dos momentos en que se dispone de información adecuada (1962 y 1977) -y representativos, en algún grado, de los dos estilos de desarrollo aludidos- vemos que, desde un punto de vista general, no se ha producido un cambio significativo en el nivel relativo del peso de la clase obrera.

Como se ve, existe incluso un leve aumento en la significación del sector "productivo" en el conjunto de eslabonamientos de la economía que aunque inferior al del sector externo, podría interpretarse como un incremento en la "centralidad" de las actividades productivas, pese a la disminución de su importancia cuantitativa.

Desde el punto de vista del efecto de ese fenómeno sobre la clase obrera, sin embargo, debiera modularse la afirmación anterior: el peso estratégico de la clase obrera en la economía aumenta, de acuerdo a este indicador, en la medida en que las ramas que ocupan una mayor proporción de obreros aumenten significativamente su peso estratégico; en caso contrario -es decir: si las ramas que ocupan una mayor proporción de obreros tienden a mantener o disminuir su peso, mientras las restantes

^{1/} En los datos que se exponen, existen dos innovaciones respecto del instrumento propuesto por esos autores: en primer lugar, la agregación se hace por mera suma aritmética de los coeficientes de la matriz-producto. En segundo lugar, la comparación de dos años ha obligado a indizar los datos según una base 100 para el conjunto de interdependencias en cada año. Sobre el procedimiento de construcción del índice, ver Martínez y Tironi (1983).

lo aumentan- debemos concluir que la clase como conjunto pierde, desde el punto de vista estructural, centralidad estratégica. Ahora bien, es este último el caso en Chile: la reestructuración del aparato productivo, y la traslación de las fracciones dinámicas del mismo, hacen que mientras los sectores que ocupan mayor cantidad de obreros mantengan su peso en la estructura relativamente constante, los sectores de mayor densidad de capital aumentan rápidamente su peso. El Cuadro 70 muestra esta relación para el caso de los sectores polares de la industria manufacturera.

Cuadro 69

INDICE GENERAL DE "LOCALIZACION ESTRATEGICA"
DE LOS SECTORES EN EL CONJUNTO DE ESLABONAMIENTOS
DE LA ECONOMIA CHILENA, 1962, 1977

	ABSOLUTO		RELATIVO	
	1962	1977	1962	1977
Agricultura, silvicultura, etc.	2 758	3 520	5.3	5.0
Minería	8 202	9 958	15.6	14.2
Industria, excepto petrolera	13 557	18 433	25.8	26.0
Refinería de petróleo y derivados petróleo y carbón	1 899	5 106	3.6	7.3
Construcción	0 696	0 546	1.3	0.8
Transporte y comunicaciones	4 293	6 112	8.2	8.7
Total sector productivo	31 405	43 675	59.8	62.0
Electricidad, gas, agua	1 273	2 301	2.4	3.3
Comercio	10 316	8 873	19.7	12.6
Finanzas, prop. de vivienda bienes inmuebles	0 829	1 536	1.6	2.2
Servicios sociales y personales	1 207	1 865	2.3	2.7
Total resto de los sectores	13 625	14 575	26.0	20.8
Total eslabonamientos nacionales	45 030	58 249	85.8	82.8
Sector externo	7 467	12 129	14.2	17.2
Total interdependencias	52 497	70 378	100.0	100.0

/Cuadro 70

Cuadro 70

PESO ESTRATEGICO DE LAS RAMAS QUE OCUPAN LA MAS ALTA Y LA MAS BAJA PROPORCION DE OBREROS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CHILENA; 1962-1977

Tipo de rama industrial	1962		1977	
	Proporción en total de obreros industriales	Indice de peso estratégico	Proporción en total de obreros industriales	Indice de peso estratégico
I. Ramas con alta proporción de obreros: (alimentos, textiles, calzados y vestuario, muebles, prod. metálicos).	56.4	6.4	69.9	6.8
II. Ramas con baja proporción de obreros: (derivados del petróleo, tabaco, papel, imprentas y edit., caucho).	4.1	6.8	33.9	11.4

Fuente: Encuestas de Empleo del Instituto Nacional de Estadísticas y matrices de Insumo-Producto 1962-1977 de ODEPLAN, elaboradas en Martínez y Tironi (1981 y 1983).

Como puede verse en el Cuadro, mientras en 1962 las cinco ramas que empleaban más obreros en la industria (56.4%) alcanzaban un puntaje relativo de 6.4 en el índice de peso estratégico, esas mismas cinco ramas representaban en 1977 prácticamente el 70% de los obreros industriales y un peso relativo equivalente a un valor de índice de 6.8: una

/proporción de

proporción de obreros cada vez mayor, por lo tanto, se reparten en 1977 un "poder latente" prácticamente idéntico al de 1962. Por el contrario, las cinco ramas que empleaban la menor proporción de obreros (4.1% en 1962 y 3.9% en 1977) crecieron su significación estratégica desde un puntaje 6.8 a un puntaje de 11.4: un sector cada vez menor de obreros se reparte un "poder latente" cada vez mayor.

La demostración puede hacerse no solamente por los extremos, como se presenta en el Cuadro 70, sino también para el conjunto de las ramas de la industria manufacturera: si se calculan los coeficientes de correlación entre ambas magnitudes, se encuentra que ellos son significativamente negativos. (R Pearson = -0.7; R Spearman = -0.4). Es decir, en el conjunto de la industria se verifica que la "centralidad estratégica" sólo es mayor para los menores contingentes de obreros, en tanto que en las ramas con mayor cantidad de obreros permanece constante o disminuye. (Martínez y Tironi, 1983).

Si cupiera una extrapolación del razonamiento, estrictamente estructural al plano de los actores (en este caso, del sindicalismo industrial), habría que concluir a partir de aquí que la autosuficiencia corporativa de los mayores contingentes del sindicalismo es cada vez menor y, en consecuencia, cada vez mayor su necesidad de alianzas con otros actores sociales.

3. Heterogeneidad

Al hacer referencia a los sectores obreros como conformando una "clase" social, buscamos subrayar el hecho de que en Chile, desde el comienzo del desarrollo industrializador, la población obrera, además de una categoría analítica, fué un agrupamiento social cuyos miembros compartían características básicas comunes, y que además actuaban en la sociedad /como una entidad

como una entidad nítidamente diferenciable. La clase obrera constituía en Chile, según la célebre expresión de Hobsbawn, una "clase muy clasista".

Se ha venido señalando hasta aquí cómo algunos determinantes de la cohesión (v. gr., localización en establecimientos mayores) y de la capacidad de presión (número y peso estratégico) obreras han sido afectados por la apertura externa de la economía. Queda por ver, sin embargo, si esas transformaciones se han visto compensadas o no por un grado mayor de homogeneidad en los niveles de vida obreros, que favorezca una conciencia colectiva "clasista" a pesar de estos cambios en su base de sustento material. Dadas las estrechas relaciones que en el movimiento sindical chileno se han mantenido históricamente entre "empleados" y "obreros", interesa también evaluar la evolución relativa de ambos grupos.

Los niveles salariales son una variable de primera importancia para este propósito. Al respecto, algunos estudios recientes permitirían concluir que, al interior de la industria manufacturera, si bien la curva de evolución del nivel de ingresos sigue un trazado similar para los sectores de empleados y de obreros, la tendencia a partir de 1974 es a ensanchar la brecha entre los niveles de remuneraciones de ambos conjuntos; esta tendencia se opone a la observada para el período anterior (1960-1973), en que esa brecha tendía a angostarse (ver Cuadro 71).

En segundo lugar, existen algunas indicaciones en el sentido de que la evolución de los salarios relativos entre los obreros industriales tiende a ser distinta de acuerdo a la posición del sector industrial respectivo frente a la competencia externa: el conjunto más deteriorado es el de los obreros situados en ramas de la industria no-competitiva (que por otra

/Cuadro 71

Cuadro 71

INDUSTRIA MANUFACTURERA: TENDENCIA DE LOS SALARIOS Y SUELDOS REALES
1960-1973 Y 1974-1978. COEFICIENTES "B" ^{1/}

AGRUPACION	1960-1973		1974-1978 ^{2/}	
	EMPLEADOS (Sueldos)	OBREROS (Salarios)	EMPLEADOS (Sueldos)	OBREROS (Salarios)
Industria de alimentos	0.05	0.06	0.26	0.21
Industrias de bebidas	0.04	0.07	0.24	0.20
Tabacos	0.06	0.06	0.36	0.28
Textiles	0.06	0.07	0.20	0.18
Calzado y vestuario	0.07	0.08	0.21	0.19
Madera y corcho	0.05	0.07	0.22	0.21
Muebles y accesorios ³	0.07	0.07	0.20	0.16
Papel y prod. de papel	0.04	0.07	0.18	0.17
Imprentas y editoriales	0.05	0.05	0.27	0.21
Cuero y piel	0.06	0.07	0.19	0.11
Productos de caucho	0.06	0.07	0.21	0.19
Productos químicos	0.07	0.06	0.21	0.22
Derivados petróleo y carbón	0.05	0.08	0.12	0.09
Minerales no-metálicos	0.05	0.06	0.22	0.17
Ind. metálicas básicas	0.05	0.04	0.13	0.17
Fábrica product metálicos	0.05	0.07	0.20	0.14
Maquinaria no-eléctrica	0.07	0.07	0.16	0.19
Maquinaria y art. eléctricos	0.05	0.06	0.31	0.24
Fabr. material transporte	0.05	0.05	0.37	0.34
Industrias diversas	0.06	0.09	0.13	0.18

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

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

Fuente: Martínez y Tironi, 1983, sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas.

/parte, era

parte, era el mejor situado en las condiciones proteccionistas), en tanto que el más favorecido es el que se localiza en ramas de la industria en condiciones de competir con importaciones o productoras de bienes no-transables. El conjunto situado en las ramas exportadoras, por otra parte, continúa siendo el sector obrero de más bajos niveles salariales, a pesar de registrar como promedio una leve mejoría con respecto a su situación anterior (Cuadro 72).

En tercer lugar, se observa una diferencia significativa en los niveles salariales según el estrato de tamaño de los establecimientos (Errázuriz, 1978), tanto para los empleados como para los obreros, de una mayor significación que en el período precedente; en cuarto lugar se observa una creciente heterogeneidad, dentro de una tendencia aguda a la baja, de las remuneraciones en la minería, en donde los sectores más desfavorecidos son los del Petróleo y Mediana Minería del Hierro y los menos afectados los de la pequeña, mediana y gran minería del cobre (Ruiz-Tagle, 1980).

