



Universidad de la República – Facultad de Ciencias Sociales –
Programa de Historia Económica y Social
Tesis de Doctorado en Historia Económica

La Economía Política de la Desigualdad de Ingreso en Chile, 1850-2009

Autor: Javier E. Rodríguez Weber

Tutor: Dr. Luis Bértola Flores. Profesor titular del Programa de Historia
Económica y Social

Montevideo – Uruguay

2014

Profesor Guía:

Tribunal:

Fecha:

Calificación:

Autor:

A Patricia, Camila, y Maite

Agradecimientos

Son muchos a quienes estoy agradecido por su apoyo en estos años, sin el cual este trabajo no hubiera existido, o al menos no sería lo que es. En primer lugar a mi familia, a Patricia, mi esposa, y a mis niñas, Camila y Maite. La paciencia de las niñas, incluso su resignación, ante los reiterados “papá no puede”, “papá se queda trabajando”, o “lo haremos cuando termine la tesis”, ha sido conmovedor. Patricia no sólo ha sufrido con la sobrecarga de trabajo cotidiano, también ha debido “adaptarse” a los ritmos y horarios, muchas veces caprichosos, que un trabajo de este tipo impone. Ha debido lidiar, también, con el malhumor de dos pequeñas que no entienden por qué papá se queda en la computadora y no viene a cenar con ellas. Su apoyo ha sido inconmensurable, mi agradecimiento hacia ella, también.

Pero mi trabajo no sólo complicó la vida de Paty y las niñas. Cristina -mi mamá-, Beatriz -la mamá de Paty- o la tía Marta, también han dedicado horas de su vida a cuidar a las niñas, asumiendo tareas que me correspondían a mí.

Luego están aquellos a quienes agradezco por el rol que jugaron en moldear la trayectoria que me ha conducido hasta aquí. Nuevamente mi madre, quién me inculcó desde la infancia el interés por comprender la realidad social. Y luego otros, como el Maestro Queber Viera, de quién fui alumno en la escuela primaria; o las profesoras Concepción Rey y, muy especialmente, Anahid Balián. Cada uno de ellos, a su manera y desde su lugar, alimentaron esta vocación y contribuyeron a conformarla.

Están asimismo quienes han contribuido con este trabajo en un sentido más concreto, sea señalando errores, aportando datos, haciendo sugerencias, o incluso recibéndome en sus casas. En primer lugar, los amigos chilenos: César Yáñez, José Díaz, José Jofré, Mario Matus -y su esposa Isabel Jara- y Vicente Neira. Luego, los muchos que en distintos momentos han leído y comentado partes del mismo: además de los ya mencionados, Alfonso Herranz, Brian Loveman, Carolina Román, Gabriel Oddone, Henry Willebald, José Martínez-Carrión, Jorge Álvarez, Marc Badía, María Camou, Natalia Pérez, Paola Azar, Peter Lindert, Reto Bertoni, Sabrina Siniscalchi, Sebastián Fleitas, Silvana Maubrigades, Tarcísio Botelho o Xavier Taffunel.

Las circunstancias fueron tales que los últimos dos años de este trabajo coincidieron con mi participación en un proyecto, liderado Rosemary Thorp, sobre la Economía Política de la desigualdad en Uruguay. Trabajar con ella codo a codo, en el intento por comprender el proceso pasado y presente de mi país, su despliegue de capacidad, su sapiencia, y su

generosidad para compartirla, han influido profundamente en la forma de abordar los problemas que caracterizan este estudio.

Respecto a las instituciones que lo han hecho posible, en primer lugar al Programa de Historia Económica y Social (PHES), que primero me formó en la disciplina, y luego me dio un espacio privilegiado de trabajo. Al Instituto de Profesores Artigas, dónde aprendí Historia y el gusto por enseñarla. A la Universidad de la República que, además de albergar al PHES, tuvo a bien otorgarme una beca de posgrado que me permitió dedicar a este estudio el esfuerzo que requería. Al Grupo Universitario de Investigación Comparada en Historia Económica (GUINCHE), que incluye docentes del PHES y el Instituto de Economía (IECON), y que destinó recursos para apoyarme en este trabajo. También a la Agencia Nacional de Investigación e Innovación y al Sistema Nacional de Investigadores, cuyo incentivo ha sido de gran ayuda, en especial a la hora de apostar por la investigación como forma de ganarme la vida.

Finalmente, a Luis Bértola. Cualquiera que lo conozca sabe, o puede imaginar, todo lo que se aprende trabajando a su lado. Compartir esta experiencia con él ha sido un privilegio. Mucho de lo bueno que esta tesis pueda tener, desde los procedimientos seguidos para la reconstrucción estadística, a la estrategia metodológica adoptada, desde la forma de concebir la investigación -e incluso la historia económica como disciplina-, a los argumentos esgrimidos y los ejemplos utilizados, e incluso hasta el uso de los signos de puntuación, se deben a su orientación. Por su docencia, su lectura atenta y rigurosa, sus comentarios y correcciones, por su esfuerzo y dedicación, le estoy y estaré agradecido.

Resumen

En el trabajo se aborda el problema de la relación entre la distribución del ingreso y el proceso de desarrollo, entendiendo por tal al conjunto de transformaciones económicas, sociales y políticas que en los últimos doscientos años han transformado radicalmente la vida de los seres humanos. Para ello, se realiza un estudio en profundidad de la forma que esta relación ha adoptado en el caso de Chile, elaborando un análisis histórico del rol que la desigualdad ha jugado en el proceso de desarrollo de ese país entre 1850 y 2009. Nuestro objetivo ha sido tanto describir su evolución como entender sus causas y señalar alguna de sus consecuencias. En lo que refiere a su aporte empírico, el trabajo contribuye con la elaboración de información cuantitativa sobre ingresos, desigualdad, y otras variables relativas al proceso de desarrollo en el largo plazo, en particular entre 1860 y 1970. Para ello se ha seguido la estrategia de elaborar tablas sociales, agregando a la población que percibe ingresos en categorías de ocupación, e imputando un ingreso a cada categoría. Una peculiaridad de las tablas sociales construidas es que son dinámicas, es decir que tanto el número de integrantes de cada categoría, como su ingreso, varía año a año. Ello permite estimar series anuales de distribución del ingreso, lo que constituye además una forma de abordar el problema de la confiabilidad de los resultados. En lo que refiere al aspecto teórico-metodológico, el trabajo ha mostrado la potencialidad que supone abordar el problema de la relación entre desarrollo y desigualdad mediante el estudio de caso en profundidad y desde un enfoque de Economía Política. Estudiar la Economía Política de la desigualdad ha supuesto centrar nuestra atención en cómo el proceso histórico de cambio económico, social e institucional, genera diferentes pautas distributivas a lo largo del tiempo. Éstas resultan tanto de las fuerzas del mercado - como los cambios en la oferta y demanda de factores-, como del proceso social y político general, en especial de las relaciones de poder entre los distintos actores sociales. Es la combinación de estos factores la que, en el correr del tiempo, produce los ganadores y perdedores del proceso distributivo. Asimismo, un enfoque de Economía Política supone reconocer que los procesos sociales se producen en el tiempo, y tienen por tanto una historicidad específica; además de que mantienen relaciones de causalidad recíproca, de modo que no sólo ocurre que los mercados o las instituciones afectan a la desigualdad, también la desigualdad incide sobre ellos.

Palabras clave: desigualdad, distribución del ingreso, desarrollo, Chile, instituciones,

Abstract

This dissertation studies the relationship between income inequality and the development process, considered as the sum of economic, social and political changes produced over time. It does so using the case of Chile between 1850 and 2009. Its goals are to describe the tendencies in income distribution over time, and also to explain, signalling their causes and some of their consequences. In the empirical area, the main contributions of the dissertation are the estimates of historical series of salaries, wages, and different measures of income distribution –Gini index, Theil, labour share and the income of the top 1%. To make these estimates we relied on the methodology of ‘social tables’, which aggregates the population which receives income in categories such as occupation, having estimated the number and earnings for each category every year between 1860 and 1970. In spite of the many problems associated with the assumptions made to obtain an annual estimate, which implies an unmeasurable but undoubtedly large margin of error for each year, this methodology allows us to analyse medium-term trends with relative confidence. In the theoretical and methodological fields, the dissertation makes two main contributions. In the first place, it shows the potential of in-depth case studies as a means of analysing the relationship between development and inequality. In the second place, its focus on the political economy of inequality overcomes the problem of oversimplification which faces many studies on this subject. In fact, most studies tend to focus on one simple factor –usually either the market or institutions- and they analyse the impact on inequality in a timeless or ahistorical manner. But, as this work shows, trends in inequality are always the consequence of a set of factors -economic, social, political and institutional- which interact, in a way that each one reinforces or overrides the influence of the other. The combination of these factors, which is an outcome of the historical process, is what determines the trends in inequality over time.

Key words: inequality, income distribution, development, Chile, institutions

Tabla de Contenidos

<i>1- Introducción</i>	1
1.1- La desigualdad como problema	1
1.2- Características centrales y principales aportes del presente estudio	4
1.3- Plan General	8
Primera Parte: Estrategia Teórica-Metodológica	11
<i>2- Delimitación del Problema de Investigación y definición de una estrategia para abordarlo</i>	13
2.1- El problema: la relación entre el desarrollo y desigualdad en Chile	13
2.2- El enfoque teórico: Economía Política de la desigualdad	17
2.2.1- Desigualdad y crecimiento: de la vieja a la nueva ortodoxia	19
2.2.2- Aproximaciones heterodoxas a la relación entre desigualdad y desarrollo	27
2.2.3- Economía Política de la desigualdad	36
2.3- Estrategia metodológica: estudio de caso en perspectiva comparada	41
2.3.1- Un abordaje particular: la literatura de la U invertida	41
2.3.2- Un abordaje alternativo	44
2.3.3- La estrategia metodológica adoptada: estudio de caso en perspectiva comparada	46
2.4- Teoría e historia: la construcción de una argumentación histórica razonada	49
2.5- Recapitulación	52
<i>3- Construcción de Tablas Sociales Dinámicas para 1860-1970</i>	55
3.1- Metodologías para la estimación histórica de la desigualdad	55
3.1.1- Los ingresos de la cúspide (<i>top incomes</i>)	55
3.1.2- Ratios entre variables	56

3.1.3- Desigualdad de estatura	57
3.1.4- Tablas sociales estáticas y dinámicas	59
3.2- Procedimientos para la construcción de Tablas Sociales dinámicas para el período 1860-1970	62
3.2.1- Procedimiento general	62
3.2.2- Tabla Social dinámica 1860-1930	64
3.2.3- Tabla social dinámica 1929-1970	79
3.3- Evaluación crítica y sensibilidad a decisiones metodológicas	110
3.3.1- Análisis crítico en relación con las condiciones ideales	110
3.2.2- Análisis crítico en relación con el estado actual del problema	115
3.3.3- Ejercicios de sensibilidad ante decisiones metodológicas	119
3.4- Conclusiones	123
Segunda Parte: Análisis Histórico	125
<i>4- Crecimiento, vaivenes y desigualdad en la frustración del desarrollo chileno</i>	<i>127</i>
4.1- Crecimiento económico, cambio estructural y desarrollo humano	127
4.2- Vaivenes	137
4.3- Desigualdad	142
4.4- Conclusiones	148
<i>5- Globalización, inercia institucional y desigualdad creciente, 1850 – 1873</i>	<i>149</i>
5.1- Consolidación estatal y crecimiento exportador	149
5.2- Desigualdad creciente	154
5.3- Globalización e instituciones	157
5.4- Fortalecimiento del entorno institucional tradicional: mecanismo clave para el aumento de la desigualdad	159
5.5- Estado de situación al final del período	164
<i>6- Crisis, expansión de la frontera y desigualdad, 1873-1903</i>	<i>171</i>

6.1- La crisis reduce los ingresos de la elite (1873-1878)	172
6.2- Expansión de la frontera, alza de salarios y reducción de la desigualdad	176
6.2.1 Crecimiento y desigualdad	176
6.2.2- Expansión de la frontera	179
6.2.3- Encadenamientos	184
6.2.4- Mercado de trabajo y salarios	188
6.2.5- Expansión de la frontera, globalización y desigualdad en perspectiva comparada	191
6.3- Estado y empresarios en la industria salitrera: consecuencias para los ingresos de la elite	198
6.3.1- Capitales extranjeros y desarrollo económico	198
6.3.2- El ingreso de la elite	201
6.4- Estado de situación al final del período	203
<i>7- El retorno de la desigualdad y el fin de la República Oligárquica, 1903-1938</i>	<i>209</i>
7.1- El retorno de la desigualdad y el agotamiento del crecimiento exportador	210
7.2-Problemas por el lado de la oferta	215
7.2.1-Las debilidades del capitalismo salitrero	215
7.2.2-Estancamiento de la productividad agrícola	220
7.3- El conflicto distributivo durante la República Oligárquica	222
7.3.1-La República Oligárquica	224
7.3.2-Mecanismos políticos de la República Oligárquica	224
7.3.3-Mecanismos distributivos de la república oligárquica (1): promoviendo la riqueza y los ingresos de la elite	227
7.3.4- Mecanismos distributivos de la República Oligárquica (2): Crecimiento, salarios reales y desigualdad	235
7.3.5- Mecanismos distributivos de la República Oligárquica (3): Intervención estatal en el conflicto entre capital y trabajo	239
7.4- Movilización social y crisis del Estado Oligárquico	250

7.5- Estado de situación al final del período	254
<i>8- La República Mesocrática, 1938-1970</i>	259
8.1- Crecimiento y distribución del ingreso durante la República Mesocrática	261
8.1.1- Crecimiento, cambio estructural y desequilibrios macro-económicos	262
8.1.2- Desigualdad	269
8.2- La Economía Política de la República Mesocrática	270
8.2.1- El Estado asume la responsabilidad de promover el desarrollo	271
8.2.2- Actores políticos y sociales en la construcción de la República Mesocrática	273
8.2.3- Modelos de crecimiento y distribución durante la República Mesocrática	283
8.3- Transformaciones del mercado de trabajo	288
8.3.1- Cambio estructural	289
8.3.2- Cambios en la regulación salarial	294
8.3.3- Cambio estructural y desigualdad en perspectiva comprada	297
8.4- El proyecto mesocrático alcanza límites estructurales	308
8.5- Distribución del ingreso agrario y desaparición del régimen hacendal	313
8.5.1- Trasfondo estructural del conflicto distributivo	314
8.5.2- Relación entre salario y producto por trabajador: clave del conflicto distributivo por el ingreso agrario	315
8.6- Estado de situación al final del período	323
8.6.1- La distribución del ingreso hacia 1970	323
8.6.2- De la República Mesocrática al socialismo con empanadas y vino tinto	326
<i>9- La desigualdad en Chile hoy: herencia de la dictadura, deuda de la democracia</i>	329
9.1- El estilo de desarrollo y su carácter concentrador	330

9.1.1- De la dictadura a la democracia: una historia de cambio y continuidad	330
9.1.2- La desigualdad hoy: la nueva República Oligárquica	337
9.2- La herencia de la dictadura	340
9.2.1- El contexto institucional del incremento de la desigualdad	340
9.2.2- Políticas regresivas para coyunturas críticas	342
9.2.3- Reformas estructurales en beneficio de la elite	346
9.3- La deuda de la democracia	348
9.3.1- Una democracia “protegida” y temerosa	348
9.3.2- La transformación del régimen laboral: la reforma que no fue	351
9.3.3- Un estilo de crecimiento concentrador	359
9.4- La desigualdad presente y el desarrollo futuro	361
9.4.1 Desigualdad y desarrollo económico	361
9.4.2- Desigualdad y democracia	365
9.5- Conclusiones	366
<i>10- Conclusiones</i>	<i>367</i>
10.1- La investigación reciente sobre desigualdad y la tarea realizada	367
10.2- La Economía Política de la desigualdad de ingreso en Chile	370
10.3- Desarrollo y desigualdad	377
Bibliografía	381
Apéndices	407
Apéndice Metodológico	409
AM 1- Medir la desigualdad	409
AM2- Cuadros complementarios al Capítulo 3	415
Apéndice Estadístico	437

"Los dueños de Chile somos nosotros, los dueños del capital y del suelo; lo demás es masa influenciable y vendible; ella no pesa ni como opinión ni como prestigio".

Eduardo Matte Pérez (1847-1902)

"Sigán ustedes sabiendo que, mucho más temprano que tarde, de nuevo se abrirán las grandes alamedas por donde pase el hombre libre, para construir una sociedad mejor."

Salvador Allende (1908-1973)

"¡Chile tiene un solo gran adversario, y eso se llama desigualdad! Y sólo juntos podremos enfrentarla."

Michelle Bachelet (1951-)

Capítulo 1: Introducción

Se presenta aquí un estudio histórico, sustentado en evidencia cuantitativa, de la Economía Política de la desigualdad del ingreso en Chile entre 1850 y 2009. Con él, hemos intentado realizar un aporte tanto al conocimiento histórico de ese país, como al problema general que atañe a la relación entre el proceso de desarrollo y la desigual distribución de sus frutos.

1.1- La desigualdad como problema

El 14 de marzo de 2014, al asumir su segundo mandato de gobierno, la presidenta de Chile, Michelle Bachelet, apuntó a la desigualdad como el gran adversario del país¹. No es que ello resulte sorprendente, dado que se trata de uno de los países más desiguales del mundo, pero quien así se expresaba ya había ocupado ese cargo y encabeza una coalición de partidos políticos que, más allá de incorporaciones recientes, es la misma que dirigió los destinos del país durante 20 de los últimos 24 años. Y no es que entonces no se preocuparan por la desigualdad. Desde 1990, cuando asumieron el gobierno, los partidos que hoy apoyan a la presidenta Bachelet señalaron que su objetivo consistía en lograr el “crecimiento con equidad”. Sin embargo, durante todo ese tiempo el país mantuvo los elevados niveles de desigualdad que le caracterizan hoy. En otras palabras, a la hora de hacer realidad los dos pilares de su programa, fueron mucho más eficientes en alcanzar el primero que el segundo, y no puede decirse que lograr tasas elevadas de crecimiento por un período sostenido no presente dificultades.

Si el problema de la desigualdad, es una constante en el debate político de América Latina desde hace tiempo, ello no ha sido así en el caso de los países centrales, en particular los de habla inglesa. En Estados Unidos o Gran Bretaña, por ejemplo, y luego de haber sido central en el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, el tema perdió relevancia durante los años de crecimiento y bienestar que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, desde que se hizo evidente que algo significativo había cambiado a finales de los años setenta, cuando la distribución del ingreso empezó a empeorar, la desigualdad ha vuelto a ser considerada un

¹ “¡Chile tiene un solo gran adversario, y eso se llama desigualdad!”, Michelle Bachelet, discurso de asunción, disponible en <http://www.gob.cl/2014/03/11/presidenta-michelle-bachelet-en-su-primer-discurso-al-pais/>

problema relevante. Desde entonces, y con frecuencia creciente, se plantean interrogantes sobre los riesgos que ella supone para la estabilidad económica y social, así como para la calidad institucional. Quizá no sorprenda, entonces, que dos meses antes de la segunda asunción de Bachelet, el Presidente estadounidense Barack Obama señalara que la creciente desigualdad era el desafío central de su país².

Las Ciencias Sociales en general, y la Economía y la Historia en particular, nunca han estado ajenas a los problemas de su tiempo, y en la medida que la desigualdad ha ganado espacio en el debate político, también lo ha hecho en el académico. A fines de los años noventa, Atkinson (1997) señaló que, luego de un largo período en que la desigualdad constituía un problema de investigación más bien periférico, se apreciaban signos de un renovado interés. Afortunadamente, éste ha continuado y se ha acrecentado, por lo que hoy nuestro conocimiento sobre la desigualdad, las tendencias que ha asumido a lo largo del tiempo, sus determinantes, y sus consecuencias para el desarrollo económico y político, es muy superior a lo que era treinta años atrás. Ello ha permitido, no sólo conocer mejor situaciones y casos específicos, sino refutar teorías generales ampliamente aceptadas entonces, como la hipótesis de la U invertida –según la cual, el proceso de desarrollo conduce primero a un incremento y luego a una reducción de la desigualdad-, o que la distribución factorial del ingreso es una constante –es decir que la participación relativa en el ingreso nacional de salarios y beneficios es básicamente la misma para distintos países y períodos históricos. La reciente publicación de *“Capital in the Twenty-First Century”*, de Thomas Piketty (2014), posiblemente uno de los trabajos más importantes publicados sobre el tema en las últimas décadas, constituye un claro signo de lo mucho que se ha avanzado³.

² “Over the last two months, Washington has been dominated by some pretty contentious debates (...) [so] it’s not surprising that the American people’s frustrations with Washington are at an all-time high. But we know that people’s frustrations run deeper than these most recent political battles. Their frustration is rooted in their own daily battles -to make ends meet, to pay for college, buy a home, save for retirement. It’s rooted in the nagging sense that no matter how hard they work, the deck is stacked against them. And it’s rooted in the fear that their kids won’t be better off than they were. They may not follow the constant back-and-forth in Washington or all the policy details, but they experience in a very personal way the relentless, decades-long trend that I want to spend some time talking about today. And that is a dangerous and growing inequality and lack of upward mobility that has jeopardized middle-class America’s basic bargain -that if you work hard, you have a chance to get ahead. I believe this is the defining challenge of our time”, Barack Obama, “Discurso sobre el estado de la Unión”, disponible en <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/12/04/remarks-president-economic-mobility>.

³ Más allá de las obvias y sustanciales diferencias entre *“Capital in the Twenty-First Century”* y este estudio, ambos presentan una afinidad importante, tanto por el rol que asignan a la reconstrucción

Este interés, tanto público como académico, se explica porque la desigualdad juega un rol importante en la vida de los individuos y el desarrollo de las sociedades. Se trata de un fenómeno ubicuo, que afecta y es afectado por el desempeño económico general, las instituciones políticas, y las normas formales e informales que regulan la interacción social. Así, quienes estudian la desigualdad no sólo pretenden describir y explicar sus tendencias históricas, sean remotas o recientes, sino que desean desentrañar los mecanismos por los cuáles ella incide sobre otros aspectos de la vida social, como el crecimiento económico o la calidad de la democracia. En América Latina en particular, la conciencia de una desigualdad comparativamente elevada ha promovido desde hace mucho la preocupación sobre sus causas y consecuencias, y especialmente por la forma en que ella ha condicionado el proceso de (sub)desarrollo continental.

Sin embargo, hay quienes piensan que la desigualdad, cualquiera sea su nivel, no constituye un problema, en tanto no sería más que el resultado del mercado, que retribuye a los distintos factores productivos –el trabajo o el capital-, en función de su oferta y demanda. Para quienes así piensan, la situación presente o pasada de Chile, como la de cualquier país, poco tiene que ver con los deseos de sus gobernantes. Si Chile muestra una desigualdad relativamente elevada –es decir, más alta que la de la mayoría de los países-, es porque el mercado así lo ha dispuesto. Quienes así opinan, suelen considerar además, que la desigualdad no sólo es justa –pues resulta de las diferencias de talento y esfuerzo de los individuos-, sino que juega un rol clave en el sistema de incentivos, promoviendo el talento, el trabajo duro y el ahorro, por sobre la ignorancia, la holgazanería y el despilfarro.

Pero parece difícil que podamos adjudicar a diferencias de esfuerzo o talento, la brecha de ingreso que existe entre los miembros de la elite chilena, o los administradores de fondos de Wall Street, y los sectores medios y trabajadores de ambos países. Por ello, en los últimos años ha ganado peso el punto de vista de quienes sostienen que, dado que no existe mercado sin instituciones, quien quiera comprender las consecuencias de la desigualdad y brindar una explicación satisfactoria de sus causas, debe tener en cuenta las relaciones de poder entre grupos e individuos. Desde esta perspectiva, se sostiene que la elevada desigualdad de América Latina se encuentra enraizada en lo más profundo de su historia (De

estadística, como por la reivindicación de un abordaje sensible al proceso histórico y centrado en la Economía Política. Si su publicación en inglés no hubiera llegado cuando este trabajo ya estaba prácticamente terminado, el libro de Piketty habría ejercido una influencia importante en el mismo.

Ferranti et. al. 2004). La razón se encontraría en la existencia de factores de larga duración, anclados en un entramado institucional heredado de la experiencia colonial, y capaz de reproducir hasta hoy la desigualdad originada en la conquista. En su opinión, las transformaciones revolucionarias que dieron origen a las repúblicas latinoamericanas fueron insuficientes para revertir este legado. Por el contrario, aducen, la desigualdad impregnó las instituciones republicanas, dando a la elite local la capacidad de controlar los nacientes Estados, manteniendo e incrementando así sus privilegios.

1.2- Características centrales y principales aportes del presente estudio

En este trabajo se aborda el problema de la relación entre la distribución del ingreso y el proceso de desarrollo, entendiendo por tal al conjunto de transformaciones económicas, sociales y políticas que en los últimos doscientos años han transformado radicalmente la vida de los seres humanos. Para ello, se realiza un estudio en profundidad de la forma que esta relación ha adoptado en el caso de Chile, elaborando un análisis histórico del rol que la desigualdad ha jugado en el proceso de desarrollo de ese país entre 1850 y 2009. Nuestro objetivo ha sido tanto describir su evolución como entender sus causas y señalar alguna de sus consecuencias. Así, intentaremos responder preguntas relativas a los niveles de desigualdad en Chile en estos 160 años, y qué cambios han ocurrido durante el período. Mostraremos que aunque Chile nunca ha sido un país igualitario, el grado de desigualdad ha variado, y que el país es hoy más desigual que en otros momentos de su historia. Nos preguntaremos por la incidencia sobre la desigualdad de factores de larga duración y otros de tipo coyuntural. Mostraremos que incluso aquellas instituciones más antiguas y resilientes –como el régimen oligárquico o la Hacienda- no sólo han incidido en la desigualdad de ingreso, sino que se han visto afectadas por el conflicto distributivo que ésta alimentaba, lo que contribuyó a su vez a su decadencia y desaparición. Indagaremos también sobre la forma en que el crecimiento económico –con sus ciclos de expansión y recesión-, la urbanización, o el cambio estructural, han afectado la distribución de los ingresos; pero también cuál ha sido el rol del Estado, y más en general de las políticas públicas, en el reparto de los costos y beneficios inherentes a dichas transformaciones. Ello nos permitirá demostrar que fenómenos como el crecimiento, la globalización o el cambio estructural, no sólo no tienen resultados obvios sobre la distribución del ingreso, sino que su incidencia depende de las características históricas que asumen, y en particular de cómo interactúan con las políticas públicas y las relaciones entre los actores sociales, las que adoptan muchas veces una forma conflictiva e incluso violenta. Analizaremos

el rol jugado por el Estado, y veremos cómo, al incidir en el conflicto distributivo, éste ha sido en ocasiones un eficiente promotor de la desigualdad; pero también que desde él se han llevado adelante políticas públicas que han permitido reducirla. Mostraremos cómo, a principios del siglo XX, la indignación ante un período de deterioro de la distribución del ingreso contribuyó a minar el poder político de la elite y favoreció el proceso de democratización; pero también que, cuando el impulso igualador encontró límites estructurales y se acometieron reformas profundas para continuarlo, el conflicto distributivo condujo a un final reaccionario, que permitió a la elite retomar las riendas del poder y volver a beneficiarse de una desigualdad creciente. Finalmente, afrontaremos la pregunta de por qué aún hoy, luego de décadas de gobiernos democráticos orientados por líderes que permanentemente han declarado su preocupación por la elevada desigualdad, su presidenta la considera el principal adversario de Chile, y veremos que ello se debe, al menos en parte, a los límites que la misma desigualdad ha impuesto a la democracia.

Para abordar estas preguntas y problemas hemos debido, en primer lugar, elaborar estadísticas que permitieran describir lo ocurrido con el ingreso y su distribución desde mediados del siglo XIX. Los trabajos que presentan evidencia cuantitativa sobre las tendencias de la distribución del ingreso en el largo plazo no abundan⁴, y existen buenas razones para ello. Sencillamente, se carece de la información necesaria para llevarlos a cabo. Las fuentes más comúnmente utilizadas –las encuestas de hogares–, comenzaron a levantarse después de 1950 o más tarde aún. Asimismo, en la mayoría de los países latinoamericanos no existen las fuentes fiscales que en otros casos han permitido, y con tan buenos resultados, estimar tendencias de la desigualdad⁵, al menos para gran parte del siglo XX. Por ello, para realizar un estudio cuantitativo de largo plazo sobre la desigualdad, como el que aquí se presenta, se requiere, en primer lugar, diseñar una estrategia de reconstrucción estadística que permita proporcionar una imagen confiable de sus tendencias, al menos en el mediano plazo. Y este tipo de trabajos son escasos (Berry 1990; Londoño 1995; Bértola 2005). Por ello, la presentación de un conjunto importante de información estadística, no sólo de medidas de distribución del ingreso personal

⁴ Naturalmente, puede considerarse que un estudio de lo ocurrido con la distribución del ingreso en Chile desde 1960 constituye un análisis de largo plazo (Altimir 1997; Ruiz Tagle 1999; Larrañaga 2001). Pero se trata más bien de estudios sobre la historia reciente de la desigualdad, ya que analizan sólo una parte menor de la historia económica contemporánea, y dejan fuera períodos tan importantes como la Primera Globalización, la crisis de entreguerras, o la implantación de la Industrialización Dirigida por el Estado.

⁵ Estudiada a partir del análisis de los ingresos captados por los últimos percentiles de la distribución.

y funcional, sino también de salarios según distintos tipos de calificación, o del ingreso captado por el 1% superior, así como la presentación en forma detallada de la metodología seguida para estimarla, constituye uno de los aportes del presente estudio.

Pero el trabajo realizado no se limita a la reconstrucción estadística. Ella se hizo para construir una base empírica que permitiera analizar el problema de investigación, y el enfoque adoptado para dicho análisis presenta ciertas características que es pertinente señalar.

Por una parte, se trata de un análisis de la distribución del ingreso en el largo plazo. Como hemos señalado, existe cierto consenso sobre la importancia que para nuestro continente han jugado los factores de la larga duración, especialmente los institucionales. Pero aunque la versión más reciente de esta posición –el neoinstitucionalismo–, ha tenido el mérito de retomar una idea cara a muchos estudiosos de la realidad latinoamericana, -a saber, que el presente forma parte de un proceso histórico y está por tanto ligado a un pasado que en ocasiones puede ser muy lejano–, tiende a sobreestimar la capacidad de las instituciones para resistirse al cambio y persistir en su rol como factores determinantes de la desigualdad⁶. Sin embargo, como en su momento señaló Fernand Braudel (2002), la dinámica de los procesos históricos no está sujeta a una única dimensión temporal, sino que resulta de la combinación de temporalidades múltiples, en que los factores de larga duración -como las instituciones aludidas–, interactúan con procesos de carácter coyuntural -como los ciclos económicos y políticos–, e incluso con acontecimientos puntuales, muchas veces impredecibles. Por ello, el reivindicar, como se hace en este trabajo, la importancia de la larga duración en el estudio de la desigualdad, no puede conducir a la supresión de aquello que justamente define al análisis histórico, esto es, su interés por la dialéctica entre cambio y continuidad. Así, el que aquí se realice un estudio de largo plazo de la desigualdad en Chile, no supone solamente que estudiaremos un período de tiempo más prolongado de lo que es habitual y presentando mayor evidencia. Supone, también, el hacer de la temporalidad múltiple del devenir histórico una de las claves para interpretar dicha evidencia.

Efectivamente, en la historia de la desigualdad en Chile han jugado un rol importante varios factores de larga duración, como la centralidad de la producción intensiva en recursos naturales –en particular la minera–, la importancia de la inserción internacional del país como exportador de dichos productos, la permanencia del sistema socio-productivo centrado en las

⁶ A ello hay que agregar la debilidad empírica que presentan muchos de estos trabajos como sustento de sus afirmaciones.

haciendas, o la gran influencia política de la elite. Pero, como no podía ser de otra manera, éstos no se mantuvieron incambiados. Al fin y al cabo, el período que cubre nuestro estudio es el que mayores transformaciones ha traído a la humanidad, y Chile en ningún modo ha sido una excepción. El crecimiento demográfico y económico, los procesos de globalización y su reversión, la urbanización, la transformación de la estructura productiva, la expansión de la educación, la ampliación de la esfera de acción del Estado, o los avances y retrocesos en el proceso de democratización, entre otros, han transformado radicalmente al país. Así, más allá de los rasgos de larga duración que unen al Chile de 2009 con el de 1850, se trata, en muchos sentidos, de países diferentes. Por tanto, realizar un análisis de la desigualdad en el largo plazo, supone centrar la atención en la interacción entre aquellos aspectos que, como algunos factores institucionales, han sido más resilientes al cambio, y las transformaciones que, sin embargo, alteraron radicalmente la vida de los chilenos.

Asimismo, el enfoque teórico y la estrategia metodológica se han diseñado con vistas a maximizar su capacidad para captar las interacciones entre la distribución del ingreso y el conjunto de transformaciones económicas, sociales, políticas e institucionales que asociamos al crecimiento económico moderno (Kuznets 1966), o al desarrollo como proceso histórico concreto –tal cual lo han entendido, por ejemplo, los economistas de la CEPAL. Ello supone, en primer lugar, estudiar las tendencias que muestra la distribución del ingreso –las que conocemos gracias a la reconstrucción estadística que ha permitido medirlas-, como consecuencia de aquellas transformaciones. Supone también, en segundo lugar, analizar la forma en que la desigualdad ha contribuido a moldearlas⁷. Para lograrlo, se ha adoptado un tipo de análisis que se distingue por su carácter interdisciplinario y por centrarse en las determinaciones recíprocas entre la desigualdad de ingreso y las distintas esferas de la vida social.

La mayor parte de los estudios que se realizan sobre la distribución del ingreso, tienden a elegir algún factor que se considera teóricamente relevante, formulan alguna hipótesis sobre cómo éste afecta o es afectado por la desigualdad, y elaboran una estrategia de investigación tendiente a corroborarla o refutarla. Dentro de este tipo de abordaje metodológico, los hay aquellos que privilegian los factores de mercado –como el impacto de la globalización o el cambio tecnológico en la demanda relativa de factores-, mientras otros se

⁷ Es decir, lo que Pierre Vilar (1993) llamaría la desigualdad como signo, la desigualdad como consecuencia, y la desigualdad como causa.

interesan principalmente por los factores institucionales -como la incidencia en la desigualdad de los distintos tipos de regímenes políticos o de regulación del mercado de trabajo, o el impacto de aquella en las preferencias políticas de los ciudadanos-, o el crecimiento económico.

En nuestro caso, se entiende que las determinaciones recíprocas entre la desigualdad y el proceso histórico, resultan siempre de la interacción de un conjunto variado de factores –como las fuerzas de mercado, la matriz institucional, el conflicto distributivo entre diversos agentes, la intervención estatal en el mismo, etc.-, y lo que nos interesa es justamente el comprender dichas interacciones. A ello denominamos estudiar la Economía Política de la desigualdad.

Adoptar un enfoque de Economía Política supone reconocer que un mismo factor – por ejemplo la globalización-, puede tener impactos diferentes en la desigualdad, en función de cómo interactúe con otros procesos –por ejemplo con la regulación del mercado de trabajo. En forma análoga, la incidencia de la distribución del ingreso en otros aspectos del proceso histórico, tampoco es unívoca. Así, la desigualdad puede, en determinados contextos, favorecer el crecimiento económico, y en otros obstaculizarlo. También puede, en determinado momento, erosionar el poder de la elite, y en otro fortalecerlo. De ello se sigue, además, que no existen teorías universales, válidas para todo tiempo y lugar, que permitan predecir cómo afecta la desigualdad al proceso de desarrollo, o cómo se ve influenciada por éste. Se reconoce, en suma, que para analizar un problema histórico, como el de la relación entre desarrollo y desigualdad, se requiere, en primer lugar, reconocer su historicidad.

En resumen, la elaboración de estadísticas de ingreso y desigualdad desde mediados del siglo XIX, el análisis de largo plazo, que reconoce la multiplicidad de la temporalidad histórica, así como el enfoque de Economía Política, centrado en el rol cambiante de los factores de mercado e institucionales, así como de sus interacciones, constituyen las características centrales del presente estudio, a la vez que constituyen, así lo entendemos, sus principales aportes.

1.3- Plan General

Luego de esta Introducción el trabajo se divide en dos partes. La primera, que incluye los Capítulos 2 y 3, aborda los problemas teóricos y metodológicos. En el Capítulo 2 se presenta el problema de investigación, así como las características del enfoque teórico adoptado, sus

antecedentes en diversas corrientes y autores heterodoxos, y su relación con los enfoques convencionales de la economía neoclásica y el neo-institucionalismo. Allí se fundamenta también la estrategia metodológica adoptada –el estudio de caso en perspectiva comparada-, y su relación con el tipo de análisis predominante entre los estudios sobre la distribución del ingreso hasta fines del siglo XX. El capítulo termina con una discusión sobre el rol heurístico que en este trabajo se asigna a los modelos teóricos.

En el Capítulo 3 se presenta en detalle la metodología de reconstrucción estadística que ha permitido estimar series de ingreso y desigualdad entre 1860 y 1970, las que al ser empalmadas con la información proveniente de encuestas de hogares, permite obtener una imagen de largo plazo de las tendencias asumidas por la distribución del ingreso⁸. Para ello se discuten primero las distintas alternativas a las que recurren los historiadores económicos a fin de estimar la desigualdad en ausencia de las fuentes convencionales. Finalmente, luego de la descripción minuciosa de los procedimientos y fuentes utilizadas⁹, el resultado se somete a crítica y a comparación con los antecedentes existentes. Ello permite mostrar que las series de desigualdad estimadas resultan confiables en lo que refiere a las tendencias de mediano plazo, en tanto los resultados de corto plazo deben tomarse con mucho más precaución. Con ello culmina la Primera Parte.

La Segunda Parte constituye el cuerpo central del trabajo. Allí se desarrolla el análisis de la Economía Política de la desigualdad de ingreso en Chile durante el período de estudio. El mismo comienza, en el Capítulo 4, con la descripción de las tendencias seculares asumidas por distintas variables que hacen al proceso histórico de Chile. El capítulo presenta los resultados obtenidos en términos de crecimiento, desarrollo humano y desigualdad, entre otros, en una perspectiva comparada. Con el Capítulo 5 empieza el análisis histórico articulado en períodos delimitados por los cambios en la tendencia de la desigualdad de ingreso. El mismo cubre los años que se ubican entre 1850 y 1873. Se trata de un período en que se produce un deterioro de la distribución del ingreso como resultado de la articulación de un fenómeno de nuevo tipo –el impacto de la economía atlántica-, con el entramado socio-institucional heredado del

⁸ La estimación de la década de 1850 se realizó por un procedimiento particular que se detalla en el Capítulo 5.

⁹ La lectura de estas páginas resultará especialmente árida, y es posible eludir las si el lector se interesa solamente por los resultados. Sin embargo, en ese caso no conocerá la forma en que se han obtenido las estimaciones que sustentan el análisis y deberá realizar un acto de fe sobre su calidad y confiabilidad. En función de ello, sugerimos al menos la lectura de las secciones más “digeribles”, esto es la 3.1 y 3.3.

período colonial, y reforzado durante las primeras décadas de vida de la República. El Capítulo 6 se articula en torno a un cambio en la tendencia de la distribución, que responde a la crisis del modelo de crecimiento anterior y a un incremento de la demanda de trabajo, originado en la necesidad de explotar nuevos recursos naturales, que se incorporan como consecuencia de la expansión de la frontera. El Capítulo 7 cubre el período 1903-1938, y muestra la reversión de la tendencia anterior, básicamente como resultado del agotamiento de la expansión de la frontera, y de la intervención del Estado en los conflictos distributivos en favor de los sectores privilegiados que le dirigían. Sin embargo, las políticas regresivas contribuyeron a profundizar la crisis del modelo político vigente, dando lugar al predominio de orientaciones políticas de izquierda durante las siguientes tres décadas. Estas se analizan en el Capítulo 8. Allí se muestran tanto de las posibilidades como las limitaciones que enfrentaban las medidas redistributivas ante los obstáculos que caracterizaban al desarrollo continental: estancamiento agrícola, heterogeneidad estructural, inflación, volatilidad, estrangulamiento externo, etc. Luego de que se intentara superarlos mediante transformaciones de fondo, el período termina con un golpe de estado que conduce a una dictadura, bajo la cual se inaugura un nuevo giro en materia de desigualdad. Al análisis del período dictatorial y los gobiernos concertacionistas que le siguieron se dedica el Capítulo 9. Dado que el incremento y posterior estabilidad de la desigualdad durante esos años es algo conocido, su cometido consiste fundamentalmente en analizar esta tendencia a la luz de la experiencia de largo plazo. Finalmente, el análisis se cierra con el Capítulo 10, que presenta las conclusiones. Un mayor detalle de las decisiones metodológicas para la construcción de las estimaciones, y la presentación exhaustiva de las series estadísticas que sustentan empíricamente el análisis histórico realizado, se presentan en sendos apéndices.

Nuestro objetivo ha sido realizar una contribución al conocimiento de un problema complejo, sobre el que existe consenso respecto a su relevancia ciudadana y su pertinencia académica. En qué medida lo hemos conseguido, corresponde al lector evaluarlo.

Primera Parte:

Estrategia Teórico- Metodológica

Capítulo 2: Delimitación del Problema de Investigación y definición de una estrategia para abordarlo

El capítulo define el problema de investigación que se aborda en este trabajo como la relación entre desarrollo y desigualdad en Chile desde 1850 hasta 2009, es decir, desde el impacto de la demanda triguera provocada por la fiebre del oro californiana, hasta el cierre del ciclo de gobiernos de centro-izquierda que tomaron el control del Ejecutivo luego del retorno a la democracia. Asimismo, define el enfoque teórico –el análisis de la Economía Política de la desigualdad-, y la estrategia metodológica adoptada para abordarlo: el estudio de caso en perspectiva comparada.

2.1- El problema: la relación entre el desarrollo y desigualdad en Chile

Los seres humanos hemos asistido en los dos últimos siglos a una transformación radical de nuestra forma de vida. En este tiempo se ha incrementado como nunca antes la cantidad y diversidad de bienes y servicios que producimos, y se ha transformado también la forma en que los producimos. Pero no solo ello. También ha cambiado nuestro hábitat, cómo nos relacionamos con otros, y la forma de organización política e institucional de nuestras sociedades. Se trata en realidad de un proceso de transformación único que ha afectado todos los aspectos de nuestra vida: los económicos, los sociales, los institucionales, políticos y culturales. La distribución desigual y cambiante del ingreso que nos permite acceder a los bienes y servicios –ahora más abundantes y diversos-, ha sido parte de este proceso¹.

¹ *El Manifiesto Comunista* (1848) de Marx y Engels (1955), es uno de los primeros escritos en que este proceso se describe y analiza. Allí se ofrece también una interpretación de su significación histórica, social y política. En el siglo XX el mismo ha sido denominado de diversa forma por las distintas escuelas teóricas que lo han estudiado: modernización, crecimiento económico moderno, desarrollo –por el que se ha entendido a su vez cosas muy diferentes-, o expansión del capitalismo; entre otras (Rostow 1961; Kuznets 1963; Chenery & Syrquin 1975; Cardoso & Faletto 2003; Sunkel & Paz 2005). En este estudio utilizamos estos términos no como conceptos teóricos sino como diferentes maneras de denominar el proceso histórico aludido. Es decir, se utilizan como nombres de algo que ha ocurrido –como si dijéramos “Revolución Francesa”-, sin que ello suponga adscribir a la corriente teórica que los promovió. Así, hablaremos de “modernización”, “crecimiento económico moderno” o “desarrollo” en tanto que palabras que denominan un conjunto de procesos históricos –como urbanización, crecimiento económico, cambio estructural, cambio institucional, entre otros-, porque la extensión de su uso más allá de las teorías que los originaron facilita tanto la exposición como la comprensión por parte del lector. Se trata de una opción estilística, y en cierto sentido ética, favorable a un uso del lenguaje que limite la jerga especializada a las situaciones en que ésta es necesaria; pero también de una opción teórica a favor de un uso laxo –pero no por ello incoherente- del instrumental analítico. Esto último se justifica más adelante en este capítulo.

La desigualdad económica se ha extendido tanto entre regiones o países, como entre grupos e individuos dentro de un mismo país. El primer fenómeno ha dado lugar a una marcada diferenciación económica entre distintas regiones y países del planeta. Están por un lado los que han liderado el proceso de transformación y que, más allá de algunos cambios relativos entre ellos, se han mantenido al frente del mismo. Se trata de los países que habitualmente denominamos desarrollados. Otros, unos pocos, se tipifican de países de “industrialización reciente”. Ellos han sabido y podido emular a los primeros, brindando a sus habitantes niveles de ingreso y consumo similar al de las regiones centrales. Existe finalmente un tercer grupo que, más allá de su amplia diversidad, comparte algunos elementos en común. Estos países no se han mantenido al margen de la transformación, pero nunca la ha liderado, ni han podido aprovechar sus oportunidades de la misma forma que los del grupo anterior. Se trata, según quién los califique, del “resto”, de países “emergentes”, “en vías de desarrollo”, o “subdesarrollados”².

Las transformaciones a las que aludíamos y que han afectado en forma desigual a diferentes regiones o países, actúan también en forma diferenciada dentro de un mismo país, dando lugar a cambios en la distribución del ingreso entre los individuos y grupos que lo componen. Son justamente estos cambios en la desigualdad, y su relación con las transformaciones económicas, sociales e institucionales que caracterizan al mundo contemporáneo, lo que constituye el objeto de estudio del presente trabajo³. Dicho de otra forma: *en este estudio se aborda el problema del impacto de las transformaciones económicas, sociales e institucionales, que dieron origen a las sociedades contemporáneas, en la desigualdad de ingreso de sus integrantes; así como del lugar y rol que la desigualdad ha jugado en ellas.*

Por otra parte, y aunque estas transformaciones presenten rasgos generales comunes⁴, se producen en sociedades con diferentes contextos geográficos, sociales, culturales

² En la medida que constituye quizá el problema central de la historia económica y la economía del desarrollo, la literatura relativa a la “gran divergencia” es más que abundante. Algunos ejemplos son Landes (1999) Amsden (2001), Diamond (2006), Pomeranz (2009), Williamson (2011), y Ferguson (2012).

³ Hablar de desigualdad conduce a preguntarnos sobre desigualdad de qué, una interrogante por demás compleja (Sen 1992). Pero el presente trabajo se plantea un objetivo acotado, limitándose al análisis de la distribución del ingreso. Es en éste sentido que, salvo indicación contraria, se utiliza aquí el término desigualdad. Cuando queramos aludir a la desigualdad en otras esferas -como la riqueza o el poder- se señalará en forma explícita. En todo caso, hay buenas razones para considerar a la desigualdad de ingreso una aproximación razonable a muchas de las consecuencias que la desigualdad trae a una sociedad a medida que ésta se aleja de la pobreza (Wilkinson & Pickett 2009).

⁴ Por ejemplo procesos como el crecimiento económico, la transición demográfica, la urbanización, o la

e institucionales, por lo que asumen características históricas específicas. Es para señalar esta diversidad que se distingue entre las variedades presentes en el capitalismo desarrollado (Hall & Soskice 2001). Así también, se ha hablado de estilos de desarrollo o capitalismo periférico (Pinto 1976, 1978; Prebisch 1981). Estas aproximaciones buscan atender tanto al conjunto de rasgos comunes que tienen las sociedades y economías contemporáneas, como a aquello que las diferencia –aspectos que pueden ser y son muy importantes-, y que hacen de éste mundo un lugar heterogéneo y desigual. Por ello, hablar de la “distribución del ingreso” en general, supondría adoptar una perspectiva demasiado abstracta, al menos desde el punto de vista de los supuestos epistemológicos y las decisiones metodológicas que inspiran este trabajo. *Nuestra meta consiste en estudiar la desigualdad en un contexto de transformaciones históricas concretas, intentando desentrañar los procesos generales de aquellos de carácter particular, en el entendido que el devenir histórico que constituye nuestro objeto de interés es el resultado de ambos tipos de fenómenos, así como de sus interacciones.* Para ello hemos optado por realizar un estudio en profundidad y en perspectiva comparada de la desigualdad en Chile desde mediados del siglo XIX al presente⁵.

La elección de Chile se sustenta en dos tipos de consideraciones. En primer lugar, porque tanto el devenir histórico del país como su presente hacen de él un caso enriquecedor para aquellas personas interesadas en el estudio histórico de la desigualdad y su relación con los procesos de desarrollo. En segundo lugar, por una razón pragmática, en tanto existían en este caso las fuentes necesarias para realizar un análisis cuantitativo riguroso de las tendencias asumidas por la distribución del ingreso durante el período a investigar.

De los tres grupos de países que mencionamos más arriba Chile permanece al tercero –el de los emergentes-, pero en ocasiones ha parecido que podía ubicarse en el segundo, –el de aquellos que alcanzaron a los líderes. En el presente Chile se ubica en el grupo de países de

expansión de la educación, se han producido en casi todas partes; aunque en diferente medida y ritmo.

⁵ La articulación en el devenir histórico de procesos universales o generales –como la urbanización o la relación de trabajo asalariada– con las características específicas que estas asumen al desarrollarse en contextos diferentes, es uno de los problemas clásicos de las ciencias sociales. Aunque algunas corrientes teóricas han intentado suprimirlo por la vía de desconocerlo, –mutilando así su objeto de estudio más allá de lo razonable–, en este trabajo se asume el desafío de construir un análisis histórico de la desigualdad en Chile que señale qué es lo que hay de particular y de general en él. Al adoptar esta posición, nos reconocemos herederos de una larga tradición que se remonta al menos a Marx y Engels, y más acá en el tiempo a diversas escuelas teóricas heterodoxas, como el estructuralismo, la escuela de la regulación, la corriente de las estructuras sociales de la acumulación, o el evolucionismo (Prebisch 1967, 1981; Boyer 1992; Freeman & Louçã 2001; Hodgson 2001; Kotz et. al. 2004; Boyer et. al. 2005; Sunkel & Paz 2005). En el caso concreto del estudio de la desigualdad del ingreso como parte del proceso de desarrollo –entendido como cambio estructural e institucional–, esta opción ha sido defendida entre otros por Fields (1999, 2000), Kanbur (2000), o Bértola (2005). La opción por el estudio de caso en perspectiva comparada se justifica más adelante en este mismo capítulo.

ingreso medio, cuyos problemas se asocian más a la frustración de las expectativas de desarrollo, que a la pobreza extrema. Aunque no le ha alcanzado para ubicarse entre los desarrollados, el país no ha estado ajeno a las transformaciones asociadas al crecimiento económico moderno, habiendo conocido algunos cambios estructurales cuya relación con la distribución del ingreso nos interesa evaluar. Así, durante los últimos ciento sesenta años, Chile se ha transformado en un país eminentemente urbano, la educación se ha expandido, su estructura económica se ha transformado, y el Estado ha incrementado su tamaño e importancia en el conjunto de la economía⁶. No se trata, sin embargo, de un país desarrollado. Su nivel de ingreso es alto en términos latinoamericanos, pero representa la mitad del ingreso promedio de la OCDE⁷. Pero si las diferencias en términos de ingreso lo alejan de los demás integrantes de dicha organización, más lo hace su elevada desigualdad. Chile no sólo es el país más desigual de la OCDE, sino que también destaca entre los países latinoamericanos, la región más desigual del mundo⁸. Por ello, analizar la relación entre desarrollo y distribución del ingreso en Chile supone investigar la forma que ésta ha adoptado en un país que, sin ser un ejemplo de subdesarrollo extremo, es claramente no exitoso e inequitativo. Ello permite evaluar el rol que juega la desigualdad en las dificultades que enfrentan los países periféricos.

En segundo lugar, durante el período que abarca la investigación -1850 al presente-, Chile ha transitado por diferentes cambios de tipo institucional, tanto en lo que refiere a las reglas que rigen la vida económica como la política. Así, el país ha pasado por regímenes políticos de tipo aristocrático de base parlamentaria, populista, revolucionario, democrático, dictatorial, y de democracia tutelada. Estos regímenes, a su vez, han llevado adelante diferentes modelos de desarrollo, cada uno caracterizado por diferentes criterios sobre las instituciones que debían regir las relaciones entre los agentes económicos públicos y privados. De modo que la evolución histórica del país muestra una variedad institucional superior a la de cualquier país desarrollado, lo que hace de él un caso particularmente interesante para analizar los efectos del cambio institucional en la desigualdad.

⁶ Estas transformaciones se analizan en forma sumaria en el Capítulo 4, y detalladamente en los capítulos siguientes.

⁷ Según la base de datos de indicadores internacionales de desarrollo humano del PNUD, disponibles en <http://hdrstats.undp.org/es/cuadros/>

⁸ Según datos OCDE –disponibles en <http://stats.oecd.org->, en el año 2009 el Gini promedio de los países que integraban la organización era de 0,31; mientras el de Chile era de 0,51. Resulta interesante constatar, además, que los países que siguen a Chile en términos de desigualdad de ingreso son asimismo no desarrollados -México y Turquía. Pero incluso dentro de Latinoamérica, la región más desigual del mundo, Chile se ubica por encima del promedio. Mientras el promedio del índice de Gini para los 18 países latinoamericanos, cuya desigualdad de ingreso se informa en el Índice de Desarrollo humano 2013, es de 0,506, para Chile es de 0,524, lo que lo ubica en el séptimo lugar (PNUD 2013).

Hemos señalado que nuestro problema se define en las relaciones recíprocas entre el proceso histórico de transformaciones que se ha producido en el último siglo y medio en las distintas esferas de la vida social, y las tendencias asumidas por la distribución del ingreso a lo largo del mismo. Ello resulta de una concepción teórica –qué se desarrolla más adelante-, según la cual “si la historia debe ser entendida, si puede ser aprehendida como proceso a través de una teoría, esta tendrá que captarla como totalidad, en el sentido que los hechos que la componen se explican los unos a los otros en sus interrelaciones y en su sucesión” (Sunkel & Paz 2005: 94). Sin embargo, no escapará al lector que se adentre en la Segunda Parte de este estudio, que a la hora analizar el problema de investigación existe un desbalance, en la medida que el impacto de las transformaciones económicas, sociales e institucionales en la desigualdad, son objeto de mayor atención y espacio que la relación inversa, aquella que va de la desigualdad al proceso de cambio. Pero vale la pena aclarar que dicho desbalance es el resultado no de una opción teórica sino de las dificultades concretas y la escasez de recursos a la que se enfrenta cualquier investigación. Estas nos han obligado a priorizar un aspecto del problema –la descripción y explicación de las tendencias que ha asumido la desigualdad de ingreso en Chile desde 1850-, sobre otro –el impacto de esta en las diferentes dimensiones que abarca el proceso de desarrollo.

En resumen, en nuestro problema de investigación pueden distinguirse dos dimensiones. A un nivel más abstracto el mismo refiere al tipo de relaciones que se producen entre la dinámica que asume la distribución del ingreso en el proceso histórico y las transformaciones productivas, estructurales, sociales e institucionales que lo conforman y han dado lugar a las sociedades contemporáneas. En este plano nos interesan tanto los canales por los cuales el proceso de desarrollo moldea las tendencias distributivas, como la forma en que la desigualdad incide en los caminos que aquel adopta. A un nivel más concreto, se trata de estudiar esta relación en el caso de Chile, elaborando una historia de la desigualdad en ese país desde mediados del siglo XIX hasta el presente. Ésta debe, en primer lugar, describir y explicar las tendencias que la distribución del ingreso ha asumido, pero también realizar una valoración sobre su papel en el proceso de desarrollo económico, social y político. Nuestro objetivo es doble: aportar al conocimiento histórico de Chile, así como al problema general de la relación entre desigualdad y desarrollo en el mundo contemporáneo.

2.2- El enfoque teórico: Economía Política de la desigualdad

¿Cuáles son los canales que vinculan la distribución del ingreso con el conjunto del

proceso social? ¿Cómo afecta y es afectada la desigualdad por el crecimiento económico, la organización política, o el conflicto entre actores sociales? Se trata naturalmente de preguntas que hace mucho preocupan a filósofos, historiadores, economistas y demás científicos sociales⁹. Para abordarlas, en este trabajo se realiza un estudio de la Economía Política de la desigualdad de ingreso en Chile.

Sostener que se realizará un estudio de la Economía Política de la desigualdad, supone señalar que estudiaremos la distribución del ingreso en su relación con distintos aspectos de la vida social que suelen adscribirse a distintas esferas –económica, social, política, etc. Como veremos más adelante, la mayoría de los estudios sobre la distribución del ingreso derivan de alguna teoría general una hipótesis relativa a algún canal por el cual el proceso económico impacta en la desigualdad –o a la inversa-, y se dedican a estudiarlo. Así, por ejemplo, se estudia la forma en que la apertura comercial incide en la demanda de factores y su retribución relativa. Otros parten de un marco teórico diferente y estudian los efectos de la desigualdad de ingreso en la acumulación de capital y el crecimiento económico, como consecuencia de su incidencia sobre las preferencias políticas e impositivas de los ciudadanos. Un enfoque centrado en la Economía Política, supone reconocer como punto de partida, que el objeto de estudio constituye una totalidad, y que como totalidad debe ser aprehendido. Ello no implica, naturalmente, negar la necesidad de recurrir a la abstracción, selección y simplificación; sino definir que los criterios para abstraer, seleccionar y simplificar se adoptan con el objetivo de captar las relaciones que existen entre los distintos aspectos del problema de investigación, enfatizando los vínculos entre las partes y el todo, y reconociendo que estos no se mantienen constantes a lo largo del tiempo.

Sin embargo, no es este el tipo de enfoque predominante en los estudios sobre la desigualdad. La primera parte de esta sección se dedica a presentar estos antecedentes “ortodoxos”, con el objetivo no sólo de someterlos a crítica, sino también apreciar aquellos

⁹ Aunque ya un lugar común, no resisto la tentación de citar aquí el Prefacio de David Ricardo a sus Principios de Economía Política y Tributación, donde sostuvo que el estudio de la distribución del ingreso constituía el problema central de la disciplina: “The produce of the earth –all that is derived from it surface by the united application of labour, machinery, and capital, is divided among three classes of the community; namely the proprietor of the land, the owner of the stock or capital necessary for its cultivation, and the labourers by whose industry is cultivated. But in different stages of society, the proportions of the whole produce of the earth which will be allotted to each classes, under the names of rent, profit, and wages, will be essentially different; depending mainly on the actual fertility of the soil, on the accumulation of capital and population, and on the skill, ingenuity, and instruments employed in agriculture. To determine the laws which regulate this distribution, is the principal problem in Political Economy” (Ricardo 1821: v). Asimismo, el análisis de la plusvalía en Marx es básicamente un estudio de cómo se distribuye el valor generado por los trabajadores.

aspectos que se consideran valiosos y que serán utilizados en este trabajo. El apartado siguiente presenta algunos antecedentes “heterodoxos” que inspiran el abordaje adoptado en la Segunda Parte de este estudio. Acto seguido, el último apartado de la presente sección define, a partir de la comparación con los antecedentes ortodoxos y heterodoxos, qué se entiende aquí por Economía Política de la desigualdad.

2.2.1- Desigualdad y crecimiento: de la vieja a la nueva ortodoxia

La mayor parte de las aproximaciones ortodoxas a las determinantes de la distribución del ingreso han tendido a analizar ésta como el resultado de las fuerzas de mercado, en particular de la oferta y demanda de factores. Así, las tendencias de la desigualdad resultarían principalmente de la forma en que el crecimiento económico afecta las cantidades ofertadas y demandadas de tierra, capital, trabajo calificado y no calificado (Atkinson & Bourguignon 2000).

En tanto que la información proveniente de encuestas de hogares muestra a la desigualdad salarial como el principal determinante de la desigualdad global¹⁰, muchos estudios se concentran en los efectos distributivos de los cambios en el mercado de trabajo. Interesa en particular la relación entre la demanda y oferta por trabajo calificado, asumiendo que un incremento más rápido de la primera que de la segunda elevará el retorno a la educación y la desigualdad salarial. El problema, caracterizado por Tinbergen (1975) como una carrera entre la educación y la tecnología, da cuenta del hecho de que en el proceso de crecimiento económico moderno, tanto la demanda como la oferta de trabajo calificado tienden a aumentar, pero pueden hacerlo a tasas diferentes. El incremento de la primera se deriva del progreso tecnológico, que suele requerir mayores niveles de calificación en la mano de obra¹¹. El de la segunda se explica por la expansión de la matrícula educativa asociada al proceso de modernización. La metáfora de la carrera apunta a que, cuando la demanda adelanta a la oferta, aumenta el retorno a la educación y se produce un incremento de la desigualdad. Cuando, por el contrario, es la oferta de calificación la que adelanta a la demanda, se reducen las diferencias. Desde la formulación de Tinbergen, esta línea de argumentación ha ganado en importancia y sofisticación, generando incluso alguno de los trabajos más interesantes sobre la relación entre crecimiento y desigualdad como es el Goldin & Katz (2009)

¹⁰ Una conclusión que, por otra parte, se ve reforzada por las dificultades que presentan las encuestas para captar ingresos provenientes de otras fuentes.

¹¹ Existen excepciones, e importantes. Así, la maquila supone industrialización con descalificación de la fuerza de trabajo.

sobre la experiencia estadounidense¹².

Finalmente, entre aquellos que priorizan el peso de las fuerzas de mercado en las dinámicas distributivas, existe una segunda aproximación que destaca la importancia de la integración a los mercados internacionales. Según la extensión que Stolper y Samuelson realizaron al modelo de Heckscher-Ohlin, la convergencia en el precio de los factores que resulta de la integración a los mercados mundiales de bienes se traslada a su retribución, con los consiguientes efectos redistributivos (Stolper & Samuelson 1941; Samuelson 1948). Según el teorema Heckscher-Ohlin, la integración de los mercados supone el uso intensivo de los recursos más abundantes y el aumento de sus precios en relación a los de los más escasos. De allí los efectos redistributivos del comercio internacional¹³. Es de esperar, por tanto, que la mayor integración comercial beneficie a los propietarios del factor abundante, en tanto un cerramiento de la economía beneficiará a los propietarios del factor escaso.

Esta línea argumental ha sido muy utilizada para analizar las consecuencias distributivas de la Primera Globalización. Tratándose en el caso de Latinoamérica de países abundantes en tierra, la globalización habría beneficiado principalmente a la clase terrateniente, lo que habría conducido a un incremento de la desigualdad (Williamson 1999, 2002, 2011; O'Rourke & Williamson 2006). En forma análoga, durante el período de deglobalización que siguió al estallido de la Primera Guerra Mundial, se benefició al trabajo y la desigualdad se habría reducido (Prados 2005, 2007).

Sin embargo, la evolución de la retribución relativa a los factores durante el período de globalización inaugurado durante la década de 1970 no resulta consistente con esta aproximación. Efectivamente, siendo los países latinoamericanos abundantes en trabajo no calificado, no se explica el incremento en el diferencial salarial a favor de los trabajadores con mayor nivel educativo, esto es, al factor escaso. Dicho de otra forma, mientras el teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson predice una mayor retribución relativa a los trabajadores no calificados, la evidencia muestra la tendencia opuesta. Aunque una serie de extensiones y

¹² Una revisión de esta literatura se presenta en Kahhat (2010).

¹³ "According to the train of thought associated with the name of Ohlin, differences in the proportions of the various productive factors between countries are important elements in explaining the course of international trade. A country will export those commodities which are produced with its relatively abundant factors of production, and will import those in the production of which its relatively scarce factors are important. And as a result of the shift towards increased production of those goods in which the abundant factors predominate, there will be a tendency (...) towards an equalisation of factor prices between the two or more trading countries. (...) it is clear from the Heckscher-Ohlin theorem that the introduction of trade must lower the relative share in the real or money national income going to the scarce factor of production". (Stolper & Samuelson 1941: 58-59)

modificaciones al modelo original han sido propuestas para dar cuenta de esta “anomalía”, las mismas suelen constituir explicaciones *ad hoc*, y resultan como mínimo, insatisfactorias (Goldberg & Pavcnik 2007)¹⁴.

En lo que refiere a los efectos de la desigualdad sobre el crecimiento, la perspectiva ortodoxa ha tendido a señalar su carácter beneficioso -o al menos no perjudicial-, en tanto cumpliría un rol importante en la generación de una estructura de incentivos que premia más a los más trabajadores, los más ingeniosos, o los más ahorrativos. Con ello, se favorecería el esfuerzo, la innovación y la inversión, todos ellos factores positivos para el crecimiento económico (Welch 1999). Esta aproximación tiene el problema de que sus conclusiones se derivan de una serie de supuestos sobre el comportamiento de los agentes, que se resumen en la idea de que los mercados son perfectos. Sin embargo, los mercados, como todo producto de la acción e interacción humana, son imperfectos.

La elaboración de modelos teóricos que asumen mercados imperfectos ha puesto a la desigualdad en el centro de las teorías de crecimiento endógeno. En términos generales, estos modelos concluyen que la desigualdad agrava los efectos de las imperfecciones de los mercados de capitales, en particular al afectar el acceso de los más pobres al crédito, reduciendo la posibilidad de que estos realicen inversiones lucrativas –en particular en capital humano-¹⁵. Así, al combinarse con mercados de capitales imperfectos, la desigualdad conduce a niveles subóptimos de inversión, y se constituye en un obstáculo para el crecimiento de largo plazo¹⁶ (Galor & Zeira 1993; Bénabou 1996; Aghion et. al. 1999; Kahhat 2010). Mani (2001) y Mani & Hwang (2004) señalan a su vez el impacto que la desigualdad tiene en la acumulación del capital humano y las capacidades de aprendizaje por la vía de su incidencia en el patrón de consumo y la especialización exportadora¹⁷.

¹⁴ En el caso de Chile también se observa esta “anomalía”, y la explicación *ad hoc*, tendiente a salvar el teorema Heckscher-Ohlin, ha sido propuesta Beyer, Rojas y Vergara (2000). Tampoco en este caso el argumento resulta convincente.

¹⁵ Dado que se les supone agentes racionales, se asume que harían dichas inversiones si pudieran acceder al crédito.

¹⁶ El siguiente párrafo de Aghion et. al. (1999: 1622) constituye un buen ejemplo del tipo de razonamiento que siguen estos modelos: “*Redistributing wealth from the rich (whose marginal productivity of investment is relatively low, due to decreasing returns to individual capital investments) to the poor (whose marginal productivity of investment is relatively high, but who cannot invest more than their limited endowments), would enhance aggregate productivity and therefore growth. In other words, redistribution creates investment opportunities in the absence of well-functioning capital markets, which in turn increases aggregate productivity and growth*”.

¹⁷ En su reseña sobre la literatura relativa a la desigualdad y el crecimiento Andrés Solimano (2000) se ha preguntado si este giro supone “el fin de las disyuntivas difíciles”. Otros balances de las nuevas teorías sobre los

Pero los enfoques convencionales no sólo son insatisfactorios por su asunción de mercados competitivos. Una carencia quizá más importante es el supuesto de que los agentes actúan en un vacío institucional, sin relaciones ni asimetrías de poder entre ellos. Las consecuencias de estos supuestos para el estudio de la desigualdad se aprecian mejor mediante una metáfora¹⁸. Una estrategia de investigación que apele a las leyes generales de la medicina para explicar la enfermedad de una persona que ha pasado la noche anterior desnuda y bajo lluvia, puede parecernos en principio satisfactoria. Sin embargo, seremos más escépticos una vez que nos enteramos que la persona en cuestión fue sacada de su casa por la fuerza y dejada en medio del campo, bajo lluvia, y sin ropa. Ahora, la explicación basada en las leyes de la medicina y las fuerzas impersonales del clima no resulta suficiente, y desearemos conocer las circunstancias que hicieron a dicha persona víctima de un acto de fuerza que le puso en una situación tal que enfermarse era un resultado altamente probable¹⁹.

Según Evans (2008), la insatisfacción con los análisis mercado-céntricos ha dado lugar a un “giro institucionalista” dentro de las ciencias sociales, que en la Economía se expresa en el surgimiento de una corriente crítica desde dentro del paradigma neoclásico. Según los autores que adscriben a la corriente neo-institucionalista, la centralidad asignada a las fuerzas del mercado desconoce que éstos nunca actúan en el vacío, sino que están embebidos en instituciones que interactúan con los cambios en la oferta y demanda, dando lugar a resultados imposibles de prever atendiendo sólo a éstos (Robinson 2001, 2010)²⁰.

Para los neo-institucionalistas, los mecanismos de mercado son mediados por factores institucionales que determinan en última instancia sus consecuencias distributivas. Por ejemplo las instituciones que regulan los derechos de propiedad de la tierra determinan quién se beneficia de una mayor o menor integración al comercio internacional (Robinson 2001), o de la incorporación de nuevos recursos derivados de una extensión de la frontera (Gimeno &

efectos de la desigualdad en el crecimiento en Amarante & De Melo (2004), Birsdall (2008), Robinson (2010) y Kahhat (2010).

¹⁸ Adaptada de Sen (2010).

¹⁹ La metáfora puede parecer excesiva, infantil incluso, pero resulta ajustada a varios trabajos que explican el incremento de la desigualdad en Chile durante la dictadura pinochetista como el resultado de las fuerzas impersonales del mercado (Beyer 1997; Beyer Rojas y Vergara 2000).

²⁰ No se trata, por supuesto, de una observación que destaca por su originalidad; pero sí por la claridad con que es expuesta, y por el hecho de que lo sea no por un economista “heterodoxo”, sino un integrante del *mainstream* académico: “Many factors influence the distribution of assets and income that a market economy generates, including the distribution of innate abilities, the nature of technology, and the types of market imperfections that determine investment opportunities and the distribution of human and physical capital. But any market system is embedded in a larger political system that, independently of the influence of the market, may either create or reduce inequalities of assets or incomes” (Robinson 2010: 39).

Robinson 2007). De forma similar, las instituciones no sólo condicionan el ritmo del progreso técnico, sino también sus efectos distributivos, de forma tal que los diferentes regímenes que regulan el mercado de trabajo en Europa continental y el mundo anglosajón dan cuenta tanto del mayor incremento de la desigualdad en estos últimos como de las diferencias en los estilos tecnológicos adoptados en ambos grupos de países (Acemoglu 2002).

Son las relaciones de poder y el conflicto entre los actores sociales, los que determinan la conformación del entramado de instituciones políticas y económicas que inciden tanto en el crecimiento económico como la desigualdad (Acemoglu, Johnson y Robinson 2005). A este respecto dos marcos institucionales se presentan como cruciales. En primer lugar, la capacidad de las elites de incidir en el gobierno del Estado y en la estructura de derechos de propiedad, así como en los procesos y grados de democratización y su reversión. En segundo lugar, las instituciones formales e informales que rigen el mercado de trabajo, incluyendo el nivel y carácter de la sindicalización y su relación con quienes dirigen el Estado, las regulaciones relativas al salario mínimo o despidos, así como la capacidad y voluntad del Estado para hacerlas cumplir.

El primer tipo de factores tiene una larga tradición en las ciencias sociales, y ha sido revisitado en los últimos años por Acemoglu y Robinson (2006). Estos autores formulan una teoría de la democratización que bajo el supuesto de que un régimen democrático favorecerá la redistribución, pone en el centro del análisis los riesgos que la democracia supone para la elite, su capacidad para tutelarla, y el miedo a la rebelión. En este marco, si bien es razonable esperar que a un proceso de democratización siga una mejora de la distribución –algo observado en Europa durante el siglo XX-, ello dependerá de la capacidad de la elite por controlar el aparato estatal bajo el nuevo régimen, así como de la capacidad de los sectores mayoritarios de solucionar los problemas asociados a la acción colectiva y ganar poder *de facto* que les permita una mayor incidencia en las políticas.

La incapacidad de los enfoques mercado-céntricos de explicar las enormes diferencias salariales que existen en el mundo desarrollado –y en particular en Estados Unidos y el Reino Unido-, ha dado credibilidad a estos enfoques. La centralidad de las relaciones de poder se constituye así no sólo en la explicación de la desigualdad de riqueza o ingreso, sino también de la salarial. Según esta perspectiva, si los directivos de las grandes compañías ganan cientos de veces más que su empleado medio, ello no es por diferencias de talento o formación, sino por los vínculos sociales y de poder que les permite acceder a puestos clave desde donde pueden

fijarse salarios y primas elevadas, aun cuando su gestión haya puesto a sus compañías al borde de la quiebra²¹.

Un aspecto crucial del poder de la elite es que, como cualquier oligarquía, tiene una enorme capacidad de influencia sobre quienes gobiernan el Estado. Ello no sólo por su poder económico, sino por una serie de mecanismos como las “puertas giratorias”²², su capacidad para financiar las cada vez más caras campañas políticas, o más en general su influencia en la formación de ideas y creencias sobre cómo debe funcionar la economía y la sociedad –una influencia derivada a su vez de su control de los medios de comunicación. Esta situación ha llevado a un conjunto de científicos políticos a retomar el problema de la relación entre la desigualdad económica y el régimen político (Jacobs et. al. 2004; Gilens 2005; Bartels 2008; Bonica et. al. 2013).

Partiendo del reconocimiento de que el principio de igualdad política, implícito en el criterio un ciudadano un voto, nunca se alcanza en su totalidad, ya que la desigualdad de ingresos y riqueza supone que siempre habrá ciudadanos más influyentes que otros, estos estudios se preguntan en qué punto dichas diferencias comienzan a ser un peligro para la democracia. Dado que los ricos constituyen una minoría, se supone que el régimen democrático permite amortiguar en el terreno de la política las desigualdades que se derivan de la esfera económica. Sin embargo, estos estudios han visto con preocupación cómo el incremento de la desigualdad de ingresos en Estados Unidos ha afectado seriamente la calidad de la democracia en dicho país, amplificando la influencia de la elite en perjuicio de la mayoría de los ciudadanos²³.

Aunque tampoco se trata en este caso de una aproximación novedosa, sino que recoge un problema clásico para las ciencias sociales, y ampliamente tratado en nuestro

²¹ Los escándalos asociados a los bonos millonarios luego de 2008, cuando era evidente que dichos directivos no estaban recibiendo ingresos equivalentes a su aporte a la sociedad –que de hecho ha sido negativo–, alentó este tipo de explicaciones, no sólo en medios académicos, sino en escritos dirigidos al gran público. Paul Krugman (2006, 2009, 2011a, 2011b), entre otros, se ha distinguido por popularizar este tipo de aproximaciones en una serie de columnas publicadas en el New York Times. Ver a modo de ejemplo:

<http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=F50C1EFF3D550C748EDDAB0894DE404482;>

<http://krugman.blogs.nytimes.com/2011/11/01/graduates-versus-oligarchs/>

http://www.nytimes.com/2011/11/04/opinion/oligarchy-american-style.html?_r=0

²² Refiere a la práctica en que ex directivos de empresas asumen cargos públicos, muchas veces como reguladores de aquellos sectores a los que han estado vinculados como empresarios, para luego volver a dirigir las empresas que se benefician de las decisiones que adoptaron como funcionarios públicos (Johnson & Kwak 2011; Stiglitz 2012).

²³ La preocupación por las consecuencias de la desigualdad para la democracia condujo a la creación de un grupo de estudio especial por parte de la Asociación Americana de Ciencia Política. Ver https://www.apsanet.org/content_2471.cfm.

continente (O'Donnell 1979; Borón 2003, Garretón 2003; entre otros), nuestro interés en esta literatura radica no sólo en el hecho de que la misma pone a la relación entre desigualdad y democracia en el centro del análisis, sino que lo hace llamando la atención sobre los riesgos que la primera implica incluso para las democracias desarrolladas. Una situación que sólo puede ser más grave en el caso de las sociedades latinoamericanas, que combinan democracias más débiles con mayor desigualdad.

El segundo conjunto de instituciones, tanto formales como informales, consideradas clave para la distribución del ingreso, refiere a aquellas que rigen el mercado de trabajo, incluyendo el nivel y carácter de la sindicalización y su relación con quienes dirigen el Estado. Sobre este último aspecto, Freeman (2007) destaca la abundante evidencia a favor de los efectos igualadores de las regulaciones que protegen al trabajo. De hecho, señala, esta es la única consecuencia clara respecto al impacto económico de estos sistemas, manteniéndose abierta la discusión sobre su influencia en la eficiencia económica y el crecimiento. Según la evidencia disponible, tanto el salario mínimo como los mecanismos de negociación colectiva, tienden a mejorar el salario de los trabajadores no calificados y reducir el retorno de la educación. De esta forma, estos análisis vienen a proporcionar una explicación a la aparente paradoja –inexplicable para los enfoques mercadocéntricos inspirados en el teorema Heckscher-Ohlin- del incremento de la retribución al trabajo calificado –el factor escaso- en el marco de la apertura que se produjo en las últimas décadas. Ésta podría ser el resultado tanto de una reducción de la sindicalización –ambientada en ocasiones en un entorno altamente represivo-, como de la desregulación del mercado de trabajo.

También los autores de la “Nueva Economía Política” señalan que la desigualdad es negativa para el crecimiento. Sus modelos basados en la “teoría del votante mediano”, según la cual en un sistema democrático tenderán a prevalecer las preferencias del votante mediano, concluyen que a mayor desigualdad mayor será la presión de la ciudadanía por políticas redistributivas, y más probable por tanto que se sigan políticas impositivas acordes, lo que reduce la tasa esperada de retorno y por tanto la inversión en capital. Aquellos modelos centrados en el conflicto social llegan a conclusiones similares pero por mecanismos diferentes. En estos casos, se supone que una mayor desigualdad afecta la estabilidad social, exagera el conflicto distributivo, e incrementa el riesgo de expropiación, afectando las inversiones y el crecimiento de largo plazo (Alesina & Rodrik, 1994; Persson & Tabellini, 1994; Bénabou 1996).

Los autores del giro institucionalista han tenido la virtud de reintroducir el problema

del poder en la economía convencional, acercando ésta a perspectivas heterodoxas como el marxismo²⁴ (Bértola 2011). Al hacer del conflicto distributivo y las relaciones de poder entre los actores sociales las determinantes principales de las instituciones, y de estas la “causa fundamental” del crecimiento y la distribución, han adscrito a la idea clásica –clave en el pensamiento marxista–, que hace del conflicto distributivo el “motor de la historia” (Acemoglu, Johnson y Robinson 2005)²⁵.

Tanto las nuevas teorías del crecimiento, como las formulaciones neoinstitucionalistas, presentan claras ventajas sobre los abordajes que asumen mercados perfectos. Sin embargo, ambas comparten con estos últimos una serie de supuestos clave sobre el comportamiento de los agentes. Las segundas, además, han sido cuestionadas por la excesiva rigidez y determinismo de su marco conceptual, que recuerda a los excesos propios de la “historia inmóvil” de la tercera generación de *Annales* (Alonso 2007, Dobado 2009, Mahoney 2010, Bértola et. al. 2010, Bértola 2011). Y es que en su afán por identificar “causas fundamentales” aplicables a todo tiempo y lugar, pierden de vista algo obvio: que el proceso de desarrollo constituye un devenir complejo y cambiante, de modo tal que factores que resultan determinantes en un contexto pueden asumir un rol secundario en otros²⁶. En su afán por construir teorías universales y “simples” hacen un uso inadecuado del criterio metodológico conocido como navaja de Ockham. Caen así en lo que Bunge²⁷ denominó el “culto a la simplicidad”, desconociendo que ésta es siempre un criterio subjetivo y que es un error utilizarla como principio para optar entre teorías rivales (Gernert 2007). En estos trabajos, la navaja se transforma en una motosierra que elimina factores que hacen al centro del

²⁴ Algo reconocido por Acemoglu, Johnson y Robinson (2005: 427, 440-441), quienes han señalado su deuda con los economistas e historiadores marxistas que, desde Maurice Dobb a Robert Brenner han hecho de las relaciones de poder entre actores sociales y políticos –las relaciones de producción– un componente clave de su explicación del surgimiento del capitalismo. Ver también (Acemoglu & Robinson 2012: 471)

²⁵ El enfoque centrado en las instituciones ha tenido amplia influencia en los estudios sobre la desigualdad en Latinoamérica, al punto que ha sido adoptada como explicación fundamental por el Banco Mundial (De Ferranti et. al. 2004). Según ésta perspectiva, la desigualdad que caracteriza al continente es el resultado de la herencia institucional colonial, la que da cuenta también del rezago continental en términos de crecimiento. Esta influencia se debe en parte a que estos autores han tomado a Latinoamérica como un caso paradigmático de aplicación de sus teorías (Acemoglu Johnson & Robinson 2001, 2002, 2005; Acemoglu & Robinson 2012, Engerman & Sokoloff 1997, 2000, 2002; Landes 1998: cap. XX; North, Summerhill & Weingast 2000).

²⁶ Es ilustrativo a este respecto el reciente trabajo de Acemoglu & Robinson (2012), que viene a sintetizar la producción de una década. Si los autores aplicaran a su obra el criterio que les lleva a refutar las “teorías que no funcionan”, entonces la suya tampoco resistiría, por la sencilla razón de que resulta relativamente fácil encontrar contraejemplos para cualquier teoría universal del desarrollo que pretenda hacer de un factor el fundamental para todo tiempo y lugar. Ello vale para las teorías que enfatizan los aspectos geográficos, pero también para las institucionales.

²⁷ En su monografía de 1963 titulada “*The Myth of Simplicity: Problems of Scientific Philosophy*”, según es citado en Gernert (2007: 139).

problema. Por esta razón, aunque en este estudio se enfatizará el rol de las instituciones, se utilizará un abordaje que pone en el centro del análisis las combinaciones cambiantes que asumen a lo largo del tiempo los distintos factores que inciden en la distribución del ingreso, así como la forma en que ésta incide sobre aquellos. Lo que resta de la presente sección se dedica a detallar las características y antecedentes de este enfoque.

2.2.2- Aproximaciones heterodoxas a la relación entre desigualdad y desarrollo

En cierto sentido, lo que las nuevas teorías del crecimiento y los autores neo-institucionalistas han hecho, es retomar para la economía convencional argumentos que nunca dejaron de ser sostenidos por una serie de vertientes teóricas heterodoxas, entre las que se encuentra la economía del desarrollo, el estructuralismo, y el marxismo (Hounie et. al. 1999; Bértola 2011). Siempre hubo historiadores, economistas, e historiadores económicos, que propulsaban un análisis de tipo interdisciplinario, que formulara teorías de rango medio centradas en las interacciones que se producen entre los distintos aspectos de la vida social. Estos alertaban, también, sobre los riesgos de simplificación excesiva que podía suponer adoptar los limitados márgenes de la economía neoclásica a la investigación histórica (Kuznets 1955; Nelson & Winter 1982; Hirschman 1984; Kindleberger 1997; Hobsbawm 1998; Freeman & Louçã 2001; Hodgson 2001; Adelman 2002; entre otros). Quizá porque las limitaciones de la economía convencional resultaban particularmente evidentes a la hora de comprender los problemas de nuestro continente, este tipo de planteamiento ha sido característico de quienes se han dedicado a estudiarlo (Prebisch 1967, 1981; Cardoso & Faletto 2003; Furtado 1976; Pinto 1976; Sunkel & Paz 2005, Cardoso & Pérez Brignoli 2003; Thorp 1998, Bértola 2000, Bértola & Ocampo 2010; entre otros).

Es dentro de esta tradición que se ubica el presente estudio. Por Economía Política se entiende aquí el tipo de abordaje histórico, interdisciplinario y centrado en las interacciones al que hiciera referencia Rosemary Thorp (1998: vi) en su estudio sobre la historia económica de América Latina: “the emphasis is on a combination of quantitative data with what is known as ‘political economy’. This term is short hand for the interface between political factors, institutional inheritance and economic outcomes”²⁸.

²⁸ Esta definición nos aleja, naturalmente, de la “Nueva Economía Política”, de matriz neoclásica. Valga a modo de ejemplo dos definiciones de la misma: “political economy” refers to research which attempts to answer

Fue justamente esta perspectiva, integral e interdisciplinaria, la que adoptó Kuznets (1955) en su clásico artículo sobre desarrollo y distribución del ingreso. Kuznets sostenía que en los países centrales se estaba produciendo una caída de la desigualdad, y planteaba la hipótesis de que ésta seguía a un aumento de la misma producido a lo largo del siglo XIX. De esta forma, la evolución de la desigualdad conforme había pasado el tiempo -y mientras se producía el proceso de transformaciones económicas sociales e institucionales que denominaba *crecimiento económico moderno*²⁹-, mostraba una forma de onda, conocida hoy como la “curva” o “U invertida” de Kuznets.

Kuznets señalaba que existían dos fuerzas promotoras de la desigualdad. La primera, la concentración del ahorro en las clases altas. La segunda y más importante, el cambio estructural. Al modelizar los efectos del cambio estructural en la desigualdad, Kuznets (1955) suponía una economía de dos sectores –tradicional y dinámico-, en que la desigualdad total resulta de la desigualdad entre estos y al interior de los mismos. El sector tradicional se caracteriza por una menor productividad y menor o igual desigualdad que el sector dinámico; en tanto éste presenta una mayor productividad y desigualdad mayor o igual a la del tradicional. En ese caso, un proceso de cambio estructural que reasigne mano de obra del primero al segundo supondrá un aumento de la desigualdad total hasta cierto punto, a partir del cual comenzará a declinar. Como resultado, a lo largo del proceso de desarrollo la desigualdad mostraría una evolución en forma de U invertida³⁰.

simultaneously two central questions: how do institutions evolve in response to individual incentives, strategies, and choices, and how do institutions affect the performance of political and economic systems? It uses an economic approach, constrained maximizing and strategic behavior by self-interested agents, to explain the origins and maintenance of political processes and institutions and the formulation and implementation of public policies. At the same time, by focusing on how political and economic institutions constrain, direct, and reflect individual behavior, it stresses the political context in which market phenomena take place and attempts to explain collective outcomes like production, resource allocation, and public policy in a unified fashion. In contrast to either economics or political science in isolation, this positive political economy emphasizes both “economic” behavior in the political process and “political” behavior” (Alesina & Alt 1996: 645); y “political economy is the methodology of economics applied to the analysis of political behavior and institutions. (...) The unit of analysis is typically the individual. The individual is motivated to achieve goals (usually preference maximization but in evolutionary games, maximization of surviving offspring), the theory is based in mathematics (often game theoretic), and the empirics either use sophisticated statistical techniques or involve experiments where money is used as a motivating force in the experiment” (Weingast & Wittman 2006: 3). En esta última tradición se ubican también Persson & Tabellini (2000).

²⁹ Ver Kuznets (1966, 1973).

³⁰ Durante las décadas de 1970 y 1980 un conjunto de trabajos intentaron demostrar que esta hipótesis, formulada para algunos casos concretos, constituía una ley general del desarrollo económico que establecía una relación empírica universal entre crecimiento y desigualdad. Sin embargo, el abordaje de esta “literatura de la U invertida” tenía importantes diferencias con el que hiciera Kuznets, la principal de las cuales era la simplificación excesiva de dicha relación, y el desconocimiento de su llamado a no caer en este tipo de simplificaciones. Más allá de que estos trabajos se declararon herederos del artículo de 1955, lo cierto es que adoptaron una línea totalmente diferente, y es por ello que no se analizan aquí sino en la Sección 2.3.

Sin embargo, Kuznets señaló que estas fuerzas se veían contrarrestadas por otras que tenían el efecto opuesto. Allí entran en juego los factores institucionales y políticos, –como el impuesto a las herencias- o demográficos. Pero incluso el proceso de cambio estructural puede generar fuerzas que contrarresten el impulso que el mismo genera hacia la desigualdad: por ejemplo, el crecimiento del sector servicios puede abrir oportunidades de ascenso social. Así también, el crecimiento económico y la posibilidad de migrar entre sectores de diferentes niveles de ingreso puede conducir al crecimiento de los sectores medios. Por todo lo anterior, el impacto efectivo del cambio estructural en la desigualdad, y más en general del crecimiento económico moderno –que incluye factores demográficos e institucionales³¹-, no resulta claro ni predecible³². De ahí que Kuznets rechazara la idea de que la evolución de la desigualdad siguiera un patrón universal y único durante el proceso de desarrollo; señalando que su relación debía ser abordada desde una perspectiva interdisciplinaria, del tipo del que aquí denominamos como de Economía Política:

“Even in this simple initial sketch, findings in the field of demography were used and references to political aspects of social life were made. Uncomfortable as are such ventures into unfamiliar and perhaps treacherous fields, they cannot and should not be avoided. If we are to deal adequately with processes of economic growth, processes of long-term change in which the very technological, demographic, and social frameworks are also changing –and in ways that decidedly affect the operation of economic forces proper- it is inevitable that we venture into fields beyond those recognized in recent decades as the province of economics proper. For the study of the economic growth of nations, it is imperative that we become more familiar with findings in those related social disciplines that can help us understand population growth patterns, the nature and forces in technological change, the factors that determine the characteristics and trends in political institutions, and generally patterns of behavior of human beings-partly as a biological species, partly as social animals. Effective work in this field necessarily calls for a shift from market economics to political and social economy”. (Kuznets 1955: 28)

Mientras Kuznets hacía este llamado desde la presidencia de la Asociación Americana de Economía, un enfoque de este tipo era desarrollado desde América Latina por los investigadores de la CEPAL, y más en general por los autores pertenecientes a la corriente del estructuralismo latinoamericano (Rodríguez 2006). Para ellos, la elevada desigualdad

³¹ Kuznets (1966, 1973).

³² “Even for the specific question discussed, a determinate answer depends upon the relative valance of factors (...). To tell what the trend of upper-income shares is likely to be, we need to know much more about the weights of these conflicting pressures. Moreover the discussion has brought to de surface that, in and of themselves, may cause either an upward or a downward trend in the share of upper-income groups and hence in income inequality” (Kuznets, 1955: 11).

económica, social y política presente en nuestro continente, se encontraba en el centro de sus problemas. Más aún, constituía una de las características que le diferenciaban de los países centrales (Prebisch 1967, 1981; Pinto 1976; Fajnzylber 1990, entre otros).

Los trabajos influidos por el estructuralismo latinoamericano abordaron el proceso del desarrollo desde una perspectiva sistémica y totalizante; por ello su análisis sobre la relación entre desigualdad y desarrollo reconoce determinaciones recíprocas. Desde el punto de vista de los efectos del proceso económico global sobre la desigualdad, el entramado socio-institucional y la heterogeneidad estructural juegan el papel clave. Cuando el énfasis del análisis se ubica en los efectos de la desigualdad sobre el desarrollo, entonces los canales centrales son tres: sus efectos sobre la acumulación de capital y la incorporación de progreso técnico, su papel en la generación de un patrón de consumo que agrava los desequilibrios externos, y su incidencia en una determinada conformación institucional que obstaculiza el cambio estructural.