Desde el punto de vista de los salarios, por lo tanto, la heterogeneidad se da en el contexto de una caída general de sus niveles, y se manifiesta en las desigualdades al interior de cada sector de actividad (industria, minería, etc.), tanto entre ramas como entre estratos de tamaño; donde unos grupos de obreros "pierden más" que otros en relación a sus niveles salariales históricos, con una brecha creciente entre empleados y obreros. Nada se puede concluir, empero, en

/Cuadro 72

Cuadro 72

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

AGRUPACIONES		1972	1977
Ramas tipo I	(dinámicas)	81.3	83.2
Ramas tipo II	(Competitivas)	99.6	108.9
Ramas tipo III	(No-competitivas)	104.6	94.2
TOTAL INDUSTRIA		100.0	100.0

Fuente: Campero y Valenzuela, 1981, sobre la base de Encuestas Industriales del Instituto Nacional de Estadísticas.

/el plano

el plano inter-sectorial: la información disponible indicaría que los sectores de mayor nivel relativo en el escenario pre-73 ^{1/} han visto decrecer sus salarios en una proporción mayor que el resto, de lo cual podría hipotetizarse una tendencia compensatoria hacia una gruesa homogenización "por abajo" en las remuneraciones de distintos sectores de trabajadores; sin embargo, la disparidad de las series disponibles no permite un análisis riguroso de esta hipótesis. Más aún, en la medida que la mayor parte de la información sobre salarios se construye sobre series de salarios medios, ella debe ser considerada sólo con un valor indicativo.

El estudio de otras variables que afectan los factores de cohesión de la clase obrera permite arribar a conclusiones muy similares a las señaladas para los niveles de salarios: los niveles de "explotación" de la fuerza de trabajo (y de su expresión inversa, la "rentabilidad" de la fuerza de trabajo para el capital), que son parcialmente dependientes de la variable salarial, muestran en efecto también una tendencia general al alza entre 1973 y 1980 (Martínez y Tironi, 1981 y 1983). Por su parte, la cesantía tiene también un efecto diferencial según el tipo de sector y el tamaño de las instalaciones; proceso que se agudiza además por el hecho de que, en conjunto, en la economía chilena se verifica un proceso sostenido de disminución relativa del tamaño de los establecimientos que afecta principalmente, como es natural, a las ramas que se ven sometidas a la competencia de los productos importados (que eran, por otra parte, las que contaban con una mayor cantidad de establecimientos de tamaño mayor, es decir, de más de mil trabajadores).

^{1/} En particular los trabajadores de las distintas ramas de la minería, los puertos y las grandes empresas productivas estatales.

A diferencia de lo que se observa entre los sectores empresariales y medios y -en menor medida- entre las clases agrarias, no se ha perfilado en cambio en estos años ningún sector que pueda identificarse como "nueva" clase obrera en Chile. Su reducción cuantitativa, pérdida de centralidad estratégica y aparente mayor heterogeneidad son factores estructurales que -unidos a la pérdida de su capacidad de representación política por la supresión del sistema partidario- pueden en cambio afectar su tradicional cohesión clasista.

Una cuestión que reclama ulterior investigación es la de la evolución relativa de los dos grandes conjuntos de que históricamente se ha compuesto la clase obrera chilena: por una parte el sector obrero de las grandes empresas estratégicas (minería, servicios básicos, puertos, siderurgia), que ha tenido en general al Estado (o al inversionista extranjero) por empleador y una orientación sindical principalmente gremialista; y, de otra, el proletariado de la industria sustitutiva tradicional (textil, cuero y calzado, mecánicas, etc.) y de la minería desplazada (carbón), cuya debilidad estructural fué compensada en el pasado por la politización (aliancista o radical) de sus sindicatos. Si las condiciones de existencia y de negociación de uno y otro sector se han venido haciendo más homogéneas o, por el contrario, se diferencian cada vez más, es un dato de primera importancia que sin embargo no puede ser despejado plenamente por las limitaciones de la información disponible.

B. LOS SECTORES "MARGINALES"

Los datos presentados en la Parte II indican un relativo estancamiento en el conjunto de posiciones habitualmente asociadas al sector "marginal" -estratos inferiores en ocupaciones terciarias, tanto asalariadas como independientes, estratos inferiores independientes en ocupaciones

/primarias y

primarias y secundarias-, mostrando incluso una tendencia a decrecer en significación numérica. Las ocupaciones habitualmente identificadas con la marginalidad social están lejos pues de la hipótesis del "crecimiento explosivo" que se vaticinaría en las pasadas décadas.

Utilizando el concepto de "empleo informal", Raczynski (1978) llega a conclusiones similares, aunque su análisis sólo alcanza hasta el inicio de los años setenta: de acuerdo al concepto operacional que utiliza, puede constatarse en efecto que, en términos globales, el empleo informal habría alcanzado al 19% de la fuerza de trabajo en 1960 y al 18% de la PEA en 1970. Sin considerar a los asalariados que laboran en establecimientos pequeños, ésto implicaría que a lo largo de esa década el empleo "informal" se expandió a una tasa de sólo 0.4% promedio anual, en tanto que la fuerza de trabajo lo hizo a una tasa media del 1.2%. De acuerdo a una segunda definición operativa, Raczynski llega a la conclusión que el empleo informal habría comprendido al 23% de la PEA total en 1952, al 21% en 1960 y al 19% en 1970, con tasas de crecimiento de 0.1 y 0.2 anuales respectivamente para ambos periodos.

No obstante, si se emplean las mismas definiciones propuestas por Raczynski al período 1970-1980 utilizando los datos de la Encuesta Nacional del Empleo del Instituto Nacional de Estadísticas para la población ocupada, se debiera llegar a la conclusión inversa: habría existido un crecimiento espectacular en el empleo informal, tal que según la primera forma de definición habría saltado de un 18% en 1970 a un 26.5% en 1980, con una tasa de crecimiento anual media de 6%; y, según la segunda alternativa de medición, el empleo informal se habría elevado de 19% en 1970 a

/28% en 1980

28% en 1980 (y una tasa anual de 6.1%). Como no tenemos los cruces requeridos para la fuerza de trabajo desocupada, puede hacerse el supuesto fuerte de que ningún desocupado engrosa el empleo "informal" y calcular las cifras sobre el total de la PEA (no sólo sobre la fuerza de trabajo ocupada): aún así, encontraríamos que de acuerdo al primer criterio de clasificación el empleo informal habría crecido su proporción de un 18 a un 23.8% entre 1970 y 1980; y, según el segundo criterio, de un 19 a un 25.1% entre los años mencionados. A ésto debe agregarse a los asalariados de las empresas de menos de 10 trabajadores que, según cifras de Lagos y Tokman (1982) habrían venido creciendo entre 1967 y 1977 a una tasa promedio anual de 1.86%, es decir, también superior al crecimiento estimado de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, las clasificaciones habituales del empleo informal incorporan en ese conjunto un amplio rango de ocupaciones que -como hemos visto- son ocupaciones características de clase media: tal el caso por ejemplo del comercio por cuenta propia, 65.5% de cuyos miembros (para el Gran Santiago) se ubican en los quintiles medios y superiores de la distribución de ingresos; o de los conductores de medios de transporte por cuenta propia (ver parte III), y así sucesivamente. ^{1/}

^{1/} Los indicadores de pago de impuestos presentados en la Parte III tienen la ventaja de diferenciar al sector "establecido" del sector propiamente informal. Como se aprecia en esos indicadores, la magnitud relativa de los contribuyentes ha venido aumentando, lo que es ciertamente incongruente con la idea de una creciente informalización o marginalización en esos sectores.

Cabría preguntarse en este sentido por la utilidad de una categoría como la de "empleo informal" para dar cuenta de los fenómenos de movilidad que se producen en la esfera del trabajo no-asalariado que, como se indicó oportunamente, ha sido el escenario de las mayores transformaciones ocurridas en la década en el sistema de estratificación social. Al mismo tiempo, el problema que se presenta en el trazo de una línea demarcatoria entre los sectores medios independientes y los sectores marginales por cuenta propia indican una insuficiencia teórica de primera magnitud de las clasificaciones ocupacionales en uso, que permiten escasa diferenciación dentro de sectores cuantitativamente preponderantes y además crecientes en las poblaciones latinoamericanas.

Por otra parte, si la categoría de empleo informal presenta problemas en la distinción "por arriba" entre sectores medios y marginales, cabe preguntarse al mismo tiempo si toda definición de sectores marginales a partir de la estructura ocupacional no presenta también serios problemas de sub-registro "por abajo", especialmente en períodos de crisis económica y des-industrialización como los que ha venido atravesando la sociedad chilena en la última década: la utilización como dato base de la estructura ocupacional de la Población Económicamente Activa tiene de hecho dos supuestos fundamentales, a saber, que la relación entre activos e inactivos sólo varía gradual y lentamente, y que la desocupación sea relativamente marginal en términos estadísticos.

En efecto, mientras la desocupación no alcanza más allá de un 6%, como era el caso chileno en las dos décadas previas a 1970, o los niveles de ocupación se recuperaban relativamente rápido, podía tener sentido la imputación de los desocupados a los grupos

/ocupacionales en

ocupacionales en que se situaban antes de la cesantía; de alguna manera, podía suponerse que esa posición volvería a ser recuperada por el mismo desocupado transitorio u otro ocupante en un período breve. Sin embargo, cuando la desocupación abierta triplica por casi diez años sus niveles históricos y se eleva a un promedio de 17% aproximadamente, debe concluirse que ese es uno de los cambios principales ocurridos en la estructura ocupacional y dejar de considerar la ocupación de origen como expresiva del status del desocupado en el sistema de estratificación. Cuando alcanza dimensiones tan elevadas y por un período largo de tiempo, la desocupación se convierte en un espacio social tanto o más significativo que el antiguo trabajo para quien se aloja en ella.

En segundo lugar, el estudio del problema de la marginalidad en Chile debiera tomar en cuenta las oscilaciones que se producen en la participación de la fuerza de trabajo secundaria. Indicaciones provenientes de estudios en bolsones de extrema pobreza urbana señalan, por ejemplo, una fuerte diversidad en los perfiles ocupacionales de los "Jefes de Hogar", por una parte, y de los "Responsables de la Mantención del Hogar" por la otra: mientras entre los primeros la categoría de "trabajador por cuenta propia" alcanza las más altas frecuencias (un promedio de 56% entre varios estudios seleccionados), entre los segundos la proporción más elevada se encuentra entre los "adscritos al PEM" (35%). Las frecuencias en los trabajos de tipo asalariado, en cambio, sujetas a una estabilidad mayor, son similares en ambos casos: aproximadamente el 32% de los "Jefes de Hogar" y de los "Responsables de la Mantención del Hogar" son obreros; y un promedio cercano al 3.5% en ambos casos son "empleados" o "jubilados"; en cambio, sólo un 8% de los "responsables de la mantención del hogar" eran

/trabajadores

trabajadores por cuenta propia y/o trabajaban en servicios menores. ^{1/} Esto induce a pensar que la estructura ocupacional del mundo de la desocupación es más compleja que lo que se suele presentar a partir de las encuestas de empleo, y que la unidad relevante en ella es más la familia o el grupo primario, que solamente el miembro "activo" de la fuerza de trabajo: el incremento desusado de las personas que buscan trabajo por primera vez es otro elemento que pesa en favor de un enfoque de este tipo.