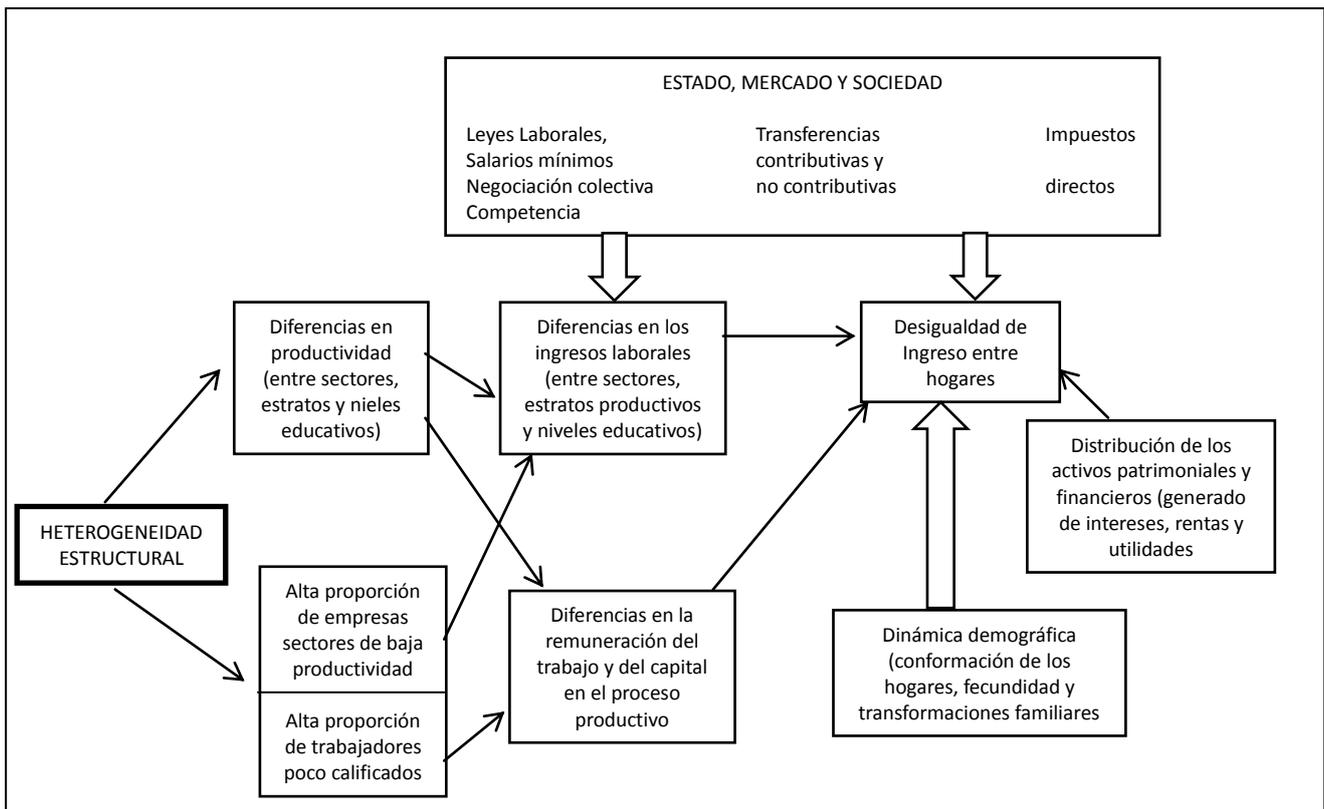
Muchos años antes de que su importancia fuera redescubierta por los autores neo-institucionalistas; historiadores, economistas y sociólogos latinoamericanos –o latinoamericanistas-, destacaron el rol de las instituciones, de origen colonial o no, y más en general de las relaciones de poder, como factor determinante de la desigualdad y el subdesarrollo del continente. Instituciones como la encomienda, y su continuadora la hacienda, regímenes de trabajo forzado como la mita o la esclavitud, la construcción de una cultura racista, despreciativa de los pueblos originarios –a los que consideraba en el mejor de los casos incapaces, pero más comúnmente bárbaros, borrachos y delincuentes por naturaleza- son todos legados institucionales que por su tendencia a persistir, han sido señalados como los amarres y cimientos de la desigualdad de ingreso en el siglo XX (Cardoso & Pérez Brignoli 1999; Florescano 1975; Mörner 1983; Bauer 1975, 1992; Stein & Stein 1977; Furtado 1976; Prebisch 1981; Thorp & Paredes 2010; entre otros). Lo han hecho, además, desde una perspectiva interdisciplinaria y atenta a las determinaciones múltiples y recíprocas entre estos factores y otros, como la especialización productiva, el cambio estructural o el patrón de inserción internacional y sus cambios.

En el caso de la heterogeneidad estructural, el concepto refiere a las importantes diferencias que se observan en la productividad del trabajo entre diferentes sectores y empresas (Pinto 1970; Infante 1981; CEPAL 2012). Mientras en los países desarrollados la proporción de personas ocupadas en un sector es similar al aporte que dicho sector realiza al

Valor Agregado total, en América Latina existen diferencias muy grandes. Así, sectores de muy baja productividad –como la agricultura de subsistencia-, ocupan grandes porciones de población, mientras aportan muy poco al producto global. En el otro extremo se ubican las actividades de exportación, o algunas industrias altamente capitalizadas, que contribuyen mucho a la producción con poca mano de obra. Entre ambos existen sectores de características intermedias, como el servicio doméstico, -de baja productividad-, otros tipos de trabajo informal, el comercio, el Estado, o industrias más pequeñas e intensivas en mano de obra. Se observa así una estructura productiva con diferentes estratos tecnológicos y con limitados derrames de productividad desde los sectores de vanguardia hacia el resto. Ello se debe a que los sectores de productividad media y alta son incapaces de absorber la mano de obra que emigra del medio rural, gran parte de la cual se refugia en sectores apenas más productivos que aquél, como el servicio doméstico o el comercio ambulante.

La principal consecuencia de la heterogeneidad estructural para la desigualdad es que las diferencias de productividad se reproducen en mayor o menor medida en la estructura de ingresos entre sectores y empresas. Los sectores de los estratos tecnológicos más sofisticados no solo presentan una mano de obra más productiva, sino que ésta es más educada y está mejor paga. Por ello, si en el mundo desarrollado la desigualdad de ingreso está determinada por la acción del mercado, el Estado, y la distribución de la propiedad de activos, para analizar América Latina debe agregarse el factor de la heterogeneidad estructural (Figura 2.1).

Figura 2.1: Heterogeneidad estructural y desigualdad.



Fuente: CEPAL 2012: Diagrama V.I

Según las aproximaciones teóricas convencionales, lo esperable sería que la migración de trabajadores entre sectores de menor a mayor nivel de productividad e ingresos, condujera a una convergencia entre ellos, elevando la productividad marginal en los primeros y reduciéndola en los segundos, eliminando así la heterogeneidad. Lo que los economistas estructuralistas señalaron, es que en Latinoamérica no se observaba este resultado, por lo que había que generar nuevos modelos teóricos capaces de explicar esta “peculiaridad”³³. Aquí los sectores y empresas del estrato tecnológico más sofisticado no sólo eran incapaces de absorber la mano de obra proveniente de los estratos más primitivos, sino que solían incluso reducir sus niveles ocupación absoluta y relativa. De este modo, la heterogeneidad estructural conducía a una desigualdad “estructural”, en el sentido de que constituía un rasgo característico del proceso de desenvolvimiento económico y social latinoamericano, tendía a permanecer en el tiempo, y era de difícil remoción.

³³ “La política de desarrollo tiene que sustentarse en una interpretación auténtica de la realidad latinoamericana. En las teorías que hemos recibido y seguimos recibiendo de los grandes centros hay con frecuencia una falsa pretensión de universalidad. Nos toca esencialmente a nosotros, hombres de la periferia, contribuir a corregir esas teorías e introducir en ellas los elementos dinámicos necesarios para acercarse a nuestra realidad” (Prebisch 1967: 19)

Pero la desigualdad no sólo era una consecuencia de la heterogeneidad estructural; también era una de sus causas. Según Prebisch (1967, 1981), la permanencia de gran parte de la mano de obra en estratos de baja productividad se debía al insuficiente grado de acumulación de capital. Y la acumulación de capital no alcanzaba el nivel necesario para ocupar la mano de obra “sobrante”, porque la adopción por parte de los estratos privilegiados de patrones de consumo propios de las elites de los países desarrollados, provocaba un despilfarro que reducía el nivel de ahorro e inversión³⁴. Por ello, Prebisch (1967) abogaba por una “redistribución dinámica”, que obtuviera recursos de los estratos privilegiados, pero no para redistribuirlos en su totalidad entre los sectores de menores ingresos; una parte debía dedicarse a la acumulación de capital que permitiera elevar la productividad y superar la heterogeneidad estructural. Si solamente se redistribuía, entonces se lograría reducir la desigualdad, pero ello no impactaría favorablemente en el crecimiento económico. En el caso de la “redistribución dinámica” en cambio, se buscaba además un efecto sobre la acumulación de capital, y por tanto en la incorporación de cambio técnico y la tasa de crecimiento.

Esta distinción entre distintos efectos que la redistribución puede tener en el cambio técnico y la desigualdad sería retomada por Arocena & Sutz (2003) desde un enfoque que combina argumentos propios del estructuralismo latinoamericano con las corrientes evolucionistas del cambio técnico³⁵. Como punto de partida, estos autores recuerdan que si bien es cierto que no se conoce ningún caso de país periférico que haya escapado del subdesarrollo y la dependencia en un contexto de amplia desigualdad, la equidad no garantiza ese objetivo. Ha habido en ocasiones, avances en materia de equidad que no promovieron el involucramiento colectivo en los procesos de innovación técnico-productivos necesarios para el desarrollo económico. Así, señalan, existen diversas formas de equidad que se emparentan con la distinción de Sen (1999) entre agentes y pacientes. Una equidad *reactiva* reduce la desigualdad estimulando actitudes pasivas de los actores involucrados, que “no amplían las capacidades colectivas para la innovación” (Arocena & Sutz 2003: 222). Esta se constituye, a la larga, en un obstáculo para el desarrollo. La equidad *proactiva*, por el contrario, promueve

³⁴ “Queríamos explicar el fenómeno de persistencia de los estratos inferiores ocupados con muy baja productividad. Si ello acontece es porque la acumulación no es suficiente para cumplir, en la medida posible, su papel de absorber la fuerza de trabajo de tales estratos en capas técnicas de creciente productividad. Y no es suficiente sobre todo porque al crecer el excedente, una parte considerable se dedica a acrecentar el consumo de los estratos superiores, recursos que pudieran consagrarse a la acumulación” (Prebisch 1981: 59).

³⁵ Así, el trabajo de Arocena & Sutz (2003) forma parte de la convergencia que viene produciéndose hace algunos años entre el estructuralismo latinoamericano y las corrientes evolucionistas y neoschumpeterianas centradas en el cambio técnico (Cimoli & Porcile 2009).

actitudes de agentes entre quienes se benefician de ella. En su opinión, sólo la equidad proactiva es compatible con sendas de desarrollo basadas en la innovación tecno-productiva, la única viable en el largo plazo³⁶.

Además de sus efectos sobre el nivel de la acumulación y por tanto en la heterogeneidad estructural, existe otro canal por el cual el patrón de consumo de las elites afecta el crecimiento: la restricción externa. Efectivamente, la afección de los sectores privilegiados a consumir como sus pares del mundo desarrollado, se expresa en una elevada elasticidad ingreso de la demanda de importaciones, lo que constituye uno de los factores que conducen a periódicas crisis del sector externo. Así, la desigualdad, junto con la especialización exportadora basada en bienes de baja elasticidad ingreso, han puesto a las economías latinoamericanas en un estilo de crecimiento con restricción de la balanza de pagos.

Según McCombie & Thirlwall (1994), en el corto plazo un país puede incurrir sin mayores problemas en déficit de cuenta corriente, pero en el mediano, y más aún en el largo plazo, esta situación es difícilmente sostenible. Los altos y crecientes niveles de endeudamiento respecto del producto vuelven cada vez más difícil el acceso a capitales, haciéndose necesario un ajuste que se hace a través del producto, y no de los precios. Si la acumulación de déficit en cuenta corriente no puede sostenerse indefinidamente en el tiempo, entonces se hace necesario mantener una tasa de crecimiento de largo plazo que sea compatible con el equilibrio de balanza de pagos, y en particular de cuenta corriente.

Si suponemos que en el largo plazo los términos de intercambio se mantienen constantes, y las entradas y salidas de capital y transferencias se anulan mutuamente, la tasa de crecimiento compatible con el equilibrio de la balanza de pagos será igual al ratio entre la tasa de crecimiento de las exportaciones –la que depende de la elasticidad ingreso de las exportaciones y del crecimiento del ingreso en los mercados-, y la elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones:

³⁶ “el problema del desarrollo es tan difícil porque no sólo hay que vencer grandes trabas e intereses poderosos para disminuir la desigualdad, sin lo cual no hay desarrollo humano, sino que además hay que hacerlo a través de formas proactivas de la equidad, imprescindibles para la autosustentabilidad del desarrollo” (Arocena & Sutz 2003: 222).

$$y_i^* = \frac{x_i}{\pi_i} \quad (1)$$

$$x_i = \varepsilon_i z \quad (2)$$

Donde y^* es la tasa de crecimiento compatible con el equilibrio en la balanza de pagos del país i , x_i es la tasa de crecimiento de sus exportaciones, π_i la elasticidad ingreso de sus importaciones, ε_i es la elasticidad ingreso de sus exportaciones y z la tasa de crecimiento del país o los países que constituyen el mercado para las exportaciones de i .

Recientemente, Cimoli, Porcile y Rovira (2010) han mostrado que Latinoamérica ha tenido en los últimos cincuenta años una propensión a importar comparativamente alta, que se ha incrementado en épocas de fácil acceso a capitales –como en los años setenta- sin reducirse cuando dicha disponibilidad se acaba, lo que la ha vuelto especialmente vulnerable a las periódicas crisis de balanza de pagos. Algunos países del sudeste asiático, en cambio, no sólo presentan una menor desigualdad y propensión a importar, sino que han sido capaces de construir un estilo de desarrollo caracterizado por el cambio técnico y estructural. Ello les ha permitido realizar una inserción virtuosa en el mercado internacional, basado en exportaciones con elevada elasticidad-ingreso de su demanda, escapando así a las restricciones externas que tantas veces han estrangulado el crecimiento de América Latina.

Finalmente, la existencia de un determinado entramado socio-institucional resultante de agudas asimetrías de poder y elevada desigualdad de la propiedad, es otra de las causas de la heterogeneidad estructural. Así era considerado, por ejemplo, en los análisis estructuralistas sobre las causas de la pobre productividad agrícola. Ésta era afectada en su opinión, por una estructura de la propiedad de la tierra que, caracterizada por el complejo latifundio-minifundio, la constreñía por dos vías. Dada su gran extensión, un aprovechamiento óptimo de los latifundios suponía enormes inversiones de capital, algo difícil de lograr e innecesario desde el punto de vista del latifundista, que obtenía enormes ingresos aún con una explotación ineficiente. El minifundio, en el otro extremo, brindaba ingresos que apenas cubrían la necesidad de subsistencia de quienes de él vivían, imposibilitando el ahorro y la inversión. El bajo nivel de la productividad agrícola –exceptuando la producción de bienes de exportación-, llegaba en algunos casos al extremo de hacer necesaria la importación de alimentos, constituyéndose así en otro factor de estrangulamiento externo. Pero además disminuía la capacidad de compra del mercado interno, impidiendo a la industria beneficiarse de las

economías de escala que se observaban en el mundo desarrollado, constriñendo así su crecimiento y capacidad para absorber la mano de obra “sobrante”.

En resumen, para los investigadores inspirados por el estructuralismo cepalino, la desigualdad en la propiedad, las asimetrías de poder entre los ciudadanos, la heterogeneidad estructural, la desigualdad de ingreso, el consumo suntuario de las elites, el bajo nivel de inversión y de incorporación de progreso tecnológico, y el estrangulamiento externo, constituían una serie de procesos que se relacionaban y alimentaban entre sí, y daban lugar a un estilo de desarrollo o tipo de capitalismo específico –denominado periférico-, que constituía el nudo gordiano del subdesarrollo continental.

2.2.3- Economía Política de la desigualdad

Este trabajo adopta un abordaje inspirado en aquel propugnado por Kuznets, el estructuralismo latinoamericano, y más en general por el conjunto de economistas, historiadores y demás científicos sociales, que han abogado por enfoques de tipo interdisciplinario y centrado en las interacciones entre factores de mercado, instituciones, progreso técnico, cambio social y proceso político. Pero antes de señalar las características del enfoque adoptado, y en qué se diferencia de las aproximaciones convencionales, conviene clarificar algunos supuestos ontológicos y epistemológicos del mismo.

Supuestos filosóficos del enfoque adoptado

Desde el punto de vista ontológico, el enfoque adoptado adscribe al “localismo metodológico”³⁷ (Little 1998, 2004, 2010). Esta posición, alternativa tanto al holismo como al individualismo metodológico, asume que, aunque no existen fuerzas sociales autónomas de los individuos –y más en general de los actores sociales-, éstos están “embebidos” de una serie de reglas e instituciones que no eligen y condicionan su accionar³⁸.

³⁷ Bunge (2004b) desarrolla una propuesta similar a la que denomina sistemismo.

³⁸ “This perspective [methodological localism] affirms that there are large social structures and facts that influence social outcomes, but it insists that these structures are only possible insofar as they are embodied in the actions and states of socially constructed individuals. With individualism, the moderate position embraces the point that individuals are the bearers of social structures and causes. There is no such thing as an autonomous social force; rather, all social properties and effects are conveyed through the individuals who constitute a population at a time. Against individualism, however, methodological localism affirms the “social-ness” of social actors. ML denies the possibility or desirability of characterizing the individual pre-socially. Instead, the individual is understood as a socially constituted actor, affected by large current social facts such as value systems, social structures, extended social networks, and the like. In other words, ML denies the possibility of reductionism from the level of the social to the level of a population of non-social individuals; rather, the individual is constituted by social facts, and the social facts are constituted by the current characteristics of the persons who make them up. Furthermore, ML affirms the

Desde el punto de vista epistemológico, se rechazan tanto las explicaciones funcionalistas, como aquellas derivadas del modelo de ley de cobertura³⁹, y se entiende que el objetivo final de la investigación consiste en desentrañar los mecanismos causales que median entre la desigualdad de ingreso y los distintos aspectos del proceso histórico que la determinan, y son condicionados por ella.

Aunque la literatura sobre la explicación mecanística ha crecido en forma abundante en los últimos años, especialmente en las ciencias sociales⁴⁰, no existe consenso sobre qué debe entenderse por mecanismos⁴¹, ni si estos constituyen una categoría ontológica o solamente epistemológica⁴². Sí existe algo similar al consenso en que la explicación mecanística permite abrir la “caja negra”, superando así alguno de los problemas que el modelo de ley de cobertura era incapaz de resolver (Hedström & Ylikoski 2010). De lo que se trata, se señala, es de elaborar una “reconstrucción causal” cuyo objetivo no sea tanto establecer relaciones estadísticas entre variables, sino explicar los fenómenos sociales identificando los procesos que lo generaron (Mayntz 2004). En palabras de filósofo Daniel Little (1998), para identificar una relación causal entre dos tipos de eventos debemos señalar los mecanismos causales a través de los cuales el primero conduce al segundo⁴³.

Sin embargo, esto no debe interpretarse como un rechazo a las metodologías

existence of social constructs beyond the purview of the individual actor or group. Political institutions exist, and they are embodied in the actions and states of officials, citizens, criminals, and opportunistic others. These institutions have real effects on individual behavior and on social processes and outcomes —always mediated through the structured circumstances of agency of the myriad participants in these institutions and the affected society. This perspective emphasizes the contingency of social processes, the mutability of social structures over space and time, and the variability of human social systems (norms, urban arrangements, social practices, etc.). (...) On this perspective, large social facts and structures do indeed exist; but their causal properties are entirely defined by the current states of psychology, norm, and action of the individuals who currently exist. Systems of norms and bodies of knowledge exist — but only insofar as individuals (and material traces) embody and transmit them. So when we assert that a given social structure causes a given outcome, we need to be able to specify the local pathways through which individual actors embody this causal process. That is, we need to be able to provide an account of the causal mechanisms that convey social effects”. (Little 2006 346-47)

³⁹ El modelo de ley de cobertura, o *covering law model*, ha sido defendido por Popper (1962) y Hempel (2005). Según éste, explicar un fenómeno supone derivarlo de una ley general.

⁴⁰ Ejemplos de esto son: Bunge (1997, 2000, 2004); Elster (1989, 2010); Hedström & Swedberg (1998a); Little (1998, 2010); George & Benett (2005), Mahoney (2001), Mayntz (2004), Hedström & Ylikoski (2010).

⁴¹ Hedström & Ylikoski (2010: 51) presentan una lista con nueve definiciones diferentes. En lo personal, considero particularmente útil la definición de Bunge (2000: 55), para quién un mecanismo es “un proceso en un sistema concreto, capaz de producir o impedir algún cambio en el sistema en su conjunto e en alguno de sus subsistemas”.

⁴² Por ejemplo, mientras algunos sostienen que los mecanismos son modelos analíticos (Hedström and Swedberg 1998b), los filósofos adherentes al realismo crítico asumen su existencia en el mundo real (Bunge 1997, 2000, 2004; Little 1998, 2010, Mayntz 2004).

⁴³ “To identify a causal relation between two kinds of events or conditions, we need to identify the typical causal mechanisms through which the first kind brings about the second kind” (Little 1998: 202)

cuantitativas⁴⁴ y menos aún a la pretensión de generalidad. De hecho, la mayoría de los autores que defienden el modelo de explicación mecanística sostienen que para tener poder explicativo, los mecanismos sociales *deben ser* procesos recurrentes, en tanto su uso analítico supone generalizar a partir de los mismos. Lo que se señala, es que el recurso a metodologías cuantitativas, amparadas en el modelo de ley de cobertura, no aporta una explicación en tanto no se identifiquen los mecanismos que generan la correlación. En este sentido, para Elster (2010: 50) una explicación es más creíble si las leyes generales se enuncian en forma de cadena causal, reduciendo –aunque nunca eliminando– la posibilidad de que el efecto se deba a “terceros factores” no tenidos en cuenta. Es decir, la explicación mecanística supone describir los pasos intermedios entre el *explanans* y el *explanandum*, describiendo la cadena causal que los une. En palabras de Renate Mayntz, es la especificación de las cadenas causales lo que distingue a los enunciados relativos a mecanismos de aquellos relativos a correlaciones⁴⁵.

Una característica de la explicación mecanística, es que la reconstrucción causal es históricamente situada. Así, aunque los mecanismos refieren a regularidades, éstas no son de aplicación universal, sino que constituyen teorías de rango medio, de aplicabilidad espacial y temporal limitada⁴⁶. De lo que se trata, entonces, es de analizar la acción de los mecanismos en situaciones históricas concretas, identificando cómo y porqué la interacción entre diversos mecanismos da un resultado específico.

En resumen, el modelo de explicación adoptado en este trabajo requiere, en primer lugar, de la formulación de hipótesis plausibles sobre los mecanismos causales que unen el *explanans* y el *explanandum*. Éstas deben fundarse en la acción de individuos y grupos que actúan condicionados por la existencia de relaciones sociales e instituciones, las que, al influenciar en su comportamiento, tienen poder causal. Seguidamente, deben identificarse los pasos intermedios que unen el *explanans* con el *explanandum*, llevando a cabo una

⁴⁴ “Statements about mechanisms can therefore well complement an analysis based on statistical correlations. In fact, this is how they are often discursively used, though mostly more ad hoc than in a systematic manner. (...). The contrast between correlational (multivariate) and mechanistic approaches is by no means as stark as some of the latter’s advocates maintain. To pit analysis in terms of mechanisms against the search for correlations is mistaken” (Mayntz 2004: 253-254).

⁴⁵ “The specification of causal chains is what distinguishes propositions about mechanisms from propositions about correlations” (Mayntz 2004: 241).

⁴⁶ “...the mechanism perspective sets some important constraints for an acceptable theory of causation. For example, the idea of productive causal activities associated with the mechanism perspective implies a commitment to the locality of causal processes: Whether *a* is a cause of *b* depends on facts about spatiotemporally restricted causal process, not on what would happen in other similar situations. This means that theories that attempt to define causality in terms of regularities (such as Hume’s constant conjunction theory and many probabilistic theories of causation) are not compatible with mechanism-based theories” (Hedström & Ylikoski 2010: 53) Ver también Elster (2010) y Mayntz (2004).

reconstrucción causal selectiva del fenómeno a explicar, la que debe contrastarse con la evidencia disponible, intentando no sólo corroborar la hipótesis mecanística presentada, sino también rechazar hipótesis alternativas.

Tres características del enfoque adoptado

El enfoque de Economía Política que aquí se adopta se sustenta en tres principios fundamentales, que lo diferencian a su vez de los enfoques ortodoxos.

En primer lugar, se reconoce el carácter contextual de las generalizaciones teóricas. Así, a diferencia de las aproximaciones neoclásicas –sea las convencionales o las neo-institucionalistas- se asume que la posibilidad de construir teorías válidas para todo tiempo y lugar está más allá de las posibilidades de las ciencias sociales. En la medida que las tendencias observadas en la desigualdad, o el impacto de ésta sobre otros aspectos del desarrollo, son siempre mediados por un conjunto de factores, resulta imposible prever resultados únicos. Así, la desigualdad puede favorecer o perjudicar el crecimiento económico según cómo interactúe con otros procesos, y del tipo de crecimiento del que estemos hablando. En forma análoga, un proceso de apertura comercial puede conducir a una mayor retribución al factor escaso o no, según las condiciones previas y el contexto institucional en que se realice⁴⁷.

En segundo lugar y vinculado con lo anterior, no se supone *ex ante* la primacía de ningún aspecto sobre otro. A diferencia de los enfoques mercadocéntricos –que asumen la primacía de los cambios en la oferta y demanda-, o de los neo-institucionalistas –que defienden la preeminencia de las instituciones-, se parte aquí del supuesto de que la importancia y el rol que asumen los distintos factores que articulan la distribución del ingreso con el conjunto del proceso histórico varían a lo largo del tiempo. En determinados contextos y circunstancias, serán las fuerzas del mercado las determinantes principales de la desigualdad, en otros, serán los arreglos institucionales y el resultado del conflicto distributivos entre los actores sociales y políticos, y en todos serán clave las interacciones entre ambos tipos de fenómenos. No es nuestro interés, por tanto, encontrar la “causa fundamental” que explique los niveles y tendencias que asume la desigualdad, o su incidencia en el crecimiento; no porque ello no fuera deseable, sino porque es imposible. Salvo en el caso de relaciones triviales, ese tipo de relaciones universales no se observa en los fenómenos históricos que constituyen el objeto de estudio de las ciencias sociales. La causa fundamental varía de un contexto a otro, y

⁴⁷ Algo que ya observamos en el caso en el caso del teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson (Goldberg & Pavcnik 2007).

siempre resulta de la interacción entre un conjunto de fenómenos.

Finalmente, en la medida que reconocemos que la importancia relativa de las instituciones y el mercado, así como el papel que cumplen, puede cambiar en función del contexto, nuestro centro de interés se ubica en su interacción. Lo que queremos captar es la relativa y dinámica contribución que ambos han realizado a la determinación de las tendencias asumidas por la desigualdad en Chile, así como la influencia de ésta sobre otros aspectos del devenir histórico de ese país. Dada la pretensión de aprehender el objeto como totalidad, así como la necesidad de abstraer y seleccionar –porque estudiar todo es imposible-, se priorizan las relaciones e interacciones, porque son ellas las que pueden dar cuenta del rol cambiante que asumen los diversos canales que articulan la desigualdad con el conjunto del proceso social. Como no existe, por ejemplo, un mercado de trabajo sin instituciones o relaciones laborales, ni los efectos de las políticas que regulan dichas relaciones son ajenos a las características que asumen la oferta y demanda de trabajo, nuestro énfasis se ubica en estudiar los vínculos entre ambos aspectos, porque ello nos permitirá identificar el papel dinámico que juegan a lo largo del tiempo.

Esta perspectiva permite, a su vez, no sólo ser críticos con las formulaciones teóricas ortodoxas, sino reconocer también su valor y aplicabilidad en determinados contextos; pero siempre como aproximaciones parciales a un problema complejo. Así, se reconoce que es perfectamente razonable suponer que un cambio en el comercio internacional que incremente la demanda por bienes intensivos en recursos naturales favorecerá a los propietarios de la tierra; pero se enfatiza que los efectos que ello efectivamente tenga sobre la desigualdad dependerán también de lo que ocurre en otros ámbitos de la vida social, empezando por las instituciones formales e informales que regulan la propiedad. En forma similar, es probable que la introducción del salario mínimo tienda a elevar el ingreso de los trabajadores menos calificados, pero siempre que no exista un elevado desempleo y el Estado tenga la voluntad política de controlar su implementación. Otro ejemplo lo constituye la carrera entre educación y tecnología que analizáramos más arriba. Si en Estados Unidos la oferta de calificación consiguió adelantar a la demanda durante décadas, favoreciendo una redistribución progresiva del ingreso, ello se debió a ciertas “virtudes” del sistema educativo norteamericano que mucho tenían que ver con las opciones políticas adoptadas y los valores culturales imperantes, y poco o nada con las “fuerzas impersonales del mercado” (Goldin & Katz 2009).

En resumen, no alcanza con tener una teoría sobre los efectos que determinado

proceso –como la apertura comercial- tiene sobre la desigualdad; es necesario conocer además la situación histórica concreta en que ese proceso interactúa con otros que pueden tender a reforzar o suprimir las consecuencias que teóricamente se prevén del mismo. Pero una vez que la teoría se ubica en este contexto, puede constituir un aporte valioso a la comprensión del fenómeno. Dicho de otra forma, más allá de las críticas realizadas a las aproximaciones ortodoxas –dirigidas fundamentalmente a su excesiva simplificación y pretensión de universalidad-, se reconoce su utilidad, y dicho instrumental analítico será utilizado cuando se considere útil para la comprensión del proceso global⁴⁸.

2.3- Estrategia metodológica: estudio de caso en perspectiva comparada

Durante décadas, el estudio de la relación entre el desarrollo económico y la distribución del ingreso se basó prácticamente en un único abordaje metodológico: el análisis *cross-section* de la relación estadística entre medidas de desigualdad y de ingreso per cápita para muchos casos en distintos momentos del tiempo. Sin embargo, este abordaje entró en crisis a finales de los años noventa, cuando se acumularon voces reclamando una aproximación diferente. Se señaló entonces la conveniencia de realizar análisis en profundidad de distintos casos, que permitieran calibrar con mayor precisión los distintos aspectos –económicos, demográficos, institucionales, etc.- del problema. En esta sección se reseña la literatura relativa al primer abordaje para, a partir de las críticas de que fue objeto, fundamentar la opción metodológica que se sigue en este trabajo: el estudio de caso en perspectiva comparada.

2.3.1- Un abordaje particular: la literatura de la U invertida

Hemos visto que Kuznets (1955) abogaba por un abordaje de tipo interdisciplinario, atento a las complejas relaciones entre variables demográficas, institucionales o económicas que inciden sobre la distribución del ingreso. Sin embargo, su artículo constituyó la fuente de inspiración de un importante programa de investigación, tendiente a testear la validez universal de una ley general del desarrollo económico que vinculara desigualdad con nivel de ingreso (Adelman & Morris 1973; Ahluwalia, 1976a; 1976b; Robinson 1976; Adelman & Robinson 1989;

⁴⁸ Se trata de una perspectiva similar a la adoptada en su momento por Sunkel & Paz (2005: 95): “Es necesario advertir también que la posición metodológica adoptada no es excluyente con respecto a la teoría convencional. En efecto, no se desconoce que la teoría convencional pueda elaborar conocimiento; sólo se destaca que, en la mayoría de los casos, se trata de un conocimiento no esencial y referido a aspectos parciales de la realidad”.

Anand & Kanbur 1993)⁴⁹. Tratándose de una literatura fundamentalmente empírica, su principal interés consistió en establecer la existencia de la U invertida -formalizada por Robinson (1976) y Anand & Kanbur (1993)- a lo largo de lo que denominó proceso o etapas del desarrollo⁵⁰. Para ello, la estrategia metodológica adoptada consistía en realizar análisis de tipo *cross-section* entre una variable que indicara el nivel de desarrollo, –generalmente el logaritmo del PNB per cápita-, y alguna medida de desigualdad –por ejemplo la porción de ingreso captada por el 40% más pobre de la población. El objetivo era testear si esta relación era estadísticamente significativa y tenía una forma funcional acorde a la hipótesis de Kuznets⁵¹.

En un principio, este esfuerzo pareció dar resultados. Ante la pregunta sobre la existencia de una relación general como la señalada por la hipótesis de la U invertida, se daba una respuesta positiva: “There is substantial confirmation of a statistically significant relationship between the income shares of various percentile groups and the logarithm of per capita GNP” (Ahluwalia 1976a: 129). Hacia finales de los años ochenta, un balance de la literatura de la U invertida la consideraba conclusiva, al menos en lo que refiere a la etapa inicial⁵².

Pero esta literatura hizo mucho más que avanzar en el conocimiento empírico del problema planteado por Kuznets en 1955. Estableció además la estrategia metodológica estándar para estudiar la relación entre desigualdad y desarrollo: el análisis *cross-section*. La misma se adecuaba perfectamente no sólo a la ausencia de información sobre la trayectoria histórica de los países⁵³, sino a la pretensión de ley general que estos autores asignaban a la hipótesis de la U invertida, y a su concepción del desarrollo económico como una serie de

⁴⁹ Las importantes diferencias entre la literatura de la U invertida y el trabajo de Kuznets, es un aspecto oscurecido por el hecho de que los autores inscritos en aquella corriente suelen citarle a éste como su fuente de inspiración. Pareciera, sin embargo, que estos realizaron una lectura parcial y sumamente simplificadora del artículo de 1955, sin prestar la debida atención al último párrafo del mismo, aquél que citamos en la página 27 del presente trabajo.

⁵⁰ Se emparentaba con el enfoque ortodoxo de la economía clásica del desarrollo con la que compartía el supuesto fundamental del patrón universal de desarrollo, lo que Hirschman (1984) denominó “pretensión mono-económica”. Según ésta, el desarrollo es en lo esencial un proceso único por el que pasan las diferentes regiones del planeta con una diferencia cronológica y de ritmos (Rostow 1961).

⁵¹ Así, la literatura de la U invertida, asume implícitamente el modelo de explicación de la ley de cobertura. En él la relación entre desigualdad y PIBpc –presuntamente demostrada mediante los análisis *cross-section*-, se “explica” por derivarse de una teoría general de los efectos del crecimiento económico en la desigualdad (Robinson 1976; Anand & Kanbur 1993).

⁵² “The initial phase of the development process, during which mostly agrarian economy stares industrialization, is necessarily marked by substantial increases in the inequality of the distribution of income, with a sharply reduced share of income going to the poorest 20, 40, an 60 percent of the population” (Adelman & Robinson 1989: 958).

⁵³ Algo señalado por Ahluwalia (1976b).

etapas por las que pasaban todos los países. Si la relación entre crecimiento económico moderno y desigualdad seguía un patrón universal, entonces no era necesario analizar las formas históricas concretas que esta adoptaba; bastaba con establecer la relación estadística entre observaciones del nivel del producto y de desigualdad⁵⁴.

De esta forma, el problema era abordado mediante el tipo de estrategia metodológica que Charles Ragin (1987, 2000) ha denominado “*variable-oriented comparative research*”. Este se distingue fundamentalmente por la aplicación de métodos estadísticos a una gran cantidad de casos con el objeto de testear hipótesis derivadas de una teoría general⁵⁵. Por ello, el esfuerzo de investigación se dedicó no a reconstruir estimaciones de desigualdad que permitieran seguir la relación entre ésta y el crecimiento económico moderno tal cual se produce en el proceso histórico, sino a recoger datos de desigualdad para tantos países y años como fuera posible.

Y sería justamente éste esfuerzo el que, a la larga, no sólo echaría por tierra la validez universal de la U invertida, sino que llamaría la atención sobre la inconveniencia de estudiar una relación demasiado compleja como la que existe entre desarrollo y desigualdad mediante el análisis *cross-section*. Efectivamente, la refutación de la existencia de una relación universal vino de la mano de la elaboración de la base de datos de desigualdad compilada por Deninger & Squire (1996). Ésta poseía una amplitud y calidad superior a las utilizadas hasta entonces y permitía seguir la evolución de un mismo país por varias décadas. A partir de esta recopilación, los autores mostraron que, aunque existe un patrón concordante con la U invertida en el análisis *cross-section*, éste se debe a la incidencia de características específicas de algunos países, por ejemplo los latinoamericanos, que combinan una alta desigualdad con ingresos medios. Cuando se corrigen estos efectos, el patrón de la U invertida se diluye. Más aún, en aquellos casos en que es posible seguir a un mismo país a lo largo de un período extendido de tiempo, la curva de Kuznets no aparece. Como resultado, los autores concluyen que no hay evidencia de la U invertida para el 90% de los países investigados⁵⁶.

⁵⁴ Respecto a la confianza en la existencia de un patrón universal que permitía soslayar estos problemas Adelman & Morris (1973: 188) señalaban: “In inferring dynamic relationships from cross-section data, of course, we assume in effect that the average country traits associated with successive development levels represent the path of change of a typical underdeveloped country undergoing economic growth.”

⁵⁵ “The variable-oriented approach is theory centered. It is less concerned with understanding specific outcomes or categories of outcomes and more concerned with assessing the correspondence between relationships discernible across many societies or countries, on the one hand, and broad theoretically based images of macro social phenomena on the other (Ragin 1987: 53).

⁵⁶ En palabras de los autores: “making inferences on longitudinal relationships such as the Kuznets

La perspectiva crítica que Deninger & Squire (1996, 1998) plantearon sobre la calidad de los datos usados anteriormente, se extendió a la pertinencia de la estrategia metodológica adoptada hasta entonces, esto es, al uso de la técnica de *cross-section* para el análisis de procesos de tipo histórico, es decir que se producen en el tiempo. Se trataba, de hecho, de un problema reconocido por la literatura de la U invertida, aunque dejado de lado en función tanto de la escasez de información histórica como de la confianza en la existencia de un patrón universal⁵⁷. Pero la nueva evidencia hacía insostenible esta posición, echaba serias dudas sobre la validez de la metodología asumida como estándar hasta el momento, y alentaba un abordaje metodológico diferente que viniera, como mínimo, a complementar los estudios existentes. Comenzó entonces a extenderse la opinión de que se hacía necesario realizar estudios de caso en profundidad, metodología más adecuada para lidiar con las sutilezas que el problema supone⁵⁸.

2.3.2- Un abordaje alternativo

Las crecientes críticas que a finales de los noventa y principios del siglo XXI se dirigían

Hypothesis from cross-sectional data is questionable (Fields and Jakobson 1994; Ravallion and Chen 1995). Indeed, our data provide little support for an inverted-U relationship between levels of income and inequality when tested on a country-by country basis, with no support for the existence of a Kuznets curve in about 90 percent of the countries investigated (Deninger & Squire 1996: 573). Otro autor que da por descartada la existencia de la Curva de Kuznets como patrón universal es Fields (2000: 65): "Looking over time, the inverted-U has been found in the economic history of some countries, both developed and developing, but this happens in only a small minority of cases. Most of the evidence is to the contrary, the dominant pattern being a fall in inequality over time during the twentieth century. (...) Nor is any empirical tendency found for the rise or fall inequality to be linked to the rate of economic growth in a country or to the initial level of inequality". Ver también Kanbur (2000).

⁵⁷ En realidad, dadas las amplias y variadas limitaciones que el propio M. S. Ahluwalia veía en este abordaje, -y que citamos a continuación- llama la atención que lo haya utilizado, y mucho más que sostuviera que la U invertida era un hecho corroborado. Juzgue si no el lector: "The use of cross-country data for the analysis of what are essentially dynamic processes raises a number of familiar problems. Ideally such processes should be examined in an explicitly historical context for particular countries" (Ahluwalia 1976b: 307). "...the difficulties inherent in this (cross-sectional) methodology are well known, although too often ignored. It is self-evident that the relationships (...) identified are primarily associational. They do not necessarily establish the nature of the underlying causal mechanism at work (Ahluwalia 1976b: 308). "...the true relationship between inequality and development must be fairly complex, reflecting the impact of a number of processes of structural change occurring with development. Such a complex relationship obviously cannot be 'reduced' into a relationship with a single explanatory variable (...) The resulting estimated relationships (...) tells us nothing about the specific mechanisms through which development affects the degree of inequality" (Ahluwalia 1976b: 313). "Cross-section analysis should not be used to derive general pronouncements to be applied to all cases" (Ahluwalia 1976b: 331) "A major limitation of our methodology is that it does not permit us to go beyond the simple measurement of rates of growth to examine differences in the type of growth achieved in different situations. Since it is precisely these differences which will determine the distributional impact of growth, we cannot hope to provide any insight into this question by focusing solely on the levels of growth achieved" (Ahluwalia 1976b: 337). Ver también Adelman & Morris (1973).

⁵⁸ Algo reconocido incluso por M. S. Ahluwalia aunque éste no hiciera caso a sus propias recomendaciones: "Recognizing this diversity of country experience is perhaps the most important lesson to be learned from the data. At the very least, it shifts attention from an unquestioning suspicion of high growth rates as such towards an examination of the particular nature of growth in different countries and the implications of different types of growth for inequality. A systematic investigation along these lines can only be conducted in the context of in-depth analysis of the historical experience of particular countries" (Ahluwalia 1976b: 337).

a la literatura de la U invertida, no se limitaban a la calidad de los datos que se habían utilizado, o a la elección de una determinada metodología, sino a los supuestos que se realizaban sobre las características que asume el proceso de desarrollo. Así, se le cuestionaba su carácter excesivamente simplificador, que reducía el crecimiento económico moderno a las simples variaciones en una medida agregada de producción como el PNB per cápita, desconociendo las transformaciones estructurales e institucionales del proceso, justamente aquello cuyo impacto en la desigualdad se pretendía estudiar. De este modo, se señalaba, la literatura de la U invertida desconocía o subestimaba aspectos básicos del problema planteado por Kuznets en 1955⁵⁹.

Hacia finales del siglo autores como Fields (1999, 2000) o Kanbur (2000), abogaban por una reorientación de la investigación en torno al problema de la relación entre crecimiento y desigualdad. La evidencia empírica disponible mostraba que conforme se producía el proceso de crecimiento económico moderno, en algunos casos la distribución se deterioraba, pero en otros no. De lo que se trataba, entonces, era de analizar estos resultados divergentes, y para ello se requería un abordaje de tipo histórico o inductivo⁶⁰. En consecuencia, el esfuerzo debía concentrarse en analizar *el tipo* de crecimiento, no su nivel o tasa de variación, en el entendido que son las características que asume el proceso de desarrollo las que inciden en la desigualdad⁶¹. Todo lo cual suponía además, cambiar la escala de observación.

Se argumentó entonces, a favor de la realización de estudios de caso en profundidad, los que permitirían examinar en detalle las experiencias concretas de desarrollo, atendiendo al conjunto de influencias recíprocas entre la distribución del ingreso y el devenir histórico

⁵⁹ Una crítica temprana y demoledora a la literatura de la U invertida, es la de Saith (1983), quién cuestionaba tanto el uso de los análisis *cross-section* para proceso históricos, como los datos utilizados, señalando además que estos trabajos contradecían la perspectiva de Kuznets en quienes decían inspirarse. Otro ejemplo, que refleja el consenso imperante a principios del siglo XXI es el de Kanbur (2000: 797) “The approach, in this strand of the literature, might be described as aggregative and reduced form in nature, because in its theoretical mode the ultimate interest is in deriving a relationship between measures of economy-wide income distribution an per capita incomes as the process of development evolves (...) A central part of this approach is the attempt to either derive or test for the “Kuznets hypothesis” (which some have elevated to the Kuznets “law”) that as per capita rises inequality first worsens an the improves (...) This Kuznetsian literature, obsessed and focused as it is on the aggregative, reduced form relationship between inequality and per capita income, tends to overlook the rich texture of actual relationships between these two, which can be revealed by detailed case studies of development process –advice which was given by Kuznets (1955) himself, but is ignored by the literature which bears his name”.

⁶⁰ “We can test the Kuznets curve hypothesis as an empirical proposition and, upon finding that the data reject it empirically (...), we may then turn our attention to why inequality increases with economic growth in some countries and not in others. Inductive theory is likely to be much more promising than deductive theory at this point” (Fields 2000; 9).

⁶¹ “From this, we reach the conclusion that it is not the rate of economic growth or the stage of economic growth that determines whether income inequality increases or decreases, but rather what matters is the *kind* of economic growth” (Fields 1999; 9; subrayado en el original).

general. Así, se sostenía, se tendría mayor conocimiento de los múltiples vínculos que unen al proceso de desarrollo con los cambios en la distribución del ingreso, lo que posibilitaría a su vez realizar comparaciones sobre los patrones que ésta relación asume bajo diferentes circunstancias⁶². Algo que, por otra parte, no haría sino recoger la propuesta original de Kuznets (1955), quien alertó sobre el riesgo de adoptar una perspectiva excesivamente reduccionista y economicista, llamando a incorporar en el análisis el conjunto de procesos tecnológicos, demográficos, productivos e institucionales que hacen al crecimiento económico moderno. Se requería, en suma, un cambio de enfoque que pasara de un análisis basado en las relaciones de mercado, a otro que integrara junto a ellas diversos aspectos de tipo político y social.

2.3.3- La estrategia metodológica adoptada: estudio de caso en perspectiva comparada

Desde el punto de vista de la metodología en ciencias sociales, la propuesta de Fields (2000) y Kanbur (2000) supone una reorientación de la estrategia de investigación desde un abordaje centrado en el análisis de la relación estadística entre variables, al análisis de casos – *case-oriented research* (Ragin 1989)⁶³. Una forma de hacerlo es apelar a la combinación de metodologías de tipo cuantitativo y cualitativo ya sea para “interpretar” resultados históricos específicos, para realizar análisis causales de procesos históricos con vistas a cierto grado de generalización, o ambos⁶⁴.

Sin embargo, tanto si nuestro interés es analizar un proceso social ocurrido en un

⁶² Por ejemplo Fields (2000: 70) quien sostenía lo siguiente: “Looking ahead, it would appear that there is little point to working further on cross-sectional patterns. The highest payoff, rather, would appear to be in in-depth country studies over time and comparisons of the patterns found and reasons for them” (Fields 2000: 70). También Kanbur (2000: 808-10), al señalar las tendencias que en su opinión debería asumir la investigación de la relación entre desarrollo y desigualdad en el siglo XXI reivindicaba los estudios de caso como alternativa a los estudios de *cross-section*: “an alternative (...) is to examine in great detail the development experience of individual countries, telling an overall story which incorporates a range of influences (...) With this alternative approach one gets a much better sense of the links between development processes and their distributional consequences”.

⁶³ “The goals of case-oriented investigation are both historically interpretative and causally analytic. Interpretative work (...) attempts to account for significant historical outcomes or sets of comparable outcomes or processes by piecing evidence together in a manner sensitive to historical chronology and offering limited historical generalizations which are sensitive to context. Thus, comparativists who use case-oriented strategies often want to understand or interpret specific cases because of their intrinsic value. Most, but not all, case-oriented work is also causal-analytic. This companion goal is to produce limited generalizations concerning the causes of theoretically defined categories of empirical phenomena (such as the emergences of class-based political parties) common to a set of cases”. (Ragin 1989: 35).

⁶⁴ Más adelante, Ragin (2000) diferenció entre estas dos abordajes, reservando la denominación de *case-oriented research* para aquellos que cuyo objetivo es estudiar la especificidad histórica de su objeto, y *diversity-oriented research* para quienes tienen la pretensión de elaborar generalizaciones de rango medio del tipo que se persigue en este trabajo.

caso concreto con el objetivo de desentrañar su irreductible especificidad histórica, o -como en nuestro caso-, realizar un análisis histórico con el doble objetivo de iluminar la experiencia concreta y formular generalizaciones de rango medio sobre el problema a nivel general, parece difícil que pueda evitarse recurrir en alguna medida al análisis comparativo⁶⁵.

Pero el recurso al método comparativo, aunque probablemente inevitable, puede adquirir diferentes formas. En su versión más común, supone elegir un conjunto pequeño de casos para establecer, a partir de una serie de preguntas directrices, “las semejanzas y diferencias de dos o más fenómenos históricos”. Así, el método comparativo aplicado a la investigación histórica busca “describir y explicar tales fenómenos con la mayor fiabilidad posible, así como también formular afirmaciones de amplio alcance sobre acciones, experiencias, procesos y estructuras históricas” (Kocka 2002: 43)⁶⁶. Pero en nuestro caso, la estrategia adoptada no es la realización de un trabajo comparado, sino que consiste en la elaboración de un *estudio de caso en perspectiva comparada*⁶⁷, siendo necesario aclarar qué entendemos por tal cosa.

Es necesario, en primer lugar, delimitar con precisión el caso de estudio. Al realizar un estudio sobre Chile puede entenderse que dicho país constituye el caso, una solución convencional que debe ser problematizada (Ragin 1992). Según George & Benett (2005: 17-18) un caso de estudio debe formar parte de una clase de eventos de interés científico, que el investigador elige estudiar con el objetivo de realizar generalizaciones teóricas relativas a las similitudes y diferencias entre dicho evento y otros de la clase a la que pertenece. Un caso de estudio es un aspecto de un proceso o evento histórico, más que el proceso en sí. Es el marco teórico del investigador y las preguntas que formula a partir de éste, lo que le definen.

En este contexto, el problema que definimos más arriba -a saber, la relación entre

⁶⁵ En este sentido, el historiador económico y teórico polaco Witold Kula (1973: 571) señalaba que “el método comparativo, en la más amplia acepción de la palabra, es absolutamente necesario en cada trabajo científico, por muy modesto, micrográfico e ideográfico que sea. (...) no es posible introducir en ciencia ningún fenómeno nuevo y comprobado sin compararlo con los fenómenos ya conocidos”. La literatura sobre el uso del método comparativo en ciencias sociales en general, y en el análisis histórico en particular, es muy vasta; por lo que me limito a señalar aquellos trabajos que mayor influencia han tenido en las decisiones metodológicas que se adoptan en el presente trabajo. Además de los ya citados Witold Kula, y Charles Ragin, he encontrado particularmente útil las apreciaciones de Skocpol & Somers (1980), Collier (1993), Marc Bloch (1999), Jürgen Kocka (2002, 2003); y los trabajos editados por Mahoney & Rueschemeyer (2003).

⁶⁶ En una formulación algo diferente, comparar supone “buscar las similitudes y diferencias que existen entre series de fenómenos de naturaleza análoga que han sido tomados de diferentes medios sociales con el fin de explicarlos” (Bloch 1999: 108).

⁶⁷ Para el estatus metodológico de los estudios de caso ver George & Bennett (2005), y los artículos publicados en el libro editado por Ragin & Becker (1992).

desarrollo económico y desigualdad-, constituye la clase de eventos de nuestro interés, en tanto la forma que esta relación ha adoptado en el devenir histórico de Chile –no el país en sí-, constituye el caso de estudio. Este caso se estudia, además, con el objetivo de que pueda compararse con otros de la misma clase, es decir, con la forma que la relación entre desarrollo y desigualdad ha adoptado en otros países.

En lo que refiere a la comparación, haremos uso de una versión “débil” del método comparativo, que consiste en recurrir al mismo con el objetivo de analizar fundamentalmente un caso. Es decir que, a diferencia del uso habitual que consiste en estudiar los distintos casos con el mismo nivel de profundidad, en nuestro trabajo la comparación está al servicio del análisis causal de las características que asume el problema en el caso de estudio.

Optamos entonces por uno de los usos posibles del método comparado según analizara Marc Bloch en diversos trabajos escritos a principios de la década de 1930. En ocasión de presentar su propuesta al *Collège de France* –que a la postre fuera rechazada- de crear una cátedra de estudios comparados de las civilizaciones europeas, Bloch (1999: 148-154) señaló que el método comparativo puede aplicarse no sólo al análisis de series paralelas de dos o más casos, sino también a estudios más restringidos, como el que supone por ejemplo, tratar de identificar los caracteres peculiares que adopta un fenómeno histórico en un caso concreto⁶⁸. Así, en su estudio sobre los caracteres originales de la historia rural francesa, Bloch (1978) recurrió al método comparativo para analizar un caso de estudio en profundidad, con el objetivo de discernir de entre las características que éste asumía, cuales eran peculiares y cuales respondían a fenómenos generales. Y es que ayudar a discernir lo general de lo particular constituye uno de los principales aportes que el método comparativo puede realizar a la investigación histórica, lo que vale tanto para el estudio de muchos casos como de uno.

Pero además, analizar un caso en perspectiva comparada no sólo permite discernir fenómenos generales que sería difícil observar en el estudio de caso tradicional; también permite inferir la importancia de fenómenos ausentes, aquello que por no ocurrir, sería imposible apreciar sin la comparación.

La estrategia adoptada entonces, es la de analizar un caso en profundidad, para lo

⁶⁸ Aunque es en el texto que presentó al postularse al *Collège de France* en 1934 donde Bloch defiende el tipo de aproximación al método comparado que se adopta en este trabajo, y que él había utilizado en su estudio de 1931 sobre los caracteres originales de la historia rural francesa (Bloch 1978); su principal trabajo sobre el uso del método comparativo en la investigación histórica es un artículo anterior, publicado en 1928 en la *Revue de synthèse historique* y titulado “A favor de una historia comparada de las civilizaciones europeas” (Bloch 1999: 113-147).

cual se recurre a la perspectiva comparada, poniendo el elemento de interés en relación con otros de su clase, con el objetivo de testear la validez de hipótesis sobre los mecanismos causales actuantes en el caso de estudio. En esta aproximación, el estudio de los demás casos está al servicio del análisis del caso principal, lo que determina tanto su selección como las preguntas que se formulan sobre los mismos. La comparación cumple aquí su función habitual de facilitar la identificación de mecanismos causales que determinan las características que asume el problema que se desea estudiar; pero éstos aplican solamente al caso de estudio, no necesariamente a aquellos que se utilizan para su comparación.

2.4- Teoría e historia: la construcción de una argumentación histórica razonada

Las diferentes opciones metodológicas que pueden adoptarse para abordar el problema planteado inciden en el rol que asumen los modelos teóricos en la investigación. Es decir, que la opción por realizar un estudio de caso en perspectiva comparada, supone que el uso de las herramientas teóricas sobre la relación entre desarrollo y desigualdad sea diferente a la que se realiza en las investigaciones que adoptan una estrategia metodológica basada en el análisis *cross-section*, como ocurre en el caso de la literatura sobre la U invertida (Ragin 1989, 2000, 2009). No se trata, como podría pensarse, que en un caso la teorización juega un papel importante y en el otro no. Por el contrario, el recurso a generalizaciones de tipo teórico es clave para ambos abordajes, pero mientras en éste último la teoría cumple el rol de proporcionar hipótesis que el análisis estadístico deberá corroborar o desechar, en el primero su papel consiste en guiar la reconstrucción del proceso histórico, señalar posibles vínculos causales entre los procesos en estudio, y orientar sobre el tipo de evidencia necesaria para corroborar o refutar su existencia. Dicho en otras palabras, el abordaje aquí adoptado asigna a los modelos teóricos el papel de una verdadera “caja de herramientas” y no un “banco de hipótesis”. Y así como un mecánico va cambiando las herramientas que utiliza a medida que las va necesitando y en función de los problemas que va enfrentando, de la misma manera se recurrirá aquí a los modelos teóricos en función de las características cambiantes que asume la relación entre desarrollo y desigualdad a lo largo del tiempo⁶⁹.

Esta opción por una perspectiva teórica más bien ecléctica –fundada en la crítica a la

⁶⁹ En palabras de Charles Kindleberger (1997: 92): “we must change from one tool to another as each serves the particular task in hand, and forgo any universal solvent or sovereign explanation. (...) economists and economic historians should be like dentists, humble and with lots of tools”.

pretensión universal de los enfoques ortodoxos-, tiene el límite de la coherencia lógica. Señalar que se recurrirá a diferentes herramientas analíticas para analizar distintos problemas, no supone que ellas puedan ser incoherentes entre sí. A modo de ejemplo, haber adoptado un enfoque de Economía Política, con su énfasis en el rol de las instituciones, no nos inhibe de reconocer el papel que cumplen los cambios en la oferta y demanda de factores en la determinación de su retribución; pero sí nos impide asumir mercados perfectos, y que ella se corresponde con su productividad marginal.

El uso que se hace de la teoría en el presente trabajo se ajusta a la lógica del método histórico. Según E. P. Thompson (1981: 65-85), éste se caracteriza por un permanente diálogo entre conceptos y evidencias, conducido por hipótesis sucesivas de un lado e investigación empírica por el otro, y diseñado para contrarrestar hipótesis relativas a causaciones y eliminar procedimientos autoconfirmatorios. Por ello, el rol que asumen aquí los modelos teóricos se diferencia del que cumplen en las investigaciones orientadas a testear hipótesis derivadas de una teoría general. Es tributario, en cambio, de la perspectiva planteada entre otros por el historiador alemán Jürgen Kocka (1984). En su opinión, la teoría sirve al historiador en la medida que (1) brinda criterios para delinear el objeto de estudio y seleccionar las fuentes, (2) permite reconstruir las relaciones entre las partes del objeto, (3) brinda hipótesis sobre vínculos causales en los casos de objetos acotados en el espacio y tiempo, (4) delimita las unidades de comparación, (5) brinda criterios para la periodización, y por último, pero no menos importante, (6) contribuye al planteamiento de preguntas interesantes.

La distinción entre teorías formales y apreciativas que realizan Nelson & Winter (1982) constituye otro antecedente del enfoque aquí adoptado. Según estos autores – interesados en construir una teoría evolucionista del cambio técnico- los economistas realizan un uso de la teoría acorde a los objetivos que se plantean. Cuando su interés es analizar la consistencia lógica de un modelo teórico, o testear empíricamente una hipótesis derivada de una teoría, adoptan un lenguaje formal y matemático. Cuando en cambio su interés radica en explicar por qué ocurrieron ciertos eventos, realizan un uso más informal e intuitivo de los modelos teóricos. En este último caso, la teoría es una herramienta destinada a orientar la investigación, que se utiliza en forma flexible y adaptable a los problemas que se analizan. Pero las investigaciones que hacen uso del enfoque apreciativo pueden a su vez contribuir al desarrollo teórico formal, en la medida que identifican nuevas relaciones causales -o de otro

tipo- que pueden mejorar los modelos existentes, o constituir el inicio de nuevos desarrollos teóricos⁷⁰.

Asimismo el estudio de Freeman & Louçã (2001) sobre el desarrollo del capitalismo desde la revolución industrial constituye otro ejemplo del tipo de aproximación teórica al análisis histórico que inspira este trabajo. Dichos autores abogan por una “historia razonada”, caracterizada por la integración de diversas herramientas teóricas, consideradas incompletas y nunca definitivas, centradas en explicar en lugar de predecir, e históricas en lugar de economicistas. No es de extrañar por tanto, que citen la invitación de Kuznets (1955) a traspasar los límites de la economía convencional como un antecedente de su enfoque⁷¹.

Que en este trabajo la teoría juegue un rol que difiere de aquel que asume en las investigaciones orientadas a testear hipótesis no supone que nos limitemos a realizar una narración de los hechos. Por el contrario, y justamente por el rol explícito que juega la teoría como herramienta heurística, lo que se propone aquí es elaborar una “argumentación histórica” (Kocka 2002), que debe dar cuenta del lugar que la desigualdad de ingreso ha ocupado en el devenir histórico de Chile durante el último siglo y medio.

⁷⁰ When economists are doing or teaching theory *per se* or reporting the results of empirical work designed to test a particular aspect of theory, the theoretical style is stark, logical, formalized. In contrast, when economists are undertaking applied work that is of interest for policy reasons or are explaining, to an audience interested in that question *per se*, why certain economic events happened, theoretical ideas tend to be useless formally and more as a means of organizing analysis. These two different styles of theorizing we shall call formal and appreciative. (...) In its role of providing a framework for appreciation, a theory is a tool of inquiry, and in skillful applied research that tool is used flexibly, bent to fit the problem, and complemented by any other tools that happen to be available and that appear to be useful. The focus is on the endeavor in which the theoretical tools are applied. In contrast, when economists or other scientists are pursuing the formal development of a theory, or undertaking empirical work as a specific check on theory, the focus is on improving or extending or corroborating the tool itself: they are exploring possible logical connections that have not been seen before, seeking implications of certain sets of assumptions, developing abstract parables that display possible causal mechanisms for particular phenomena, and trying to understand at an intuitive level the implications that seem to flow from deductive theorizing. In these activities, as contrasted with use of a theory as a framework of appreciation, the premium is on analytical tractability and power. Formal and appreciative theory are linked in a number of ways. Formal theory is an important source of the ideas invoked in appreciative theory. The formal theoretical enterprise extends and sharpens the tools used by the more empirically or policy-oriented members of the discipline. But in a well-working scientific discipline, the flow of influence is not only from formal to appreciative theorizing, but in the reverse direction as well. Phenomena identified in applied work that resist analysis with familiar models, and rather casual if perceptive explanations for these, become the grist for the formal theoretical mill. Formal theoretical structures are augmented so that the previously uninterpretable phenomena now have an interpretation. Somewhat informal explanations in the style of appreciative theory are abstracted, sharpened, and made more rigorous” (Nelson & Winter 1982: 46-47).

⁷¹ “The reasoned history approach denies the extreme assumption about self-contained models and methods, and looks for integrated theories that will be incomplete and not definitive, explanatory and not predictive, historical rather than simply economicist, and evolutionary rather than mechanistic”. (Freeman & Louçã 2001: 117). La cita de Kuznets (1955: 28) que realizan como antecedente de este abordaje es la misma que reproducimos en la página 27.

A diferencia de la mera narración⁷², la argumentación histórica “implica la reflexión sobre las condiciones y las consecuencias de la aproximación elegida, cuya justificación y cuyos límites se discuten, a la luz de aproximaciones alternativas no seleccionadas”. Ello conduce “a una definición nítida de los conceptos, a la interrupción del curso de la narración por definiciones así como por consideraciones conceptuales de carácter histórico y estratégico”. De este modo “la exposición se torna más reflexiva, lo cual menoscaba la elegancia de la fluidez, pero (en el mejor de los casos) aumenta la transparencia de la exposición y, de paso, su racionalidad”. La argumentación histórica resulta más exigente para el lector que la narración, ya que “se utilizan conceptos complejos, a menudo un poco alejados del lenguaje cotidiano”. El resultado es una “interpretación sui generis, que trabaja con preguntas y respuestas, tesis, dudas y principios de comprobación, con los recursos del contraste y de la analogía” (Kocka 2002: 95)⁷³.

En suma, en los capítulos que conforman la segunda parte de este trabajo se construye una “argumentación histórica” sobre la desigualdad de ingreso en Chile desde 1850, y su relación con los diversos aspectos –económicos, sociales y políticos- que componen el conjunto del proceso histórico. En ella, los modelos teóricos cumplen un rol heurístico y constituyen la caja de herramientas con la cual se analizan los distintos aspectos del problema de investigación. Orientada por un enfoque de Economía Política, la principal función de las herramientas teóricas consistirá en iluminar las relaciones entre fenómenos de diverso tipo, cuyas interacciones determinan no sólo las tendencias asumidas por la distribución del ingreso, sino la forma en que ésta ha contribuido a moldear devenir histórico global.

2.5- Recapitulación

En el presente capítulo se ha delimitado el problema de investigación y se ha presentado una estrategia para abordarlo. Interesados por la dinámica que asume la relación entre desarrollo y distribución del ingreso a lo largo del tiempo, se ha optado por analizar un caso en profundidad, con el objetivo de apreciar con mayor sutileza alguna de las múltiples aristas que presenta el problema. Se justificó la opción por estudiar la forma que esta relación ha adoptado en Chile en función de que dicho país, habiendo sido radicalmente transformado

⁷² Kocka (2002) elabora el concepto de “argumentación histórica” para contraponerlo al resurgir de la narración en la disciplina histórica.

⁷³ Una forma de exposición similar es la que se ha llamado “narrativa analítica” (Bates et. al. 1998; Rodrik 2003); siempre y cuando se rechace la definición que realiza Margaret Levi (2006: 14), quién limita la metodología al uso de determinado marco teórico: “En este enfoque, la analítica refiere a la construcción de modelos derivados de la elección racional, particularmente de la aplicación de la teoría de juegos en forma extensiva”.

por el crecimiento económico moderno, se caracteriza en el presente por una elevada desigualdad. Se trata además de un país que ha transitado por diversas transiciones en los modelos de desarrollo, a la vez que ha pasado en el último siglo y medio por diversos regímenes políticos, entre los que se cuenta un sistema aristocrático de base parlamentaria, dictaduras, democracia, y hasta dos intentos de instauración del socialismo. En resumen, estudiar el rol que la desigualdad ha jugado en el devenir histórico de Chile no sólo permite analizar los problemas que enfrentan los países periféricos para abandonar el subdesarrollo, sino también el papel que aquella puede jugar en éstos, y la forma en que puede verse afectada por diversos regímenes institucionales.

Seleccionada la estrategia metodológica, y justificada la elección del caso, se han discutido distintos modelos teóricos, y más en general el rol que compete a los mismos en la presente investigación. No es lo mismo recurrir a una teoría para obtener una hipótesis que pueda ser testeada, que su uso para la identificación de los canales que articulan la relación entre la distribución del ingreso y el conjunto del proceso histórico en un caso concreto. En este último caso la teoría sirve de instrumento heurístico que, como efectiva caja de herramientas, orienta al investigador en el dialogo entre conceptos y evidencia que caracteriza al discurso histórico. Para ello, se ha optado por un enfoque inscrito en la Economía Política, que ubica en el centro de su interés la interacción de los actores sociales entre sí, el entramado socio-institucional que limita sus opciones, y la forma en que estas afectan y son afectadas por las fuerzas del mercado.

Sin embargo, antes de poder utilizar los modelos teóricos para analizar la distribución del ingreso, debemos tener una idea de las características que ésta ha asumido en Chile en el último siglo y medio. Para ello se ha diseñado una estrategia de reconstrucción estadística que permite construir series de desigualdad entre 1860 y 1970. Una vez que estas son empalmadas con los datos provenientes de encuestas de hogares, se obtiene una imagen de las tendencias asumidas por la distribución del ingreso a lo largo de un siglo y medio de historia, la que cubre la totalidad de la experiencia de crecimiento económico moderno en ese país. El análisis detallado de los procedimientos seguidos, así como la evaluación crítica de los resultados obtenidos, es el tema central del próximo capítulo.

Capítulo 3: Construcción de Tablas Sociales Dinámicas para 1860-1970

Este tercer capítulo cierra con la Primera Parte del estudio, aquella destinada a profundizar en los aspectos teóricos y metodológicos del problema de investigación y en la estrategia desarrollada para abordarlo. El mismo se aboca en primer lugar a analizar las alternativas metodológicas de que disponen los historiadores para estimar la distribución del ingreso, así como alguno de los problemas y limitaciones que estas plantean. En la segunda sección se describen en detalle los procedimientos seguidos y las fuentes utilizadas para construir series de desigualdad entre 1860 y 1970. Finalmente, estos resultados se someten a crítica, demostrando que las tendencias estimadas son robustas a la utilización de distintas fuentes y la opción por decisiones metodológicas y supuestos alternativos.

3.1- Metodologías para la estimación histórica de la desigualdad

Quienes desean analizar lo ocurrido con la distribución del ingreso en las últimas décadas recurren principalmente a las encuestas de hogares. Esto no es posible, sin embargo, para quienes deseen abordar este problema para el período anterior a 1950¹, radicando allí una de las razones que explican la escasez de estudios de caso sobre la distribución del ingreso en el largo plazo. Sin embargo, algunos existen porque los historiadores económicos han desarrollado técnicas de reconstrucción estadística que permiten realizar aproximaciones sobre la distribución del ingreso y sus tendencias. En esta sección se presentan cuatro de las estrategias más comúnmente usadas, atendiendo a sus ventajas y limitaciones, al carácter de las fuentes que requieren y al tipo de información que proporcionan. La Sección 3.1 brinda así una contextualización de la estrategia seguida en este estudio, cuya presentación en detalle se presenta en la sección 3.2.

3.1.1- Los ingresos de la cúspide (*top incomes*)

El análisis de la desigualdad a partir del estudio de la magnitud y evolución de la porción del ingreso captada por los sectores de mayores ingresos —el 5%, el 1% o el 0,1% de la cúspide— constituye una de las agendas de investigación en temas de desigualdad más activas

¹ Señalar la década de 1950 como el punto a partir del cual las encuestas están disponibles es una perspectiva por demás optimista. En la mayoría de los casos, especialmente en Latinoamérica, ellas son mucho más recientes. En Chile existe información para Gran Santiago desde 1958 gracias a la “Encuesta de Ocupación, Desocupación y Percepción de Ingresos y Gastos del Gran Santiago”, elaborada por la Universidad de Chile. Los datos nacionales están disponibles recién a partir de finales de los años ochenta gracias a la encuesta CASEN.

de los últimos años (Atkinson & Piketty 2007, 2010; Atkinson, Piketty & Saez 2011). Basándose en fuentes fiscales, este grupo de investigadores ha desarrollado una formidable base de datos comparables para un conjunto de países a lo largo del siglo XX². A partir de la misma, y en combinación con otros tipos de fuentes e indicadores, Piketty (2014) ha elaborado lo que quizá sea el aporte más importante al análisis de la desigualdad escrito en las últimas décadas³.

El análisis de la evolución de los *top incomes* apunta a focalizar el interés en lo que ocurre en el extremo superior de la distribución, y aunque allí radique gran parte de su interés⁴, se debe ser precavido a la hora de extrapolar la información que ellos brindan al conjunto de la sociedad⁵. Un segundo aspecto problemático refiere al tipo de fuentes que utiliza. Si bien el recurrir a fuentes fiscales brinda al proyecto un potencial comparativo importante, a la vez lo limita en cuanto al número de países y períodos. Así, hay muy pocos casos en que el análisis de *top incomes* mediante fuentes fiscales pueda retrotraerse a un período anterior a 1920. Ello afecta en particular importancia a los países latinoamericanos, donde los sistemas fiscales se basaron en impuestos indirectos –especialmente al comercio exterior- hasta bien entrado el siglo XX.

3.1.2- Ratios entre variables

Una estrategia muy utilizada para extender los análisis en el tiempo, es la construcción de índices a partir de ratios entre dos magnitudes. La menor exigencia respecto a fuentes que esto supone hace de ella la técnica más extendida para realizar estimaciones anuales de las tendencias asumidas por la distribución del ingreso antes de 1920. Para la construcción de estos ratios se seleccionan dos variables, una que refleje la evolución de los ingresos de la población más pobre, y otra que pueda interpretarse bien como la evolución del ingreso medio, bien como la evolución del ingreso de un sector privilegiado. Así, son habituales los índices construidos como el ratio entre renta de la tierra y el salario, o PBIpc y el salario⁶. El

² *The World Top Incomes Database*, disponible en <http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes>

³ Y posiblemente más aún.

⁴ No sólo para los estudios históricos, este tipo de análisis se ha propuesto para contrarrestar el conocido problema de la subestimación de los ingresos de la cúspide que realizan las encuestas de hogares (Deaton 2005; Alvaredo 2011). Pero es especialmente en los análisis de las causas y consecuencias políticas de la desigualdad, en particular en el presente de Estados Unidos, donde su uso ha sido más fructífero (Bartels 2008; Krugman 2009).

⁵ Un análisis de la porción de ingreso captada por el 1% de la cúspide nada dice, por ejemplo, de los cambios que ocurren dentro de 99% restante. Así, este tipo de indicador no cumple con el principio de transferencia de Pigou-Dalton, según el cual una transferencia de una persona de mayor (menor) ingreso a otra de menor (mayor), debe ser recogido mediante una variación en el indicador. Ver Apéndice Metodológico.

⁶ En ambos casos debe tratarse del salario de trabajadores no calificados, ya que el mismo debe recoger la evolución de los ingresos de los primeros deciles. Jeffrey Williamson se ha destacado, sólo (Williamson 1999, 2002, 2012) o en coautoría (O'Rourke & Williamson 2006, Bértola & Williamson 2006), por construir ambos tipos de índices. Otros autores que han utilizado esta metodología con el objeto de responder preguntas similares a las que

razonamiento detrás de ambos indicadores es que un crecimiento más lento de los salarios de trabajadores no calificados que de las otras dos variables, supone un incremento de la desigualdad, ya que el crecimiento económico y/o la evolución de los precios relativos presentan un sesgo que beneficia a las minorías privilegiadas.

Sin embargo, el hecho de que en muchas ocasiones ésta sea la única forma posible de aproximarnos a la evolución de la desigualdad, no debe conducirnos a subestimar los problemas que plantea. En primer lugar, la evolución de los ratios nada dice de las masas de ingreso que retribuyen a los propietarios de los distintos factores. Ello porque su estructura se supone constante. En segundo lugar, esta metodología no permite tener en cuenta procesos que, como la expansión de la educación, modifican la relación entre trabajadores calificados y no calificados; o un proceso de expansión de la frontera que abra oportunidades a nuevos propietarios (Turner 1976, Harley 2007)⁷. En tercer lugar, se asume una simplificación extrema de la sociedad, como si estuviera compuesta por dos categorías de perceptores de ingresos: trabajadores no calificados y otros. Toda la información que esta metodología brinda refiere a la relación que asume la evolución de los ingresos entre estas categorías, cuya proporción relativa, recordemos, se supone constante. Se pierde así, también, la desigualdad que existe al interior de éstas la que en algunos casos, como en el de los propietarios de tierra, en ningún modo es despreciable. Finalmente, y aunque se trate de un problema menor, es imposible valorar una variación en el ratio relacionándola con índices tradicionales de distribución. Aun cuando asumamos que un incremento de la relación PBIpc/salario refleja una mayor desigualdad, no hay forma de saber cómo sería recogida la misma mediante un indicador como el índice de Gini, es decir, en qué magnitud cambiaría éste ante una reducción del 1% del ratio. Y tampoco tenemos una medida del nivel absoluto de la desigualdad, sino movimientos relativos.

3.1.3- Desigualdad de estatura

La tercera de las estrategias aquí analizadas consiste en el uso de la antropometría para inferir la desigualdad de ingreso. El recurso a las diferencias en la altura de las personas adultas ha sido una de las herramientas de análisis más renovadoras de la disciplina en los últimos años. El argumento es conocido: los determinantes de la altura pueden dividirse en

planteamos en este trabajo son Bértola (2005), Prados (2005, 2007), Willebald (2007), Álvarez (2012, 2007) y Álvarez et. al. (2011). Finalmente, el Nº 1 del Volumen 47 de la *Australian Economic History Review* publica varios trabajos que se basan en ella.

⁷ Tampoco permite apreciar cambios en la estructura de la propiedad como los que pueden surgir de una reforma agraria.

dos grupos, los genéticos y aquellos asociados a las condiciones de vida en la niñez. Los primeros estarían distribuidos aleatoriamente entre la población, pero no los segundos. De modo que si encontramos una variación en la altura media de los individuos de una sociedad a lo largo del tiempo, podemos imputarla a una mejor (peor) condición de vida –alimentación y salubridad- en la infancia. Extendiendo el argumento, una variación en la *desigualdad* de la talla de las personas podría interpretarse como una variación de la distribución del ingreso. Ello porque, se sugiere, un deterioro en la distribución de la renta debería dar por resultado mayores diferencias en las condiciones de vida de los niños lo que a la larga se observará en su talla como adultos. La desigualdad de altura de una población adulta podría entonces tomarse como *proxy* de la desigualdad de ingreso existente en el momento en que los integrantes de dicha población se encontraban en la niñez (Baten 2000; Baten & Fraunholz 2004; Moradi & Baten 2005; van Zanden et. al. 2011).

Sin embargo, esta extensión del argumento es bastante problemática. La antropometría nació como respuesta a la insatisfacción que existía sobre la capacidad de indicadores tradicionales de bienestar para recoger un conjunto de problemas relativos al nivel de vida. Se señalaba, por ejemplo, que indicadores como el salario o el ingreso no tenían en cuenta los efectos que el ambiente tiene sobre la calidad de vida de las personas (Komlos y Baten 2004). De modo que si el principal argumento para recurrir al análisis antropométrico consistió en que captaba aspectos que quedaban fuera de las variables asociadas al ingreso, resulta extraña su utilización para medir la desigualdad *de ingreso*. Recordemos la importancia de ser claro respecto a la variable focal que tenemos en mente cuando nos preguntamos sobre la desigualdad, ya que mayor desigualdad en un aspecto puede implicar menor desigualdad en otro (Sen 1992). Y el uso de la antropometría para inferir la desigualdad de ingreso se enfrenta al problema de que existen muchas condicionantes, no necesariamente asociadas a éste, que inciden en la altura de las personas. En otras palabras, ante la pregunta *¿desigualdad de qué?* los estudios antropométricos tienen implícita una respuesta que no es el ingreso. Por ello, su uso estaría más justificado como aproximación al estudio de la desigualdad en la distribución de una variable focal diferente. De esto se deduce que los análisis antropométricos aportan información relevante e interesante para el estudio de la desigualdad, pero su utilización para

el estudio de la desigualdad *de ingreso* resulta cuestionable, más allá de que puedan encontrarse relaciones estadísticas entre uno y otro⁸.

3.1.4- Tablas sociales estáticas y dinámicas

Finalmente, en este estudio se adopta la metodología de las tablas sociales. Al nivel más general, esta se caracteriza por la construcción de una matriz de personas e ingresos ,agrupadas en distintas categorías sociales y/o ocupacionales (Tabla 3.1).

Tabla 3.1 Modelo de Tabla Social ⁹			
Nº	Categoría	Número	Ingreso
1	Campeños	☹☹☹☹☹☹☹☹	\$
2	Terratenientes	☺	\$\$\$\$\$\$\$\$
3	Obreros	☹☹☹☹☹	\$\$
4	Industriales	☺☺☺	\$\$\$\$\$\$
5	Funcionarios	☹☹	\$\$\$
6	Empleados	☹☹☹☹	\$\$\$
7	Profesionales	☺☺☺	\$\$\$\$
8	Sirvientes	☹☹☹☹☹	\$
n			

Las tablas sociales permiten superar alguna de las dificultades que afectan a las metodologías tratadas precedentemente. Así, la tabla social tiene en cuenta a la vez cantidades de personas e ingresos, diversos sectores sociales y económicos, y han sido utilizadas en un rango temporal muy amplio, que abarca desde la Antigüedad hasta el siglo XX. Una limitación importante es que sólo captan la desigualdad que existe entre las categorías, pero no al interior de las mismas. A modo de ejemplo, si campesinos y empleados domésticos son dos categorías de la tabla social en cuestión, se supone que todos los campesinos por una parte, y todos los domésticos por la otra, poseen el mismo ingreso. Ello implica adoptar el supuesto implícito de que la desigualdad dentro de cada categoría se mantiene constante, ya que la metodología es incapaz de captar no sólo el nivel de desigualdad dentro de ellas, sino también su evolución. De allí que sea muy importante desagregar tanto como sea posible. Sin embargo, la magnitud de este problema depende de la categoría que se trate. Resulta mucho menos problemático suponer un mismo ingreso y desigualdad constante entre los empleados domésticos que hacerlo para los propietarios de tierras. Si bien las diferencias entre los

⁸ De forma similar, una correlación significativa entre PIBpc y esperanza de vida no debe llevarnos a confundir el ingreso con la salud.

⁹ Debo la idea de poner caritas felices a los ricos y tristes a los pobres a mi hija Camila, quién entonces tenía cuatro años, que me lo sugirió mientras le explicaba el significado de la Tabla 3.1.

primeros sin duda existen, es razonable suponer que no serán demasiado grandes. En el caso de los propietarios de tierras, por el contrario, las desigualdades son enormes, en la medida que probablemente abarquen desde campesinos dedicados a la agricultura de subsistencia, hasta latifundistas. En este caso, incluirlos en una misma categoría conduciría a un sesgo radical a la baja en la estimación de la desigualdad, a la vez que nos impediría captar el impacto distributivo de cambios en la estructura de la propiedad.

Más allá de estas características y dificultades comunes, los trabajos que utilizan tablas sociales para estimar la distribución del ingreso presentan una importante variedad en función de las fuentes utilizadas y las opciones metodológicas del investigador. Así, algunas se construyen a partir de una tabla existente estimada por un autor contemporáneo –como los trabajos de Lindert & Williamson (1982, 1983) a partir de la tabla de Gregory King, o el de Branko Milanovic (2010) sobre la *Tableau economique* de Quesnay– en tanto otras son enteramente construidas por el investigador a partir de diversas fuentes –por ejemplo Bértola et. al. (2009), o las que aquí se presentan. De igual manera, los distintos ejemplos de tablas sociales suelen diferir en el nivel de agregación, lo que se expresa en el número de categorías de perceptores de ingreso que son estimadas, que varían desde unos pocos hasta cientos.

Otra característica que presentan la mayoría de las tablas sociales es que se construyen para un año específico. Por ello, los trabajos que intentan estimar la evolución de la distribución del ingreso en el tiempo estiman varias tablas para distintos años (por ejemplo Lindert & Williamsonon, 1982, 1983; y Bértola et. al. 2009). Sin embargo, esto presenta un problema a la hora de evaluar resultados, ya que este tipo de estimaciones está sujeto a un margen de error importante, y por tanto es difícil saber si las tendencias que se derivan de pocos puntos de observación son consistentes o espurias.

Para afrontar este problema puede recurrirse a la elaboración de tablas sociales “dinámicas”, en las que el número e ingreso de los perceptores de cada categoría varía en forma periódica, idealmente anual. Este constituye el elemento dinámico, mientras la persistencia de las mismas categorías brinda coherencia a la construcción y permite las comparaciones intertemporales (Tabla 3.2). Este fue el camino seguido por Bértola (2005), quien estima la evolución de la desigualdad de ingreso en Uruguay a partir de una tabla dinámica compuesta por trabajadores industriales, funcionarios públicos, terratenientes y

trabajadores rurales¹⁰. Según Bértola (2005) de esta aproximación se obtienen estimaciones con un margen de error probablemente importante –e inestimable- para cada año concreto, pero cuyas tendencias de mediano y largo plazo resultan relativamente confiables¹¹.

Tabla 3.2										
Modelo de Tabla Social dinámica										
Año	Campesinos		Terratenientes		Obreros		Funcionarios		n	
	Nº	Ingreso	Nº	Ingreso	Nº	Ingreso	Nº	Ingreso	Nº	Ingreso
1860	⊗⊗⊗⊗	\$	☺	\$\$\$\$\$\$	⊗⊗	\$\$	☺☺	\$\$\$\$		
1861	⊗⊗⊗⊗	\$	☺	\$\$\$\$\$\$	⊗⊗	\$\$	☺☺	\$\$\$\$		
1862	⊗⊗⊗	\$	☺☺	\$\$\$\$\$\$	⊗⊗⊗	\$	☺☺☺	\$\$\$		
n										

El principal problema en este caso radica en los más exigentes requerimientos de información, y en los distintos tipos de supuestos y combinaciones que hay que realizar para completar los “casilleros” que inevitablemente quedarán vacíos a partir de las fuentes primarias y secundarias (Rodríguez Weber 2009, 2011, 2013). Por ello, otros autores han construido estimaciones de desigualdad mediante tablas que, si bien presentan un carácter dinámico porque mantienen la misma estructura de categorías a lo largo de un período de tiempo, no brindan información anual, sino para una serie de mojones –en forma similar a los estudios que utilizan tablas estáticas. Este es el caso de Bigstein (1986), quién brinda estimaciones de distribución del ingreso para Kenia en el período 1914-1976 a intervalos de entre 5 y 10 años, o Londoño (1995), quién estima la desigualdad en Colombia en 1938, 1951, 1964, 1971, 1978 y 1988.

Para este trabajo se construyeron dos Tablas Sociales dinámicas que brindan información anual de la desigualdad de ingreso en Chile entre 1860 y 1970¹². Los procedimientos seguidos en su elaboración se presentan a continuación, en tanto la calidad de la información que brindan se evalúa en la Sección 3.3.

¹⁰ En sentido estricto Bértola (2005) combina la tabla dinámica con estimaciones estáticas, por ejemplo cuando estima la desigualdad en el sector industrial en 1936 y 1963, donde se incluye a los patrones.

¹¹ Otro antecedente es Fitzgerald (2008), aunque en este caso no se utiliza información de ingresos sino *proxies* como educación o productividad.

¹² Ésta se extendió hasta 2009 mediante la Encuesta de Ocupación e Ingresos en Gran Santiago elaborada por la Universidad de Chile; y se proyectó hacia 1850 suponiendo un ratio de extracción constante (Milanovic et. al. 2010), procedimiento que se explica con más detalle en el Capítulo 5.

3.2- Procedimientos para la construcción de Tablas Sociales dinámicas para el período 1860-1970

3.2.1- Procedimiento general

A fin de un mejor aprovechamiento de las fuentes y sus características, se construyeron dos tablas dinámicas. La primera cubre el período 1860-1930 y se divide en 49 categorías de perceptores de ingreso: 9 en la agricultura -7 categorías de terratenientes y dos de trabajadores-, 3 en la minería, 10 en la industria, 2 en el transporte, 20 en el Estado, y 2 de otros –profesionales y sirvientes. La segunda cubre el período 1929-1970, y se compone de 116 categorías. Su distribución básica consiste en organizar a los perceptores de los diversos sectores económicos en cuatro categorías: empleadores o patronos, cuentapropistas, empleados y obreros. Asimismo, en algunos casos los sectores o categorías se desagregaron. El sector industria se desagregó en veintitrés ramas, la minería en tres y los servicios en cinco – comercio, transporte y comunicaciones, servicios públicos, a empresas y personales y domésticos. En algunos casos lo que se ha desagregado es la categoría dentro del sector. Ello ocurre por ejemplo en la agricultura, donde se estiman nueve categorías de propietarios – desde minifundistas a latifundistas-, y tres de trabajadores –empleados, inquilinos y obreros.

La principal fuente utilizada son los Censos de Población, los que proporcionan las cantidades de personas “con profesión” o por categoría dentro de los sectores¹³. Como toda fuente, los Censos de Población, especialmente los anteriores a 1930, son problemáticos. Como cualquier fuente deben ser sometidos a crítica y, como veremos, mucho de lo realizado ha consistido principalmente en reelaborar las cifras censales. Sin embargo presentan una ventaja crucial: existen y fueron levantados con una regularidad asombrosa, algo que diferencia a Chile de la mayoría de los países latinoamericanos (Rodríguez Weber & Pérez 2012).

Respecto a las fuentes utilizadas, siguen en importancia los Anuarios Estadísticos, las estadísticas económicas históricas (Haindl 2007; Díaz et. al. 2010; Matus 2012), y los Censos Económicos –en especial a partir de 1930. Finalmente, se ha recurrido a un conjunto de información dispersa en bibliografía secundaria.

¹³ El Cuadro AM 1 presenta las categorías de “profesiones” que utilizan los Censos entre 1865 y 1920, y que fueron utilizadas en la Tabla Social correspondiente al período 1860-1930.

Un aspecto clave a fin de obtener información anual consiste en la realización de interpolaciones entre datos conocidos a fin de estimar información no disponible. Para ello se siguieron básicamente dos procedimientos. El primero es el más sencillo y problemático, supone realizar una interpolación lineal, aplicando la tasa de crecimiento promedio tal que permita llegar de un valor a otro. El segundo procedimiento –que denominamos interpolación de x según y , o del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ - supone completar la información faltante entre dos valores conocidos en función de las variaciones anuales de una variable independiente conocida. Se trata de un procedimiento algo más complejo que requiere ser explicitado¹⁴.

Supóngase por ejemplo que se desea estimar la evolución de la cantidad de perceptores de una categoría –por ejemplo obreros industriales-, entre dos valores conocidos gracias a los censos de población. Los censos fijan los valores inicial y final en tanto la variable independiente y –en este caso un índice de ocupación- aporta el movimiento anual. De esta forma es posible captar la dinámica histórica de corto plazo –como el impacto en el empleo de crisis o guerras- en tanto las fuentes más confiables determinan la dinámica de largo plazo.

Es decir que partiendo de dos valores conocidos de la variable x (denotados como x_0 y x_z), se completan los valores intermedios ($x_{0+1}, x_{0+2}, x_{0+3}, \dots, x_{z-1}$), según la evolución de una variable y . Para ello, el valor a estimar para cada año (x_n), partiendo del primero x_{0+1} , debe multiplicarse por un coeficiente α_n (ecuación 1). Este resulta de la variación año a año de la variable y , la relación entre el crecimiento total entre los valores conocidos de x e y , y la cantidad de períodos intermedios z (ecuaciones 2 a 5).

$$x_n = x_{n-1} * \alpha_n \quad (1)$$

$$\alpha_n = \beta / \delta \quad (2)$$

$$\beta = y_n / y_{n-1} \quad (3)$$

$$\delta = \rho^{1/z} \quad (4)$$

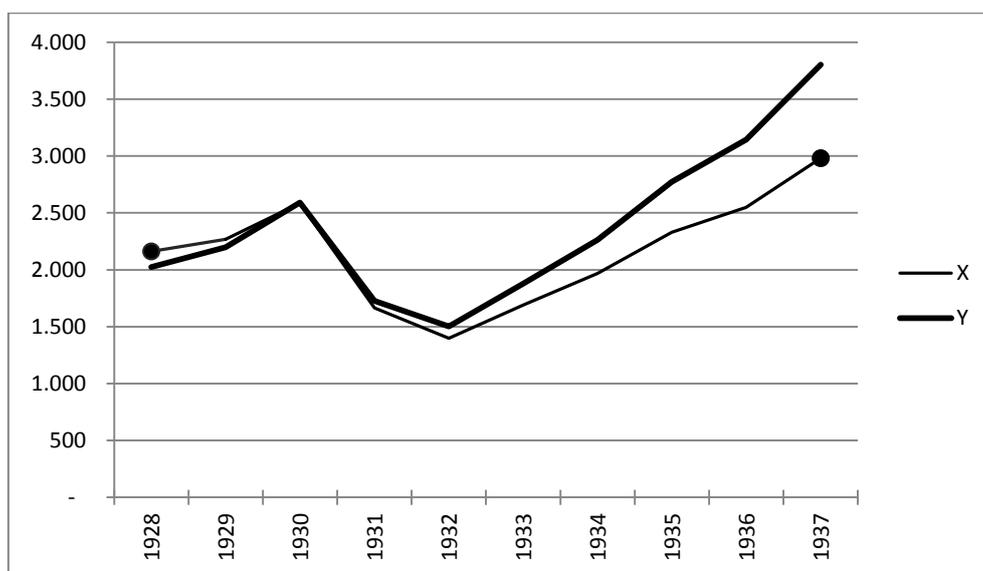
$$\rho = (x_z/x_0) / (y_z/y_0) \quad (5)$$

El Gráfico 3.1 presenta un ejemplo. Se muestra allí cómo los dos puntos conocidos de la serie x señalados con círculos –y que corresponden a los salarios en pesos corrientes de obreros en la industria de tabaco obtenidos de los Censos Industriales de 1928 y 1937- fueron

¹⁴ Debo a Henry Willebald tanto la sugerencia como la paciencia para ilustrarme respecto de este método del que, como se verá, hago un uso intensivo.

unidos siguiendo la variación de variable independiente y –un índice de salarios en la industria construido a partir de los Anuarios Estadísticos. Puede observarse cómo este último presenta un crecimiento mayor que el que surge de los Censos Industriales, pero sólo incide en la dinámica de corto plazo de la serie x, no en sus puntos extremos que son determinados por la información proveniente de aquellos.

Gráfico 3.1: Interpolación de x según variación de y ($\Delta x \rightarrow \Delta y$)



Fuente: elaboración propia

Hasta aquí hemos presentado algunas características comunes de las dos tablas. En lo que resta del capítulo se presenta cada una de ellas en forma detallada y se realiza un análisis crítico de la calidad de la información que brindan.

3.2.2- Tabla Social dinámica 1860-1930

La Tabla Social correspondiente al período 1860-1930 se basa principalmente en un trabajo anterior (Rodríguez Weber 2009). Sin embargo, una de las ventajas de la metodología seguida es que permite incorporar con relativa facilidad información nueva, mejorando así la calidad de los resultados que se obtienen. A este respecto, la nueva tabla se ha beneficiado de la publicación reciente de lo que constituye la principal investigación existente sobre los salarios durante el período salitrero. El trabajo de Matus (2012) ha permitido cambiar supuestos o interpolaciones lineales por información, contribuyendo en gran medida a incrementar la solidez de los resultados obtenidos. Finalmente, la nueva versión incluye también cambios de menor envergadura, como la sustitución de varias interpolaciones lineales por el método $\Delta x \rightarrow \Delta y$, y un nuevo índice de ingresos de los terratenientes, que además de

tener en cuenta la evolución de los precios agrícolas, incorpora las mejoras en la productividad y cómo ésta se distribuye entre terratenientes y obreros.

Perceptores de ingreso

Se describen aquí en forma detallada los procedimientos seguidos para la construcción de las categorías ocupacionales en que se organiza la Tabla Social Dinámica del período 1860-1930, así como la estimación de la cantidad de perceptores que integran cada una de ellas.

Sector agrícola

Los perceptores de ingreso del sector agrícola se han agrupado en nueve categorías, siete de terratenientes y dos de trabajadores. Las principales fuentes utilizadas son Tornero (1872) Salazar (1985), Bengoa (1990) y Gálvez & Bravo (1992).

La primera categoría de trabajadores, los *Peones y gañanes*, es el resultado de agregar las profesiones de pescadores, carboneros, gañanes, arrieros y leñadores de los distintos censos según lo reportan Gálvez y Bravo (1992: Anexo Cuadro 1). No se agrega aquí la categoría de los jornaleros. Aunque Wagner (1992) los incluye en agricultura, Salazar (1985: cuadro 8) indica que son trabajadores portuarios en su mayoría, por lo que los hemos ubicado en la categoría peones urbanos. Por ser consideradas irrelevantes se eliminan las categorías censales de cazadores, arboricultores, apicultores, avicultores, cereros, esquiladores, horticultores, hortelanos, jardineros, madereros, mayordomos, pastores, podadores, servicultores, vaqueros, viticultores y vinicultores.