Cabe pensar en consecuencia que se ha venido produciendo en Chile en la última década una importante transformación en la estructura y las dimensiones de la marginalidad social, de la cual sólo pueden obtenerse indicios indirectos del estudio de la estructura ocupacional, pero cuyas características pueden inferirse de una buena cantidad de estudios de caso.

En primer lugar, el proceso de des-industrialización ha traído consigo una expulsión de fuerza de trabajo desde la manufactura y la construcción y una detención de las ya escasas capacidades de absorción de la mano de obra expulsada de la agricultura que manifestaban aquellos sectores al inicio de los setentas, elevando substancialmente la proporción de la desocupación abierta (desde un 6% a un 17% promedio con respecto a la PEA).

En segundo lugar, estos procesos de no-absorción y expulsión de fuerza de trabajo se han producido en el contexto de una economía en la que coexisten dos características: de una parte,

^{1/} Programa Urbano SUR, sobre la base de algunas encuestas en comunas seleccionadas de "extrema pobreza", tanto de Santiago como de la V Región.

la presencia de un muy abultado sector "informal" desde los inicios del proceso, y cuyas capacidades de crecimiento podían considerarse saturadas ya hacia inicios de la década del setenta; de otra parte, la sucesión de fuertes oscilaciones en los niveles de actividad, principalmente en la construcción. La presencia simultánea de ambos fenómenos contribuye a explicar el hecho de que la desocupación abierta se mantenga como tal, pues los cesantes permanecen a la expectativa de un empleo formal de reemplazo en lugar de trasladarse desde el sector formal al sector informal de la economía, perdiendo calificaciones y capacidad competitiva por un beneficio mínimo.

Pero esta opción, en tercer lugar, sólo puede producirse en la medida que el Jefe de Hogar es reemplazado por la familia como unidad perceptora de ingresos; a la desocupación abierta se suma así la presión de una "fuerza de trabajo secundaria" compuesta principalmente por mujeres y jóvenes que buscan trabajo por primera vez, que copan los escasos empleos informales menores de servicios y comercio (permitiéndoles reproducir estrechamente sus condiciones de supervivencia), buena parte de los programas estatales de subsidio al desempleo, e incluso, las formas degradadas de la prostitución, la delincuencia y la mendicidad. Este papel de la familia no implica su fortalecimiento, sino, más a menudo, la destrucción de la misma como estructura de lazos primarios. (Rodó y Saball, 1983).

La magnitud del desempleo abierto y del sector integrado a los programas estatales de subsidio (que conforman una suerte de círculo vicioso del desempleo) son con mucho los datos más importantes que deben ser registrados en relación al sector marginal; no así un crecimiento del segmento "informal" de la estructura

/ocupacional que,

ocupacional que, como se ha señalado, es en gran parte una apariencia estadística. Con todo, si ambos fenómenos se ponen junto al ya abultado segmento informal de la economía con el que se inicia el período, puede concluirse que uno de los efectos del modelo autoritario-ortodoxo ha sido el desarrollo de una vasta sociedad de miseria, yuxtapuesta a la sociedad oficial del mercado.

C. LOS TRABAJADORES AGRICOLAS

En el análisis de lo sucedido con los sectores sociales que realizan trabajo manual en la agricultura es preciso distinguir dos aspectos: por una parte los procesos que afectan la estructura demográfica del sector agrario en su conjunto, y por otra los procesos socio-económicos que han afectado específicamente a los diversos grupos de productores directos.

Es sabido, en efecto, que la tendencia a la disminución relativa de la población rural se viene manifestando en Chile hace más de un siglo; y que, a partir de 1952, se viene manifestando además una disminución absoluta de la población rural. Algo similar puede señalarse respecto a la población económicamente activa situada en la agricultura, cuya magnitud ha comenzado también a disminuir desde el período inter-censal 1960-1970. ^{1/} Ahora bien, estos procesos, que tienen que ver tanto con factores de expulsión de población agrícola como con la rigidez de la estructura

^{1/} En los últimos años de la década del setenta parece haber comenzado una caída en el ritmo de esta disminución, que pone en entredicho las proyecciones estadísticas oficiales de crecimiento urbano. En ausencia de los datos del Censo de Población de 1982, sin embargo, no puede señalarse al respecto ninguna evidencia concluyente.

agraria para permitir el acceso a la tierra de nuevos sectores sociales, baja productividad relativa, escasa capacidad de absorción de nuevo empleo de la agricultura- y con factores de atracción urbana hacia la población rural, inciden sobre el conjunto de las ocupaciones y categorías agrarias y no pueden en consecuencia señalarse como propios de un segmento específico de la estratificación social. Menos, aún, podrían señalarse como fenómenos propios y característicos del período que se describe.

Para los efectos de este estudio, interesa más bien examinar las implicancias que se han derivado para la estratificación social de las sucesivas transformaciones ocurridas en el régimen de tenencia de la tierra, y en particular, de la parcial reversión del proceso de reforma agraria en el período abierto en 1973.

A comienzos de la década del sesenta, la estructura agraria chilena podía ser caracterizada como el resultado de un largo proceso histórico que, simultáneamente, había consolidado tanto al latifundio como al minifundio como formas predominantes de tenencia de la tierra: la relación de ambas era de necesidad recíproca, en la medida que la fuerza de trabajo ocasional requerida por la gran propiedad era provista por los excedentes de fuerza de trabajo del minifundio. El minifundio, a su vez, se caracterizaba por tener recursos tan escasos que resultaban insuficientes para ofrecer al productor y su familia ingresos mínimos para la satisfacción de sus necesidades básicas, y trabajo permanente: los minifundistas, en consecuencia, se veían obligados a vender temporalmente su fuerza de trabajo en la gran propiedad. (CIDA, 1966).

Según el Censo Nacional Agropecuario de 1965, de hecho, existían a esa fecha 730 explotaciones agropecuarias de una

/extensión

extensión superior a los 5.000 hectáreas físicas; estas explotaciones controlaban más de 10.000.000 hás. agrícolas, equivalentes casi a un 50% de las tierras agrícolas del país. Junto a ellas coexistían, funcionalmente ligadas a esas explotaciones, 45.233 propiedades menores de una hectárea y 156.769 propiedades de menos de 10 hás. Esta realidad fué drásticamente alterada por el proceso de reforma agraria, cuyos resultados se muestran en el Cuadro 73:

Cuadro 73
RESULTADOS DE LA REFORMA AGRARIA
1965-1973

PERIODO	FUNDOS EXPROPIADOS	HECTAREAS FISICAS	HECTAREAS DE RIEGO BASICO	FAMILIAS BENEFICIADAS
1965-1970	1 408	3 560 000	323 363	21 000
1970-1973	4 408	6 401 315	572 389	39 969 ^{#/}
Total	5 816	9 961 315	895 752	60 869

^{#/} No se incluyen 15 410 activos solteros beneficiados.

Fuente: Grupo de Investigaciones Agrarias (GIA), Academia de Humanismo Cristiano; y Gómez, Arteaga y Cruz (1981).

A partir de 1973, el proceso de reforma es interrumpido y la política del Estado en materia de tenencia de la tierra adopta las siguientes orientaciones sectoriales: en el sector privado, el objetivo ha sido sanear las situaciones irregulares de tenencia mediante el procedimiento de la "regularización", consistente ya en la devolución total del predio a sus antiguos dueños ("revocación") en caso de ser estimada la expropiación como /ilegal, ya en

ilegal, ya en la restitución parcial de las tierras. En el sector de economía campesina, se procede a la entrega de otra parte de las tierras expropiadas en forma de parcelas o "Unidades Agrícolas Familiares". Una tercera orientación es la liberación de las trabas legales pre-existentes al mercado de tierras. Los resultados de esta política pueden apreciarse en el Cuadro 74.

Cuadro 74

DESTINO DE LAS TIERRAS EXPROPIADAS EN
EL PROCESO DE REFORMA AGRARIA (1979) †/

DESTINO	HAS DE RIEGO BASICO	%
Asignadas a campesinos	491 015	54.8
Restituídas a antiguos propietarios	258 674	28.9
Transferidas o rematadas	146 063	16.3

†/ Cifras de abril de 1979.

Fuente: ODENA (ex Cora), cit. por Vega y Ruiz Tagle (1982).

El conjunto de estas transformaciones han contribuido a dar origen a una nueva estructura agraria, que puede caracterizarse desde cuatro ejes centrales (Gómez, 1980):

- i) En primer término, la pulverización del latidundio tradicional. Gómez, Arteaga y Cruz (1978) han señalado que, si se compara la distribución de la tierra por estratos de tamaño de las explotaciones, se tiene que las explotaciones de 80 y más hectáreas de riego básico (2.1% del total) representaban en 1965 el 55.4% de la tierra cultivable (medidas en H.R.B.), mientras que en 1976 pasaron a ser el 0.1% de las explotaciones y a disponer /de sólo el 2.9%

de sólo el 2.9% de la tierra (luego de haber dejado de existir hacia 1973). ^{1/} Estudios de campo posteriores confirman esta situación en zonas en que predominaba la propiedad hacendaria hacia 1965 (ver particularmente Gómez, Arteaga y Cruz, 1979). La excepción, dentro de esta tendencia central en la nueva estructura agraria, parece estar constituida por el proceso de concentración de tierras que tienen aptitud forestal. Por otra parte, es preciso observar que la nueva estructura agraria que emerge no está en absoluto estabilizada y que -especialmente durante el período de expansión económica de 1977-1980- el mercado de tierras mostró un fuerte dinamismo.

ii) La segunda modificación de importancia en la estructura social agraria ha sido el surgimiento de un nuevo sector, el de los parceleros de la reforma agraria. Este sector está compuesto aproximadamente por 37 000 titulares a quienes se ha asignado en propiedad un total de 371 262 hectáreas de riego básico, en parcelas de un tamaño promedio de 10 HRB (ICIRA, 1979) como parte del proceso de regularización de la propiedad agrícola. La calidad del suelo de las parcelas asignadas suele ser mejor que el promedio del sector reformado, y en general la tierra parcelada es de alta potencialidad productiva.