La segunda categoría de trabajadores es la de *Labradores* y se toma directamente de Salazar (1985: Cuadro 2), quién agrupa bajo este nombre a inquilinos¹⁵ y minifundistas de diverso tipo¹⁶. Para desagregar por género, se utiliza la relación entre hombres y mujeres que muestran Gálvez y Bravo (1992) para la categoría de agricultores.

La estimación de las siete categorías de *Terratenientes* ha supuesto mayor manipulación de los datos, ya que los Censos de Población presentan a todos los poseedores de tierra –incluyendo minifundistas e inquilinos– en la categoría de Agricultores. Por ello, el

¹⁵ Los inquilinos eran trabajadores estables de la Hacienda que recibían como parte de pago derechos sobre tierras y talajes. Aunque la institución fue cambiando durante a lo largo del tiempo, modificándose en particular los derechos y obligaciones de las partes, esta característica básica se mantuvo hasta su desaparición en los años sesenta del siglo XX (Góngora 1960; Kay 1992; Bauer 1994).

¹⁶ Por tanto, nuestra categoría de *Labradores* no debe confundirse con los labradores como categoría del censo de 1895, que refiere a trabajadores en madera.

total se estimó como la diferencia entre la categoría censal de Agricultores, y la estimación de Labradores –conformada por minifundistas e inquilinos- que adoptamos de Salazar (1985).

La cantidad total de *Terratenientes*, se desagregó luego en siete categorías en función del tamaño de la propiedad mediante el siguiente procedimiento. En primer lugar, se estimaron las siete categorías para el año 1861, según la estructura de la propiedad de ese año (Torneró 1872: 427). La fuente distingue entre nueve categorías, pero aquí se excluyó a las dos más pequeñas por estar representadas en nuestra categoría de *Labradores* Salazar (1985). Obtenida así una estructura de siete categorías para el año 1861, el crecimiento se proyecta según la evolución de la propiedad de la tierra en Chile Central reportada por Bengoa (1990: Cuadro 1), quien distingue en Grandes, Medianas y Chicas. El Cuadro AM 2 del Apéndice Metodológico reproduce la información que presenta Bengoa, así como el crecimiento de cada categoría, que aplicamos a nuestro trabajo.

De esta forma, nuestras categorías de terratenientes 1 y 2 crecen según la evolución de las grandes propiedades, las categorías 3 y 4 lo hacen según la evolución de las medianas, y las categorías 5 a 7 según la evolución de las chicas. Así, se mantienen las mismas categorías a lo largo del tiempo, pero su ritmo de crecimiento es sensible a la diversidad que muestra el Cuadro AM 2. Ello con la salvedad de que el crecimiento entre 1874 y 1914, que nos presenta Bengoa, aquí se lo aplica al período 1874–1907. Para calcular el último período de crecimiento, entre el año 1907 y 1930, se sigue la evolución de la propiedad agrícola entre 1916 y 1930 que presenta el Censo Agrícola de 1936.

En resumen, la estructura de la propiedad extraída de Torneró (1871) para 1861, evoluciona hasta 1907 según la evolución de la estructura de la propiedad que surge de la Tabla 3.3, y de allí al final según el patrón de cambio que surge del Censo Agrícola de 1936. El resultado son siete categorías de propietarios, una de labradores, y otra de peones y gañanes. Se cubre una cifra muy cercana al 100% de la fuerza de trabajo agrícola reportada por Gálvez y Bravo (1992). Los valores de años intercensales se completaron mediante interpolación lineal.

Perceptores de ingreso del sector Minería

Este sector está representado por tres categorías: *Patrones*, *Empleados* y *Obreros*. Para el cálculo de los *Patrones* mineros entre los años 1854 y 1895, se asume que la categoría censal “mineros” son los empresarios del sector. Como en 1907 y 1920 los censos incluyen a todos los integrantes del sector bajo una categoría única, ésta se desagregó en función de las proporciones que surgen del censo de 1930. La categoría de *Empleados* se estima para todos

los años censales a partir de la proporción que ocupan en el censo de 1930. La de *Obreros* se obtiene por diferencia. Los valores de años intercensales se completan mediante interpolación lineal.

Perceptores de ingreso en Industria y Manufacturas

Para *Industriales*, se utiliza la serie de establecimientos industriales de Díaz et. al. (1998: Cuadro AE 7), asumiendo un industrial por establecimiento. El resto de los perceptores de ingreso del sector se compone por artesanos y obreros y se construye a partir de la información censal recogida por Gálvez y Bravo (1992) según el procedimiento que pasamos a detallar.

En primer lugar, se eliminan categorías menores, muchas de las cuales incluyen menos de una veintena de personas y no tienen continuidad entre los censos (Cuadro AM 1). Las categorías que se mantienen cubren del 93% al 99% del total (en el caso de las mujeres, que son la mayoría en el sector, la muestra cubre del 97% al 99%). Se eliminan luego algunas de las categorías que refieren a propietarios y que están, por ello, representados en la serie de industriales. Se trata de fábricas, constructores de edificios, constructores navales armadores, industriales, fabricantes de tejas y ladrillos y cerveceros.

Los oficios recogidos de los Censos se agrupan en categorías de perceptores según muestra la Tabla 3.3.

Tabla 3.3	
Construcción de Categorías de obrero y artesanos	
Categorías de Perceptores	“Profesiones” censales incluidas en cada categoría de la Tabla Social 1860-1930
Artesanos textiles baja calificación	hilanderas y tejedoras, tejedoras, curtidores, pelloneros y montureros, costureras, rienderos y talabarteros,
Artesanos textiles calificados	ordadores, miñaqueras, modistas, sastres sombrereros, tapiceros
Oficios madera y afines baja calificación	aserradores, carpinteros, escoberos y canasteros
Oficios madera y afines, alta calificación	toneleros, ebanistas y talladores, carroceros
Oficios metalúrgicos, baja calificación	herradores, herreros, hojalateros, plomeros
Oficios metalúrgicos y construcción, alta calificación	torneros, fundidores, mecánicos, plateros, vidrieros y electricistas
Construcción y artículos del hogar, baja calificación	alfareros y loceros, jaboneros, veleros, vaseros y vasijeros, albañiles, pintores
Alimentos y afines	cigarreros, confiteros y pasteleros, dulceros lecheros, panaderos, carniceros, queseros
Otros baja calificados	zapateros y peluqueros
Fuente: elaboración propia a partir de Gálvez & Bravo (1992)	

El Censo de Población de 1907, a diferencia de los anteriores, agrupa todos los artesanos de baja calificación en una única categoría, que ocupa más de 2/3 de la fuerza de trabajo manufacturera ese año. Ésta se redistribuyó entre las categorías de perceptores según el siguiente procedimiento.

En algunos casos, cuando se trata de una categoría importante en 1895 y 1920 no relevada en 1907, se calculó el promedio de 1895 y 1920, y se asigna esa cifra para 1907 restándola de los artesanos. Eso ocurre con la totalidad de la categoría construcción y artículos para el hogar, y además con los carpinteros, herreros, curtidores, talabarteros y rienderos en hombres, e hilanderas y tejedoras en mujeres. La diferencia no distribuida por este medio, (el 50% de los artesanos aproximadamente) se redistribuyó en las categorías de trabajadores no calificados según la proporción que ocupaban en 1895.

Entre 1860 y 1907, la cantidad de perceptores trabajadores en los años intercensales se completó mediante interpolación lineal. A partir de entonces, las interpolaciones intercensales se realizaron mediante el procedimiento $\Delta x \rightarrow \Delta y$ presentado en la Sección 3.2.1.

Para ello se utilizaron los datos de ocupación industrial de Matus (2012: anexo 3). De esta manera, las categorías de trabajadores manufactureros son sensibles a los importantes cambios en la ocupación que ocurrieron como resultado del impacto de la Primera Guerra Mundial, una de las diferencias que presenta este trabajo con su versión anterior (Rodríguez Weber 2009).

Funcionarios estatales

Para los empleados estatales se usan dos fuentes: la información de los censos recogida por Gálvez y Bravo (1992) y el Anuario Estadístico de 1871.

Se construyen tres categorías: *Funcionarios*, *Educación*, y *Militares y Policías*. En la categoría *Funcionarios*, se agrupan los diplomáticos, cónsules y religiosos (éstos aparecen rentados por el Estado en el Anuario de 1871). Para *Educación* se agrupan profesores y preceptores y para *Militares y Policías*, las categorías incluidas en Fuerza Pública de Gálvez y Bravo (1992). Estas categorías se desagregan por género según las proporciones de los censos de cada año recogida por Gálvez y Bravo (1992).

A su vez cada una se desagrega en rangos de ingreso mediante el siguiente procedimiento. Se extrae del Anuario Estadístico de 1871 el valor correspondiente a cada remuneración pagada a cada funcionario. Éstas se ordenan en las tres categorías utilizadas - *Funcionarios*, *Educación* y *Militares y Policías*. Se obtienen tantos datos como personas que cobran un salario según aparecen en el Anuario Estadístico. Pero de la comparación entre las cantidades de funcionarios que éste registra y la cantidad informada por el Censo de Población de 1865, se observa que el primero no incluye a la totalidad del funcionariado (Tabla 3.4).

Tabla 3.4		
Número de funcionarios recogidos en el Anuario Estadístico de 1871 en comparación con los censados en 1865		
	Anuario 1871	Censo 1865
Funcionarios	2.105	3.288
Educación	1.254	1.444
Militares y policías	1.953	10.860
Fuentes: Censo de Población de 1865 y Anuario Estadístico de 1871		

Las mayores diferencias aparecen entre los militares y policías. Es probable que el *Anuario* subestime la tropa, pues la oficialidad parece bien representada.

Las cantidades de cada profesión estatal obtenida a partir del Anuario Estadístico de 1871 se ordenan en tramos de ingreso según el rango que se presenta en la Tabla 3.5. El

objetivo es compatibilizarlas con las categorías de Rojas (1982), según citan Wagner (1992) y Díaz et. al. (2010).

Tabla 3.5								
Categorías de funcionarios según su nivel de ingreso en 1871								
Categorías de Rojas (*)	H1	H2	H3	E	D	C	B	A
Salarios en 1871 (\$)	0 a 200	201 a 400	401 a 700	701 a 1.300	1.301 a 2.000	2.001 a 4.000	4.001 a 7.000	7.001 a 18.000
(*) Según citan Díaz et. al. (2010) Fuentes: Díaz et. al. (2010) y Anuario Estadístico de 1871								

El resultado es una desagregación entre seis y ocho categorías¹⁷ para cada rama de funcionarios públicos, ordenadas de menor a mayor ingreso según la proporción que se extrae de la nómina de funcionarios públicos del Anuario Estadístico de 1871¹⁸; la que se aplica para desagregar los totales que proporcionan los censos de población.

Perceptores de ingreso del sector Transporte

Se parte de la información censal ordenada por González y Bravo (1992)¹⁹. Las “profesiones” censales de birlocheros, camineros, carreteros, carretoneros, choferes y conductores, barqueros, fleteros, lancheros y marinos, se agrupan para formar la categoría de *Conductores*. La segunda categoría de perceptores del sector son los *Ferrocarrileros* y se construyó en dos pasos. En primer lugar, se estimó el total a partir de agregar las profesiones censales de ferrocarrileros, fogoneros, maquinistas y tranviarios. Luego el total se desagrega en obreros, empleados y patrones según tramos construidos a partir de rangos salariales tomados del Anuario Estadístico de 1871. En la categoría de obreros se ubicó a quienes tenían entonces un salario inferior a \$ 400, en la de empleados a quienes tenían un salario entre \$ 400 y \$ 800, y en profesionales a quienes tenían un salario mayor a \$800 (Tabla 3.6).

¹⁷ Según el *Anuario* de 1871 no existen cargos en educación con un sueldo superior a \$ 4.000, límite inferior definido por Rojas para la categoría B; ni superiores a 7.000 –límite inferior de categoría A- en militares y policías. Por tanto estas ramas tienen seis y siete categorías cada una. Ver Tabla 3.7.

¹⁸ Las categorías se desagregan en hombre y mujer según la proporción general del censo, excepto para las tres categorías de mayores ingreso de los Funcionarios (A, B y C) para la que sólo se consideran hombres, suponiendo que no hay mujeres en la alta esfera de la Administración. Para Educación se mantiene la participación femenina en todas las categorías. Para militares y policías no hay participación femenina hasta 1930.

¹⁹ Gálvez y Bravo (1992) agrupan dentro de transporte algunas profesiones censales no incluidas en nuestra estimación, la que de todos modos cubre más del 90% del total censal, excepto en 1854 (73%) y 1865 (85%).

Tabla 3.6				
Cantidad de ferrocarrileros según nivel de ingreso, 1871				
Tramo (\$ de 1871)	0-400	400-800	más de 800	Total
Nº	390	53	34	477
Ponderador	0,82	0,11	0,07	1
Ingreso Promedio (\$)	171	593	1495	313
Fuente: Anuario Estadístico de 1871				

Para el período 1921-1930, la serie se proyecta según la estimación de fuerza de trabajo del sector transporte de Braun et. al. (2000). Los valores de años intercensales se completan mediante interpolación lineal.

Perceptores Profesionales

Se parte de las categorías censales agrupadas como profesionales por Gálvez y Bravo (1992). Se eliminan las categorías: curanderos, enfermeros, flebotomistas, maricuros, masajistas, practicantes, quiropedias, sangradores, y vacunadores. Las restantes se agregan. Para el período 1920-1930, se proyecta según columna “Resto” de la fuerza de trabajo estimada por Braun et. al. (2000). Los valores de años intercensales se completan mediante interpolación lineal.

Perceptores peones y servidores urbanos

Se agregan las categorías: cocineras, lavanderas, nodrizas, sirvientes, jornaleros, y cargadores. Para el período 1920-1930, se proyecta según columna “Resto” de la fuerza de trabajo estimada por Braun et. al. (2000). Los valores de años intercensales se completan mediante interpolación lineal.

Ingreso anual corriente²⁰

Ingresos anuales del sector Agricultura

Para el ingreso de las 7 categorías de *Terratenientes*, se estableció un año base en 1861. Su valor es el punto medio del tramo de la categoría según Tornero (1872: 427). Es decir que por ejemplo para la categoría de \$6.000 a \$10.000 se imputa un ingreso de \$8.000. Para la categoría de más de \$10.000, se calcula el promedio de todas las rentas superiores a esa cifra, las que Tornero (1872: 425-426) presenta en forma individualizada. No se distingue entre el

²⁰ Si bien por razones de exposición aquí se presentan los procedimientos para la estimación de ingresos diferenciados de aquellos seguidos para la estimación de las cantidades de perceptores, lo cierto es que ambos se realizan en paralelo, ya que la disponibilidad de fuentes para estimar ingresos constituye una de las variables clave a la hora de elegir de qué forma agregar las cantidades de perceptores a partir de la información censal.

ingreso de hombres y mujeres. Establecido el ingreso en el año base, el mismo se proyectó por un índice que recoge la evolución de los precios agrícolas y de la productividad de la tierra – medida como la producción de trigo por hectárea- “deflactada” por el índice del salario real:

$$IYT_t = IPALS_t * IPT_t / ISR_t$$

Donde *IYT* es el índice de ingreso de los terratenientes, *IPALS* es el índice de Precios Agrícolas (Wagner 1992), *IPT* es un índice de productividad de la tierra, estimado como la producción de trigo por hectárea²¹ (Cariola & Sunkel 1982: 185), e *ISR* es el índice de salarios reales agrícolas, cuya estimación se detalla a continuación.

En el caso del ingreso de *Peones y Gañanes* se ha utilizado para el período 1885-1926, la serie anual de Matus (2012: 222). El Gráfico 3.2 presenta esta información, comparada con la versión anualizada²² de Bauer (1994: Cuadro 31) que hemos utilizado en trabajos anteriores (Rodríguez Weber 2009, 2011). Para el período 1860-1885 se utiliza la serie anualizada de Bauer (1994)²³; y para el período posterior a 1926 se realizó una interpolación del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$, entre el valor de ese año y el de 1935²⁴. Finalmente, la serie de salario diario se multiplica por una estimación de los días trabajados por año que se incrementa monótonicamente de 200 a 280 entre 1880 y 1920, recogiendo así la tendencia a su incremento (Johnson 1978: 231; Bauer 1994: 184).

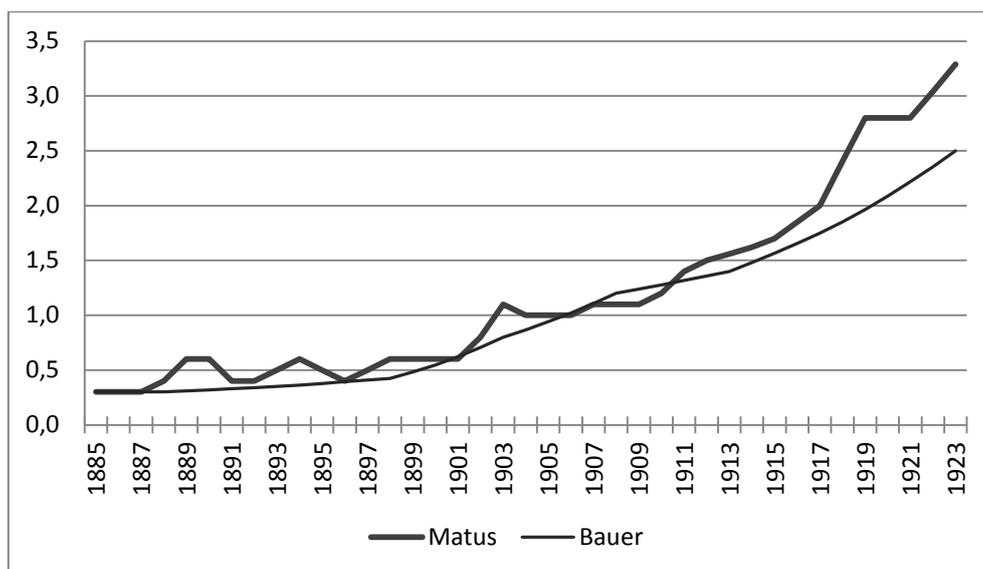
²¹ Para el período anterior a 1878 no hay información sobre productividad de la tierra, por lo que ésta se supone constante.

²² La fuente los presenta en períodos quinquenales. Aquí asignamos el valor en pesos para el año central del tramo y los años intermedios se llenan por interpolación entre un tramo y otro.

²³ Dado que ambos autores reportan el mismo salario para 1885 el empalme no presenta problemas. Por otra parte, la tendencia similar que ambas series muestran para el período 1885-1911 da credibilidad a la serie de Bauer.

²⁴ La variable independiente cuya evolución determina la variación de corto plazo es el deflactor implícito de los precios agrícolas de Haindl (2007). El procedimiento para la estimación del salario en 1935 se detalla más adelante. Ver también Rodríguez Weber (2013).

Gráfico 3.2: Series de salario diario nominal de Gañanes según Matus (2012) y Bauer (1994). Pesos de cada año, (1885-1923)



Fuente: Matus (2012: 222) y Bauer (1994: Cuadro 31). Los datos de Bauer se han “anualizado”

El ingreso anual de *Labradores*, se obtiene mediante una interpolación del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ entre dos valores estimados para los años 1861 y 1930. El primero corresponde a la cifra de 90 pesos anuales que reporta Salazar (1985). El segundo fue estimado como parte de la Tabla Social 1929-1970 y se detallará más adelante. La variable independiente usada para interpolar ambos valores es un índice que promedia la evolución de los precios agrícolas y el salario nominal. Se busca así captar la doble fuente de ingresos de estos trabajadores: el salario (con todas las prevenciones que esto significa en el medio rural decimonónico chileno) y el derecho de usufructo sobre tierras.

Ingresos anuales del sector Minería

Para el período 1900-1930, el ingreso anual de los *Obreros* en la minería es igual al salario diario ponderado del sector (Matus 2012: Cuadro 23b), multiplicado por 280 días de trabajo al año. Para el período 1880-1899, se proyecta el valor de 1900 según las variaciones de la serie de salarios y obreros en la minería del carbón (Matus 2012: Cuadro 23a). Para el período anterior se procedió de la siguiente manera: para los años 1871 y 1872, y 1874 a 1877, se estimó el salario diario promedio de barreteros a partir de los datos a nivel departamental que proporcionan los “*Ensayos de estadística minera*” publicados en los Anuarios Estadísticos

de esos años. En tanto los valores para 1873 y 1878 a 1879 se estimaron por interpolación lineal, para los salarios anteriores a 1870 se mantuvo constante el valor de ese año²⁵.

En el caso de los *Empleados*, el ingreso de 1930 –obtenido del Anuario Estadístico de minería de ese año–, se proyecta hacia atrás según las variaciones del ingreso de obreros.

El ingreso de los *Patrones*, se estimó repartiendo la masa de utilidades pertenecientes a capitalistas chilenos. Ésta se obtuvo de la siguiente manera. En primer lugar se calculó el Valor Bruto de Producción (VBP) sectorial a precios corrientes a partir de series de producción física de cobre, yodo y salitre, series de precios en dólares, y serie de tipo de cambio (Díaz et. al. 2010; Cariola & Sunkel 1982). A fin de obtener el Valor Agregado se multiplicó el VBP por 0,75 –coeficiente obtenido de Braun et. al. (2000). A éste se le quitaron los impuestos cobrados a la minería (Díaz et. al. 1998: Cuadro A 16 iii), y la masa salarial –estimada al multiplicar las cantidades de empleados y obreros por sus respectivos ingresos. Se obtuvo así una serie utilidades del capital. Para estimar las utilidades retenidas en Chile, se aplicó el coeficiente de participación de capitales chilenos en la producción salitrera (Cariola & Sunkel 1982: Cuadro 16). Otro tanto se hizo con el cobre, que a partir de 1915 pasa a estar mayoritariamente controlado por capitales norteamericanos (CEPAL 1956: 28). Finalmente las utilidades locales se repartieron entre los patrones a partes iguales.

Ingresos anuales del sector Industria y Manufacturas

Artesanos Textiles hombres. Entre 1895 y 1930 se calcula un salario promedio a partir de los salarios de trabajadores de confecciones y textiles que reporta Matus (2012: Tabla 15), multiplicados por los días trabajados al año (Matus 2012: Tabla 12). Para el período anterior a 1895 sólo se cuenta con el valor del salario obrero de fábrica de tejidos en el año 1859 según reporta Álvarez (1936) y es recogido por Díaz et. al. (2010). El período 1860-1894 se completa mediante interpolación lineal.

Artesanos Textiles mujeres. Se cuenta con información de salarios femeninos en la industria manufacturera en los años 1905, 1910, 1921 y 1926 (DeShazo 2007: Cuadro 12) y para 1906 (Ortíz Letelier 2005: 93). Los años intermedios se completan mediante una interpolación que sigue la variación de la serie de salarios masculinos. Asimismo, para los períodos 1927-1930 y 1895-1905 el salario femenino se proyecta según variaciones de los salarios masculinos. Para el período anterior a 1895 sólo encontramos información para el año

²⁵ Según Salazar (1985: 335) durante la década de 1860 los salarios mineros se mantuvieron estables.

1870 –salario de costurera de hospitales, según Anuario de 1871-, por lo que el período 1871-1894 se completa mediante interpolación lineal. Para el período 1860-1869 se mantiene el salario de 1870.

Obreros de madera y afines: El salario masculino para el período 1905-1928 se corresponde con el promedio del salario de maderas y muebles de Matus (2012: Tabla 15), multiplicados por días trabajados en el año (Matus 2012: Tabla 12). Los años 1929 y 1930 se ajustan según variación de salarios de construcción. Para el período anterior a 1905 se cuenta con información para 1895 (Errázuriz & Eyzaguirre 1903), 1893 (Álvarez 1936, citado en Díaz et. al 2010), 1869 (García 1989), y 1859 (Álvarez 1936, citado en Díaz et. al 2010). Los años entre 1895 y 1905 se completan mediante una interpolación del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ que usa al salario de trabajadores de la construcción como variable independiente. Los años faltantes anteriores al año 1895 se completan mediante interpolaciones lineales. En el caso de mujeres se supone un salario igual al 50% del de hombres²⁶.

Obreros de metalurgia: Para el período 1888-1928 se utilizan los salarios del sector metales de Matus (2012: Tabla 15), multiplicados por días trabajados en el año (Matus 2012: Tabla 12). Los años 1929 y 1930 se ajustan según variación de salarios de construcción. Para los años anteriores se cuenta con información para el año 1869 (García 1989) y 1859 (Álvarez 1936, citado en Díaz et. al 2010). Los períodos 1860-1868 y 1870-1887 se completan mediante interpolación lineal. En el caso de mujeres se supone un salario igual al 50% del de hombres.

Construcción y artículos para el hogar: Para el período 1895-1930 se utiliza la serie de salarios en la construcción de Matus (2012: Tabla 15) multiplicados por días trabajados en el año (Matus 2012: Tabla 12). Para el período anterior se cuenta con información para los años 1859 y 1893 (Álvarez 1936, citado en Díaz et. al 2010). Los años faltantes se completan mediante interpolación lineal. En el caso de mujeres se supone un salario igual al 50% del de hombres.

Otros de baja calificación (zapateros y peluqueros): Se cuenta con información para zapateros para los años 1859, 1893, 1913, 1923, y 1930 (Álvarez 1936, citado en Díaz et. al 2010). El período 1860-1892 se completa mediante interpolación lineal. Los años faltantes se completan mediante interpolaciones del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ que utilizan la serie de salarios de

²⁶ El supuesto de que durante este período el salario femenino corresponde a la mitad del masculino se basa en una amplia diversidad de fuentes que sistemáticamente muestran una brecha de entre 45% y 55% (Díaz et. al. 2010; Anuario Estadístico 1871; DeShazo 2007; Matus 2012; Reyes 2012a)

alimentos y afines como variable independiente. En el caso de mujeres se supone un salario igual al 50% del de hombres.

Alimentos y afines: Para el período 1889-1930 se utiliza el promedio de las series de salarios en las ramas alimentos y alcoholes de Matus (2012: Tabla 15) multiplicados por días trabajados en el año (Matus 2012: Tabla 12). Para los años anteriores sólo se cuenta con información para 1869 (García 1989). El período 1870-1888 se completa mediante interpolación lineal, y el período anterior a 1869 se estima según variación de los salarios textiles. En el caso de mujeres se supone un salario igual al 50% del de hombres.

Artesanos textiles calificados. Para el período 1905-1928 se utiliza la serie de salarios en la rama pieles de Matus (2012: Tabla 15) multiplicados por días trabajados en el año (Matus 2012: Tabla 12). Los años posteriores y anteriores se estiman aplicando las variaciones de la serie de trabajadores textiles no calificados. En el caso de mujeres se supone un salario igual al 50% del de hombres.

Madera y afines calificados. Entre los años 1907 y 1928 se cuenta con la serie de Matus (2012: Tabla 15) de Astilleros. Para años anteriores sólo se cuenta con información para ebanista en 1893 (Errázuriz y Eyzaguirre 1903) y tonelero en 1869 (García 1989). Los períodos intermedios se completan mediante interpolación lineal, en tanto para el período anterior a 1869, el valor de ese año se proyecta según la variación de metalúrgicos calificados. En el caso de mujeres se supone un salario igual al 50% del de hombres.

Metalurgia y construcción calificados. Se cuenta con información de maquinista (García 1989) y mecánicos (Álvarez 1936, citado en Díaz et. al 2010), para los años 1860, 1893, 1913, 1923 y 1930. Los años restantes se completan mediante interpolación: lineal para el período 1861-1892 y según la variación de metalúrgicos no calificados para los períodos restantes. En el caso de mujeres se supone un salario igual al 50% del de hombres.

Para los *Industriales* se toma la masa de utilidades de Carmagnani (1998: Cuadro 11) para los años 1915-1918. Se la divide por el total estimado de industriales para obtener su ingreso per cápita. Para años restantes (1860-1914 y 1919-1930), los valores de 1915 y 1918 se proyectaron por un índice de Ingreso de Industriales. Este último se construye como el promedio de dos índices: uno de producto por establecimiento (Díaz et. al. 1998), y otro que deflacta el Valor Agregado Bruto industrial (Díaz et. al 1998) por la masa salarial estimada. De

esta forma el índice de Ingreso de Industriales es sensible tanto a la evolución de la producción por establecimiento, como a la distribución funcional del ingreso.

Ingresos anuales del sector público

Para los ingresos del sector público se establece el ingreso promedio de 1871 de cada categoría como “año base”, según se desprende del Anuario Estadístico de ese año (Tabla 3.7), y se proyecta según la evolución de las categorías correspondientes de Rojas (1982 citado en Díaz et. al. 2010). En la categoría de los funcionarios de menores ingresos (H1) se considera al ingreso de las mujeres como equivalente al 50% del de los hombres. Esta relación no se aplica a las categorías más altas ni a la educación, ya que el Anuario Estadístico no registra diferencias entre maestros y maestras.

Tabla 3.7									
Ingreso de las distintas categorías de funcionarios públicos en 1871									
	Categoría	H1	H2	H3	E	D	C	B	A
Sector	Tramo Ingreso	0-200	201-400	401-700	701-1.300	1.301-2.000	2.001-4.000	4.001-7.000	7.001-18.000
Funcionarios	Ingreso \$ 1871	114	315	551	973	1.674	3.184	5.151	12.500
	Número	686	475	417	241	145	100	37	4
Educación	Ingreso \$ 1871	157	312	575	933	1.565	2.700		
	Número	264	677	170	122	17	4		
Militares y policías	Ingreso \$ 1871	127	264	584	896	1.587	2.740	4.925	
	Número	951	140	371	311	130	46	4	
Fuente: estimado a partir de nómina de funcionarios en el Anuario de 1871									

Ingresos anuales del sector Transporte

Dentro del sector transporte existen perceptores de dos categorías: *Ferrocarrileros* y *Conductores*. Los *Ferrocarrileros* a su vez se dividen en *Obreros*, *Empleados* y *Profesionales*.

Para las tres categorías de *Ferrocarrileros* se siguió el procedimiento de estimar valores para años que se ubicaran al inicio y final del periodo -1871 y 1930-, y en los años intermedios realizar una interpolación del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$. El salario de 1871 se obtuvo por un procedimiento similar al realizado con los empleados públicos. A partir de los ingresos de ferrocarrileros del Anuario Estadístico de 1871 se construyeron tres categorías –*Obreros*, *Empleados* y *Profesionales*–, con ingresos de \$0 a \$400, \$401 a \$800 y más de \$800. A estas categorías se le asigna el ingreso promedio para 1871 (Tabla 3.8).

Tabla 3.8				
Cantidad de ferrocarrileros 1871 según nivel de ingreso				
Tramo \$ de 1871	0-400	400-800	más de 800	Total
Nº Ferrocarrileros	390	53	34	477
Ponderador	0,82	0,11	0,07	1
Ingreso \$ 1871	171	593	1495	313
Fuente: estimado a partir de nómina de ferrocarrileros en el Anuario de 1871				

Los valores de 1930 se tomaron de la Tabla Social 1929-1970, cuyos procedimientos se detallan más adelante en este capítulo.

Para realizar la interpolación $\Delta x \rightarrow \Delta y$ en el período 1872-1929 se estimaron índices de ingreso para las tres categorías. Estos se construyen mediante el empalme de tres series de ingresos:

- 1930-1905: los índices de las tres categorías siguen las variaciones de la serie de salarios nominales en el ferrocarril de Matus (2012: Tabla 27);
- 1904 y 1890: los índices de cada categoría siguen la variación de los índices de obreros, empleados y profesionales de ferrocarriles que presenta Wagner (1992: Cuadro T 7);
- 1860-1870, y 1889-1872: los índices de las tres categorías se proyectan según la variación del Índice General de Remuneraciones (IGR) de Wagner (1992) inflactado por IPC.

En el caso de *Conductores* se cuenta con datos para 1869 –*cart driver*- (García 1989), y 1895 –*cochero*- (Erazúriz & Eizaguirre 1903). El período intermedio se completa mediante interpolación del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ cuya variable independiente es el índice de salarios de obreros de ferrocarril. Para el período 1860-1869, y luego de 1896, la serie se proyecta según la variación del salario de *Obreros Ferrocarrileros*. A las mujeres se les asigna el 50% del ingreso de los hombres.

Ingresos anuales del sector Servicios Personales: Profesionales, y sirvientes y peones (jornaleros)

El Cuadro AM 4 resume los años para los que se cuenta con información sobre salarios de *Peones y Servicio Doméstico*, así como las fuentes correspondientes. Los períodos intermedios se completan mediante una interpolación del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ en que la variable independiente y es la serie de salario de conductores. Luego de 1923 el ingreso de hombres se

proyecta según IGR inflactado por IPC (Wagner 1992). El ingreso de mujeres, luego de 1895, evoluciona según el ingreso de los hombres.

Para los profesionales, se aplica la serie de profesionales ferrocarrileros. A las mujeres se asigna el 50% del ingreso de los hombres.

3.2.3- Tabla social dinámica 1929-1970

A partir de 1930 los Censos de Población presentan a la “población con profesión” agrupada por sectores de actividad y dividida en patrones, empleados y obreros. A partir de 1952 se divide la categoría de patrones entre éstos y cuentapropistas. En los mismos años comienzan a levantarse Censos Económicos con frecuencia, y los Anuarios Estadísticos incrementan la cantidad de información que brindan. En función de ello se construye una segunda Tabla Dinámica que permite aumentar el nivel de cobertura hasta prácticamente el 100% de las personas con ingreso, a la vez que mejorar en forma importante la calidad de las series de ingresos, en particular de los salarios. La presente sección se dedica a detallar los procedimientos seguidos en su construcción.

Perceptores de ingreso

Procedimiento general

El objetivo ha sido construir una Tabla Social con categorías de perceptores, su número, y su ingreso anual corriente para cada uno de los años del período. Para ello se realizaron estimaciones independientes para los siguientes sectores de actividad: Agricultura, Minería, Industria, Construcción, Comercio, Transporte y comunicaciones, y Electricidad Gas y Agua (EGA) y otros servicios públicos y privados.

Siguiendo la información que brindan los Censos de Población a partir de 1930, para cada uno de estos sectores se construyeron al menos cuatro categorías de perceptores hombres y mujeres: Empleadores,²⁷ Cuentapropistas, Empleados y Obreros.

Dependiendo del sector de actividad algunas de estas categorías se desagregaron aún más. Por ejemplo, en la agricultura los empleadores se desagregaron en nueve categorías según el tamaño de su propiedad, y el sector industrial se desagregó en 23 ramas de actividad, estimando para cada una de las mismas la cantidad de empleadores, empleados y obreros²⁸. A

²⁷ Como ya se señaló los censos de 1930 y 1940 no distinguen entre empleadores y cuentapropistas, por lo que se aplicó a cada sector la relación que éstos tenían en el censo de 1952.

²⁸ El conjunto de los cuentapropistas de la industria componen una categoría.

continuación se detallan los procedimientos seguidos para la estimación de la cantidad de perceptores y sus categorías para cada uno de los sectores de actividad.

Perceptores de ingresos en el sector agrícola

Las cantidades totales que surgen de la ocupación agrícola reportada en los Censos de Población de 1930, 1940, 1952, 1960 y 1970 se distribuyen entre las doce categorías de perceptores agrícolas. Para cada categoría se procedió de la siguiente manera.

Se estimaron tres categorías de trabajadores: *Empleados*, *Inquilinos/Medieros*, y *Obreros*. La cantidad de *Empleados* se toma directamente de los Censos de Población, obteniendo los años intercensales mediante interpolación lineal. Los Censos de Población agrupan al resto de los trabajadores agrícolas en la categoría de obreros por lo que hubo que estimar una serie anual de la porción que corresponde a inquilinos. Para ello se combinó la información que brinda el Censo de Población de 1930 -que indica cuántos de los obreros son inquilinos-, y los Censos Agrícolas de 1955 y 1964, obteniendo así la proporción de inquilinos en el conjunto de obreros para esos tres años. Como el Censo Agrícola de 1975 no informó sobre la cantidad de inquilinos, se supuso que esa categoría se correspondía en magnitud con las explotaciones menores a 5 Ha entregadas en mediería, arriendo, goce o regalía. Se obtienen así cuatro mojones -1930, 1955, 1964 y 1975- que, al ser completados mediante interpolación lineal, proporcionan información anual sobre la proporción de inquilinos en el conjunto de obreros. Al multiplicar este coeficiente por la serie de obreros agrícolas obtenida a partir de interpolaciones lineales entre los datos que reportan los censos de población, se obtuvieron las cantidades totales de *Inquilinos/Medieros*, y *Obreros*.

En el caso de propietarios o terratenientes se estimaron nueve categorías, las que cubren desde minifundistas a grandes hacendados. Estas resultan de desagregar el total de patrones -Censos de Población de 1930 y 1940-, o la suma de empleadores y cuentapropistas - Censos de Población de 1952, 1960 y 1970. La estimación de la serie anual de propietarios se realizó mediante una interpolación lineal. A fin de construir las distintas categorías de propietarios se estimó una estructura de la propiedad *en posesión de personas* a partir de los Censos Agrícolas²⁹. Finalmente, desagregando la cifra total de propietarios obtenidos de los Censos de Población por la estructura de propiedad, se obtuvo la estimación de perceptores

²⁹ Para 1955, 1965 y 1975 esta información se toma de los Censos Agrícolas; y para 1929 y 1936, se utiliza la relación explotaciones en propiedad de personas / explotaciones totales que reporta el Censo Agrícola de 1955.

de ingreso hombres y mujeres para las 9 categorías de propietarios. La Tabla 3.9 presenta la evolución de la estructura de perceptores de ingreso para el sector agrícola.

Tabla 3.9
Estructura de los perceptores de ingreso del sector agrícola, años seleccionados entre 1930 y 1970

	Asalariados			Propietarios								
	Obreros	Inquilinos/ mediros	Empleados	Prop9	Prop8	Prop7	Prop6	Prop5	Prop4	Prop3	Prop2	Prop1
1930	47,4%	20,8%	2,2%	12,2%	8,2%	4,1%	2,0%	1,2%	1,0%	0,4%	0,3%	0,2%
1935	44,5%	23,8%	4,2%	12,2%	7,1%	3,6%	1,8%	1,1%	0,9%	0,4%	0,2%	0,2%
1940	41,1%	26,6%	7,7%	11,7%	5,9%	3,0%	1,6%	1,0%	0,7%	0,3%	0,2%	0,2%
1945	42,3%	25,7%	5,7%	11,7%	6,5%	3,4%	1,8%	1,2%	0,9%	0,4%	0,2%	0,2%
1950	43,4%	24,6%	4,2%	11,6%	7,1%	3,8%	2,0%	1,3%	1,0%	0,5%	0,2%	0,2%
1955	46,5%	22,2%	3,3%	11,7%	7,2%	3,8%	2,0%	1,3%	1,0%	0,5%	0,2%	0,2%
1960	50,9%	19,2%	2,6%	12,2%	7,0%	3,5%	1,8%	1,2%	0,9%	0,4%	0,2%	0,2%
1965	50,0%	16,6%	3,6%	14,0%	7,6%	3,7%	1,9%	1,1%	0,9%	0,4%	0,2%	0,2%
1970	48,5%	14,2%	4,9%	15,9%	8,3%	3,8%	1,9%	1,1%	0,8%	0,3%	0,1%	0,1%

Fuente: estimación propia a partir de censos de población y agrícolas. Prop9 a Prop1 indica propietarios de menor a mayor tamaño

Perceptores de ingreso en la Minería

Los distintos Censos de Población presentan la información de la minería desagregada en distintas ramas. Para ello se procedió en un primer momento a agregarlas en dos conjuntos: Minería Metálica y No Metálica³⁰.

El Censo de Población de 1970 presenta todo el sector agregado, por lo que la relación entre la minería metálica y no metálica se estimó a partir de la información presentada en ODEPLAN (1971). Así, se obtuvo la estimación de las distintas categorías de perceptores de ingreso para ambas ramas (Tabla 3.11).

³⁰ El Cuadro AM 4 muestra las categorías censales que fueron utilizadas para construir ambas ramas entre 1930 y 1960.

Tabla 3.10								
Perceptores de ingreso en la Minería								
Minería Metálica								
	Empleadores		Cuentapropistas		Empleados		Obreros	
	H	M	H	M	H	M	H	M
1930	89	2	532	5	2.873	137	18.031	44
1940	150	16	899	37	3.889	369	38.208	394
1952	334	15	1.997	34	5.502	565	38.876	358
1960	167	2	2.047	19	6.168	397	34.746	136
1970	454	4	3.140	30	12.533	692	29.900	196
Minería no Metálica								
	Empleadores		Cuentapropistas		Empleados		Obreros	
	H	M	H	M	H	M	H	M
1930	140	2	481	5	4.176	254	48.664	170
1940	132	42	787	98	4.033	367	46.065	613
1952	204	22	1.222	53	5.259	634	45.236	544
1960	110	6	902	15	5.572	480	39.471	204
1970	218	11	1.593	26	6.378	520	25.116	227
Fuente: Estimación propia a partir de Censos de Población (1930, 1940, 1952, 1960, 1970) y ODEPLAN (1971)								

Los años intercensales se completaron mediante interpolaciones del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ utilizando como variable independiente índices de ocupación elaborados a partir de los Anuarios Estadísticos de minería.

Luego se procedió a dividir la Minería Metálica en dos: Gran Minería del Cobre (GMC) y el resto. Para ello se recurrió en primer lugar al estudio elaborado por el Instituto de Economía (1956: Cuadros A29 a A38) a partir del cual puede calcularse la proporción de la GMC en la ocupación total de la Minería Metálica para los años 1940-1953³¹. El período 1931-1939 se estimó a partir de la información de los Anuarios Estadísticos -ocupación en Chuquicamata, Potrerillos y El Teniente en el total de ocupación en cobre, hierro y oro. Para el período 1929-1930 se aplicó el promedio para la década del treinta. Para el posterior a 1953 se recurrió a Meller (2000: Cuadros 1.3 y 1.5) quien se señala que la GMC ocupaba al 55% de la mano de obra de la minería del cobre en 1955 y al 51% en 1970. Se utilizaron dichos coeficientes y se completaron los años faltantes mediante interpolación lineal.

³¹ Además de la GMC, la Minería Metálica incluye a la pequeña y mediana minería del cobre, a la del hierro y el oro.

Perceptores de ingreso en la Industria

Hemos articulado información proveniente de diversas fuentes, entre las cuales los Censos de Población, los Censos Industriales y los Anuarios Estadísticos han sido las más importantes. Con ella se han estimado series anuales de personas e ingresos para cuatro categorías de perceptores: empleadores, cuentapropistas, empleados y obreros, distinguiendo por sexo y rama industrial. El procedimiento seguido ha consistido en estimar diferentes mojonos de perceptores de ingresos y de salarios, completando los años intermedios mediante interpolaciones que siguen las variaciones anuales de índices de ocupación y salarios estimados al efecto.

Los mojonos de perceptores de ingresos se estimaron a partir del total de la población en el sector industrial según reportan los Censos de Población (Tabla 3.11).

Tabla 3.11								
Estimaciones de mojonos de perceptores de ingreso en la Industria, años seleccionados entre 1930 y 1970								
	Empleadores		Cuentapropistas		Empleados		Obreros	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1930	6.037	927	31.901	53.852	15.151	3.984	152.727	42.519
1940	6.971	790	36.836	45.886	17.773	5.120	143.688	55.583
1952	9.688	1.030	51.189	59.839	41.319	14.273	172.140	57.262
1960	7.251	804	54.780	36.015	47.984	15.314	214.190	48.615
1970	9.174	1.172	36.909	37.738	83.362	21.823	206.176	48.054

Fuente y comentarios: Censos de Población. Como los Censos de 1930 y 1940 incluyen una única categoría de patrones, la desagregación entre empleadores y cuentapropistas se realizó ampliando la relación entre ambos existente en 1955

Estos totales fueron desagregados por rama a partir de los Censos Industriales y Anuarios Estadísticos de Industria. Para ello se siguió un procedimiento relativamente complejo.

El primer paso consistió en organizar la información de los Censos Industriales en ramas homogéneas, para lo cual se utilizó la clasificación CUII Revisión 4 (Tablas AE 1 a 4). Durante el período que cubre la segunda Tabla Social se realizaron cuatro Censos Industriales (1928, 1937, 1957, 1967). En todos los casos se presenta información por rama de cantidades de establecimientos, personal ocupado distinguiendo empleados y obreros –desagregados por sexo-, masa de sueldos y salarios. A su vez, los Censos de 1928 y 1967 presentan información sobre propietarios. Es decir que los asalariados no presentan mayores problemas, pero para desagregar a los empleadores por rama debe recurrirse en algunos casos a información sobre

establecimientos. El Cuadro AM 5 del Apéndice Metodológico presenta el único caso en que una misma fuente presenta ambas informaciones, el Censo Industrial de 1967. En tanto el Cuadro AM 6 compara la estructura por establecimientos que surge del Censo Industrial de 1957 con la estructura por empleadores según el Censo de Población de 1960, algo que es posible porque ambas fuentes ordenan la información en las mismas ramas. En ambos casos puede observarse que las estructuras resultan muy similares, por lo que parece un supuesto razonable utilizar la estructura por establecimientos para desagregar a los empleadores por rama cuando ésta información no está directamente disponible.

Las Tablas 3.12 a 3.14 presentan las cantidades por rama industrial de empleados/as obreros/as y propietarios o establecimientos a partir de las que se desagregan los totales presentados en la Tabla 3.11.