La asignación de la propiedad parcelaria, si bien es un derivado del proceso de Reforma Agraria anterior, contribuye a la creación de un sector social de características nuevas en el agro chileno: durante el período de la aplicación de la Reforma, en

^{1/} El último Censo Nacional Agropecuario data de 1976. Las estimaciones del estudio citado se refieren a la zona comprendida entre Coquimbo y Llanquihue.

efecto, si bien se expropió una gran cantidad de tierras y se benefició a un total de 60 869 familias (ver Cuadro 73), sólo se asignó tierra a 207 cooperativas integradas por 9 886 familias, las cuales continuaron explotándolas en su mayoría en formas comunitarias. Así, la propiedad individual de suelos de calidad y magnitudes muy superiores a las del sector minifundiarío no era en Chile hasta la primera mitad de la década de los setenta una realidad socialmente relevante. Y, aunque no en todas las ocasiones la asignación de las tierras correspondió a campesinos que trabajaban en los asentamientos de la reforma agraria, no cabe duda que este intento de "farmerización" de la agricultura se tradujo en la apertura de un canal de movilidad ascendente para la masa campesina. ^{1/}

Sin embargo, diversos estudios realizados en el sector (ICIRA, 1979; Dorsey, 1979; Olavarría, 1978; Gómez, Arteaga y Cruz, 1978) permiten concluir que la falta de capitalización previa, unida al elevado costo del crédito, han dificultado fuertemente la adquisición de las maquinarias o animales necesarios para trabajar las tierras y que, en los últimos años registrados, aumentaba el número de los asignatarios que entregaban sus parcelas en venta, o que subsistían como campesinos pobres trabajando sólo una parte de sus parcelas y entregando el resto bajo diversas modalidades de subtenencias. En el caso de las parcelas entregadas en venta, los compradores son pequeños y medianos

^{1/} A este respecto recuérdese lo señalado en la parte anterior sobre el incremento extraordinario de los contribuyentes (impuesto a la renta) en el agro durante el período más reciente.

/agricultores,

agricultores, comerciantes y transportistas. Sólo excepcionalmente se han conocido casos en que un sólo agricultor compre un paño de parcelas constituyendo una empresa de tamaño mediano o grande. (Gómez, 1980; Bengoa, 1979).

iii) La tercera transformación que se ha producido en la estructura social agraria es la pauperización creciente de los pequeños campesinos y minifundistas tradicionales. El alcance muy precario de los programas de asistencia organizacional, crediticia y técnica a este sector, y la propia liquidación del latifundio, que quebró la complementariedad que existía en el trabajo rural, explican en parte esta evolución pauperizante. Por otra parte, otro factor que pesa fuertemente en ella es la variación de los precios relativos de los productos campesinos: datos elaborados por el Grupo de Investigaciones Agrarias (GIA) señalan, por ejemplo, que la capacidad de compra de los principales productos campesinos se ha reducido, de una base 100 en 1970, a un valor de 40.4 en 1979.

Sin embargo, existen indicaciones de que, pese a su pauperización, tanto el número de las explotaciones campesinas como la superficie con unidades campesinas se expandieron fuertemente en el período comprendido entre los dos últimos censos agropecuarios (1965 y 1976). Sobre la base de esas fuentes, se ha estimado que el número de explotaciones campesinas creció en ese período en 22.2%, pasando de 191 253 a 223 660 explotaciones; mientras que la superficie habría crecido en 18.6%, pasando de 2 168 121 en 1965 a 2 571 325 en 1976. (GIA, 1982). ^{1/} Y que,

^{1/} Las cifras cubren sólo la zona comprendida entre Aconcagua y Llanquihue, e incluyen las 37 000 parcelas de la reforma agraria indicadas más arriba.

/por otra parte,

por otra parte, el aporte económico de las unidades campesinas (medido en producción de cinco rubros básicos: trigo, arroz, papas, maíz y porotos) creció entre esos años censales sólo en un 7%, lo que indica una disminución en los rendimientos debido al descenso en el nivel de la tecnología utilizada (Galleguillos, 1980 cit. por GIA, 1982).

iv) Como se señaló más arriba, la cuarta transformación en la estructura social agraria es la reducción de los asalariados agrícolas. Este proceso se arrastra desde más antiguo, aunque se acelere a partir del período intercensal 1960-1970. En efecto, ya entre 1952 y 1960 los obreros agrícolas crecieron a una tasa promedio anual de sólo 0.2%, levemente inferior a la del conjunto de la PEA agrícola (0.3%). A partir del período 1960-1970, sin embargo, tanto la PEA agrícola como los obreros agrícolas decrecen en términos absolutos, pero los segundos lo hacen a una tasa promedio anual muy superior (-2.5%) a la primera (-1.5%), situación que se mantiene en la década siguiente (con tasas de -2.0% y -0.2% respectivamente). En particular, el descenso es considerable para los asalariados permanentes. ^{1/}

Gómez (1980) explica esta tendencia a la aceleración en la merma de los asalariados rurales permanentes a partir de dos órdenes de razones: 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 estimula

^{1/} Es probable que las formas de asalariado transitorio se hayan en cambio expandido; sin embargo, no es posible contar con información confiable al respecto.

Cuadro 75

CAMBIOS EN LA TENENCIA DE LA TIERRA
EN CHILE, 1965-1976
(Porcentajes)

TAMAÑO DE LAS EXPORTACIONES (en HRB)	1965		1973		1976	
	EXPLOTACIONES	HECTAREAS DE RIEGO BASICO	EXPLOTACIONES	HECTAREAS DE RIEGO BASICO	EXPLOTACIONES	HECTAREAS DE RIEGO BASICO
0 a 5	81.36	9.66	79.31	9.67	71.30	9.67
5 a 20	11.54	12.74	11.27	13.06	20.06	24.88
20 a 40	2.99	9.43	3.34	11.61	3.00	11.61
40 a 80	2.02	12.80	3.72	25.04	4.57	32.82
80 y más	2.09	55.35	0.00	0.00	0.08	2.90
Reformado	0.00	0.00	2.36	40.62	0.00	0.00
En poder de CORA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	18.12
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Gómez, Arteaga y Cruz (1978).

la incorporación de tecnología ahorradora de mano de obra, como porque el temor a posibles conflictos que pudieran desembocar en la expropiación del predio también coadyuvó a disminuir el número de trabajadores estables. Segundo, en el período posterior, porque la aguda heterogeneidad producida en las explotaciones agrícolas obligó tanto a quienes se beneficiaron como a quienes se descapitalizaron a racionalizar la producción reduciendo los costos. Habría que agregar a ello que el sector exportador, favorecido por la apertura externa (en particular los sectores frutícola y forestal), es de reducidas dimensiones y requiere de una baja proporción de mano de obra estable para el desarrollo de sus producciones.

En suma la estructura social agraria se ha transformado notoriamente en la década del setenta: se ha pulverizado el latifundio tradicional, que no se reconstituye después del proceso de Reforma Agraria; en segundo lugar, se ha formado un segmento de "parceleros de la Reforma Agraria" de dimensiones relevantes; en tercer lugar, se ha modificado el status de los pequeños campesinos y minifundistas tradicionales cuya tendencia es a la pauperización; y finalmente, ha disminuido fuertemente el número de los asalariados rurales permanentes.

Como lo ha planteado Klein (1981), la interrogante principal que se abre ante una situación de cambio como la descrita es acerca del tipo de interrelaciones que pueden abrirse entre actividades agrícolas modernas por un lado y actividades agrícolas tradicionales, desarrolladas por unidades campesinas, por el otro, luego de la ruptura de la simbiosis entre minifundio y latifundio.

V. NOTAS GENERALES ACERCA DE LA NATURALEZA,
RASGOS PRINCIPALES Y PERDURABILIDAD DE LOS
CAMBIOS ESTRUCTURALES DE LOS SETENTAS

La abundante literatura sociológica sobre el desarrollo latinoamericano en las pasadas décadas contribuyó a conformar una cierta imagen del efecto que el desarrollo económico estaba provocando en los sistemas de estratificación social en la región. En sus líneas gruesas, estas interpretaciones destacaban tres dimensiones del cambio estructural como las fundamentales para comprender las mutaciones en la estructura social: la urbanización, los cambios en la composición de la población económicamente activa (disminución de la población dedicada a las actividades agrícolas, crecimiento acelerado del sector terciario, relativo estancamiento de la ocupación industrial -aunque dentro de él una disminución de los ocupados en actividades artesanales en beneficio del sector fabril-, crecimiento de un remanente no absorbido o "marginal" al sistema económico, principalmente en las ciudades) y la importancia creciente del sector industrial dentro del conjunto de la economía.

Los efectos de este cambio estructural sobre los sistemas de estratificación social aparecían relativamente nítidos: de una parte, el avance en el proceso de industrialización tendía a disolver o a transformar radicalmente la estructura social arcaica predominantemente agraria basada en la gran propiedad hacendaria, dando paso a la formación de nuevos grupos empresariales, al crecimiento relativo de un proletariado urbano concentrado en establecimientos medianos y grandes y al crecimiento de grupos medios urbanos modernos concentrados en el servicio público, los restantes sectores de servicios y el comercio.

En algunos países de la región, que gozaron por largos períodos de ventajas exportadoras, la urbanización y la conformación

/de amplias

de amplias capas medias urbanas no fueron necesariamente ligados al desarrollo de la industria, sino a procesos que fueron denominados de "burocratización prematura" (Soares, 1966); en ciertos casos, dependiendo del tamaño de la población, tales sectores medios constituyeron luego un mercado suficiente para alentar el desarrollo de industrias nacionales de bienes de consumo, sustitutivas de importaciones; en otros casos, la declinación de las coyunturas favorables a la exportación dieron origen a serios problemas estructurales, en la medida que los relativamente amplios sectores medios vieron alejarse las posibilidades de satisfacer sus expectativas de consumo por la vía de las importaciones mientras, al mismo tiempo, no se contaba con capacidades suficientes para su producción dentro de las fronteras nacionales.

En segundo lugar, en la medida que el desarrollo de la industria incorporaba desde un comienzo tecnologías avanzadas, relativamente a los inicios del proceso industrializador en los países centrales, las fuertes diferencias de productividad entre la industria y los sectores tradicionales no fueron acompañadas de un correlativo incremento en la capacidad de la primera para absorber los contingentes de mano de obra desplazados por la languideciente actividad de los segundos (tanto de las zonas rurales como urbanas). Esto generó una fuerte presión sobre el empleo urbano, dando origen a un abultado sector marginal en las ciudades compuesto de desocupados y trabajadores localizados en los empleos inferiores de servicios.