Tabla 3.12
Empleados y empleadas por rama según censos industriales

Rama CUII		Empleados				Empleadas			
Nombre	Código	1928	1937	1957	1967	1928	1937	1957	1967
Alimentos (excl.. bebidas)	10	1.129	2.285	3.898	6.718	136	525	635	1.271
Bebidas	11	343	310	769	1.784	17	52	64	176
Tabaco	12	134	145	348	261	24	28	61	55
Textiles	13	382	761	2.653	4.147	63	249	566	1.478
Prendas de vestir	14	549	608	976	1.089	137	385	439	672
Cuero	15	487	532	1.020	1.516	80	200	228	288
Producto de Madera y Corcho (excepto muebles)	16	555	200	1.134	1.931	22	22	94	230
Papel y derivados	17	145	200	346	801	21	42	36	72
Impresión	18	570	1.540	2.380	2.686	80	228	232	472
Refinerías de petróleo	19a	-	-	305	541	-	-	30	95
Derivados de Petróleo	19b	-	-	29	86	-	-	3	13
Sustancias y productos químicos	20	326	784	2.132	4.048	73	252	773	1.417
Productos de caucho y plástico	22	1	5	279	675	-	2	49	112
Productos minerales no metálicos	23	192	496	1.339	2.489	12	45	139	258
Metales comunes	24	206	505	1.897	3.231	16	38	226	356
Productos elaborados de metal (excepto maquinaria)	25	169	470	1.294	2.365	13	47	190	367
Productos electrónica y óptica	26	2	93	41	757	-	17	18	252
Fabricación de equipo eléctrico	27	-	1	583	860	-	1	97	152
Maquinaria y equipo n.c.p	28	15	12	590	2.301	1	2	81	372
Vehículos automotores	29	172	177	61	923	14	20	5	183
Otro equipo de transporte	30	23	290	371	1.809	1	1	18	124
Fabricación de muebles	31	179	209	368	839	24	16	72	180
Otras industrias manufactureras	32	37	70	252	380	8	33	81	125

Fuente: Censos Industriales

Tabla 3.13									
Obreros y obreras por rama según censos industriales									
Rama CUII		Obreros				Obreras			
Nombre	Código	1928	1937	1957	1967	1928	1937	1957	1967
Alimentos (excl.. bebidas)	10	12.189	18.695	26.549	39.832	2.176	3.121	5.581	8.051
Bebidas	11	2.475	2.586	3.978	13.549	433	540	384	330
Tabaco	12	751	586	379	677	844	1.157	453	291
Textiles	13	2.163	5.916	19.975	25.538	4.203	9.186	15.055	16.042
Prendas de vestir	14	2.291	1.954	2.645	3.937	5.844	5.492	13.866	11.893
Cuero	15	6.363	7.370	9.795	11.784	2.328	3.088	4.674	4.720
Producto de Madera y Corcho (excepto muebles)	16	5.262	3.999	9.997	30.237	50	224	144	203
Papel y derivados	17	901	2.109	2.311	3.469	156	699	711	577
Impresión	18	3.533	4.371	4.894	7.573	614	412	381	393
Refinerías de petróleo	19a	-	-	696	1.344	-	-	-	-
Derivados de Petróleo	19b	10	1	103	269	1	-	-	-
Sustancias y productos químicos	20	1.892	3.177	5.404	12.776	917	1690	2.857	4.800
Productos de caucho y plástico	22	34	188	1.300	2.478	3	72	376	604
Productos minerales no metálicos	23	3.213	7.200	10.326	12.037	230	931	711	562
Metales comunes	24	3.049	7.446	9.238	13.164	83	19	27	61
Productos elaborados de metal excepto maquinaria	25	2.493	5.392	10.220	17.330	67	455	1.148	1.425
Productos electrónica y óptica	26	32	616	214	2.196	1	97	127	1.016
Fabricación de equipo eléctrico	27	1	69	1.891	3.145	-	1	600	458
Maquinaria y equipo n.c.p	28	203	142	4.232	13.688	4	10	59	273
Vehículos automotores	29	1.705	1.836	624	5.817	11	3	7	113
Otro equipo de transporte	30	438	211	2.649	13.542	-	-	-	63
Fabricación de muebles	31	2.586	2.510	4.310	9.613	94	67	55	261
Otras industrias manufactureras	32	531	725	1.742	2.665	114	284	972	1.049

Fuente: Censos industriales

Tabla 3.14						
Estimación de establecimientos/empleadores por rama						
RamaCUII		Establecimientos/empleadores				
Nombre	Código	1928	1937	1957	1967	
Alimentos	10	1.771	2.105	1.494	2.186	
Bebidas	11	232	220	114	612	
Tabaco	12	20	21	8	1	
Textiles	13	165	443	656	983	
Prendas de vestir	14	1.089	1.410	657	922	
Cuero	15	1.814	465	414	621	
Producto de Madera y Corcho (excepto muebles)	16	484	396	391	1.389	
Papel y derivados	17	31	70	69	87	
Impresión	18	282	366	197	430	
Refinerías de petróleo (*)	19a	-	-	-	-	
Derivados de Petróleo	19b	1	1	5	-	
Sustancias y productos químicos	20	201	346	258	377	
Productos de caucho y plástico	22	3	50	57	94	
Productos minerales no metálicos	23	158	337	253	345	
Metales comunes	24	94	131	87	84	
Productos elaborados de metal excepto maquinaria	25	759	458	312	769	
Productos electrónica y óptica	26	2	148	18	35	
Fabricación de equipo eléctrico	27	-	8	80	55	
Maquinaria y equipo n.c.p	28	17	14	181	306	
Vehículos automotores	29	405	441	26	166	
Otro equipo de transporte	30	17	10	39	61	
Fabricación de muebles	31	486	398	223	638	
Otras industrias manufactureras	32	250	341	136	244	
(*) Aunque existe en 1957 dos establecimientos para refinar, éstos no tienen propietarios privados						
Fuente: Censos Industriales. Para 1928 y 1967 se trata de propietarios. En los casos de 1937 y 1957 son establecimientos						

Se obtuvo así una estructura por rama industrial para tres categorías de perceptores – *Empleadores, Empleados y Obreros*- para los cuatro Censos Industriales realizados durante el período de estudio. El desafío siguiente consistió en brindar una dinámica anual al cambio estructural observado en los Censos. Para ello se estimaron índices por rama para las distintas categorías de ocupación con el objeto de aplicar sus variaciones a las interpolaciones de los períodos intercensales.

Sin embargo, los Anuarios no presentan información homogénea que permita calcular directamente los índices, siendo necesario realizar empalmes ente distintas categorías. Se tomó como punto de partida los Anuarios Estadísticos de 1950, 1951 y 1955, que organizan la información en ramas asimilables a la clasificación CUII utilizada³². El principal problema consistió en utilizar la información de los anuarios para el período previo, la que se organiza en un menor número de ramas. Por ello, en algunas ocasiones la misma rama de los Anuarios 1937-50 debió utilizarse para proyectar hacia atrás el valor de 1955 (Cuadro AM 7).

No fue posible estimar índices por rama para el período anterior a 1937, de modo que se utilizó la misma variación para todas las ramas. Ellas se calcularon a partir de las series de establecimientos y fuerza de trabajo publicadas en Díaz et. al. (2010).

Para el período posterior a 1955 se utilizó la variación de la fuerza de trabajo industrial según Díaz et. al. (2010) para los años 1955-1960, y la Estadística Industrial por ramas del INE para los años 1960-1970.

El resultado final es una estimación dinámica de la estructura industrial en la que los valores de los años 1928, 1937, 1957 y 1967 se obtienen de los censos industriales (Tablas 3.13 a 3.15) y los años intermedios se calcularon mediante interpolaciones del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ utilizando índices construidos a partir de diversas fuentes -Anuarios, Estadística Manufacturera del INE, y Díaz et. al. (2010)- como variable independiente. Esta estructura se utilizó para desagregar e interpolar las cantidades totales de empleadores, empleados y obreros provenientes de los Censos de Población (Tabla 3.12).

En resumen, la ocupación total de *Empleadores, Empleados y Obreros* industriales que surge de los Censos de Población se desagregó según una estructura por ramas de carácter dinámico construida a partir de los Censos Industriales y los Anuarios Estadísticos. Los cuentapropistas se mantienen como una categoría única, sin diferenciar entre ramas.

Perceptores de ingreso en la construcción, comercio y transporte y comunicaciones

En el caso de la *Construcción* se tomó directamente la información de los Censos de Población, desagregando la cantidad de patrones de 1930 y 1940 entre empleadores y cuentapropistas según la proporción de ambos en 1952. Los años intercensales se interpolaron utilizando las variaciones del índice la fuerza de trabajo industrial para cada categoría como variable independiente.

³² Como falta la información para 1952-1954, la misma se completó mediante interpolación lineal.

El mismo procedimiento se siguió en el caso de los perceptores del sector *Comercio*, con la salvedad que para interpolar el período 1960-1970 se utilizó como variable independiente el índice la estimación de comercio de Odeplan (1971).

Otro tanto ocurrió con el sector *Transporte y comunicaciones*, aunque aquí debieron agregarse varias categorías censales de 1930 y 1940 (Cuadro AM 8). En el caso de los demás Censos de Población, la información ya se presenta agregada (1952 y 1970), o a lo sumo se distingue entre Transporte y Comunicaciones (1960).

Se interpolaron los datos censales según el procedimiento $\Delta x \rightarrow \Delta y$ a partir de diversos índices. En el caso de *Empleadores y Cuentapropistas* para el período 1928-1960 se utilizó como variable independiente la serie de ocupación industrial -promedio de todas las ramas. Lo mismo se hizo en el caso de *Empleados y Obreros* para el período 1929-38 y 1958-1960. Para el período 1938-1958 se utilizó la información sobre empleados y obreros de los ferrocarriles estatales que proporcionan los Anuarios Estadísticos de las Cajas Sociales (años 1947: 99, 1951; 76 y 1955: 84). A partir de 1960 se utilizó la información sobre el sector que presenta Odeplan (1971).

Perceptores de ingreso en el sector servicios y EGA

Los perceptores de ingreso del sector servicios se agruparon en tres subsectores o ramas: *Servicios Gubernamentales y Públicos* –que incluye la producción de Electricidad, Gas y Agua (EGA)- *Servicios de Esparcimiento y Empresariales* y *Servicios Personales y Domésticos*. Para la conformación de los mismos debieron agregarse diversas categorías censales (Cuadro AM 9).

Dado que los Censos de Población 1952 y 1970 presentan al conjunto del sector servicios en una sola categoría, los tres subsectores se estimaron según su participación en 1960. Los años intercensales se completaron siguiendo la variación de un índice de ocupación para cada categoría elaborado de la siguiente manera:

- entre 1928 y 1960 variación de la ocupación en Industria;
- entre 1960 y 1970 variación de estimación de ocupación en servicios (Gubernamentales y Públicos, Empresariales y Personales y Domésticos) de Odeplan (1971).

Ingreso anual corriente de las diversas categorías de perceptores

Procedimiento general

Estimada la cantidad de perceptores, se procedió a imputar un ingreso anual corriente para cada categoría de los mismos. A nivel general, el procedimiento seguido consistió en repartir entre las distintas categorías una estimación del Ingreso sectorial, aproximado a partir de la estimación de VAB sectorial a precios corrientes de Haindl (2007).

Más allá de particularidades que se explicarán en las páginas siguientes, el procedimiento siguió los siguientes pasos:

1. Estimación de series de salarios para obreros y empleados de cada sector o subsector si los hubiere. Ello supuso distinguir entre el salario de hombres y mujeres. Para ello se siguieron dos procedimientos:
 - a. Cuando hay información sobre el salario individual se aplicó la brecha salarial para el año correspondiente estimada por Reyes (2012a).
 - b. Cuando la información se presenta como masa de sueldos o jornales – industria, comercio y empleados en minería- se aplicó la fórmula utilizada para el cálculo del IDH sensible a género³³:

$$MSF_i = \delta * \alpha_i / \beta_i \quad (1)$$

$$\beta_i = (\alpha_i * \delta) + \rho_i \quad (2)$$

donde MSF_i es la masa salarial femenina en el sector i , δ es la diferencia salarial entre hombres y mujeres –se aplicó la estimación Reyes (2012a) para el sector industrial-, α_i es el porcentaje de mujeres entre los perceptores de ingreso, y ρ_i es el porcentaje de hombres entre los perceptores del sector, o rama i . Se obtuvo así una masa salarial femenina y masculina que al dividirla entre la cantidad de trabajadores mujeres y hombres da por resultado un ingreso anual tal que refleja la brecha de género imputada.

2. Dado que se supone que el ingreso de *Empleadores y Cuentapropistas* tiene, desde el punto de vista factorial, dos componentes –retribución al trabajo y al capital-, se supuso que el primero era igual al salario de *Empleados* en el caso de *Empleadores*, e igual al salario de *Obreros* en el caso de *Cuentapropistas*³⁴.

³³ Agradezco a María Camou por esta sugerencia.

³⁴ Existen algunas excepciones que se indicarán en el texto.

3. Para imputar el segundo componente del ingreso de *Empleadores y Cuentapropistas*, debió estimarse el excedente de explotación a repartir entre particulares chilenos. Este se calcula como el VAB sectorial menos impuestos y remuneración al trabajo:

$$EE_t = VAB_t - T_t - RT_t \quad (1)$$

$$RT_t = MS_t + P_t * w_{et} + C_t * w_{ot} + LS_t \quad (2)$$

$$MS_t = E_t * w_{et} + O_t * w_{ot} \quad (3)$$

$$T_t = MS_t * \alpha \quad (4)$$

$$LS_t = MS_t * \beta \quad (5)$$

Donde: *EE* es el excedente de explotación, *RT* la remuneración total al factor trabajo, *P* propietarios o empleadores, *C* cuentapropistas, *MS* la masa salarial de obreros y empleados, *E* cantidad de empleados, *O* cantidad de obreros, *w_e* salario de empleados, *w_o* salario de obreros, *T* una estimación de impuestos y *LS* de cargas sociales de cada año *t*. En tanto α y β permiten estimar la masa de impuestos y cargas sociales a partir de la masa salarial³⁵.

4. Distinguir, en caso necesario, entre el excedente correspondiente a capitalistas chilenos de aquel que retribuye al capital extranjero.
5. Estimación de la parte del excedente de explotación que corresponde a cuentapropistas, calculado como el excedente de explotación por asalariado.
6. Estimación del excedente a repartir entre empleadores, calculado como la diferencia entre el excedente total y aquel asignado a los cuentapropistas.
7. Reparto del excedente de empleadores de cada sector entre subsectores o ramas (si los hubiere).
8. Distribución del excedente de la rama entre la cantidad de empleadores de la misma.

Por otra parte, y como ya se indicó, la aplicación concreta de este procedimiento general dependió de las características particulares de los sectores así como de la disponibilidad de fuentes sobre los mismos. Por tanto el capítulo continúa con la presentación en detalle de los procedimientos seguidos por sector.

³⁵ El Censo Industrial de 1928, los Anuarios del período 1938-1950, y el Censo Industrial de 1967 presentan la masa de impuestos y leyes sociales pagas como parte de los costos de producción. La relación entre estos valores y la masa salarial de dichos años fue utilizada como coeficiente para calcular la porción del VAB industrial correspondiente a impuestos y contribuciones a la seguridad social. Los valores de los años intermedios se estimaron mediante una interpolación lineal. Salvo que se indique lo contrario, estos coeficientes fueron aplicados a todos los sectores.

*Ingreso anual en el sector agrícola*³⁶

Hasta donde alcanza nuestro conocimiento, la única publicación³⁷ que presenta una serie anual de salarios agrícolas para Chile durante este período son los Anuarios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)³⁸. Sin embargo, los mismos presentan algunos problemas. En primer lugar, no cita sus fuentes, sino que realiza afirmaciones generales sobre los criterios que utiliza para extraer información. Por otra parte, de la comparación de los mismos con los Anuarios Estadísticos de Chile puede inferirse que, a partir de 1953, el Anuario de la OIT reproduce el promedio aritmético del salario mínimo agrícola provincial que se estableció a partir de ese año. Queda la duda para los años anteriores, cuando la OIT presenta información que distingue entre trabajadores permanentes y no permanentes. Asimismo, pareciera que en el año 1935 hay otro cambio en la fuente utilizada, ya que el Anuario muestra una línea que separa los datos a partir de ahí, los que además no son congruentes con lo presentado para los años anteriores.

De lo anterior se desprende que el tomar directamente la información que proporciona la OIT presenta diversos problemas. En primer lugar se trata, al menos para el único período en que hemos identificado la fuente primaria, de salarios mínimos. En segundo lugar, existen cortes en la serie, lo que obliga a tomar decisiones sobre cómo empalmar los distintos tramos y qué información se utilizaría para el caso en que la fuente distingue entre permanentes y no permanentes.

Los Anuarios Estadísticos de Chile presentan información por provincia sobre salarios agrícolas para los años 1942, 1944, 1950 y 1951, en la que distingue entre “voluntarios”³⁹ (Obreros) e “inquilinos”. Se desagrega a su vez entre regalías –de las que se presenta una estimación en metálico- y dinero⁴⁰. Ello se hace para todos los años en el caso de los inquilinos, y para 1950 y 1951 en el caso de los “voluntarios”⁴¹.

³⁶ Este apartado se basa en Rodríguez Weber (2013).

³⁷ Nora Reyes se encuentra trabajando actualmente en una serie de salarios agrícolas a partir de información estadística del Seguro Obrero. Un adelanto de su trabajo se encuentra en Reyes (2012b), donde se presenta un índice de salarios agrícolas.

³⁸ Agradezco a Vicente Neira, quién me facilitó esta información. Los anuarios están disponibles en <http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09615/>

³⁹ Los “voluntarios” son los trabajadores agrícolas asalariados, muchas veces familiares de los inquilinos. Pueden ser temporeros o permanentes. Agradezco a Brian Loveman por sus comentarios al respecto.

⁴⁰ La proporción de las regalías es similar en las distintas fuentes.

⁴¹ Otras fuentes que presentan información para años puntuales son Gregory (1961), Ramírez (1968) Mamalakis (1965) y Bengoa (1990). El primero realiza un detallado análisis de las remuneraciones agrícolas para un momento puntual (1957-58) Se trata de un estudio de caso a partir del análisis de los libros de un fundo que, como señala el autor, probablemente sea poco representativo. Mamalakis (1965: 145) brinda información de salarios

A partir de esta información se han construido series anuales de salarios para inquilinos y obreros para el período 1935-1971.

Básicamente, el procedimiento ha sido el mismo para *Inquilinos* y *Obreros* (voluntarios). Se seleccionó un año base para el que existiera buena información y se proyectó por un índice que recogiera la evolución de los salarios. Al determinar tanto el nivel en el año base como para la elaboración de los índices, se tuvo en cuenta el salario en metálico y en especie. A continuación se presentan en detalle los procedimientos seguidos para ambas categorías de trabajadores.

En el caso de *Inquilinos*, la mejor fuente de información para la elección del año base son los Anuarios Estadísticos de Chile. Como indicamos, allí se presenta información para cuatro años. De estos, la elección se decanta hacia 1950 o 1951 por ser los años que presentan información más detallada, lo que permite distinguir entre ingresos en metálicos y regalías. Finalmente, se optó por elegir 1950 como año base. En primer lugar porque la encuesta publicada ese año cubre más provincias que la del año 1951, y en segundo lugar porque éste último fue un año comparativamente más inestable⁴². Como el Anuario presenta información por provincia, se calculó un promedio nacional ponderado en función de la población rural de cada provincia en la población rural total.

A fin de calcular el monto de las regalías, se tuvo en cuenta que, tal como muestra el Anuario, no todos los trabajadores las reciben⁴³. Por ello, para cada tipo de regalía se multiplicó su valor –según lo publicado en el Anuario⁴⁴– por un coeficiente que expresa la proporción en el total de trabajadores que las reciben. De esta forma, el peso de cada tipo de regalía en el promedio dependerá no sólo de su valor en dinero, sino de la extensión de las

reales tomada de las cuentas nacionales elaboradas por CORFO para el período 1940-1952; aunque no se especifica el tipo de trabajador ni si se tienen en cuenta las regalías. Ramírez (1968) analiza el progresivo abandono del pago en regalías como resultado del cambio en la forma de pago en la agricultura. Sin embargo, el autor no presenta datos sobre ingresos, aunque indica que en la década de 1960 estos eran en general superiores a los mínimos –algo que fue observado también por Gregory (1960). Finalmente y para un período anterior –principios de los años treinta–, Bengoa (1990, Cuadro 2) presenta información a partir de estudios monográficos sobre salarios en distintos fundos e indica que, según una comisión parlamentaria en 1936 el salario promedio con regalías se ubicaba en torno a los \$ 4,5 diarios (Bengoa, 1990: 19).

⁴² Efectivamente, aunque ambos fueron años de alta inflación, el incremento de precios en 1950 fue inferior al de 1951 (17% y 23% respectivamente). Algo similar ocurrió con la evolución del producto agrario, si 1950 fue un año de estancamiento, 1951 lo fue de recesión, dando por resultado que el producto por trabajador que se había mantenido estable en 1950 cayera 5,16% en 1951 (Díaz et. al., 2010).

⁴³ Con la excepción de tierras y habitación que cubren a la casi totalidad de los encuestados.

⁴⁴ El Anuario publica montos mensuales por trabajador, que fueron divididos entre 30 a fin de obtener un estimativo de su valor diario.

mismas como medio de pago entre los *Inquilinos*. Se llega así a una estimación del ingreso total de *Inquilinos* en 1950, el 68% del cual corresponde a regalías (Cuadro AM 10).

Una vez estimado el valor del año base de cada período, se procedió a elaborar un índice de ingreso. La única fuente que presenta información sobre la evolución anual de los salarios para todo este período son los Anuarios de la OIT. Como señalamos más arriba, hasta 1953 la publicación distingue entre trabajadores permanentes y no permanentes. De modo que para obtener una serie única, se proyectó hacia atrás el valor de 1953 siguiendo la variación de los salarios de trabajadores permanentes. Sin embargo, la serie así obtenida no refleja adecuadamente la evolución real del salario de *Inquilinos*. Éste resulta de la forma en que los precios le afectan, pero éstos inciden de manera distinta en sus dos componentes: regalías y metálico. Un salario con un componente tan alto en especies goza de una “protección natural” contra la inflación, que los Anuarios de OIT parecen no recoger adecuadamente. Estos parecen más adecuados, como veremos, para el salario de voluntarios.

Por esta razón, para la construcción de nuestro índice de salario de *Inquilinos* hemos supuesto que su componente en especie se reajusta siguiendo la evolución de un índice que promedia los precios agrícolas y los precios al consumo⁴⁵; en tanto el componente en metálico lo hace según la evolución de la información publicada en los anuarios de la OIT. Asimismo, y como es un hecho conocido que durante el período el componente en regalías fue disminuyendo (Ramírez 1968), se aplicó una ponderación variable al índice de precios que, partiendo del 68% que se observa en el año base, desciende hasta el 50% en 1970.

En resumen, la serie de salarios de *Inquilinos* tiene en 1950 su año base, y su valor (\$59,96) se calculó a partir de la información publicada en el Anuario Estadístico de ese año. Éste se proyectó para el período 1935-1971 mediante un índice que recoge la variación de los precios –agrícolas y al consumo- y de los salarios publicados en los Anuarios de OIT. Para ponderar ambos índices se utilizó la proporción entre ingreso en regalías y en metálico que surge del Anuario de 1950, para el período 1935-1950. A partir de ese año, el peso de la evolución del índice de precios se reduce hasta responder por el 50% de la variación del índice de salarios en 1970.

⁴⁵ Se supone que los primeros expresan la evolución del valor de las regalías que el inquilino recibe para producir sus propias mercancías, como tierras y talajes, en tanto los segundos se utilizan para reflejar lo que recibe en alimentos y habitación

Para el período anterior a 1935 se recurre a Bengoa (1990: Cuadro 2), quién presenta información para el año 1931. El período 1932-1934 se estima mediante interpolación lineal, y para el año 1930 se aplica la variación del índice de precios agrícolas.

La principal diferencia en la estimación de la serie de salarios de *Obreros* (Voluntarios) en relación con la de inquilinos es que por su bajo nivel se ven afectados por la implantación del salario mínimo agrícola a partir de 1953. Así, para el período anterior a ese año el salario se estimó de la misma manera que en el caso de *Inquilinos*. Se calculó el valor del año base que surge del Anuario de 1950, y sus componentes –regalías y metálico- se proyectaron según la evolución de los salarios publicada en los anuarios de la OIT para el componente metálico, y de los precios al consumo para las regalías (Cuadro AM 11).

Como la serie así obtenida muestra valores inferiores al salario mínimo, éste fue el utilizado para el período posterior a 1953. En resumen, la serie de salarios de *Obreros* (Voluntarios) puede dividirse en dos períodos. Para 1935-1952 se estimó un salario base a partir del Anuario Estadístico de 1950, y se proyectó mediante un índice que al igual que en el caso de los inquilinos tiene en cuenta el doble componente del salario –aunque aquí el componente en metálico, y por tanto la evolución de salarios publicada en OIT, son mucho más importantes (71%). A partir de 1953, el salario de obreros es el salario mínimo tal cual se publica en los Anuarios de OIT, es decir el promedio provincial.

Las series de salario diario de inquilinos y obreros fueron transformadas a ingreso anual al multiplicarla por una estimación de los días trabajados al año, que crece de 257 (Wagner, 1991) a 310 (Gregory, 1961) en forma lineal entre 1930 y 1960. Luego de 1960 la cantidad de días trabajados al año se mantuvo constante. Por tanto, se intenta recoger el crecimiento paulatino en la cantidad de días trabajados por los trabajadores rurales, tendencia visible desde fines del siglo XIX (Bauer, 1994).

Para imputar el ingreso anual a las nueve categorías de *Propietarios* se supuso que la porción del ingreso personal de los propietarios derivada del trabajo era igual al ingreso de inquilinos. Así, cada *Propietario* tiene un ingreso personal igual a la suma del ingreso de inquilinos más una porción de la masa de utilidades en función del tamaño de su explotación. Esta se obtiene quitando al VAB sectorial (Haindl 2007) la remuneración al factor trabajo. Ello incluye no sólo la masa salarial de los trabajadores, sino una estimación de las leyes sociales y la remuneración al trabajo de los propietarios.

Lo anterior puede expresarse de la siguiente manera:

$$U_t = Y_t - (w_{ot} * O_t + w_{it} * I_t + w_{et} * E_t + w_{pt} * P_t) - LS_t$$

Donde, U_t es la masa de utilidades en el año t , Y_t el ingreso sectorial –que se aproxima por el valor agregado bruto (Haindl, 2007)-, w_{ot} es el ingreso de cada obrero, O_t es el número de obreros, w_{it} es el ingreso de los inquilinos, I_t es el número de inquilinos, w_{et} es el ingreso de empleados, E_t es el número de empleados, P_t es el número de propietarios –que se multiplica por el ingreso de inquilinos para calcular la porción del ingreso personal de propietarios que se imputa como remuneración al trabajo- y LS_t es una estimación de las cargas sociales⁴⁶.

Esta masa de utilidades U debió repartirse entre las distintas categorías de *Propietarios* según el tamaño medio de su propiedad medida en una unidad que tuviera en cuenta de alguna manera la calidad de la tierra así como la inversión hecha en la misma. Para ello se siguió un procedimiento tomado de Bauer (1994) y ya utilizado en Rodríguez Weber (2009), que incorpora la inversión en riego. Es decir que se estimó una unidad sintética de tierra y capital invertido en riego –que llamamos Hectárea de Riego Equivalente (hRE), la que tiene en cuenta sólo la tierra agrícola y pondera a cada hectárea de secano como igual a 0,1 hectárea de riego⁴⁷. Así, se recoge el hecho de que las propiedades ubicadas en la categoría de menor tamaño tienen una proporción mayor de hectáreas regadas en el total de tierra agrícola –y a su vez mayor tierra agrícola en el total (Rodríguez Weber 2013: Gráfico 1). Ello permite captar en forma indirecta la rentabilidad de las inversiones en riego, en la medida que siendo dos haciendas iguales en su extensión aquella con una mayor proporción de hectáreas regadas recibirá una mayor cantidad de utilidades.

Dada la mayor inversión en riego y superior intensidad del capital en las explotaciones de menor tamaño, su productividad por hectárea debió ser superior a la de propiedades más grandes. Por ello, las utilidades por hectárea debieron ser más altas en las primeras que en las segundas. Esta diferencia se intenta captar mediante la estimación del total de la hRE de cada categoría i para cada año t , la que se calculó de la siguiente manera:

⁴⁶ En el estudio de Gregory (1961: 55) las leyes sociales son el 24% del costo total de la mano de obra. Tratándose, como señala el autor, de un caso excepcional, supusimos que las leyes sociales representaban en 1957 12% de la masa salarial, es decir la mitad de lo señalado por Gregory. A su vez, se supuso que esta proporción era el resultado de un crecimiento en los años anteriores partiendo del 1% en 1940 –antes de lo cual se supone 0%- y continuó creciendo luego, llegando a 20% en 1970.

⁴⁷ Esta no debe confundirse con la Hectárea de Riego Básico utilizada durante la Reforma Agraria. Si bien el considerar que la productividad de una hectárea de riego equivale a diez de secano es una arbitrariedad, ella no resulta disparatada. Así, de la información presentada en Huerta (1989 Cuadro XVI) se desprende que el producto por hectárea regada fue en 1952 doce veces superior al producto por hectárea sin riego.

$$hRE_{it} = hR_{it} + ((hA_{it} - hR_{it})/10)$$

donde, hRE_{it} es el total de hectáreas de riego equivalente de la categoría i , hA_{it} el total de hectáreas agrícolas en la categoría i y hR_{it} el total de hectáreas regadas en la categoría i , todas ellas calculadas para cada año t ⁴⁸.

Al dividir la masa de utilidades U por el total de hectáreas de riego equivalente hRE se obtuvo una estimación de las utilidades por hRE:

$$u_t = U_t/hRE_t$$

A efectos de la imputación del ingreso personal a *Propietarios* por carácter de utilidades debió tenerse en cuenta que no toda la tierra estaba en propiedad de personas, y lo que es más importante, esta proporción variaba entre las distintas categorías. A fin de conocer la proporción de las utilidades a repartir entre personas en las distintas categorías, se multiplicó la totalidad de hRE de cada categoría por un coeficiente que expresaba la porción de tierra en manos de personas en el total⁴⁹.

De la última operación surge una nueva estructura de la propiedad, medida en hRE y que sólo tiene en cuenta la tierra en manos de personas. Ésta es la que se utiliza para imputar el ingreso por utilidades a los propietarios de cada categoría (Tabla 3.15).

⁴⁸ Como los Censos Agrícolas de 1964-65 y 1974-75 no presentan información de la superficie regada en el total de la agrícola, la misma se estimó suponiendo que el ritmo de avance de la superficie regada dentro de la agrícola se mantuvo igual al período 1935-1955.

⁴⁹ El Censo Agrícola de 1935-36 no reporta esta información por lo que para la estimación se utilizó la proporción que surge del censo posterior.

Tabla 3.15
Estructura de la Propiedad

	Número de Propietarios				Tamaño medio (hRE)			
	1935-36	1955-56	1964-65	1975-76	1935-36	1955-56	1964-65	1975-76
Prop 9	1.106	1.242	916	576	985	789	1.299	1.428
Prop 8	1.219	1.336	936	585	212	186	272	292
Prop 7	2.086	2.779	2.089	1.501	125	105	142	162
Prop 6	4.821	6.084	4.887	4.076	59,2	52,7	75,7	91,9
Prop 5	6.252	7.993	6.509	5.529	23,2	20,4	30,8	37,5
Prop 4	10.014	12.241	10.502	9.474	9,9	8,8	14,1	17,1
Prop 3	20.232	23.091	20.687	19.549	4,4	4,4	8,0	10,3
Prop 2	39.729	43.595	42.604	42.636	1,8	1,6	3,4	4,3
Prop 1	68.283	71.103	76.947	80.802	0,7	0,4	1,1	1,1
Total	153.741	169.465	166.078	164.729	15	14	17	15

Fuente: Estimación propia, ver texto. Prop 9 a Prop 1 indica propietarios de menor a mayor tamaño. La hRE es una medida sintética que tiene en cuenta el tamaño de la propiedad y la proporción entre tierra regada y no regada

Finalmente, la cantidad de utilidades que se imputan a cada propietario en las distintas categorías se calculó en función del tamaño medio de la propiedad en posesión de personas medidas en hRE :

$$yu_{it} = u_t * hRE_{it} / p_{it}$$

donde yu_{it} es el ingreso personal del propietario de cada categoría i derivado de las utilidades generadas por su propiedad, u_t es la utilidad media por hectárea de riego equivalente, hRE_{it} es el total de hectáreas de riego equivalente en cada categoría i , y p_{it} es el número de propietarios en la categoría i en el año t .

En resumen, el ingreso personal de cada propietario en las distintas categorías en el año t (yp_{it}) será igual a la suma de lo que se le imputa como remuneración al trabajo (yl_t) –igual al ingreso de inquilinos en ese año- más lo que obtiene como utilidades en función del tamaño medio de la propiedad en su categoría medido en hRE (yu_{it}):

$$yp_{it} = yl_t + yu_{it}$$

Ingreso anual en el sector minero

Los Anuarios Estadísticos de minería presentan cantidad de *Empleados* y *Obreros* así como masa de sueldos y jornales para la mayor parte de los años comprendidos entre 1928 y

1960. De modo que el trabajo consistió fundamentalmente en calcular el ingreso promedio para cada categoría, y completar los pocos años faltantes⁵⁰.

Con el promedio ponderado de salitre y carbón se estimó el salario para rama “Minería No Metálica”. El salario de la GMC resulta del promedio de los yacimientos de *Potrerrillos*, *El Teniente* y *Chuquicamata*. Con los otros establecimientos se estimó el salario de la rama “Otra Minería Metálica”.

A partir de 1960 las series se proyectaron siguiendo la evolución del índice de salarios para empleados y obreros de la minería del Instituto Nacional de Estadística. El salario de mujeres se estimó aplicando el coeficiente de brecha salarial estimado por Reyes (2012a: Tabla 1) para la industria.

El primer paso para estimar el ingreso de los *Patrones* consistió en estimar un VAB para cada rama en que se desagregó la minería. El coeficiente anual de participación del VAB de la rama en el total se estimó como el promedio de su participación en la masa salarial, en el VBP y las exportaciones:

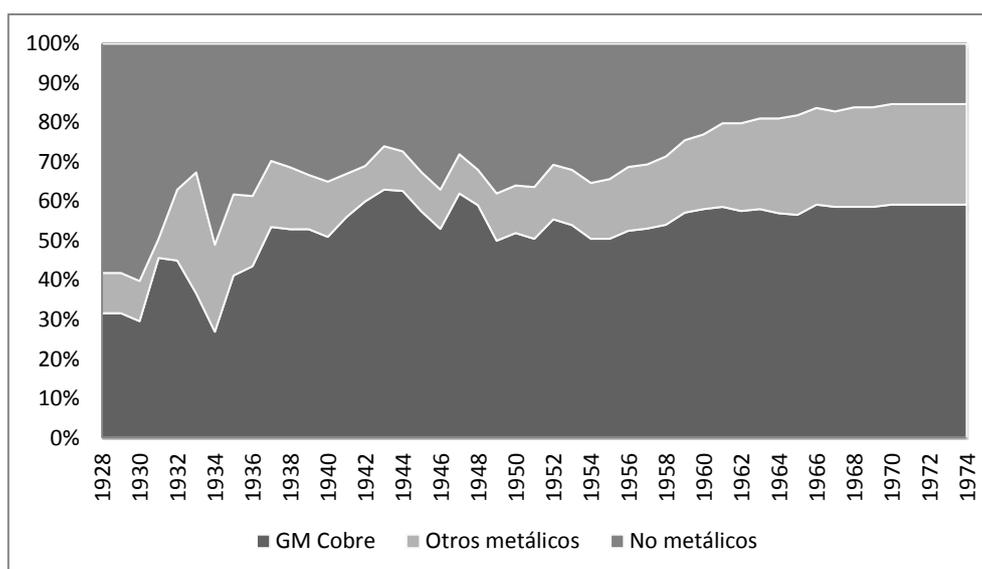
$$VAB_i/VAB = (MS_i/MS + VBP1_i/VBP1 + VBP2_i/VBP2 + EX_i/EX) / 4$$

Donde *VAB* es el valor agregado *MS* la masa salarial, *VBP1* y *VBP2* son dos estimaciones del valor bruto de producción⁵¹, y *EX* son las exportaciones. El Gráfico 3.3 presenta el peso relativo de las tres ramas en la estructura del VBP minero total.

⁵⁰ El Cuadro AM 12 del Apéndice Metodológico muestra en qué casos se obtuvieron datos directamente de los Anuarios y cuándo se completaron mediante interpolación lineal o siguiendo la variación de otras series.

⁵¹ El Instituto de Economía presenta estimaciones de Valor Bruto de Producción por ramas para el período 1940-1953. *VBP1* y *VBP2* difieren en el método usado para proyectar estos datos a fin de completar el período. En un caso se proyectaron según la evolución de la participación de las exportaciones de la rama en el total, y en el otro se proyectaron según la participación de la masa salarial.

Gráfico 3.3: Aporte de las tres ramas al VAB de producción minero, 1928-1974 (%)



Fuente: Cuadro AE 21. Estimación propia según procedimiento que se describe en el texto

A partir de los coeficientes de participación por rama se estimó un VAB para cada rama, y a este se restó los impuestos (Díaz et. al. 2010). Como la fuente distingue entre los impuestos cobrados a la GMC de otros, pudo diferenciarse entre las distintas ramas. Al VAB de la GMC se quitaron los impuestos correspondientes, en tantos los otros se restaron al VAB de las otras ramas en función del valor generado por cada una.

Se obtuvo así un VAB post impuestos por rama. Sobre este se estimó la remuneración al factor trabajo como la suma de la masa salarial de la rama más una estimación del ingreso por trabajo de empleadores y cuentapropistas –igual al salario de empleados de cada rama- y del pago por leyes sociales –lo cual se estimó como un coeficiente de la masa salarial a partir de información publicada en los Anuarios Estadísticos del sector. Se obtuvo así una estimación del excedente de explotación por rama de la minería:

$$EE_i = VAB_i - T_i - RT_i \quad (1)$$

$$RT_i = MS_i + E \cdot w_e + C \cdot w_e + LS_i \quad (2)$$

Donde EE_i es el excedente de explotación de la rama, VAB_i el ingreso total a distribuir, T_i los impuestos imputados a la rama i , RT_i el total pagado al factor trabajo. Este último se compone a su vez de la masa salarial (MS_i), una estimación de la remuneración a empleadores (E) y cuentapropistas (C) por concepto de trabajo igual al salario de empleados w_e , y una estimación de lo pagado por concepto de leyes sociales (LS_i).

Luego se estima el excedente a distribuir entre *Empleadores* y *Cuentapropistas* chilenos. El mismo es nulo en el caso de la GMC y un 66% en el caso de la minería no metálica, en función de la participación del Estado y de capitales extranjeros en la industria del salitre.

La porción del excedente que corresponde a cada *Cuentapropista* se supuso igual a la cantidad de excedente por asalariado. Así, el ingreso personal de *Cuentapropistas* es igual al salario de un empleado más el excedente por trabajador de su rama. El excedente restante se distribuye en forma igual entre los *Empleadores* de la rama. Su ingreso personal se corresponde con su porción del excedente más el salario de los empleados de su rama.

Ingreso anual en la industria

El procedimiento seguido para estimar los salarios de *Empleados* y *Obreros* para las 23 ramas en que se desagregó el sector industrial es similar al utilizado para estimar la fuerza de trabajo. En primer lugar se establecieron mojones a partir de los Censos Industriales, en tanto los períodos intermedios se completaron mediante interpolaciones del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ que utilizaron como variables independientes índices de salarios contruidos a partir de Anuarios Estadísticos de industria y otras fuentes. A continuación se detallan los pasos seguidos.

Al brindar información de sueldos y salarios, así como de empleados y obreros por rama, los Censos Industriales permiten estimar el salario promedio de las dos categorías de asalariados. Sin embargo, aunque los Censos distinguen por sexo a la hora de indicar la fuerza de trabajo ocupada, no lo hacen al señalar la masa salarial. Así, para estimar los mojones por rama se aplicó un coeficiente de brecha de género tomado de Reyes (2012a). El procedimiento fue el siguiente.

En primer lugar se estimó una brecha de género por rama para toda la serie. Para ello se combinó dos tipos de información proporcionada por Reyes (2012a): una estimación de brecha salarial por rama para el año 1943 (Reyes 2012a: Tabla 3), y una serie de brecha salarial para el período 1939-1970 –con excepción del período 1961-1964 (Reyes 2012a: Tabla 1). A fin de estimar una serie anual de brecha de género se proyectó la estimación por rama de 1943 según la evolución de la serie promedio. El período 1961-1964 se completó mediante interpolación lineal, en tanto para el período anterior a 1938 se mantuvo fijo el valor de ese año.

Estimada la brecha de género por rama, se pudo desagregar la masa de sueldos y salarios a fin de estimar el salario medio por rama de empleados y obreros hombres y mujeres (Tablas 3.16 y 3.17).

Tabla 3.16								
Ingreso anual de obreros y obreras para años seleccionados. Moneda Corriente								
Rama	Ingreso anual de Obreros				Ingreso anual de Obreras			
	1928	1937	1957	1967	1928	1937	1957	1967
10	2.350	3.921	337.720	4.536	1.108	1.849	202.950	2.726
11	1.698	3.278	273.342	3.129	997	1.924	204.491	2.341
12	2.162	2.980	577.427	10.115	1.602	2.208	545.287	9.552
13	1.715	3.739	291.288	4.894	1.205	2.626	260.785	4.381
14	2.332	3.718	218.852	4.676	1.189	1.896	142.254	3.040
15	2.083	3.392	285.888	4.672	1.483	2.415	259.457	4.240
16	1.710	2.983	200.414	2.184	1.267	2.210	189.259	2.063
17	2.216	5.058	423.776	8.321	1.280	2.920	311.835	6.123
18	2.997	5.065	495.261	6.691	1.759	2.973	370.511	5.006
19a	-	-	542.328	13.224	-	-	-	-
19b	1.658	2.408	279.903	6.625	846	-	-	-
20	2.394	3.476	393.334	5.466	1.290	1.873	270.138	3.754
22	427	2.521	353.400	6.897	230	1.358	242.713	4.737
23	2.575	4.151	341.726	5.141	1.635	2.636	276.605	4.161
24	2.833	5.639	502.338	12.199	2.153	4.287	486.699	11.819
25	1.790	4.033	304.762	4.636	999	2.251	216.783	3.297
26	2.722	3.604	366.684	4.887	-	1.838	238.344	3.176
27	-	3.590	291.224	6.149	-	-	282.158	5.957
28	1.805	4.329	333.902	5.611	921	2.208	217.037	3.647
29	1.773	3.592	289.482	5.817		2.731	280.470	5.636
30	2.453	4.746	359.279	8.580	-	-	-	8.313
31	2.015	3.741	278.468	3.505	1.493	2.772	262.968	3.310
32	1.258	3.705	300.162	4.485	411	1.212	125.162	1.870

Fuente: estimado a partir de Censos Industriales. Ver texto

Tabla 3.17								
Ingreso anual de empleados y empleadas para años seleccionados. Moneda Corriente								
	Ingreso anual de Empleados				Ingreso anual de Empleadas			
Rama	1928	1937	1957	1967	1928	1937	1957	1967
10	7.356	7.987	859.901	15.274	3.468	3.766	516.752	9.179
11	6.531	8.483	1.125.478	14.123	3.834	4.979	841.985	10.565
12	7.608	11.547	1.471.679	28.095	5.637	8.556	1.389.765	26.531
13	9.063	12.142	911.157	16.058	6.366	8.529	815.743	14.376
14	8.366	8.005	720.133	13.283	4.266	4.083	468.087	8.634
15	8.221	7.077	933.149	15.514	5.854	5.040	846.877	14.080
16	5.256	6.075	625.687	9.200	3.894	4.501	590.861	8.688
17	6.336	13.678	1.150.392	22.233	3.658	7.897	846.515	16.360
18	8.767	9.330	801.144	13.102	5.146	5.477	599.346	9.802
19a	-	-	1.009.245	23.594	-	-	656.009	15.336
19b	-	-	924.071	24.089	-	-	600.646	15.658
20	8.085	12.014	1.034.429	19.192	4.357	6.474	710.438	13.181
22	1.243	4.502	1.018.894	17.526	670	2.426	699.769	12.036
23	9.650	11.035	1.073.240	14.918	6.129	7.008	868.717	12.075
24	11.463	12.129	1.211.698	22.571	8.714	9.220	1.173.976	21.868
25	5.582	11.706	907.210	17.659	3.115	6.533	645.317	12.561
26	9.135	9.583	725.617	17.502	-	4.887	471.651	11.377
27	-	-	1.080.061	15.422	-	-	1.046.437	14.942
28	3.740	6.585	770.684	14.792	1.908	3.358	500.945	9.615
29	5.081	9.902	657.460	18.750	3.863	7.528	636.992	18.166
30	15.783	17.700	959.042	14.091	11.998	1.346	929.185	13.653
31	3.348	5.806	665.768	12.350	2.481	4.302	628.711	11.662
32	9.147	7.647	1.057.998	14.510	2.993	2.502	441.165	6.050

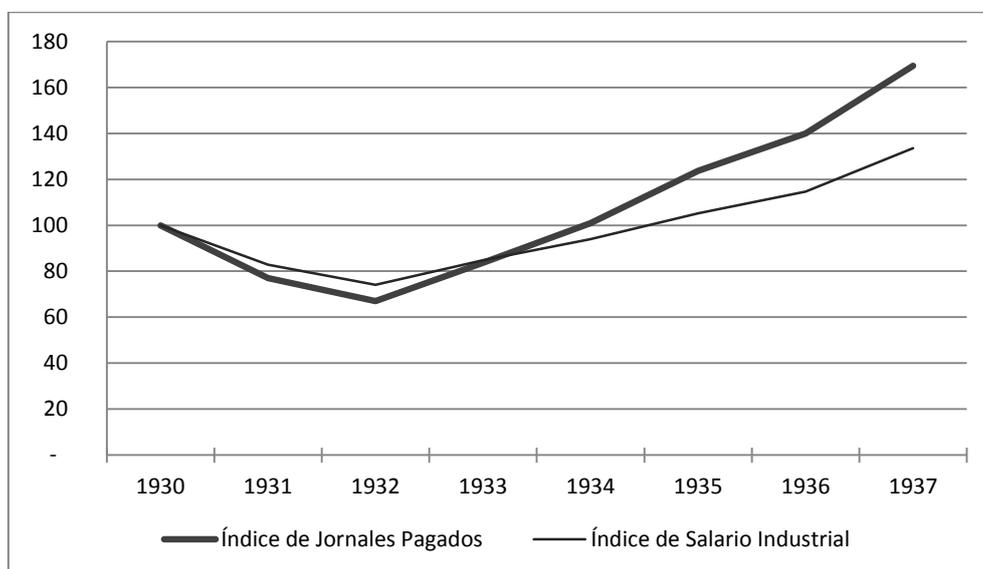
Fuente: estimado a partir de Censos Industriales. Ver texto

Para estimar los períodos intercensales se construyeron índices de sueldos y salarios por rama a fin de utilizarse como variables independientes en la interpolación $\Delta x \rightarrow \Delta y$. Para ello se apeló a fuentes similares a las utilizadas para la estimación de los índices de ocupación. Se parte de la información por ramas que presenta el anuario de 1951. Para el período anterior, se estima en primer lugar un valor para 1950 según la variación del conjunto del sector que muestra el Anuario Estadístico de industria de 1955. El valor estimado para 1950 se utiliza para empalmar con las series de sueldos y salarios industriales por rama que se obtienen de los Anuarios Estadísticos entre 1938 y 1950⁵².