Estos procesos daban origen, en tercer lugar, a una diferenciación horizontal dentro del sector terciario: los sectores modernos y de mayor productividad tendían a alojar amplios segmentos burocráticos (a lo que contribuía principalmente la expansión del

/empleo

empleo administrativo estatal, derivada de la creciente importancia del sector público en la promoción del desarrollo), mientras el empleo independiente pasaba, luego de los orígenes del proceso de industrialización sustitutiva, a ser característico de un sector "informal" de la economía en que tendían a concentrarse los segmentos más pobres y de más baja productividad: el proceso de burocratización pasó a ser así un índice de la modernización alcanzada por los distintos segmentos del sector terciario, y el empleo administrativo urbano a representar uno de los más importantes canales de movilidad social ascendente; junto con ello tendía a expandirse rápida, aunque selectivamente, la principal vía de acceso y promoción de la organización burocrática, la educación formal, incorporando al conjunto de los estratos medios y altos a las oportunidades de acceso a los niveles de la educación secundaria y superior.

Si se analiza la evolución social chilena en las últimas décadas, sin embargo, debe concluirse que esta imagen del cambio social resulta sólo parcialmente adecuada, y que su validez se restringe al período de auge del proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Las fuentes mismas del cambio estructural han pasado en efecto a transformarse en los últimos quince años, y el estudio de las modificaciones en el sistema de estratificación social no puede eludir una breve reflexión a este respecto.

La imagen muy gruesamente dibujada de la sociología del desarrollo de las pasadas décadas pareciera descansar, en efecto, en una idea fundamentalmente determinística del cambio social que tiende a situar sus fuentes principales en las transformaciones ocurridas en la base material de las relaciones sociales o, si se

/prefiere, en

prefiere, en las transformaciones derivadas de la expansión de las "fuerzas productivas"; en la medida que el desarrollo económico mantuvo un dinamismo relativamente elevado, tales transformaciones permitían efectivamente describir no sólo las tendencias de largo plazo de la estructura social sino, al mismo tiempo, los importantes cambios que en ella se producían en plazos muy breves; el período de mayor adecuación de esta idea desarrollista del cambio social se encuentra justamente en la década de los años sesenta, en que la infraestructura económica del país tendió a expandirse y modernizarse muy aceleradamente.

Sin embargo, particularmente a partir del período que se inicia con la década del setenta, el enfoque para el estudio del cambio debiera ser parcialmente reformulado: si bien los datos claves para el seguimiento de las tendencias de cambio de la estructura social continúan siendo los relativos a la distribución de la población en las distintas actividades económicas, la repartición entre la misma de las calificaciones, oportunidades y beneficios, las situaciones más o menos estratégicas que cada posición implica desde el punto de vista de la distribución del poder, las recompensas materiales y el prestigio, y así sucesivamente, la fuentes de cambio de estas distintas dimensiones parece alejarse cada vez más del crecimiento evolutivo de las fuerzas productivas y situarse mucho más claramente en las orientaciones conscientes emanadas de la esfera político institucional. En otros términos, la descripción del cambio social ocurrido en Chile en la última década debe tomar en cuenta el peso determinante del Estado y las orientaciones de su política en la re-modelación de las relaciones sociales, más que el efecto sobre ellas del desarrollo de las fuerzas productivas materiales.

/Paradójicamente

Paradójicamente, para el período largo en que el crecimiento económico aparecía como el determinante de los más gruesos cambios estructurales (el período de la rápida industrialización y urbanización que corre desde 1938 a 1973, y que tuvo su expresión más clara entre 1960 y 1970), difícilmente puede describirse la dinámica del cambio social única o principalmente a partir de los cambios producidos en la estructura interna o en las relaciones entre las clases: para seguir la clásica distinción de Weber, diríase que la descripción de la evolución de la estructura de la estratificación social chilena no podía pasar por alto el fuerte estamentalismo que la caracterizaba hasta por lo menos los albores de los cincuenta, ni la fuerte determinación que sobre ella ajerció el sistema de partidos en las dos décadas siguientes. La historiografía habitual chilena ha sido de hecho mucho más una producción intelectual referida a la evolución político-institucional y a los hechos de la "vida en sociedad" de los notables, que a las situaciones económicas que le daban sustento. En ello no existe sólo una deformación ideológica, sino también un importante sustrato de realidad. Como hemos querido mostrar en la descripción de los rasgos fundamentales de la evolución chilena entre 1950 y 1970 (ver Parte I), resulta inescapable destacar la importancia primordial que adquiere en ese período la política para la comprensión del cambio social.

Sin embargo, pareciera ser que justamente el período en que -como en la última década- la esfera política tiene un peso determinante en la modelación de las relaciones sociales, la descripción de los principales cambios en la estructura social debiera ajustarse primordialmente a las transformaciones ocurridas en el inmediato terreno económico sobre el que se asientan y

/reproducen las

reproducen las clases. La aguda observación del mismo Weber en el sentido de que "las épocas y países en que prevalece la importancia de la pura posición de clase coinciden, por lo general, con los tiempos de transformación tecnico-económica, mientras todo retardo de los procesos de transformación conduce inmediatamente a un resurgimiento de las organizaciones "estamentales" y restablece de nuevo la importancia del "honor" social" ^{1/} resultaría aparentemente contradicha por esta evolución social chilena reciente.

La paradoja es sin embargo efectivamente aparente: en realidad, dado un cierto ritmo relativamente constante de crecimiento de las fuerzas productivas materiales, es probable que las tendencias a la adaptación permitan una evolución básicamente conservadora. En cambio, bruscos cambios en las formas en que la vida económica se organiza sean más importantes para provocar una situación de inestabilidad de los "fundamentos de la adquisición y distribución de bienes", lo que tiende a desfavorecer el predominio de la organización "estamental" y colocar en primer plano la "situación de clase". Tal es a nuestro juicio el caso de Chile a partir de los años setentas.

A lo largo de una década (y sin tomar en cuenta la fuerte caída a partir de 1981) el producto por persona ha venido creciendo en una tasa promedio anual de apenas 0.1%, lo que unido a una de las más bajas tasas promedio históricas de inversión, 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

^{1/} Max Weber, Economía y Sociedad, México: FCE, segunda reimpresión (1974), T.II, página 693.

contradictorios cambios en los regímenes de propiedad de buena parte de los mismos 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 "de papel", en la medida que al menos 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 sin que su reproducción aparezca garantizada por una expansión paralela y equivalente de las bases económico-materiales. ^{1/}

Atendiendo a los efectos de estos cambios sobre los distintos estratos sociales, pueden sumarse las transformaciones ocurridas desde dos ángulos complementarios: las variaciones cuantitativas de cada uno de los estratos y la modificación relativa del status asociado a cada posición clasista (vista principalmente desde el punto de vista de los ingresos). En ambos casos, puede constatar se un importante detrimento de las posiciones asalariadas respecto de las posiciones ocupacionales independientes.

Desde el punto de vista de la significación cuantitativa de cada uno de los estratos, en efecto, destaca principalmente la

^{1/} Como se observó en las Partes I y III, no debe menospreciarse sin embargo el rol desempeñado durante este período por la expansión del crédito durante al menos cuatro años (1977-1980), lo que contribuyó a sustentar coyunturalmente el crecimiento de algunos segmentos modernos de las clases medias tanto o más que el desarrollo de la economía real en otras épocas. De hecho, la expansión del crédito externo explica la recuperación del producto en esos años, luego de la violenta caída entre 1974 y 1976.

/fuerte disminución

fuerte disminución de los asalariados agrícolas (que han pasado a representar la mitad de su proporción de 1970 y un tercio de la que mantenían en 1960) y del proletariado industrial (en alrededor de 25% a lo largo de dos décadas).

La primera de estas modificaciones tiene que ver tanto con la tendencia secular hacia la urbanización como con las modificaciones en los regímenes de tenencia de la tierra derivadas del proceso de reforma agraria y su reorientación posterior. La segunda, que en la década 1960-1970 expresaba un fenómeno exclusivamente jurídico (cambio del estatuto jurídico de obreros a empleados relacionado con los cambios en los regímenes previsionales) pasó en la década siguiente a expresar la importancia decreciente de la industria manufacturera, tanto desde el punto de vista de su contribución al producto como de su significación en el empleo, derivada principalmente de la irrestricta apertura económica chilena a la competencia externa.

Correlativamente, se ha producido un aumento en la significación relativa de los trabajadores por cuenta propia en los sectores de producción de bienes, tanto agrícolas como industriales, a la inversa de la tendencia que venía manifestándose desde hace al menos tres décadas. Aunque la proporción en que este tipo de empleos independientes aumenta es naturalmente muy inferior a aquella en que disminuye el empleo asalariado en tales sectores, ello es un indicador de una relativa resignificación en la economía nacional de las explotaciones productivas de tamaño pequeño o familiar.

Los efectos cualitativos de estas modificaciones en la constitución de los agrupamientos clasistas respectivos no es sin embargo uniforme.

/En el caso del

En el caso del proletariado industrial, si bien la tendencia a su reducción numérica ha corrido en estos años paralela a una reducción de su peso estratégico en la economía y a una creciente heterogeneidad interna, no puede afirmarse en Chile (como podría hacerse quizás en el caso de otros países latinoamericanos, como Brasil o México) que se ha venido constituyendo en estos años una "nueva" clase obrera o segmentos de una "nueva" clase obrera: precisamente porque en el caso chileno la reducción, pauperización, creciente heterogeneidad y pérdida de peso estratégico de la clase obrera ha sido resultado de un proceso de desindustrialización determinado por políticas económico-institucionales, y no por la incorporación de nuevas tecnologías que habitualmente acompaña al proceso de desarrollo económico acelerado.

En lo que respecta a las clases sociales agrarias, en cambio, sí puede detectarse la aparición de nuevos segmentos sociales derivados del proceso de reforma agraria y su posterior reorientación: en particular el sector denominado de los "parceleros de la Reforma Agraria", que tiende a conformar un tipo de "clase media" rural que no existía en la estructura social precedente. En los últimos años, sin embargo, las formas asumidas por el proceso de asignación de tierras agrícolas tienden a hacer de este sector "parcelero" más bien un espacio de movilización horizontal de sectores medios urbanos que de movilidad ascendente del campesinado, dado que los campesinos que han accedido a la propiedad de tierras parceladas han debido venderlas (tanto por la baja productividad que pueden alcanzar con una muy exigua capitalización, como para hacer frente a niveles muy altos de endeudamiento con el Estado y el sistema financiero).

/Una tercera

Una tercera reducción de importancia se observa en la última década en las clases medias asalariadas, que afecta particularmente al segmento burocrático (entre 1970 y 1980, el personal administrativo asalariado ha reducido su significación en alrededor de un 12%); esto se explica en gran medida por la reducción del personal administrativo del Estado (y particularmente de sus entidades de fomento), que tuvo una elevada importancia en Chile en el pasado. Sin embargo, un análisis atento a las cifras permite concluir que la reducción de asalariado administrativo no ha implicado una "proletarización" de estos segmentos de las clases medias: la expansión de los grupos medios empresariales o independientes ha sido, en efecto, tanto o más significativa que la reducción de los segmentos burocráticos (aunque su magnitud exacta es más difícil de determinar).

La reducción del segmento burocrático, aunque ha sido compensada por el crecimiento de las posiciones medias independientes, ha determinado en cambio que el proceso de fuerte expansión de las clases medias en su conjunto, que venía operándose en Chile a lo largo de las décadas anteriores, sufriera una brusca detención: mientras entre 1960 y 1970 (el período de mayor expansión de las clases medias del último medio siglo, con la excepción del breve lapso 1970-1973) el conjunto de estos sectores crecieron en alrededor de un 20%, su crecimiento en la década 1970-1980 alcanzó sólo al 3.5%.

Así, una relativa disminución de su ritmo de crecimiento y un importante proceso de desburocratización parecen ser los rasgos principales del cambio operado en la última década entre los sectores medios; llama la atención que categorías como las de profesionales y técnicos, por ejemplo, cuya tendencia hacia la

/salarización

salarización no sólo era característica de la evolución social chilena precedente, sino que constituye una tendencia prácticamente universal de las sociedades modernas, reflejan también de un modo muy sensible esta tendencia hacia la desburocratización.

La coexistencia de este proceso de desburocratización con fuertes altibajos en los indicadores económicos, en que el comportamiento de los agentes tiende a hacerse principalmente especulativo, dificulta una conclusión fácil acerca de la medida en que éste ha corrido paralelo a, o ha tendido a provocar, un desarrollo del "espíritu empresarial" entre estos grupos cuya ausencia remarcaba un conocido estudio de comienzos de los años sesenta ^{1/} y que sin duda convendría explorar en mayor profundidad. En cambio, desde el punto de vista de la conciencia social de estos sectores parece fundamental tomar en cuenta el impacto provocado por el acceso a las pautas transnacionales de consumo, que les ha sido facilitado durante el último lustro por la drástica variación de la estructura de precios relativos y la expansión del crédito; la medida en que sus expectativas resulten afectadas por el proceso recesivo con que se iniciaran los ochentas puede ser, en este sentido, un dato clave para la evolución futura del modelo político-económico que se ha venido implementando en Chile a partir de 1973 (percepción de "arrebatación" del status logrado).

Una cuarta modificación cuantitativa de gruesa importancia que debe mencionarse es la fuerte reducción de la proporción de la población ocupada frente al total de la fuerza de trabajo y el

^{1/} Hoselitz, B.F. (1962).

aumento del desempleo que ha pasado a ser cubierto por programas estatales de subsidio. En conjunto, el desempleo abierto y la población incorporada a los programas de subsidio estatal al desempleo han significado en la segunda mitad de la década de los sesentas un 17% de la fuerza de trabajo (contra un promedio de 5% en las décadas anteriores), y ese porcentaje se ha elevado considerablemente en los primeros años de la década de los ochenta. El desempleo ha afectado principalmente a las categorías de trabajadores asalariados, en particular a los obreros agrícolas e industriales.

Aunque no existe una evidencia concluyente aportada por las investigaciones recientes al respecto, hay indicios claros de que este fenómeno ha provocado modificaciones importantes en la estructura interna de los sectores marginales: en efecto, parece ser que los empleos específicamente "marginales" tienden a no ser cubiertos directamente por los trabajadores desplazados del aparato productivo o el empleo "formal" (que permanecen en la desocupación abierta), sino que este desplazamiento ha tendido a crear una muy abultada fuerza de trabajo "secundaria", compuesta especialmente por los familiares tradicionalmente inactivos de los trabajadores cesantes; ello ha implicado la incorporación masiva al mundo laboral de las mujeres en los estratos más pobres y, al mismo tiempo, la incorporación más temprana de los jóvenes y en muchos casos la reintegración de los ancianos, todos los cuales acceden a empleos estatales o informales de muy baja productividad y escasamente remunerados; este fenómeno presenta un carácter oscilante, dependiendo de los niveles de actividad económica; 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

última década, su tendencia apunta a transformarse en un dato estable de la estructura social. Curiosamente este fenómeno, debido a la magnitud que han debido alcanzar los programas de subsidio mínimo al desempleo, ha implicado una suerte de "estatización" de la marginalidad, que ha corrido paralelo al proceso de desburocratización de las clases medias: hacia 1980, en efecto, el empleo público tradicional había dejado de absorber aproximadamente 195 000 empleos, mientras las personas adscritas al Plan de Empleo Mínimo (PEM) sumaban alrededor de 190.000 (ver Parte III).

El elevado contingente que representa la desocupación abierta y la población incorporada a los programas estatales de subsidio explican en parte el 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, se observa una tendencia a la mantención o aumento de los oficios por cuenta propia y una fuerte disminución del empleo doméstico. Esta situación obliga también a nuestro juicio a replantear el concepto de "sector informal" que ha venido empleándose en la terminología de algunos organismos especializados: la tendencia a la salarización de la marginalidad por la vía de los programas estatales de subsidio y la persistencia de una alta proporción de población en condiciones de desempleo abierto, así como la tendencia a la "desburocratización" de las clases medias, han tendido a alterar la naturaleza clasista de buena parte de los trabajos "por cuenta propia", lo que no se ve reflejado en una categoría genérica como la de "empleo informal"; de hecho, una categoría como ésta no incluye a segmentos muy importantes de la nueva marginalidad asalariada ligada al sector público, y por otra /parte, no

parte, no permite comprender la acelerada movilidad que se ha venido produciendo al interior del sector independiente.

El significado sociológico de estas transformaciones en la estructura de la marginalidad es otro aspecto que requiere de investigación adicional: en particular, queda abierta la interrogante sobre los efectos en la conciencia social de estos grupos, implicados en la transformación creciente de las familias de unidades de socialización en unidades de supervivencia, así como de la apertura del canal estatal como alternativa de incorporación de la fuerza de trabajo secundaria.

En un sentido general, estas tendencias en la estructura socio-ocupacional son refrendadas por la información disponible en lo referente al status de cada una de las posiciones de clase: 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 clases, mientras las posiciones dependientes o asalariadas tienden a ver reducidos sus niveles de ingreso.

El Cuadro 76 muestra la evolución de la situación de cada una de las clases sociales urbanas desde el punto de vista de sus niveles de ingreso, señalando la proporción de individuos que en cada clase se ubican en los estratos alto, medio y bajo de distribución por quintiles de ingreso personal (no existe información comparable para el universo rural).

Como puede observarse en el Cuadro 76, la distribución "diagonal" de las clases en relación a los niveles de ingreso se mantiene, incrementándose la diferencia entre sus extremos: hay un aumento de la proporción de empresarios situados en el nivel alto y, en el otro extremo, de los trabajadores manuales

/Cuadro 76

Cuadro 76

RESUMEN DE LA INFORMACION PARA LAS GRANDES CATEGORIAS SOCIALES
URBANAS: PROPORCION DE CADA CLASE QUE SE UBICA EN DISTINTOS
NIVELES DE INGRESO, 1960-1980

ESTRATO O CLASE	AÑO	NIVEL DE INGRESO PERSONAL		
		ALTO (Quintil 5)	MEDIO (Quintiles 3+4)	BAJO (Quintil 2+1)
I.				
EMPRESARIOS	1960	90.0	8.6	1.4
	1970	89.5	9.5	1.0
	1980	91.8	6.8	1.4
II.				
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
III.				
CLASE OBRERA	1960	5.1	49.0	45.9
	1970	4.7	49.8	45.5
	1980	3.6	48.1	48.3
IV.				
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 INFORMAL NO PRODUCTIVO	1960	3.0	24.2	72.8
	1970	4.1	24.9	71.0
	1980	2.3	27.7	70.0
V.				
SECTOR "SIN INFORMAC"	1960	24.4	33.0	42.6
	1970	12.2	29.4	58.4
	1980	11.0	28.2	60.8

Fuente: Martínez y Tironi, 1982, sobre la base de datos del Instituto de Economía de la Universidad de Chile.

/"no proletarios"

"no proletarios" en el nivel bajo; entre uno y otro extremo, las clases medias permanecen principalmente ubicadas en los niveles medio y alto, y la clase obrera en los niveles medio y bajo.

En lo que respecta a las clases medias, puede apreciarse que si se consideran como un solo conjunto tienden a lo largo de todo el período a situarse cada vez más en el estrato intermedio en la distribución de ingresos, disminuyendo su significación en los extremos; sin embargo, esa tendencia del conjunto oculta una diversa evolución de sus dos fracciones componentes: mientras los sectores independientes tienden a alejarse de los niveles bajos y mejorar su posición, especialmente en la última década, los sectores asalariados ubicados en el nivel bajo tienden a aumentar (y a disminuir los ubicados en el nivel alto), lo que respalda la hipótesis de una relativa pauperización de este sector social.

Esta misma tendencia se aprecia en el otro gran conjunto asalariado, la clase obrera, que tiende a desplazarse hacia los niveles más bajos de la distribución. En el conjunto marginal en cambio (denominado aquí de trabajadores manuales "no proletarios"), el corte parece producirse según la ubicación en los sectores "productivo" y "no productivo", incrementándose particularmente la tendencia histórica a la pauperización de los primeros y mejorando levemente la situación de los segundos.

Con el fin de observar con facilidad las "ganancias" y "pérdidas" en el status de cada grupo social en la última década, puede observarse la siguiente tabla de puntos porcentuales, en que las columnas (1), (2) y (3) corresponden a la diferencia entre la situación de 1980 con respecto al promedio 1960-1970; la columna

/(4) es un

(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: ^{1/}

Cuadro 77

VARIACION DEL STATUS DE LOS DISTINTOS ESTRATOS SOCIALES,
1980 C/R PROMEDIO 1960-1970

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
- Asalariados	- 3.50	+ 1.15	+ 2.35	- 5.85
CLASE OBRERA	- 1.30	- 1.30	+ 2.60	- 3.90
TRABAJAD. 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 INFORMA- CION"	- 7.30	- 3.00	+ 10.30	- 17.60

Fuente: Cuadro anterior.