⁵² En el Cuadro AM 7 se presenta la correspondencia realizada entre las ramas de los Anuarios Estadísticos de 1937 a 1950 y 1951 a 1955.

Para proyectar el valor de 1938 de los sueldos y salarios hasta el año 1930 se tuvo en cuenta la evolución de los jornales pagados (*Boletín de Estadística* citado en Díaz et. al 2010), corregida mediante un índice ficto de ocupación. La primera muestra una importante reducción en los años posteriores a la crisis de 1930, la que se debe tanto a la baja del salario como a la reducción de los trabajadores ocupados en la industria. Aplicar directamente la evolución del índice agravaría el ciclo, sobrestimando tanto el deterioro inicial como la posterior recuperación del salario. Por ello, y aunque no se cuente con estimaciones de desocupación en el sector industrial, la serie de jornales se corrigió por una serie ficta de ocupación, dando por resultado un ciclo menos acusado que el de la serie original (Gráfico 3.4).

Gráfico 3.4: Estimación del índice de salarios industriales a partir de corrección del índice de jornales pagados, 1930-1937 (1930=100)



Fuente: Índice de Jornales Pagado: Díaz et. al. 2010. Índice de Salario Industrial, estación propia. El procedimiento de estimación se describe en el texto

Finalmente, los valores obtenidos para 1930 se extendieron hasta 1929 según la evolución de los salarios en la rama de alimentos publicada en Matus (2012: Anexo 7b).

Para completar el período posterior a 1951 se procedió de la siguiente manera. Como se cuenta con información por rama para 1955, los años 1952-1954 se completaron mediante una interpolación que siguió la variación del conjunto de los sueldos y salarios industriales durante ese período, la que se presenta en el Anuario en forma agregada. El período 1955-1960 se completó según la evolución de los salarios publicada por Mamalakis y recogida en

Díaz et. al. (2010). A partir de allí se siguió la evolución de sueldos y salarios por rama que proporciona el índice de ingresos del INE.

Mediante este procedimiento se obtuvieron índices por rama de sueldos y salarios, cuyas variaciones fueron utilizadas para interpolar los mojonos obtenidos de los censos industriales (Tablas 3.17 y 3.18).

Para estimar las *utilidades* se procedió en forma similar al caso de la minería. En primer lugar se estimó el total de la retribución al factor trabajo (RT). El mismo es igual a la masa salarial, más una estimación de las contribuciones a la seguridad social y una imputación de la remuneración al trabajo de empleadores y cuentapropistas igual al salario de empleados para los primeros y al promedio de empleados y obreros de la rama para los segundos.

Se obtuvo así una estimación del excedente de explotación que debe repartirse entre *Empleadores y Cuentapropistas*. Para éstos últimos se supone que cada uno recibe una cantidad equivalente al excedente por trabajador –es decir la masa de excedentes dividido la cantidad de asalariados. Al quitar la masa de excedentes de cuentapropistas obtenemos el conjunto de utilidades a repartir entre *Empleadores* de todo el sector industrial. Para repartir éste entre las 23 ramas se siguieron dos procedimientos alternativos, que dieron lugar a dos estimaciones diferentes pero de resultados prácticamente idénticos. Por una parte, las utilidades se distribuyeron en función de la participación de la masa salarial de la rama en la masa salarial total, suponiendo entonces una misma relación entre la masa salarial y el valor agregado para todas las ramas. Dado que dicho supuesto eliminaba una fuente potencial de desigualdad –la derivada de la distribución funcional por rama-, se intentó construir un coeficiente de participación de la rama en las utilidades totales que tuviera en cuenta el valor agregado de la rama y “castigara” a aquellas que tenían una relación entre la masa salarial y valor agregado superior al promedio. Para ello se estimaron coeficientes de VAB por rama para 1967 y 1940 a partir del Censo Industrial y el Anuario respectivamente. Los años intermedios se estimaron por interpolación lineal, en tanto el período anterior a 1940 y posterior a 1967 se mantuvieron fijas las cifras de esos años.

La estimación de la participación de cada rama en las utilidades totales se describe en las siguientes ecuaciones, donde μ_i es el coeficiente de utilidades que corresponden a la rama i , α_i es la participación de la rama i en el valor agregado sectorial, y β_i la porción correspondiente a utilidades en el valor agregado de la rama, en tanto VAB i y RT_i expresan respectivamente al valor agregado y la retribución al trabajo de la rama i .

$$\mu_i = (\alpha_i * \beta_i) / (\sum_i^n \beta_i * \alpha_i) \quad (1)$$

$$\alpha_i = VAB_i / VAB \quad (2)$$

$$\beta_i = 1 - (RT_i / VAB_i) \quad (3)$$

Es decir que el coeficiente μ_i que determina la porción de utilidades que corresponde a cada rama tiene en cuenta tanto el peso de ésta en términos de valor agregado, como la distribución funcional al interior de la misma⁵³.

Los coeficientes de participación de cada rama en las utilidades totales por ambos procedimientos se utilizaron para estimar la masa de utilidades por rama, la que se distribuyó entre los empleadores de cada una con dos excepciones. En la rama 12 –Tabaco- se tuvo en cuenta que a partir de fines de los años treinta la industria es controlada por una multinacional –*la British American Tobacco*-; y en la rama 24 –Siderúrgica- se tuvo en cuenta el importante papel asumido por la CORFO a partir de 1940. Así, se aplicaron coeficientes de participación de capitalistas chilenos para ambas ramas. En el último caso se supuso un 50% de participación estatal en la industria. En el caso del Tabaco se aplicó un coeficiente que disminuye la participación de capitalistas chilenos entre 1935 y 1950 del 100% al 10% de las utilidades, teniendo en cuenta que en ese el último año el 90% del mercado estaba en manos de la compañía extranjera.

Ingreso anual en la Construcción

Entre 1938 y 1959 el salario de *Obreros* de la construcción se corresponde con el de albañiles según publican los Anuarios Estadísticos de la Organización Internacional del Trabajo. Para el período anterior y posterior éstos se proyectaron según evolución del salario medio industrial. Para estimar el salario de *Empleados* se aplicó la relación existente en la manufactura entre el salario medio de empleados y obreros. Para el cálculo de los salarios de mujeres –empleadas y obreras- se aplicó la brecha de género de (Reyes 2012a). Se imputó asimismo un ingreso por concepto de remuneración al trabajo a empleadores y cuentapropistas igual al salario de empleados y obreros respectivamente.

Las *utilidades* del sector construcción se calcularon mediante el procedimiento general de considerarlas la diferencia entre el valor agregado sectorial, la masa salarial, impuestos y

⁵³ A modo de ejemplo, el Cuadro AM 13 del Apéndice Metodológico presenta los resultados de los coeficientes α , β y μ por rama para el año 1940.

leyes sociales. Luego se estimaron las utilidades correspondientes a cada *Cuentapropista* como igual a las utilidades por perceptor. El remanente se distribuyó entre *Empleadores*.

Ingreso anual en el sector Comercio

La información sobre *salarios* en el sector comercio es sumamente escasa; por esta razón la estrategia seguida consistió en establecer algunos mojones y completar los períodos intermedios interpolando según la variación del salario industrial.

Los mojones se calcularon para 1928, 1937 y 1960. En los dos primeros años hay Censos Económicos del sector que presentan información sobre cantidad de empleados, obreros y masa de sueldos y salarios, lo que permite calcular salarios promedio de *Empleados* y *Obreros*. El salario de mujeres se calculó en base a una brecha de género de 50% para los dos años. El salario de 1960 se imputó igual a la remuneración media de empleados y obreros del sector privado según el *Índice de salarios y sueldos, remuneraciones medias e índice de empleo* del INE (1974).

Los valores intermedios entre 1928 y 1937, y 1937 y 1960, se completaron mediante interpolaciones del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ utilizando la serie de salarios industriales como variable independiente. Para el período 1960-1970 se imputó la remuneración media del sector privado según el índice del INE (1974). Asimismo se imputó a *Empleadores* y *Cuentapropistas* el equivalente del salario de empleados y obreros respectivamente por concepto de retribución al trabajo.

Las *utilidades* del sector comercio se calcularon mediante el procedimiento general de considerarlas la diferencia entre el valor agregado sectorial (Haindl 2007), la masa salarial, impuestos y leyes sociales. Luego se estimaron las utilidades correspondientes a cada *Cuentapropista* como igual a las utilidades por perceptor. El remanente se distribuyó entre *Empleadores*.

Ingreso anual en el sector Transporte y Comunicaciones.

La Tabla 3.18 resume las fuentes y procedimientos utilizados para la construcción de las series de *salarios* de transporte y comunicaciones durante el período.

Tabla 3.18				
Procedimientos y fuentes para cálculo de salarios en Transporte y Comunicaciones				
	Empleados		Obreros	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1929 a 1930	1	4	1	4
1931 a 1937	2	4	2	4
1938 a 1957	3	4	3	4
1958 y 1959	2	4	2	4
1960 a 1970	5	4	5	4
(1) Salarios de Maestranza en Matus 2009 (para empleados se aplica relación empleado/ obrero de 1938 según anuario)				
(2) Interpolación según variación de trabajadores industriales rama metálica				
(3) Sueldos y salarios calculados de Anuarios Cajas Sociales 1947, 1951 y 1955				
(4) Brecha de género según Reyes (2012a)				
(5) Sueldo y salario sector privado según INE 1974				
Fuente: elaboración propia.				

Para calcular las *utilidades* debió tenerse en cuenta la importante presencia del Estado en el sector. Así, se distinguió en la masa salarial de trabajadores del sector estatal – fundamentalmente ferrocarriles y teléfonos–, y de privados –otros tipos de transporte y comunicaciones. Para calcular la masa de utilidades privadas se utilizó la proporción de la masa salarial generada en el sector privado, y a partir de allí se siguió el procedimiento general para distribuir utilidades. Se imputó también un ingreso por retribución al trabajo de *Empleadores* y *Cuentapropistas*, igual al salario de empleados y obreros respectivamente.

Ingreso anual en el sector Servicios

Los Censos de Población se refieren a las categorías directivas de los funcionarios públicos en términos de patrones y cuentapropistas. Sin embargo dado que estos cobran un sueldo y no reciben utilidades se les imputó un salario. El Cuadro AM 14 resume los procedimientos y fuentes utilizados para las cuatro categorías de perceptores del sector público durante el período. En tanto el Cuadro AM 15 hace lo propio con las dos ramas de servicios privados.

En el caso de las *utilidades* básicamente se calcularon según el procedimiento general de extraer la masa salarial, impuestos y leyes sociales al VAB sectorial –resto y EGA- de Haindl (2007). Sin embargo algunas puntualizaciones son necesarias.

En primer lugar, se calcularon las utilidades correspondientes a los *Patrones de Servicios a Empresas y Servicios Personales* –utilidades privadas-, descontando una estimación

ficta del excedente correspondiente al sector público igual a la proporción de la masa salarial de funcionarios en el total de la retribución al trabajo. En rigor las cuentas nacionales asumen un excedente de explotación nulo en el caso de la administración central. Sin embargo, aquí se calcula un excedente ficto debido a las importantes funciones empresariales asumidas por el Estado en estos años. La única, pero importante diferencia, es que el excedente fiscal no redunda en utilidades que componen el ingreso de propietarios, sino que constituyen una fuente de financiación de sus servicios que complementa lo obtenido mediante impuestos. Se trata de una decisión metodológica similar a la adoptada por Bigsten (1986) en su estudio de la distribución del ingreso en Kenia. En su trabajo, Bigsten distribuye el producto nacional a costo de factores, menos el excedente del sector público, el que no puede ser asignado a ninguna categoría⁵⁴. En todo caso, y dadas las consecuencias que esta decisión puede suponer para nuestra medición de la desigualdad, en la próxima sección se presentan resultados de estimaciones alternativas en las que se supone un excedente de explotación fiscal nulo.

En segundo lugar, para distribuir las utilidades privadas entre las dos ramas de servicios privados, se tuvo en cuenta solamente la participación de la masa salarial de empleados de cada rama en el total de ambas. Ello porque la gran cantidad de obreros, en particular mujeres, de la rama *Servicios Personales y Domésticos* suponía que si la asignación de utilidades por rama se realizaba mediante el procedimiento normal –en función de la participación de la masa salarial de la rama en el total–, se imputaría un elevado ingreso por concepto de utilidades para los *Cuentapropistas* en dicha rama, algo inconsistente con las características del sector.

Las siguientes ecuaciones describen los procedimientos utilizados para calcular el excedente de explotación correspondiente a las tres ramas:

$$EE_t = VAB_t - RT_t - T_t - LS_t \quad (1)$$

$$EEF_t = EE_t * MSF_t / RT_t \quad (2)$$

$$EEP = VAB_t - RT_t - T_t - LS_t - EEF_t \quad (3)$$

$$EEP_i = MSEP_{it} / MSEP_t \quad (4)$$

⁵⁴ "The income which we distribute is the net national product at factor cost less public sector operating surplus, which cannot be allocated" (Bigsten 1986: 1152).

Donde EE_t es el excedente de explotación total en el año t , la suma de los valores agregados de los sectores EGA y Servicios y Resto según Haindl (2007), RT_t es la retribución al trabajo, que se compone de la masa salarial de empleados y obreros, más la imputación realizada a patrones y cuentapropistas, T_t es una estimación de impuestos y LS_t de leyes sociales. EEF_t es el Excedente de Explotación Fiscal, MSF_t es la masa salarial fiscal, EEP_{it} refiere al excedente de explotación a repartir entre cada subsector privado i , y $MSEP_t$ es la masa salarial de empleados privados.

Salvo estas modificaciones, el procedimiento fue el habitual. Se estimaron las utilidades correspondientes a cada *Cuentapropista* (EEP_i / Perceptores de la rama i), y el resto se distribuyó a partes iguales entre los *Empleadores* de cada rama.

3.3- Evaluación crítica y sensibilidad a decisiones metodológicas

No existen fuentes ni métodos para medir la desigualdad que se encuentren carentes de problemas. Incluso la mejor opción disponible en el presente, las encuestas de los hogares, presentan el problema de subestimar los ingresos de la cúspide, algo particularmente grave si, como puede ocurrir –y ocurre muy a menudo–, es allí donde se determinan las dinámicas de la distribución global.

Los procedimientos descritos en este capítulo conducen, como es natural, a resultados mucho más imperfectos, siendo imposible incluso estimar su margen de error. Sin embargo, puede realizarse una evaluación crítica de los procedimientos seguidos, de forma tal de alertar al lector sobre las prevenciones que debe tomar al analizar los resultados. Esta evaluación supone contrastar lo realizado con dos alternativas: la ideal, razonando en términos de cómo deberían haber sido las Tablas para minimizar las fuentes de error; y la realmente existente, comparando con las estimaciones alternativas disponibles de la distribución del ingreso en Chile en el largo plazo.

3.3.1- Análisis crítico en relación con las condiciones ideales

Respecto a la contrastación con la perspectiva ideal, resulta conveniente analizar el trabajo realizado con las principales fuentes de problemas que las tablas dinámicas pueden tener: cobertura y unidad de análisis, datos ausentes, desigualdad al interior de las categorías, e ingresos de la élite.

Respecto a la unidad de análisis, las dos Tablas comparten el mismo problema: sólo permiten medir la desigualdad entre aquellos que perciben ingresos. Ello porque la

información básica con la que se cuenta a partir de los Censos de Población y Censos Económicos refiere a personas asociadas a profesiones u ocupaciones en diversos sectores, pero nada sabemos por ejemplo, respecto a la conformación de los hogares. Para ello habría sido necesario contar con las cédulas censales, pero fueron destruidas.

A diferencia de las encuestas, las tablas sociales deberían representar el universo de quienes perciben ingresos. Sin embargo, ello no siempre es posible, por lo que puede suceder que el nivel de cobertura sobre el que se obtiene información difiera del total de perceptores. En este trabajo el problema está presente en la primera de las Tablas construidas, aquella que cubre el período 1860-1930. La principal carencia en este sentido refiere a la ausencia de las ocupaciones asociadas al comercio. Esta afecta tanto a la elite como a los sectores medios y populares -ya que es el comercio ambulante una de las formas de ganarse la vida de lo bajo pueblo. La ausencia del comercio implica una carencia que se hace más importante a lo largo del período, ya que entre 1860 y 1930 el sector aumenta su peso relativo en el total de los perceptores. Por esta razón, el nivel de cobertura de la Tabla Social elaborada, comparado con la totalidad del universo de perceptores que reportan los Censos de Población, cae entre esos años del 96% al 86%. La falta de los comerciantes no ha podido ser evitada debido a la carencia, entre las fuentes que hemos manejado, de información que nos permitiera discriminar entre el alto comercio, el mediano –como las pulperías- y el ambulante, al que se dedicaban miles de personas pobres (Salazar 1985)⁵⁵.

La distinción que realizan los Censos a partir de 1930 entre patronos, empleados y obreros para todos los sectores de actividad ha supuesto que la segunda Tabla Social construida -1929-1970- no presente prácticamente problemas de cobertura.

Se señaló al inicio del capítulo, que la ventaja de construir tablas dinámicas en lugar de estáticas, es que éstas brindan una imagen más confiable respecto a las tendencias que asume la desigualdad a lo largo del tiempo. Sin embargo, resulta evidente que esto multiplica enormemente la cantidad de información necesaria para su construcción⁵⁶. Ello hace prácticamente imposible completar todos los datos requeridos mediante información proveniente de fuentes, sean primarias o secundarias, siendo necesario recurrir a interpolaciones para completar períodos faltantes. Como se ha visto a lo largo del presente

⁵⁵ Una estimación puntual para el año 1930 realizada en un trabajo anterior en la que pudo incluirse el sector comercio, mostró una diferencia de dos puntos porcentuales del índice de Gini respecto a la estimación que no lo tiene en cuenta (Rodríguez Weber 2009: Tablas VIII-4 y Cuadro AE2).

⁵⁶ Téngase presente que cada año en una tabla dinámica equivale a una tabla social estática.

capítulo, el recurso a las interpolaciones varía bastante en función de la Tabla Social y los sectores o categorías de que se trate. Sin embargo, puede señalarse que la realización de interpolaciones del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ constituye una ventaja importante respecto a la alternativa de la interpolación lineal, incluso si, como ocurre en varios casos, la variable independiente utilizada es la de algún otro sector, en la medida que ésta sólo aporta las variaciones cíclicas y de corto plazo. Aunque el recurso a las interpolaciones lineales no ha podido desecharse, éste se ha restringido principalmente al número de perceptores de ingreso, y en el caso de los ingresos, a las categorías de trabajadores en los años anteriores a 1890⁵⁷.

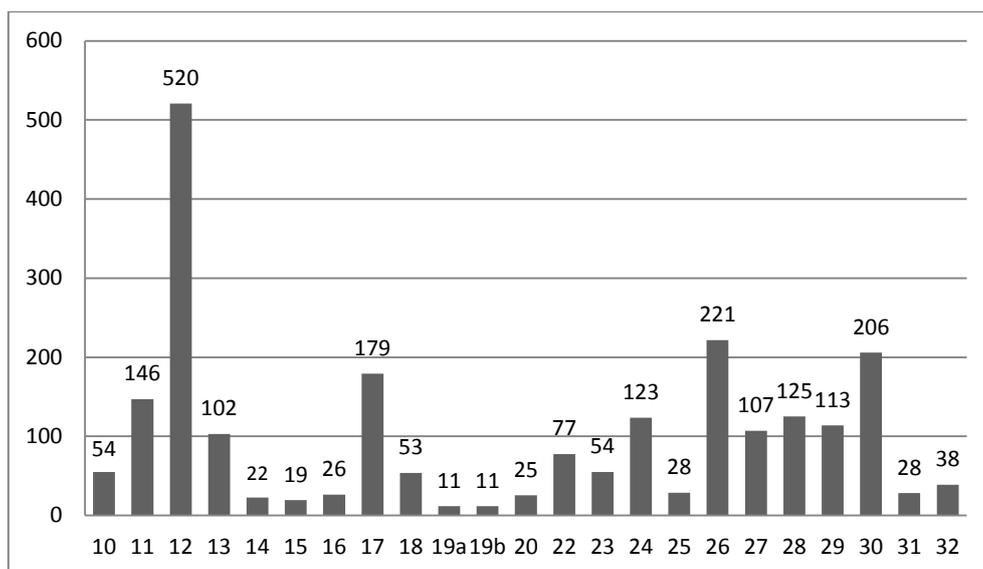
Una característica central ya señalada de la metodología de las tablas sociales, es que sólo captan la desigualdad existente entre categorías, lo que justifica los esfuerzos y varios supuestos realizados en el presente trabajo a fin de desagregarlas⁵⁸. Se señaló también que la gravedad de este problema difiere en función de la categoría de que se trate, en la medida que imputar un único salario para todos los jornaleros rurales no es tan grave como hacerlo para todos los terratenientes⁵⁹. Aun así, existen en las Tablas elaboradas categorías para las que una mayor desagregación hubiera sido deseable. Se trata por ejemplo del caso de los industriales. Es sabido que la industria mantiene un grado de concentración importante y en ninguna de las Tablas Sociales elaboradas se ha podido captar este fenómeno en forma satisfactoria. Así, en la Tabla que cubre el período 1860-1930, se ha imputado un ingreso promedio, asumiendo un perceptor por establecimiento industrial. En el caso del período 1929-1970 se ha podido captar parte de la desigualdad existente entre los industriales en la medida que, si bien se imputa un único ingreso por rama, existen grandes diferencias entre ellas. Ello puede apreciarse en el Gráfico 3.5 que presenta el ingreso de *Patrones* por rama, -promedio de todo el período- en relación al ingreso promedio de los patrones industriales. Se observa que aunque se pierda la desigualdad al interior de las ramas, las diferencias de ingreso entre industriales de ramas distintas pueden ser muy importantes.

⁵⁷ Recordemos además que, según la información disponible, antes de 1880 los salarios nominales estaban regidos en muchos casos por la costumbre y eran más bien estables.

⁵⁸ Revítese por ejemplo, los procedimientos realizados en la segunda Tabla Social (1929-1970) para construir las nueve categorías de terratenientes, o las veintitrés ramas industriales.

⁵⁹ Ello, por más que las diferencias entre aquellos existieran. Así, Bauer (1994) reporta que las diferencias salariales podían llegar al 50% entre haciendas cercanas. De todas formas, se trata de una diferencia pequeña respecto a la que puede haber entre campesinos y latifundistas, o entre vendedores ambulantes y comerciantes importadores.

Gráfico 3.5. Ingreso de Patrones por rama industrial como porcentaje del ingreso promedio de Patrones en el total de la industria (%). Promedio para el período 1929-1970



Fuente: Estimación propia

La estimación de los ingresos de *Empleados* para los diferentes sectores que componen la Tabla Social para el período 1929 -1970 constituye un segundo caso en el que una mayor desagregación habría sido deseable. Efectivamente, la Tabla imputa sueldos medios a *Empleados* por sector o rama, con la única excepción de los altos funcionarios públicos, ya que en este caso se distinguen tres categorías. De esta forma, se reduce notoriamente la desigualdad entre los trabajadores de cuello blanco, justamente en un período en que ganan en importancia. Sin embargo, los efectos de esta carencia sobre la desigualdad global no deben ser magnificados. Por una parte, evidencia independiente de la Tabla Social, que permitió estimar la desigualdad entre *Empleados* para la década del cuarenta, muestra que la misma tiene una evolución decreciente y coincidente con la estimación global que surge de la Tabla Social (Gráfico 8.17). A ello parece haber aportado la instauración del salario mínimo, una institución que habitualmente tiene por consecuencia reducir la desigualdad entre trabajadores (Freeman 2007). En segundo lugar, el Chile anterior a 1970 es –al igual que el de hoy-, un país en el que los principales aportes a la desigualdad derivan de las diferencias en la propiedad de factores de producción. En tercer lugar, debe recordarse que la Tabla Social capta dos fuentes importantes de desigualdad entre trabajadores: las diferencias entre *Empleados* y *Obreros*, y entre trabajadores de distintos sectores.

Finalmente, un último aspecto en el que el trabajo realizado presenta claras dificultades refiere a su eficacia a la hora de captar los ingresos de la elite. Se trata, como es

conocido, de un problema habitual en los estudios de distribución del ingreso, incluso en la actualidad, cuando la disponibilidad de información es mucho mayor. En nuestro caso, las dos Tablas Sociales presentan diferencias importantes a este respecto. En la primera, la elite está representada por los *Terratenientes*, *Mineros*, *Altos Funcionarios*, y en menor medida *Industriales*. Se carece de información para otros sectores, como el Alto Comercio –algo ya señalado–, o los Banqueros. En el caso de los *Altos Funcionarios Públicos*, se cuenta con información adecuada, proveniente de los presupuestos estatales, aunque obviamente eso no puede captar ingresos extraordinarios, provenientes de manejos informales de fondos y de corrupción. Para los *Terratenientes* e *Industriales*, el procedimiento ha sido imputar ingresos para algún año base, y luego construir un índice que pueda recoger la evolución de los mismos a partir de lo que ocurre con los precios, la productividad, y el conflicto distributivo por el ingreso sectorial. Para el caso de los *Mineros*, el análisis a partir del excedente de explotación se realiza para todo el período. Aquí el problema más importante lo constituye la porción de excedente que se remesa al exterior. Este proceso, cuya importancia ha sido un tema clásico de la literatura sobre la historia económica de Chile, intenta ser captado en nuestro trabajo mediante el procedimiento de calcular la porción de utilidades correspondiente a chilenos. Teniendo en cuenta que se trata de una estimación gruesa, consideramos que la misma recoge adecuadamente las tendencias cambiantes a lo largo del tiempo⁶⁰. Por otra parte las utilidades captadas por inversionistas extranjeros se incluyen en el análisis de la distribución funcional. Pero la principal carencia, sin dudas, refiere a la ausencia de fortunas que tienen su origen en el sector servicios, como el *Alto Comercio* o los *Banqueros*. Esta ausencia puede ser relevante especialmente durante el período salitrero, cuando estas actividades se expandían al mismo tiempo que la elite perdía el control de la principal actividad económica del país. Para intentar estimar los posibles efectos de esta carencia sobre la desigualdad total se ha realizado un ejercicio de simulación en que el tamaño de la elite se incrementa en 130 perceptores: cien de ellos con ingresos equivalentes a los de un ministro, y treinta con ingresos iguales a los del presidente de la República⁶¹. El resultado es alentador, en la medida que el índice de Gini se incrementa apenas, modificándose recién en el tercer decimal.

⁶⁰ La participación extranjera en la propiedad salitrera no fue la misma durante todo el período. Ella fue muy importante hasta la primera guerra mundial, luego la industria se “chilenizó”. Es esta tendencia general la que capta nuestra estimación.

⁶¹ El número en sí es arbitrario, pero razonable en la medida que estamos tratando de captar a dueños de Bancos o de grandes casas comerciales; un tipo de empresas que se cuenta apenas por decenas. En cuanto a la imputación del ingreso igual al salario del Presidente o Ministros, se deriva de que es el único dato conocido sobre ingreso de la elite en el sector servicios. Se trata además de salarios muy elevados: el promedio para el período salitrero es de 20 veces el ingreso medio en el caso de Ministros y 50 en el del Presidente.

En el caso de la segunda Tabla Dinámica, la situación es diferente. Mientras no existe mayor problema de cobertura, sí ocurre que, como se señaló más arriba, existe un exceso de agregación en las categorías de *Patrones*. Pero además, sus ingresos se han estimado como la diferencia entre el VAB sectorial post impuestos y la retribución al trabajo, de modo que el conjunto de errores de procedimiento –por ejemplo la muy probable subestimación de los impuestos en la mayoría de los sectores- terminan incidiendo en los mismos. Esta imputación por residuo se ha mostrado particularmente problemática en el caso de los servicios estatales y públicos. El sistema de cuentas nacionales tiene implícito un Estado tipo Juez y Gendarme, bastante alejado del Estado empresario que gobierna Chile durante el período. Por ello se ha optado por seguir la metodología aplicada por Bigsten (1986) en su estudio sobre Kenia y estimar un excedente público que no se asigna a ninguna categoría. Pero incluso aunque se acepte esta decisión se mantiene el problema de cómo estimar dicho excedente, lo que incide directamente en el ingreso de los *Empleadores* en las ramas de servicios privados⁶². Por esta razón se realizaron estimaciones alternativas bajo diferentes supuestos, las que dan por resultado un incremento en el nivel de desigualdad, pero no afectan su tendencia (Gráfico 3.8).

En la medida que el ingreso medio derivado de las cuentas nacionales suele ser superior al que se estima mediante las encuestas de hogares, y que es probable que incluso las fuentes fiscales subestimen, aunque en menor medida, los ingresos de la elite, era esperable que nuestra estimación del ingreso total apropiado por ésta sea relativamente alta en términos comparativos. Y ello es precisamente lo que ocurre. Sin embargo un trabajo reciente sobre la porción del pastel del que se apropia el 1% de mayores ingresos en la actualidad (López, Figueroa & Gutiérrez 2013) muestra resultados perfectamente coherentes con lo que hemos encontrado en períodos anteriores de alta desigualdad (Tabla 9.4).

Pero si bien resulta razonable realizar el análisis crítico de cualquier trabajo científico respecto a las condiciones ideales para su elaboración, el aporte que el mismo pueda realizar debe ser calibrado respecto al estado de nuestros conocimientos en la materia (Popper 2005).

3.2.2- Análisis crítico en relación con el estado actual del problema

Existen algunos trabajos que han intentado realizar estimaciones cuantitativas de la desigualdad personal del ingreso para el período anterior al levantamiento de encuestas de

⁶² Cada peso que se estima como excedente del sector público es un peso que no se distribuye entre los empleadores de las otras ramas de servicios.

hogares. Ejemplo son los de Prados (2005, 2007), quién utiliza lo que denomina “Índice de Williamson”, es decir el ratio entre el PIBpc y el salario real de trabajadores, proyectando hacia atrás el último dato de desigualdad disponible, calculando así lo que denomina “*pseudoginies*”. Sin embargo, los resultados obtenidos son ampliamente cuestionables, no sólo por las carencias típicas de este indicador –señaladas al inicio de este capítulo –, sino porque la evidencia empírica utilizada por Prados para el período anterior a 1930 presenta serios problemas.

Como ya señalamos, el “Índice de Williamson” es un ratio entre dos índices, el de ingreso por habitante y otro de salarios no calificados, en el entendido que éstos expresan el ingreso de los sectores más pobres. Una evolución creciente del ratio implicaría que el ingreso medio crece más rápidamente que el salario de quienes perciben menores ingresos, lo que puede interpretarse como un incremento de la desigualdad. Pero el índice de salarios utilizado por Prados no es representativo del ingreso de los trabajadores no calificados. Este autor toma el Índice de Salarios Reales (ISR) de Braun et. al. (2000), en cuya página 98 se informa que para el período 1860-1927 el ISR se corresponde con el “Índice General de Remuneraciones” (IGR) de Wagner (1992).

El IGR de Wagner (1992) se corresponde durante el período 1860-1913, con el Índice de remuneraciones de funcionarios públicos construido por Rojas en 1982. Entre 1913 y 1929 Wagner (1992) utiliza el índice de Rojas con correcciones menores. Sobre el índice de Rojas dice Wagner:

“Este autor distingue seis subconjuntos -categorías- en base al grado de calificación -establecido a priori-, de las respectivas funciones; ellas van desde el grupo A (Presidente de la República, Embajador y Presidente de la Corte Suprema), hasta la categoría H (Portero, Mayordomo, Cartero, Ordenanza y Mensajero). En realidad la clasificación en cuestión sigue de cerca el ordenamiento de las remuneraciones de acuerdo a sus niveles. El índice por categoría es un índice del promedio simple de las remuneraciones de los diversos cargos que la componen. A su vez, el índice general, es un promedio simple de las diversas categorías. (...) es necesario destacar que la categoría H, la de los menos calificados, no incluye: "jornaleros, camineros y soldados rasos", o sea, y con la eventual excepción de los soldados, el trabajo de menor calificación relativa. (Wagner 1992: 54-55).

De modo que el índice de salario real utilizado por Prados para construir el índice de Williamson es un promedio no ponderado de seis categorías de trabajadores estatales de las cuales sólo una corresponde a los no calificados –e incluso ésta deja fuera a los de menor calificación. Así, el componente del índice que debiera reflejar la evolución del ingreso de los

trabajadores de menor calificación refleja otra cosa. Por una parte por tratarse de trabajadores estatales, cuyas remuneraciones se definen de manera distinta que en el caso de los trabajadores de la esfera privada. Pero aún más importante, por ser un promedio no ponderado entre seis categorías, de las cuales solo una corresponde a trabajadores de escasa calificación. En suma, en lugar de representar el ingreso de los trabajadores sin calificación, el índice de salarios reales utilizado por Prados representa la evolución del ingreso de los funcionarios públicos de calificación media y alta. Por tanto, su índice de Williamson para Chile es difícil de interpretar y puede incluso significar lo contrario de lo que sostiene su autor. Ello explica que el índice muestre un incremento de la desigualdad durante el período final del siglo XIX, cuando se produjo un incremento del salario (Rodríguez Weber 2011; Matus 2012). Este problema se soluciona recién a partir de 1927 –cuando el ISR de Braun et. al. (2000) deja de corresponderse con el índice de Rojas-, pero la creciente complejidad de la estructura económica y social chilena a partir de 1930 echa serias dudas sobre la potencialidad de un índice que implícitamente asume la existencia de dos categorías fijas de perceptores.

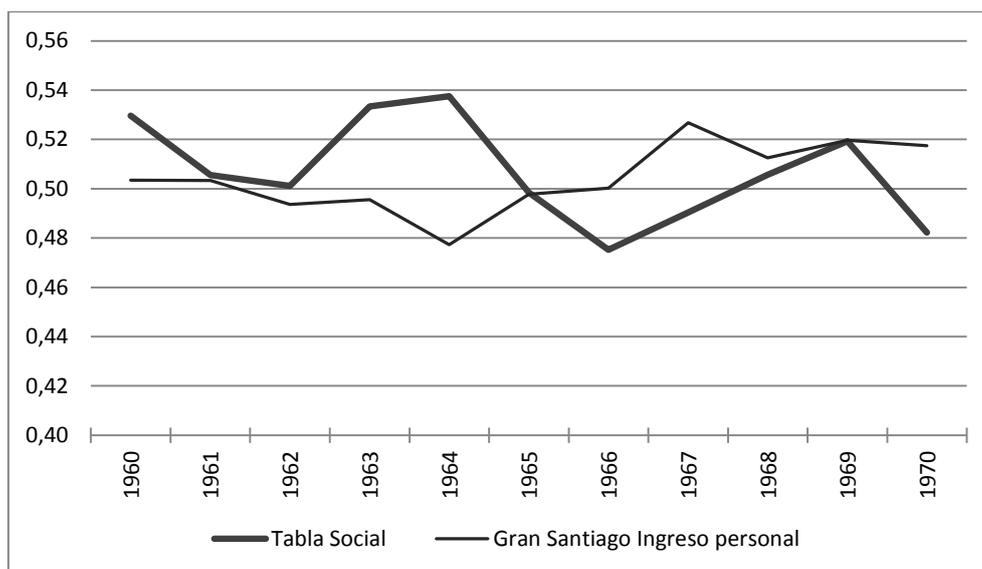
Un segundo antecedente es el de Fitzgerald (2008), quién presenta series de distribución para varios países –incluido Chile- a lo largo del siglo XX. Su metodología mantiene similitudes con la construcción de tablas sociales, en la medida que estima cuatro categorías de perceptores –empleadores, directivos y profesionales, técnicos y administrativos, obreros y artesanos urbanos y trabajadores rurales y sirvientes-; y sus ingresos –medidos como ingresos relativos a la media. Y al igual que en las tablas sociales, la desigualdad estimada se deriva de aquella que existe *entre* las categorías. Pero el principal problema no deviene solamente de la escasa cantidad de categorías, sino de las debilidades de la información utilizada. Así, la primer categoría se estima a partir del stock de graduados universitarios en relación a la cobertura de educación primaria y secundaria, en tanto los ingresos de los técnicos urbanos y los trabajadores rurales se indexan en función de los incrementos en la productividad, y el de los trabajadores urbanos muchas veces en función del salario mínimo. En resumen, la casi totalidad de la información utilizada para estimar tanto las proporciones de cada categoría en el conjunto de perceptores como sus ingresos, se realiza a partir de variables que son utilizadas como *proxy* de aquellas. Ello explica, quizá, los resultados más bien extraños que se obtienen para varios países, entre ellos Chile, que no sólo resulta un país menos desigual que Argentina, sino que muestra una evolución más bien constante hasta 1970 y descendente a partir de entonces, justo cuando sabemos que la desigualdad mostró un incremento notable.

No se trata, naturalmente, de cuestionar los resultados obtenidos por Prados (2005, 2007) y Fitzgerald (2008) en función de que se utilizan supuestos para completar la información faltante, o que éstos presentan problemas. Como hemos reiterado en más de una ocasión, esto es inevitable. De lo que se trata simplemente es de señalar que, en comparación con estos antecedentes, el trabajo que aquí se presenta constituye un avance en la medida que hace un uso más exhaustivo de las fuentes disponibles con el objetivo de incrementar las categorías de perceptores y reducir al máximo los supuestos necesarios para completar la información faltante. Se trata en suma de reconocer –como hacen ambos autores–, que los estudios de caso en profundidad brindan mejores resultados; aunque requieran mucho más trabajo.

Finalmente, interesa comparar los resultados obtenidos mediante las Tablas Sociales con aquellos derivados de las encuestas de hogares a partir del momento en que éstas están disponibles. Se trata, sin embargo, de una comparación riesgosa. En primer lugar, ambas series cubren universos diferentes. Mientras la encuesta de ocupación de la Universidad de Chile indaga sobre la región metropolitana del Gran Santiago, las Tablas estimadas lo hacen para el conjunto del país. En segundo lugar, y más importante, por las profundas diferencias metodológicas entre ambas, que redundan en su capacidad para recoger los cambios que se producen en la distribución del ingreso. Por ejemplo, dadas las diferencias importantes que ambas presentan respecto a cómo captan los ingresos de la elite, resulta razonable esperar mayores niveles de desigualdad en los resultados obtenidos mediante la Tabla Social. Por otra parte, y como ya hemos señalado, ésta es incapaz de captar la desigualdad al interior de las categorías, problema ausente en las encuestas de ingreso, lo que podría redundar en un mayor nivel de desigualdad en comparación con la Tabla Social. En qué medida estos sesgos se cancelan entre sí es sencillamente imposible de definir.

El Gráfico 3.6 presenta el índice de Gini de desigualdad personal estimado de las dos fuentes. Se observa que ambos se ubican en niveles similares, en tanto en lo que refiere al movimiento de corto plazo presentan un comportamiento que resulta similar o dispar según los años.

Gráfico 3.6: Desigualdad entre personas con ingreso. Comparación entre resultados obtenidos de la Tabla Social y de la Encuesta de Ocupación en Gran Santiago, 1960-1970. Índice de Gini.



Fuentes: Tabla Social: estimación propia según procedimiento descrito en el texto. Gran Santiago: Encuesta de Ocupación, Desocupación y Percepción de Ingresos y Gastos del Gran Santiago, elaborada por la Universidad de Chile

3.3.3- Ejercicios de sensibilidad ante decisiones metodológicas

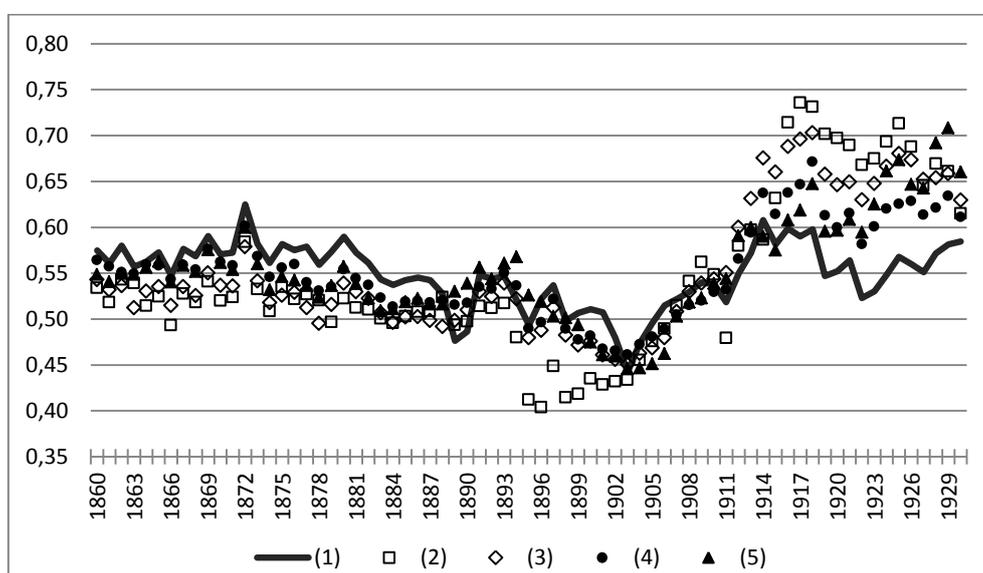
En el proceso de elaboración de las Tablas Dinámicas han existido en más de una ocasión alternativas entre opciones metodológicas, supuestos a adoptar, o fuentes a utilizar. Naturalmente diferentes opciones conducen a resultados distintos e interesa evaluar en qué medida éstos dependen de las decisiones adoptadas.

En este trabajo se han tomado un sinnúmero de decisiones metodológicas, pero no todas ellas son igualmente relevantes. Existen algunas que, sea por involucrar un gran número de perceptores, o por afectar el ingreso de alguna categoría importante en una magnitud relevante, pueden incidir en el resultado global. Para aproximar estos efectos se procedió a realizar estudios de sensibilidad, modificando fuentes y/o supuestos utilizados en la construcción de las Tablas. Es decir, en aquellos muy pocos casos en que existían fuentes alternativas –por ejemplo en los salarios rurales entre 1880 y 1925-, o que se adoptaron decisiones controversiales y de efectos potencialmente relevantes –por ejemplo en la estimación de un excedente de explotación estatal ficto- se estimaron series de distribución del ingreso alternativas.

El Gráfico 3.7 presenta cinco estimaciones alternativas para el período 1860-1930. La primera de ellas se deriva de la Tabla Social “madre”, es decir aquella cuyos procedimientos de

elaboración se detallaron a lo largo del capítulo. La segunda utiliza como fuente de salarios rurales a Bengoa (1990: Cuadro 2) quién presenta información sobre salarios de inquilinos y afuerinos para algunos años, completándose los años faltantes mediante interpolación lineal. La estimación (3) también cambia el ingreso de los gañanes, recurriendo en esta oportunidad a la serie anualizada de salarios que para períodos quinquenales presenta Bauer (1994: Cuadro 31) y que presentáramos en el Gráfico 3.2. La cuarta estimación realiza un cambio en el índice que ajusta los ingresos de los terratenientes, utilizándose solamente el índice de precios agrícolas. Finalmente, la estimación (5) es la presentada en un trabajo anterior (Rodríguez Weber 2009).

Gráfico 3.7: Sensibilidad de los resultados obtenidos a decisiones metodológicas, 1860-1930. Índice de Gini.

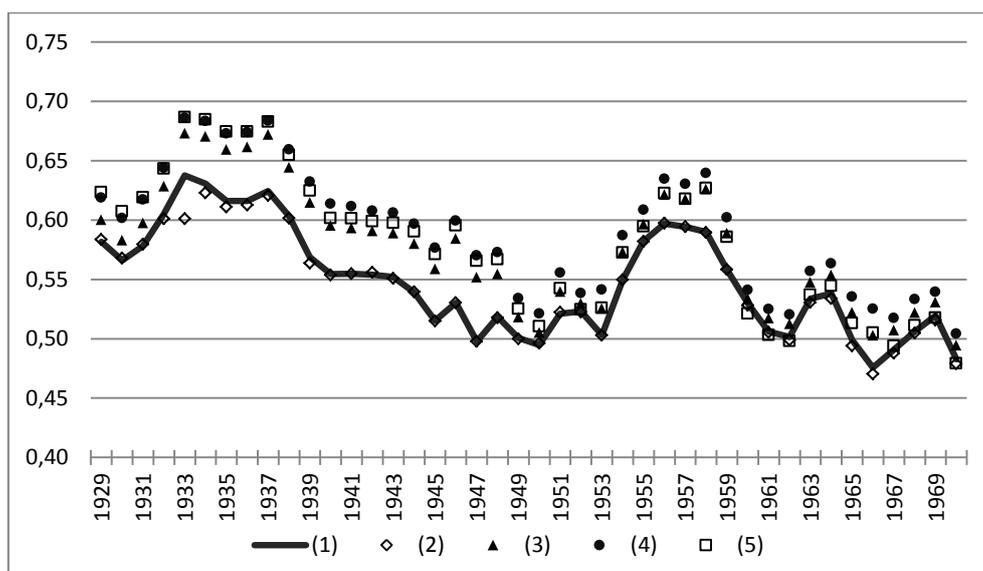


Fuente: Estimación propia. Cuadro AE 14. (1) refiere a la estimación finalmente adoptada y cuyos procedimientos se detallan en el presente capítulo; (2) los salarios de penes rurales -gañanes- se toman de Bengoa (1990: Cuadro 2); (3) salarios de pones rurales según Bauer (1994: Cuadro 31) (4) Ingreso de terratenientes se ajusta según índice de precios agrícolas IPALS (Wagner 1992); (5) estimación presentada en Rodríguez Weber (2009)

El Gráfico 3.8 realiza un ejercicio similar para la segunda Tabla Dinámica, la que cubre el período 1929-1970. Al igual que en el caso anterior, la estimación (1) es la que se adopta en el presente trabajo. La segunda opción –que presenta resultados prácticamente idénticos– difiere en la forma en que se reparten las utilidades entre las ramas industriales; se tiene en cuenta en este caso la participación de la masa salarial de cada rama en la masa salarial total. Finalmente, las estimaciones 3 a 5 difieren en la forma de estimar las utilidades en el sector “servicios y resto”, el que incluye al Estado y las empresas públicas. Se trata, como se señaló oportunamente, de un caso especial en que la opción por un criterio u otro tiene

consecuencias importantes respecto al nivel de ingresos de los patrones en las ramas de servicios privados. En el caso de la estimación (3) el excedente de explotación fiscal ficto se calcula en función de la masa salarial de funcionarios en el Valor Agregado del sector. En los casos (4) y (5) se adopta una postura más “ortodoxa” y se asume que no existe excedente de explotación público, lo que incrementa notablemente las utilidades del sector privado. Ambas estimaciones se diferencian en que la quinta agrupa al sector privado en una única rama.