^{1/} 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.

/Si se observa

Si se observa la columna (4), puede verse con claridad que las mayores alteraciones en el status, dentro de los sectores sociales identificados, son las que han ocurrido en la última década al interior de las clases medias -movimiento ascendente de los sectores independientes, tendencia a la pauperización de los asalariados (aunque estos últimos conservan aún en conjunto una posición promedio superior)- y en los sectores productivos marginales por cuenta propia, además del sector "sin información".

En términos más generales, puede observarse que los sectores sociales que mejoran su status con respecto a las décadas pasadas así como los que crecen en la estructura ocupacional tienden a ser los ligados a posiciones empresariales más que asalariadas o burocráticas, y a la distribución y los servicios más que a la producción. Esto es, la lógica del cambio operado en la estructura social chilena en la última década pareciera ser exactamente la inversa del modelo de modernización "clásico" de la industrialización.

Por supuesto, el conjunto de los cambios reseñados no es homogéneo y cada uno de ellos implica diversos grados de reversibilidad: la disminución del peso social de la clase obrera, por ejemplo, está asociada no sólo a un nuevo lugar de la industria dentro de la estrategia de desarrollo, sino también a un fuerte deterioro de la infraestructura industrial misma como resultado de la aplicación sostenida de políticas que desincentivan su actividad por cerca de diez años. Una redinamización del sector industrial requeriría de niveles de inversión extraordinariamente altos y, aún así, no podría dar sus frutos sino en un plazo relativamente extendido de tiempo; en cambio, el proceso apuntado de "desburocratización" de las clases medias, aunque

/cuantitativamente

cuantitativamente más importante, probablemente sea de más fácil reversión, respondiendo de modo más elástico a un cambio en las orientaciones de la autoridad política. Sin embargo, la magnitud del desempleo planteará opciones difíciles hacia el futuro en lo que respecta al destino del gasto público, por lo que un proceso de "reburopatización" de los sectores medios enfrentará también límites estructurales difíciles de sobrepasar.

De allí que la apreciación sobre la "perdurabilidad" esperable de los cambios ocurridos en la estructura social en la última década no pueda referirse sólo al criterio de su dependencia de realidades "materiales" o "subjetivas". Más bien habría que preguntarse, a este respecto, si algunos de entre ellos dependen por entero, parcialmente, o no dependen en absoluto, del carácter expansivo o recesivo de los ciclos económicos. En este sentido cabría recordar que la mayor parte de la información utilizada en este estudio está influida por el carácter expansivo del ciclo 1977-1980; la aguda crisis recesiva que atraviesa la economía chilena a partir de entonces abre la posibilidad de iniciar una respuesta a esta pregunta, que debiera ser abordada por nuevas investigaciones.

ANEXO AL CAPÍTULO II

CLASIFICACION AD-HOC DE ESTRATOS SOCIO-OCUPACIONALES
PARA ENCUESTA UNIVERSIDAD DE CHILE 1/

I. CLASES EMPRESARIAS

- Empleadores, todos los oficios
 - Gerentes y directores empleados
- } todas las ramas, todos los quintiles.

I.A

1. Profesionales y técnicos: empleadores con ese oficio.
2. Gerentes y directores: empleadores y empleados con ese oficio.
3. Otros empleadores: empleadores con otros oficios.

I.B

1. Agricultura y Minería: empleadores y gerentes y directores empleados en esas ramas.
2. Industria, Construcción y Transporte: id. en esas ramas.
3. Comercio: id. en la rama comercio.
4. Servicios: id. en la rama servicios y no especificados.

II. CLASES MEDIAS

- II.A Clase media independiente sector productivo: En las ramas Agricultura, Minería, Industria, Construcción y Transporte, los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados de los siguientes oficios:

1/ Martínez y Tironi (1982).

- "Profesionales y Técnicos" (todos los quintiles de Y).
- "Directores y Gerentes" (todos los quintiles de Y).
- "Personal Administrativo" (todos los quintiles de Y).
- "Comerciantes y Vendedores" (quintiles 2 al 5).
- "Otros Trabajadores de los Servicios" (quintiles 2 al 5), y
- "Conductores y Operadores de Máquinas" (todos los quintiles).

II.B Clase media independiente sector terciario: En las ramas Comercio, Servicios de Gobierno, Servicios Personales y Servicios Comunales, los mismos agrupamientos de oficios y estratos de ingreso señalados en II.A.

II.C Clase media asalariada: Los oficios "Profesionales y Técnicos", "Miembros de las FF.AA." y "Personal Administrativo", con posiciones de "empleado", "personal de las FF.AA." u "obrero", en todos los niveles de ingreso. Los oficios "Comerciantes y Vendedores", "Otros Trabajadores de los Servicios" y "Conductores y Operadores de Máquinas", con status ocupacional de "Empleado" o de "Personal de las FF.AA." en todos los niveles de ingreso y ramas de actividad económica. La sub-división depende del oficio, incorporándose los "miembros de las FF.AA." -cuando no se trata de profesionales o técnicos- al grupo de "Personal Administrativo".

III. CLASE OBRERA

- Los oficios de "otros trabajadores de los servicios" con status ocupacional de "Obrero", cuando se ubican en las ramas Agricultura, Minería, Industria, Construcción y Transporte.

/- En esas mismas

- En esas mismas ramas, los oficios de "Conductores y Operadores de Máquinas" con estatuto ocupacional de "Obrero".
 - En las mismas ramas, los oficios de "Obreros y Artesanos" y de "Obreros y Jornaleros" con posición ocupacional de "Empleado" u "Obrero".
 - Los trabajadores con oficio no clasificado en otra parte y posición ocupacional de "obreros" o "empleados", cuando se ubican en estas mismas ramas.
- En todos estos casos, se tomaron todos los niveles de ingreso.

IV. TRABAJADORES MANUALES NO-PROLETARIOS

IV.A Trabajadores por cuenta propia en el sector productivo:

- En las ramas Agricultura, Minería, Industria y Construcción (agrupados en: a) Sector Primario; b) Industria Manufacturera; y c) Construcción) se incluyeron en esta categoría las posiciones de "Trabajador por Cuenta Propia" y "Familiar No-Remunerado" ubicados en el primer quintil de ingresos, así como los oficios de "Obreros y Artesanos" y "Obreros y Jornaleros" que trabajan por cuenta propia o son familiares no-remunerados.
- En el caso del Transporte, se decidió incluir al conjunto de los TCP en el agregado "Clases Medias" debido a que el monto del capital necesario para ser poseedor de sus medios de trabajo es habitualmente superior al de estos conjuntos.

/IV.B Estratos

IV.B Estratos inferiores no-productivos: Este conjunto incluye:

- **Comerciantes y Vendedores:** i) los detentores de ese oficio que trabajan por cuenta propia, o son familiares no-remunerados, y se ubican en el primer quintil de ingresos; ii) los "empleados" y "obreros" de Comercio, Servicios de Gobierno, Servicios Personales y Servicios Comunales, cuando su oficio es definido como "Obrero o artesano", u "Obrero o jornalero".
- **Trabajado es de los servicios:** se incluyó aquí a obreros, jornaleros y conductores y operadores de máquinas con estatuto ocupacional de "obreros", cuando se ubican en el sector terciario.
- **Servicio Doméstico,** a los perceptores con oficio "empleado doméstico" con estatuto de "empleado" u "obrero", en cualquier rama de actividad económica y nivel de ingreso.

BIBLIOGRAFIA

- ARANDA, S. y MARTINEZ, A.: "Estructura económica: algunas características fundamentales" en Chile hoy, Santiago, Siglo XXI, 1970.
- BANCO CENTRAL: Cuentas nacionales 1960-1980, Boletín mensual, varios números, 1981.
- BENGOA, J.: "La evolución de la tenencia de la tierra y las clases sociales agrarias en Chile", Santiago: Vector, SIT/2/78, 1979.
- BENGOA, J., CRISPI, J., CRUZ, M.E. y LEIVA, C.: "Capitalismo y campesinado en el agro chileno", Santiago: Grupo de investigaciones agrarias, Resultado de investigación Nº 1, 1979.
- BORON, A.: "Movilización política y crisis política en Chile (1920-1970)", en Aportes, París: Nº 20, abril, 1971.
- CACERES, C.: "Participación laboral y desocupación según estratos de ingresos: Gran Santiago, 1957-1978", Santiago, Tesis de Grado Universidad de Chile, 1981.
- CAMPERO, G. y VALENZUELA, J.A.: El movimiento sindical chileno en el capitalismo autoritario, Santiago: ILET, OS/D/01/e., 1982.
- CATALAN, C.: "El mercado de revistas de actualidad y la inversión publicitaria: el caso de Chile", Santiago: Cenech, 1981.
- CERRI, R.: "La centralización y concentración patrimonial en Chile", Santiago, memoria de título, Universidad de Chile, 1979.
- CIDA: Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola, 1966.
- CLAUDE, M.: "Evolución de la distribución del ingreso del trabajo en el Gran Santiago (1970-1980)", Santiago, Departamento de Economía de la Universidad de Chile, 1982.

/CORBO, V. y

CORBO, V. y POLLACK, M.: "Fuentes de cambio en la estructura económica chilena: 1960-1979", en Estudios de economía, Nº 18, primer semestre, 1982.

CORTAZAR, R.: "Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile, 1970-1978", Santiago, Estudios Cieplan, Nº 3, 1980.

CORTAZAR, R. y MARSHALL, J.: "Índice de precios al consumidor en Chile: 1970-1978", Santiago, en Estudios Cieplan, Nº 4, 1980.

CORTES, F. y JARAMILLO, A.: "Relaciones de poder en los conflictos laborales", México, FLACSO, 1979.

CHATEAU, J.: "Algunos antecedentes sobre la situación de los pobladores en el Gran Santiago", Santiago, FLACSO, Documento de trabajo, Nº 115, 1981.

DAHSE, F.: Mapa de la extrema riqueza, Santiago, Ed. Aconcagua, 1979.

DE IPOLA, E. y TORRADO, S.: "Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales, (con un análisis concreto: Chile, 1970)", Santiago, PROELCE-FLACSO, 1976.

DUFF y McCAMMANT: Violence and repression in Latin America, New York, The Free Press, 1977.

ECHEVERRÍA, R.: "Evolución de la matrícula en Chile: 1935-1981", Santiago, Programa Interdisciplinario de Investigaciones en Educación (PIIE), 1982.

EL MERCURIO: Informe económico, Nº 66, febrero, 1981.

EL MERCURIO: Economía y negocios, varios números, 1981, 1982.

ESTRADA, B.: "La influencia extranjera con la emergencia de la clase media chilena", Universidad de Pittsburgh, Centro de Estudios Latinoamericanos, 1981.

ERRAZURIZ, E.: "La desigualdad de remuneraciones en la industria chilena", Santiago, memoria de título, Universidad de Chile, 1978.

/FILGUEIRA, C. y

FILGUEIRA, C. y GENELETTI, C.: "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", en Cuadernos de la CEPAL, Nº 39, Santiago, 1981.

FILGUEIRA, C.: "Acerca del consumo en los nuevos modelos latinoamericanos", CEPAL, E/CEPAL/R.261, Santiago, 1981.

FRENCH-DAVIS, R. y ARELLANO, J.P.: "Apertura financiera externa: la experiencia chilena en 1973-1980", en Estudios Cieplan, Nº 5, Santiago, 1981.

FOXLEY, A.: "Hacia una economía de libre mercado: Chile 1970-78", Santiago, en Estudios Cieplan, Nº 4, 1980.

FOXLEY, A.: Experimentos neoliberales en América Latina, Santiago, en Estudios Cieplan, Nº 7, 1982.

FOXLEY, A. y MUÑOZ, O.: "Redistribución del ingreso, crecimiento económico y estructura social: el caso chileno", en Foxley, A., Distribución del Ingreso, Santiago: Ceplan - FCE, 1974.

GARCIA, A.: Estructura social y desarrollo latinoamericano, Santiago: ICIRA, 1969.

GARRETON, M.A. y MOULIAN, T.: "Procesos y bloques políticos en la crisis chilena 1970-1973", en Revista mexicana de sociología, México, 1979.

GARRETON, M.A.: "Procesos políticos en un régimen autoritario. Dinámicas de institucionalización y oposición en Chile 1973-1980", en Documento de trabajo, Nº 104, Santiago, FLACSO, 1980.

GARRETON, O. y CISTERNAS, J.: "Algunas características del proceso de toma de decisiones en la gran empresa: la dinámica de la concentración", Santiago, Servicio de Cooperación Técnica ODEPLAN, mimeo, 1970.

GASIC, G.: "Concentración, entrelazamiento y desnacionalización en la industria manufacturera", Santiago, tesis de grado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, 1971.

/GERMANI, G.:

- GERMANI, G.: Política y sociedad en una época de transición, Buenos Aires, Paidós, 1968.
- GOLDFARB, H.: "Situación actual de la industria chilena", Santiago, Centro de Estudios del Desarrollo, 1982.
- GOMEZ, S.: "Después del latifundio ¿qué? (el caso chileno)", Documento de trabajo, Nº 92, Santiago, FLACSO, 1980.
- GOMEZ, S., ARTEAGA, J.M. y CRUZ, M.E.: "Cambios estructurales en el campo y migraciones en Chile", Documento de trabajo, Nº 128, Santiago, FLACSO, 1981.
- GRACIARENA, J.: Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina, Buenos Aires, Paidós, 1967.
- HESKIA, I.: "Distribución del ingreso en el Gran Santiago 1957-1978", en Documento de investigaciones Nº 41, Santiago, Departamento de Economía, Universidad de Chile, 1979.
- HOSELTZ, B.F.: "El desarrollo económico en América Latina", en Desarrollo económico, Buenos Aires, octubre-diciembre, 1962.
- ICIRA: Sobre las asignaciones de tierra, Santiago, 1976.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE):
Censos de Población 1952, 1960, 1970;
Encuesta Nacional del Empleo (varios años);
Encuesta continua de mano de obra (varios años);
Anuario de Comercio y Servicios (varios años);
Encuesta de Presupuestos Familiares 1969 y 1978;
Censo Nacional Agropecuario 1965 y 1976.
- JOHNSON, J.J.: La transformación política de América Latina: Surgimiento de los sectores medios, Buenos Aires, Hachette, 1961.
- KIRSCH, H.W.: Industrial development in a traditional society. The conflict of entrepreneurship and modernization in Chile, Gainesville, the University Presses of Florida, 1977.
- KLEIN, E.: "Diferenciación social: tendencias del empleo y los ingresos agrícolas", en El trimestre económico, Nº 191, México, 1981.

/LAGOS, R.:

- LAGOS, R.: La concentración del poder económico, Santiago, Ed. del Pacífico, 1965.
- LAGOS, R.: "Le secteur émergent de la bourgeoisie", en Amerique Latine, Nº 6, París, 1981.
- LAGOS, R. y TOKMAN, V.E.: "Monetarismo global, empleo y estratificación social", Santiago, PREALC, Trabajo ocasional/47, 1982.
- LENIZ, S. y ROZAS, M.P.: "Compatibilización cuentas nacionales ODEPLAN-CORFO 1940-1962, 1960-1967", en Documento de trabajo, Nº 21, Santiago, Instituto de Economía, Universidad Católica, 1974.
- LUSTIG, N.: "Distribución del ingreso, estructura del consumo y características del crecimiento industrial", en Comercio Exterior, vol. 29, Nº 5, México, marzo, 1979.
- LLONA, A. y UTHOFF, A.: "El problema de la distribución del ingreso ingreso: el caso chileno", en Chile 1940-1975. Treinta y cinco años de discontinuidad económica, Santiago, ICHEH, 1978.
- MARSHALL, J.: "El gasto público en Chile: 1969-1979", Santiago, en Estudios Cieplan, Nº 5, 1981.
- MARSHALL, J. y ROMAGUERA, P.: "La evolución del empleo público en Chile, 1970-1978", Santiago, Cieplan, Notas técnicas, Nº 26, 1981.
- MARTINEZ, J. y TIRONI, E.: "La clase obrera en el nuevo estilo de desarrollo: un enfoque estructural", en Revista mexicana de sociología, México, 1982.
- MARTINEZ, J. y TIRONI, E.: "Materiales para el estudio de las clases medias en la sociedad chilena, 1960-1980", Santiago, Sur, Policop, 1982.
- MARTINEZ, J. y TIRONI, E.: "Clase obrera y modelo económico. Un estudio del peso y la estructura del proletariado en Chile, 1973-1980", Santiago, Sur, Documento de trabajo, Nº 15 y Programa de economía del trabajo, 1983.

/MARTINEZ, J.,

- MARTINEZ, J., MUÑOZ, E., TIRONI, E. y VALENZUELA, E.: "Notas preliminares para un estudio de las clases medias en la sociedad chilena actual", Santiago, Sur, Documento de trabajo, Nº 13, 1982.
- MELLER, P.: "La tasa de desocupación y el crecimiento del empleo", Santiago, Mensaje, Nº 279, junio, 1979. También en Trayectoria de una crítica, op.cit.
- MELLER, P.: "Un balance de la situación económica chilena del año 1982", Santiago, Mensaje, Nº 316, enero-febrero, 1983.
- MELLER, P., CORTAZAR, R. y MARSHALL, J.: "La evolución del empleo en Chile: 1974-1978", Santiago, Estudios Cieplan, Nº 2, 1979.
- MELLER, P. y RAHILLY, C.: "Características de la mano de obra chilena período 1940-1970", Santiago, Instituto de Economía, Universidad Católica, Documento de trabajo, Nº 26, 1974.
- MOULIAN, T. y VERGARA, P.: "Estado, ideología y políticas económicas en Chile 1973-1978", Santiago, Estudios Cieplan, Nº 3, 1980.
- MUÑOZ, O.: "Una interpretación sobre los problemas del desarrollo chileno", Santiago, Mensaje, Nº 264, también en Trayectoria de una crítica, 1982, Santiago, Ed. Aconcagua, 1977.
- MUÑOZ, O., GATICA, J. y ROMAGUERA, P.: "Crecimiento y estructura del empleo estatal en Chile, 1940-1970", Santiago, Cieplan, Notas técnicas, Nº 22, 1980.
- NACIONES UNIDAS: Statistical yearbook, (varios años).
- NOLFF, M.: "Industria manufacturera", en Geografía económica de Chile, Santiago, Ed. Universitaria, 1965.
- ODEPLAN: Balances económicos de Chile 1960-1973, Santiago, ODEPLAN, Serie IV, Nº 2, 1973.
- O'DONNELL, G.: "Notas para el estudio de procesos de democratización política a partir del estado burocrático-autoritario", Buenos Aires, CEDES, 1980.

/PETRAS, J.:

- PETRAS, J.: Politics and social forces in Chilean development, California, 1969.
- PINTO, A.: Chile, una economía difícil, México, FCE, 1964.
- PINTO, A.: "Desarrollo económico y relaciones sociales", en Chile Hoy, Santiago, Siglo XXI, 1971.
- PIÑERA, S. y MELLER, P.: "El problema del empleo en Chile", en Chile 1940-1975, treinta y cinco años..., op. cit., 1978.
- PIZARRO, C.: "Hacia una interpretación global de la evolución del sindicalismo chileno entre 1900 y 1970", Santiago, Ceplan, mimeo, 1976.
- RACZYNSKI, D.: "El sector informal urbano: controversias e interrogantes", Santiago, Apuntes Cieplan, Nº 13, 1977.
- RAMOS, S.: Chile ¿una economía en transición?, Santiago, CESO/PLA, 1972.
- RODO, A. y SABALL, P.: Informes y diarios de campo de la investigación sobre mujer y cesantía, Santiago, Sur, Policop, 1983.
- RUIZ-TAGLE, J.: "Antecedentes para el estudio de los salarios y sueldos en una perspectiva histórica", Santiago, Programa de Economía del Trabajo, Academia de Humanismo Cristiano, 1980.
- SALINAS, R.: "Chilean communication under military regime, 1973-1979", en Current research on peace and violence, 1979.
- SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS: Declaración impuesto a la renta y operación IVA, varios años.
- SIERRA, E.: Tres ensayos de estabilización en Chile, Santiago, Ed. Universitaria, 1970.
- SOARES, G.A.D.: "Economic development and class structure", en Class, status and power, Bendix, R. & Lipset, S.M. (eds.), Nueva York, The Free Press, 1966.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS: Información financiera, julio, 1982.

/SUPERINTENDENCIA

SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS: Desarrollo reciente del mercado de valores en Chile, 1982.

UNIVERSIDAD DE CHILE: Encuesta de ocupación y desocupación, Departamento de Economía, (varios años).

VEGA, H. y RUIZ-TAGLE, J.: "Informe periódico sobre la situación económica de los trabajadores", Santiago, PET, 1982.

WELLS, J.R.: "Subconsumo, tamaño de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil", Sao Paulo, Estudios CEBRAP, Nº 17, 1976.

ZAHLER, R.: "Repercusiones monetarias y reales de la apertura de la economía chilena 1975-1978", en Revista de la CEPAL, abril, 1980.