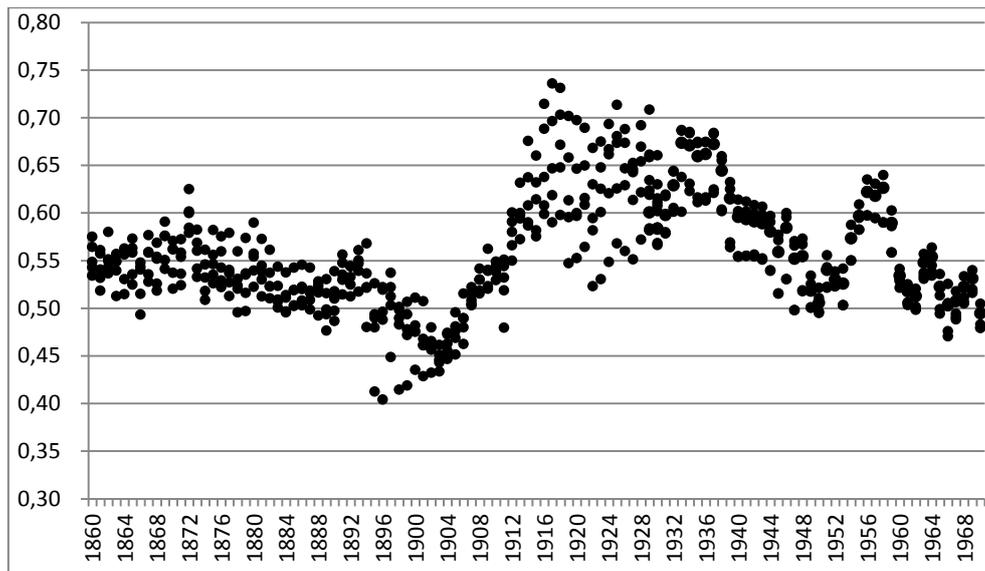
Gráfico 3.8. Sensibilidad de los resultados obtenidos a decisiones metodológicas, 1929-1970. Índice de Gini.



Fuente: Estimación propia. Cuadro AE 14. (1) refiere a la estimación finalmente adoptada y cuyos procedimientos se detallan en el presente capítulo; **(2)** la distribución de las utilidades entre las ramas se realiza atendiendo exclusivamente a la proporción de la masa salarial de la rama respectiva en la masa salarial total; **(3)** se reduce el excedente de explotación estatal ficto, al calcularlo en función de la proporción que representan los salarios estatal es en el VAB de “servicios y resto”; **(4)** no existe excedente de explotación fiscal, por lo que la diferencia entre el VAB sectorial y la masa salarial se distribuye entre los patrones de las dos ramas de servicios privados; **(5)** igual que (4) con la salvedad de que las dos ramas privadas se agregan en una

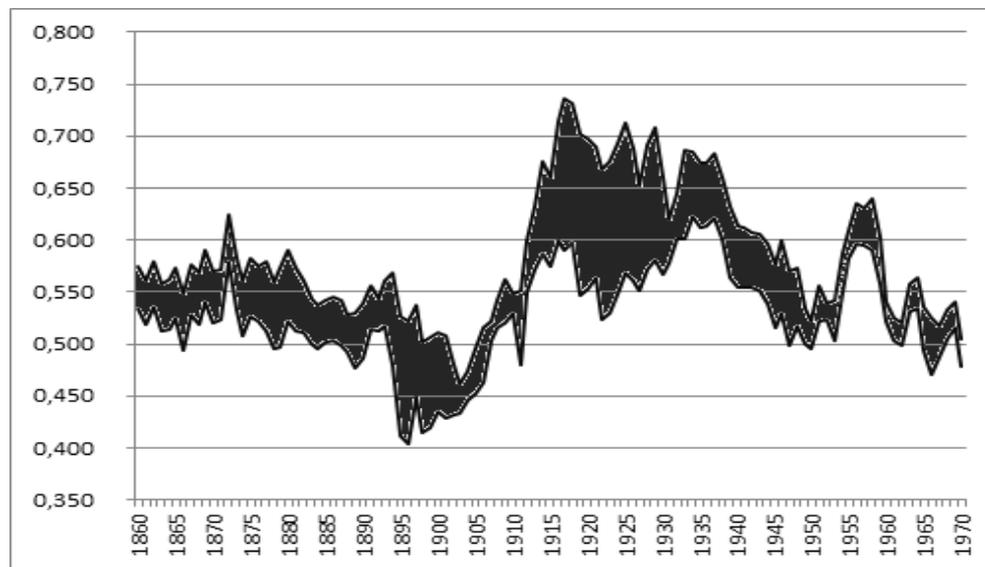
Finalmente, los Gráficos 3.9 y 3.10 presentan una mirada de conjunto a los ejercicios de sensibilidad. El primero muestra sin diferenciar la totalidad de los resultados obtenidos por las diez estimaciones alternativas que se han realizado. El segundo presenta la misma información en forma del área delimitada por los resultados máximos y mínimos para cada año.

Gráfico 3.9. Sensibilidad de los resultados obtenidos a decisiones metodológicas, 1860-1970. Índice de Gini



Fuente: estimación propia. Cuadro AE 14

Gráfico 3.10. Aproximación a un rango de confiabilidad de las estimaciones provenientes de las tablas sociales. Índice de Gini



Fuente: estimación propia. Cuadro AE 14

Ambas formas de presentación permiten comprobar lo señalado en el capítulo anterior respecto a la confiabilidad de los resultados que se obtienen mediante la metodología utilizada. En primer lugar, los valores para años concretos pueden presentar una variación importante. Ello es particularmente visible en períodos turbulentos, como el que se inicia con

el estallido de la Primera Guerra Mundial. Así, entre 1913 y 1938 la diferencia promedio entre los resultados máximos y mínimos de los índices de Gini estimados alcanza un valor de 0,103; siendo el año 1919 el de mayor diferencia, con 0,155.

En segundo lugar, los resultados cumplen con aquello que puede exigírsele a esta metodología: el proporcionar una imagen razonablemente confiable respecto de las tendencias que asume la distribución del ingreso en el mediano y largo plazo. Así, y más allá de lo señalado en el párrafo anterior, las distintas estimaciones muestran una serie de tendencias claramente identificables y robustas. A modo de ejemplo, todos los resultados obtenidos para la década 1895-1905 son inferiores tanto respecto a aquellos anteriores a 1880 como a los posteriores a 1910. En forma similar, y con la excepción de algunos años en la década de 1950, todos los resultados del período 1940-1970 muestran una desigualdad menor que aquella estimada para 1930-1935. En suma, los resultados permiten realizar análisis de las tendencias de mediano plazo asumidas por la desigualdad con un grado de confianza razonable, y en todo caso mayor que el de los antecedentes existentes.

3.4- Conclusiones

El presente capítulo culmina con la primera parte de este trabajo, aquella destinada a tratar los aspectos teóricos y metodológicos del problema de investigación. Se ha argumentado sobre la potencialidad de los estudios de caso en profundidad y en perspectiva comparada como estrategia para el estudio de la distribución del ingreso en perspectiva histórica y enmarcada en las transformaciones que caracterizan al crecimiento económico moderno. Se señaló asimismo que la carencia de información confiable sobre las tendencias que ha asumido la desigualdad en el largo plazo ha constituido uno de los principales obstáculos para la realización de este tipo de trabajos. De este modo, el primer desafío que debimos afrontar al abordar el problema de investigación, consistió en diseñar una estrategia que permitiera describir la evolución de la desigualdad desde mediados del siglo XIX. El presente capítulo se ha dedicado a describir dicha estrategia.

Se han presentado los procedimientos seguidos en la elaboración de dos Tablas Dinámicas que cubren los períodos 1860-1930 y 1929-1970. Las mismas han supuesto construir categorías de perceptores de ingreso utilizando los Censos de Población como fuente fundamental, pero complementada con otras como Anuarios Estadísticos y Censos Económicos. En segundo lugar se ha imputado un ingreso para cada año en cada categoría. Ello ha supuesto recurrir a un sinnúmero de fuentes, cuya información debió ser procesada para

construir series de salarios o utilidades. El resultado presenta muchos problemas, pero puede sostenerse que constituye un avance respecto a la información existente. Más aún, los ejercicios de sensibilidad han mostrado que, aunque para un mismo año los resultados pueden variar mucho en función de las fuentes utilizadas o las decisiones adoptadas, los mismos son consistentes en cuanto a las tendencias de mediano plazo que expresan.

En síntesis, de los ejercicios de sensibilidad surgen tendencias claramente identificables en la evolución de la desigualdad durante el período de estudio. De lo que se trata a partir de ahora es de analizarlas en profundidad. A ello se dedica la Segunda Parte de este estudio.

Segunda Parte:

Análisis histórico

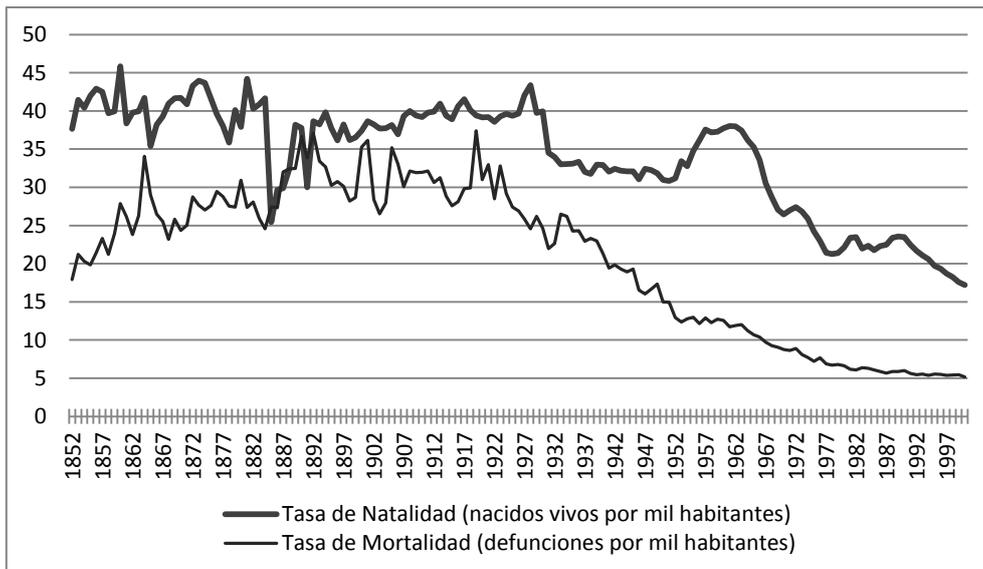
Capítulo 4: Crecimiento, vaivenes y desigualdad en la frustración del desarrollo chileno

En este Capítulo se presentan las principales características del proceso histórico de desarrollo en Chile en el largo plazo y en perspectiva comparada. Su objetivo es brindar una imagen general de las tendencias seculares a fin de ilustrar las transformaciones económicas y sociales que Chile ha vivido en el último siglo y medio, cuya relación con la desigualdad se analizará en profundidad en los capítulos siguientes. El Capítulo se organiza en torno a las tres características que, según Bértola & Ocampo (2010), caracterizan la historia económica de las naciones latinoamericanas. Se describirán en primer lugar, las características asumidas por el proceso de desarrollo y otras variables a él asociadas, como la especialización productiva, la inserción internacional, o el desarrollo humano. Con el análisis de los “vaivenes” se pondrá el foco en una de las claves de la frustración del desarrollo en América Latina (Bértola & Ocampo 2010; Williamson 2011). Se trata de su elevada volatilidad, asociada en particular al tipo de especialización productiva e inserción internacional, basada en la exportación de productos intensivos en recursos naturales. Finalmente, el Capítulo aborda la tercera característica a partir del hecho de que Chile es hoy uno de los países más desiguales en la región más desigual del mundo, característica ésta que hace de él un país típicamente latinoamericano. Se ubicará allí la situación presente en perspectiva comparada, y se presentarán los resultados obtenidos de la estimación de largo plazo, señalando sus principales tendencias y períodos en torno a los cuales se organizará el resto del trabajo. Se explorará también la existencia o no de regularidades empíricas que permitan asociar las diferentes tendencias asumidas por la desigualdad con otros aspectos del proceso histórico de desarrollo, como el nivel y estilo de crecimiento económico.

4.1- Crecimiento económico, cambio estructural y desarrollo humano

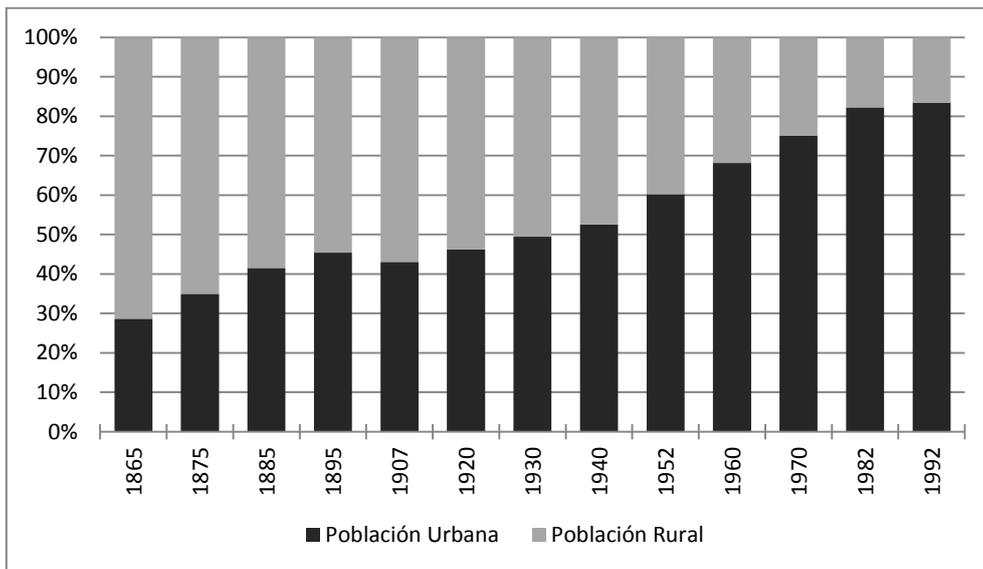
Desde mediados del siglo XIX, Chile ha pasado por el tipo de transformaciones estructurales que caracterizan en general al crecimiento económico moderno. Así, el régimen demográfico transitó de altas tasas de mortalidad y natalidad a otras más bajas (Gráfico 4.1), la población se hizo más urbana y educada (Gráficos 4.2 y 4.3), y ganaron importancia las actividades económicas de base urbana, en particular los servicios (Gráfico 4.4).

Gráfico 4.1. Transición demográfica. Tasas de natalidad y mortalidad en Chile, 1852-2000



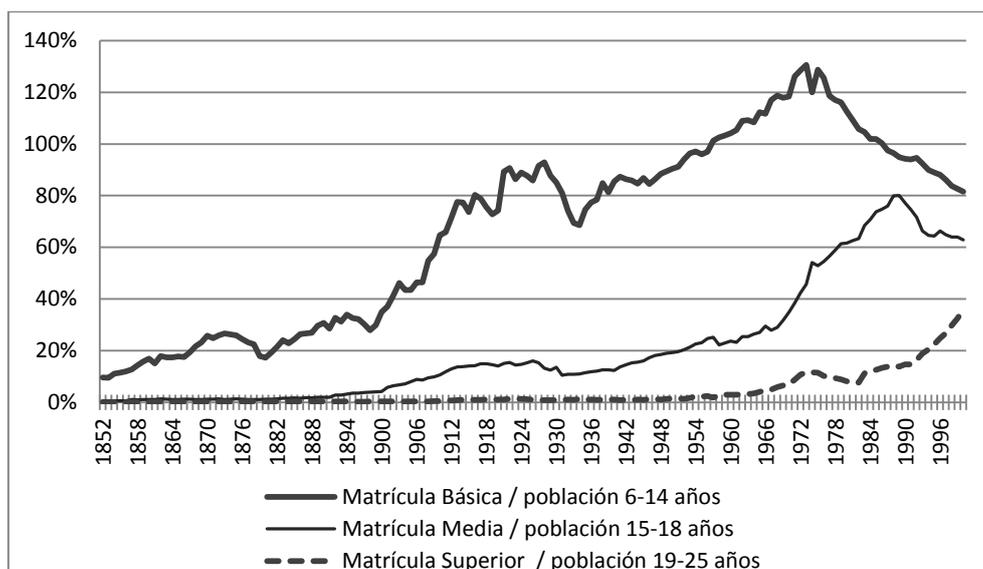
Fuente: Díaz et. al. (2010)

Gráfico 4.2. Población urbana y rural en Chile, 1865-1992



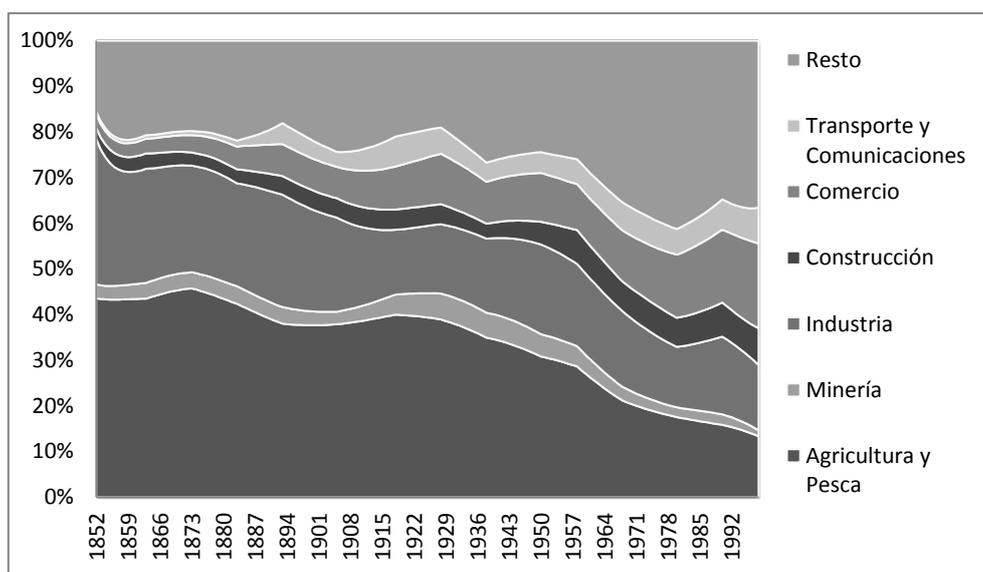
Fuente: Díaz et. al. (2010)

Gráfico 4.3: Expansión de la educación formal en Chile. Tasa de cobertura primaria, media y superior, 1852-2000.



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Gráfico 4.4: Estructura sectorial de la fuerza de trabajo chilena, 1852-2000



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Hacia 1870, al inicio de este proceso y luego de dos décadas de crecimiento económico posibilitado por la producción de minerales y las exportaciones de trigo a California, Australia e Inglaterra¹, Chile era en términos comparados, un país de ingreso medio. Así, su ingreso per

¹ Entre 1850 y 1870 el PIBpc de Chile habría crecido al 1,6% anual (Díaz et. al. 2010). Sobre este ciclo de crecimiento exportador ver Bauer (1975); sobre sus consecuencias para la desigualdad de ingreso ver más adelante Capítulo 5.

cápita era aproximadamente el doble de Colombia, o México, y la mitad o algo más que el de Estados Unidos o Europa occidental; situación similar a la que tenía ciento cuarenta años más tarde (Tabla 4.1).

Y es que la tasa de crecimiento del PIB per cápita en ese período ha sido similar a la de estos países o regiones; un poco más alta que la de Argentina o Uruguay, y más baja que la de Perú o Venezuela. Insuficiente en todo caso para ubicar al país en el club de los “desarrollados” de los que se mantiene muy distante (Tabla 4.2).

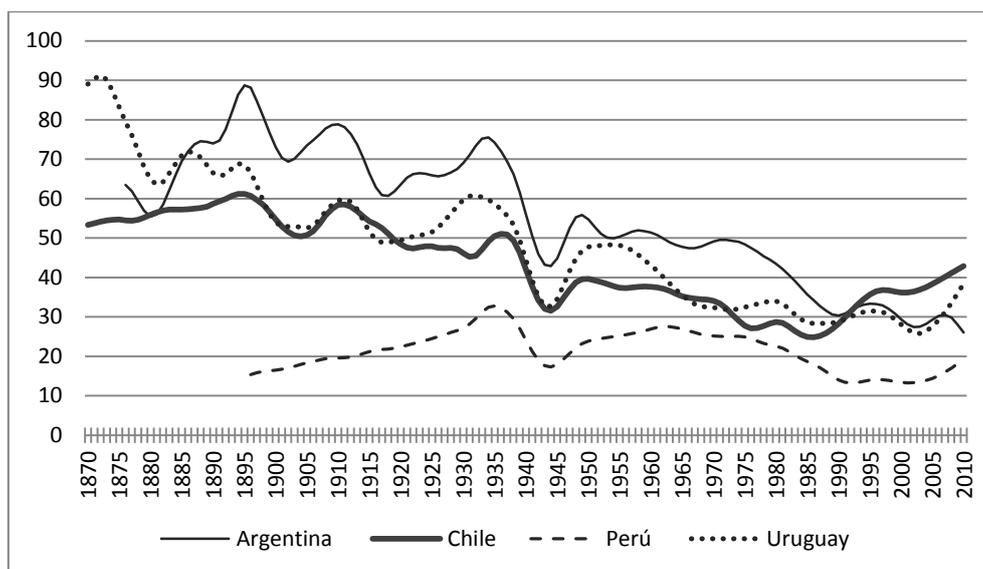
Tabla 4.1										
PIB per cápita en años seleccionados. Dólares internacionales Geary-Khamis de 1990										
Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Uruguay	Venezuela	Europa 12	EUA
1870	1.468	694	1.320	676	651	nd	2.106	406	2.141	2.445
1880	1.604	677	1.781	711	nd	nd	2.011	481	2.344	3.184
1890	2.416	694	2.012	718	976	nd	2.074	617	2.703	3.392
1900	2.875	557	2.245	683	1.319	680	2.143	584	3.155	4.091
1910	3.988	710	3.070	779	1.635	973	3.029	630	3.442	4.964
1920	3.624	890	2.833	1.071	1.760	1.216	2.583	835	3.333	5.552
1930	4.257	968	2.925	1.544	1.562	1.650	4.155	2.451	4.357	6.213
1940	4.342	1.154	3.312	1.868	1.788	1.895	3.536	2.879	4.988	7.010
1950	5.204	1.544	3.755	2.161	2.283	2.289	4.501	5.310	4.944	9.561
1960	5.803	2.199	4.253	2.539	3.021	3.058	4.849	7.601	7.498	11.328
1970	7.623	2.843	5.140	3.128	4.335	3.853	5.111	9.596	10.853	15.030
1980	8.367	5.178	5.660	4.244	6.164	4.248	6.630	10.213	13.958	18.577
1990	6.433	4.920	6.401	4.826	6.085	3.008	6.465	8.313	16.793	23.201
2000	8.526	5.416	10.185	5.282	7.214	3.793	8.159	8.302	20.131	28.702
2010	11.290	6.754	13.368	6.956	7.774	5.858	11.763	9.510	21.793	30.491
Fuente: Bértola & Ocampo (2010: Cuadro AE2) y Bolt & van Zanden (2013)										

Tabla 4.2										
Crecimiento anual del PIB per cápita para diferentes períodos										
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú (*)	Uruguay	Venezuela	Europa 12	EUA
1870-2010	1,5%	1,6%	1,7%	1,7%	1,8%	2,1%	1,2%	2,3%	1,7%	1,8%
1870-1913	2,3%	0,2%	2,0%	0,5%	2,2%	2,7%	1,0%	1,5%	1,3%	1,8%
1913-1945	0,4%	1,7%	0,5%	2,6%	0,7%	2,0%	0,4%	4,9%	0,3%	2,5%
1945-1973	2,0%	3,9%	1,2%	2,3%	3,1%	2,6%	1,2%	3,6%	3,9%	1,3%
1973-2010	0,9%	1,6%	2,7%	1,8%	1,3%	1,0%	2,3%	-0,1%	1,6%	1,6%
(*) En el caso de Perú los dos primeros períodos corresponden a 1896-2010 y 1896-1913										
Fuente: Calculado a partir de Bértola & Ocampo (2010: Cuadro AE2) y Bolt & van Zanden (2013)										

El ritmo del crecimiento económico de Chile ha variado a lo largo del tiempo. Ha crecido más en los períodos signados por la globalización, antes de 1913 y luego de 1973 –y especialmente luego de 1986. El país pudo entonces acortar distancias con Estados Unidos o Europa. Sin embargo las turbulencias que terminaron con la Primera Globalización le afectaron tan gravemente que en los treinta años que siguieron a la Primera Guerra Mundial apenas creció, y si bien retomó la senda de crecimiento durante el período de la Industrialización Dirigida por el Estado (IDE), lo hizo a un ritmo inferior al de otras economías latinoamericanas.

En consecuencia, el PIBpc de Chile ha tenido un comportamiento similar al de otras economías del Cono Sur como Argentina o Uruguay, que muestran un largo período de divergencia respecto de la economía estadounidense durante el siglo XX (Gráfico 4.5).

Gráfico 4.5: PIB per cápita tendencial de cuatro países latinoamericanos relativo al de Estados Unidos, 1870-2010 (PIBpc de EUA = 100)



Fuente: Calculado a partir de Bértola & Ocampo (2010 Cuadro AE2) y Bolt & van Zanden (2013). Tendencias de PIB estimadas mediante filtro Hodrick-Precott, parámetro de suavización 6

Sin embargo, desde hace unas décadas se viene insistiendo en que el PIBpc no es el único indicador relevante para analizar los logros de una sociedad, en especial en lo que refiere a su capacidad para elevar la calidad de vida de sus integrantes. Por ello, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publica desde 1990 su *Informe de Desarrollo Humano*, dónde se presenta un Índice de Desarrollo Humano (IDH) que combina indicadores relativos a ingreso, educación y salud. Los sucesivos informes publicados desde entonces², así como los análisis de más largo plazo realizados por historiadores económicos (Bértola et. al. 2012; Prados 2013), muestran que si bien este indicador brinda una imagen similar a la que surge del análisis de la renta per cápita; aporta una mirada diferente, incorporando matices que en ocasiones pueden ser relevantes. Y ello es justamente lo que ocurre en el caso de Chile en el largo plazo.

Efectivamente, si en lugar de analizar el crecimiento económico nos concentramos en el IDH o sus componentes, entonces los ritmos de crecimiento y la periodización que surge del análisis comparado resulta algo diferente. En términos de educación y esperanza de vida, Chile comienza en niveles muy bajos, similares o incluso por debajo del promedio latinoamericano, y culmina el siglo XX a la cabeza del continente (Tablas 4.3 y 4.4). Si se analiza la evolución histórica del Índice de Desarrollo Humano (IDH), entonces se aprecia una perspectiva mixta. Chile se encuentra desde el inicio por encima del promedio latinoamericano –pero bastante

² Por ejemplo el Informe conmemorativo de los veinte años (PNUD 2010).

por debajo de Argentina y Uruguay-, y termina el siglo XX a la cabeza de América Latina (Tabla 4.5).

Tabla 4.3
Stock educativo en América Latina y países centrales (años promedio de educación), 1870-2000

	Argentina	Chile	Colombia	Perú	Uruguay	América Latina (7)	Alemania	Francia	Reino Unido	EUA	Total Centrales
1870	1,4	0,9	nd	1,1	2,0	nd	5,1	3,9	3,8	5,4	4,6
1880	1,4	1,1	nd	1,2	2,1	Nd	5,4	4,6	4,6	5,9	5,2
1890	1,5	1,2	nd-	1,2	2,3	nd	5,7	5,4	5,0	6,5	5,8
1900	1,8	1,5	2,1	1,3	2,4	1,6	6,1	6,3	5,5	7,0	6,4
1910	2,3	1,8	2,4	1,4	2,6	1,8	6,6	7,0	6,0	7,3	6,9
1920	2,9	2,6	2,7	1,7	2,8	2,1	7,1	7,5	6,5	7,7	7,3
1930	3,7	3,6	3,2	1,9	3,3	2,4	7,4	7,7	6,9	8,3	7,8
1940	4,4	4,5	3,6	2,2	3,8	2,8	7,9	8,0	7,2	8,7	8,2
1950	5,2	4,9	3,9	2,8	4,4	3,3	8,2	8,2	7,6	9,4	8,7
1960	5,9	5,6	4,4	3,8	5,1	3,8	8,6	8,6	8,3	9,9	9,2
1970	6,6	7,0	4,3	5,2	5,8	4,6	10,2	9,9	9,6	10,8	10,4
1980	7,4	8,1	5,7	6,3	6,5	5,3	11,3	10,7	10,6	11,6	11,3
1990	7,6	8,9	5,9	7,3	7,3	6,6	12,3	10,7	11,5	12,5	12,1
2000	8,1	9,5	6,4	8,0	7,9	7,4	12,5	11,1	12,7	12,8	12,5

Fuente: Bértola et. al. (2012: Cuadros 8 y 9)

Tabla 4.4
Esperanza de vida al nacer (EVN) para países latinoamericanos y centrales, 1900-2000

	Argentina	Chile	Colombia	Perú	Uruguay	América Latina (7)	Alemania	Francia	Reino Unido	EUA	Total Centrales
1900	39	29	29	nd	49	29	47	45	46	48	47
1910	44	30	31	nd	52	32	49	51	54	52	51
1920	49	31	32	nd	52	35	55	52	57	57	56
1930	53	35	34	nd	50	37	60	57	61	59	59
1940	56	38	38	37	58	41	64	49	61	64	61
1950	61	49	49	40	66	48	68	67	69	68	68
1960	65	57	57	48	68	57	70	71	71	70	70
1970	67	62	61	54	69	61	71	72	72	71	71
1980	70	69	66	60	70	66	74	75	74	74	74
1990	72	74	69	66	72	69	76	78	76	75	76
2000	73	75	71	69	74	71	78	79	78	77	78

Fuente: Bértola et. al. (2012: Cuadros 15 y 16)

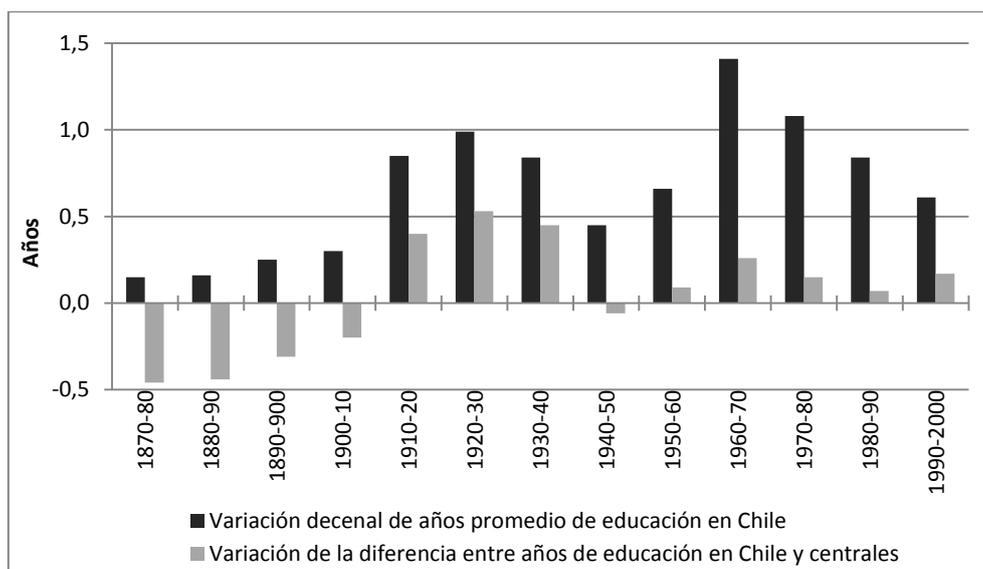
Tabla 4.5
Índice Histórico de Desarrollo Humano para países latinoamericanos y centrales, 1900-2000

Año	Argentina	Chile	Colombia	Perú	Uruguay	América Latina (7)	Alemania	Francia	Reino Unido	USA	Total Centrales
1900	0,271	0,194	0,183	nd	0,326	0,179	0,446	0,440	0,446	0,489	0,461
1910	0,326	0,220	0,211	nd	0,357	0,211	0,477	0,492	0,502	0,527	0,505
1920	0,375	0,256	0,237	nd	0,361	0,240	0,510	0,510	0,526	0,568	0,540
1930	0,429	0,317	0,278	nd	0,389	0,267	0,560	0,559	0,567	0,599	0,580
1940	0,469	0,366	0,320	0,261	0,437	0,302	0,606	0,519	0,583	0,639	0,607
1950	0,528	0,448	0,392	0,304	0,499	0,363	0,611	0,623	0,634	0,690	0,659
1960	0,572	0,513	0,451	0,386	0,535	0,427	0,671	0,671	0,669	0,722	0,698
1970	0,616	0,586	0,473	0,469	0,564	0,481	0,732	0,734	0,722	0,761	0,747
1980	0,657	0,652	0,556	0,533	0,604	0,540	0,785	0,777	0,765	0,808	0,794
1990	0,657	0,703	0,581	0,568	0,633	0,590	0,824	0,799	0,809	0,844	0,831
2000	0,692	0,749	0,609	0,612	0,669	0,627	0,850	0,823	0,857	0,872	0,861

Fuente: Bértola et. al. (2012: Cuadros 92 y 93)

En lo que refiere al ritmo de avance, las variables asociadas al desarrollo humano no sólo muestran un mejor desempeño relativo respecto al crecimiento del PIBpc, sino que la periodización también es diferente. Ahora los períodos más exitosos no son aquellos de apertura comercial al exterior, sino aquél en que se produjo la Industrialización Dirigida por el Estado. Ello lo documentan los Gráficos 4.6, 4.7 y 4.8 que muestran el progreso decenal hecho en materia de educación, esperanza de vida al nacer, e IDH. Lo hacen centrándose tanto en la evolución del país –es decir lo ganado en cada década-, como en perspectiva comparada –es decir, la ampliación o reducción de la diferencia con los países centrales.

Gráfico 4.6: Variación decenal de años promedio en educación en Chile, y variación de la diferencia en años promedio de educación entre Chile y países centrales, 1870-2000

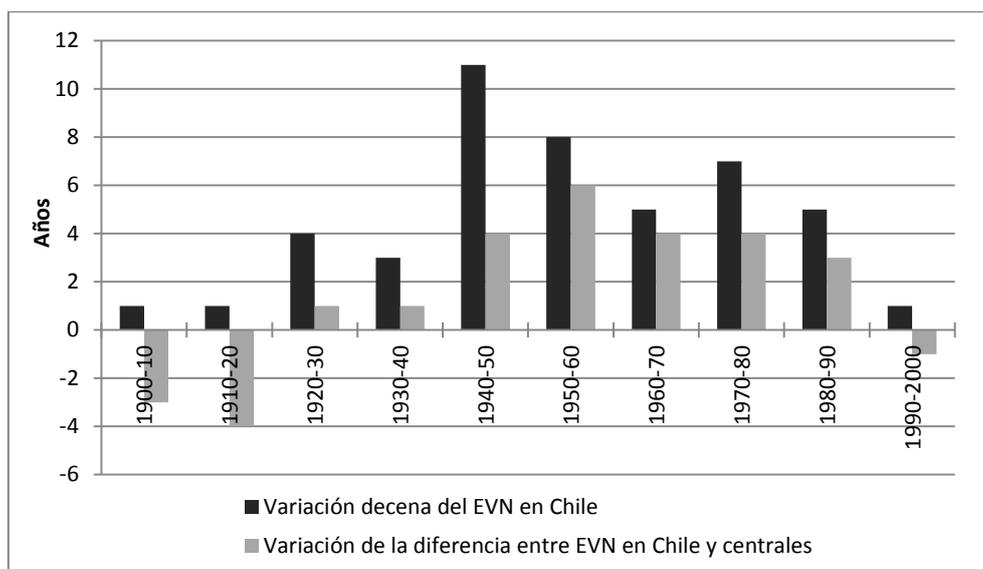


Fuente: calculado a partir de **Tabla 4.3**

Mientras en el caso del crecimiento del PIBpc, la Primera Globalización fue un período en que se acortaron las distancias respecto a los países centrales, el análisis de la educación muestra la tendencia opuesta, de retroceso (Gráfico 4.6). Fue a partir de 1910 cuando –con la excepción de la década del cuarenta–, Chile logró acortar distancias respecto de los países centrales.

La periodización de los logros relativos en la esperanza de vida al nacer (EVN) muestran el mismo patrón. Antes de 1920 las ganancias por década son mínimas, y el país se aleja de los países centrales. La situación cambia algo entre 1920 y 1940, pero la diferencia con los centrales se mantiene prácticamente constante. Es entre 1940 y 1980 cuando el crecimiento de la EVN es tal que le permite converger. A partir de entonces, el ritmo de mejora se enlentece notoriamente, al punto que en la década de los noventa aumenta la diferencia entre la EVN en Chile y los países centrales (Gráfico 4.7).

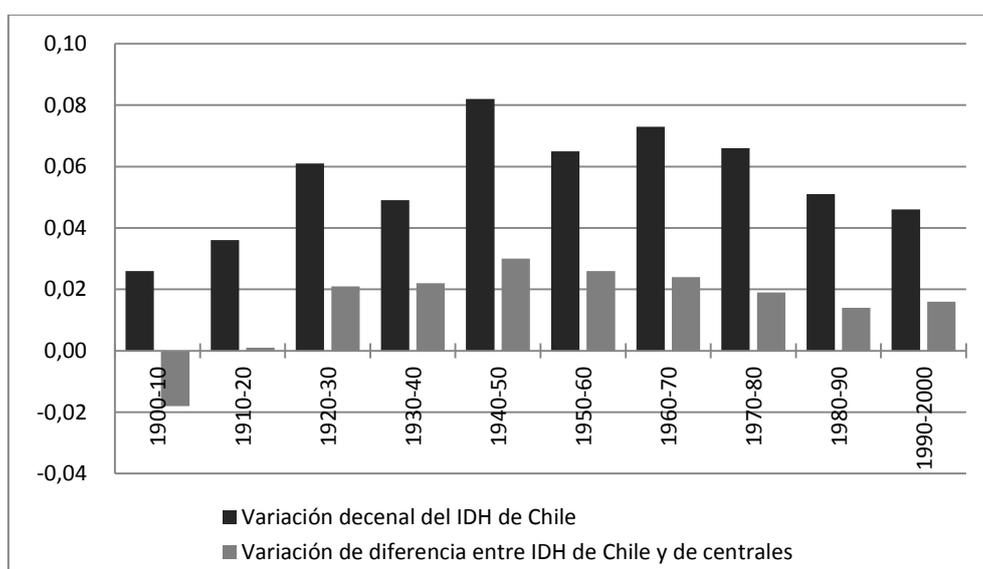
Gráfico 4.7: Variación decenal de la Esperanza de vida (EVN) al nacer en Chile, y variación de la diferencia entre la EVN en Chile y los países centrales, 1900-2000



Fuente: calculado a partir de Tabla 4.4

Finalmente, la perspectiva del Índice Histórico de Desarrollo Humano es la que muestra con mayor claridad este patrón, en que los mayores avances se producen durante las décadas centrales del siglo XX, tanto en términos de progreso del índice, como de acortamiento de la diferencia con los países centrales (Gráfico 4.8).

Gráfico 4.8: Variación decenal del Índice de Desarrollo Humano (IDH) en Chile, y variación de la diferencia de éste con los países centrales, 1900-2000



Fuente: calculado a partir de Tabla 4.5

En resumen, el análisis del nivel y evolución del PIB per cápita de Chile en el largo plazo lo muestra como un país de ingreso alto en términos latinoamericanos, y cercano a la mitad

del de los países centrales. En términos comparados, el PIBpc de Chile ha fluctuado entre el 60% del PIBpc estadounidense hacia 1910, y el 30% hacia 1985 (Gráfico 4.5). Respecto al ritmo de crecimiento del PIBpc, éste ha sido más rápido en períodos de globalización, antes de 1913 y desde finales de los años ochenta del siglo XX. La situación inversa se observa en los treinta turbulentos años que siguen al estallido de la Primera Guerra Mundial, cuando la economía chilena apenas creció. Finalmente, durante la IDE, el PIBpc creció a una tasa algo inferior a la media de 1870-2010 (1,2% y 1,7% respectivamente), lo que denota una recuperación respecto al período de estancamiento anterior, pero una incapacidad de alcanzar tasas similares a las de las grandes economías latinoamericanas como Brasil o México, pero también Argentina, Perú, Colombia o Venezuela. Así, el ritmo del crecimiento chileno se asemeja más al de Uruguay, aunque con un dinamismo mayor (Tabla 4.2 y Gráfico 4.5).

En lo que refiere a variables asociadas al desarrollo humano –educación y EVN-, el país muestra un mejor desempeño relativo, en la medida que pasó de ubicarse por debajo del promedio del continente a fines del siglo XIX, a encabezarlo en el presente. Aquí sin embargo, la periodización de los logros es distinta a aquella que surge de la evolución del PIB per cápita. Es en el período de la Industrialización Dirigida por el Estado, entre 1940 y 1980, cuando el país muestra los mayores avances, los que le permitieron acortar distancias con los países centrales³.

4.2- Vaivenes

El segundo aspecto que Bértola & Ocampo (2010) han señalado como característico de las economías latinoamericanas es su volatilidad. Cada tanto se producen empujes de crecimiento que no consiguen sustentarse en el tiempo, dando lugar a una dinámica de *stop and go*, o, como la llaman los autores, “convergencia truncada” o “regímenes de convergencia y divergencia”⁴.

Se trata de un rasgo que se aplica bien a la experiencia histórica de Chile. Efectivamente, la Tabla 4.6 muestra que los períodos con alta volatilidad –medida mediante el coeficiente de variación de la tasa de crecimiento del PIBpc-, fueron de menor crecimiento que aquellos más estables. Y ello se observa no sólo en Chile, sino también en otros países latinoamericanos. Asimismo existe, para el conjunto del período, una relación inversa entre volatilidad y crecimiento.

³ Un patrón que es común a la mayoría de los países del continente latinoamericano (Bértola & Ocampo 2010); y que se reproduce en otras regiones (Bértola et. al. 2011).

⁴ Un fenómeno señalado también Dani Rodrik (2009).

Tabla 4.6										
Volatilidad y ritmo del crecimiento del PIBpc										
	Argentina		Chile		Perú (*)		Uruguay		EUA	
	CV	Crecimiento	CV	Crecimiento	CV	Crecimiento	CV	Crecimiento	CV	Crecimiento
1870-2010	3,9	1,5%	3,7	1,7%	2,1	2,1%	4,9	1,2%	2,7	1,8%
1870-1913	3,1	2,3%	2,4	2,0%	0,6	2,7%	6,7	1,0%	2,4	1,8%
1913-1945	11,7	0,4%	10,2	0,5%	2,5	2,0%	14,5	0,4%	2,9	2,5%
1945-1973	2,5	2,0%	3,3	1,2%	1,0	2,6%	3,0	1,2%	5,1	1,3%
1973-2010	5,0	0,9%	2,1	2,7%	4,6	1,0%	2,1	2,3%	1,3	1,6%
(*) En el caso de Perú los dos primeros períodos corresponden a 1896-2010 y 1896-1913										
Fuente: Calculado a partir de Bértola & Ocampo (2010 Cuadro AE2) y Bolt & van Zanden (2013). CV es Coeficiente de Variación										

En muchas ocasiones, los vaivenes en la producción de las economías latinoamericanas se han originado en el sector externo. La mayor volatilidad de los precios y cantidades demandadas de los productos primarios respecto de los industriales, la concentración de las exportaciones en muy pocos productos, y la dependencia fiscal del Estado respecto del comercio exterior, han sido los canales por los que la volatilidad del sector externo se transfiere al conjunto de la economía⁵. Se trata de un problema ampliamente estudiado por la literatura estructuralista, dentro de la cual se inscriben Bértola & Ocampo (2010).

Pero el problema ha sido señalado recientemente también desde una aproximación neoclásica, como la que realiza Jeffrey Williamson (2011: caps. 10 y 11) en su análisis de la divergencia. Allí se muestra, una vez más, que los productos primarios tienen una mayor volatilidad que los industriales, y se sostiene que dicha volatilidad ha sido perjudicial para el crecimiento económico en la periferia, pero no en el centro⁶.

La Tabla 4.7 muestra el coeficiente de variación de los términos de intercambio para una serie de países latinoamericanos, así como para el conjunto del continente –promedio de 14 países. Se observa que los términos de intercambio de Chile presentan una volatilidad mayor que el promedio para todos los períodos, y, con excepción del período posterior a 1973, también para los seis países que se presenta información individual.

⁵ Y a ello hay que agregar el flujo de capitales, que habitualmente refuerza la volatilidad del comercio exterior.

⁶ Lo que resulta francamente extraño es la afirmación de que éste era un tópico no tenido en cuenta por la literatura de historia económica (Williamson 2011: 169 y 191). Quizá Williamson tenga en mente solo la literatura de orientación neoclásica, en cuyo caso probablemente tenga razón; pero resultaría injustificable la reducción de la literatura del desarrollo a su vertiente neoclásica.

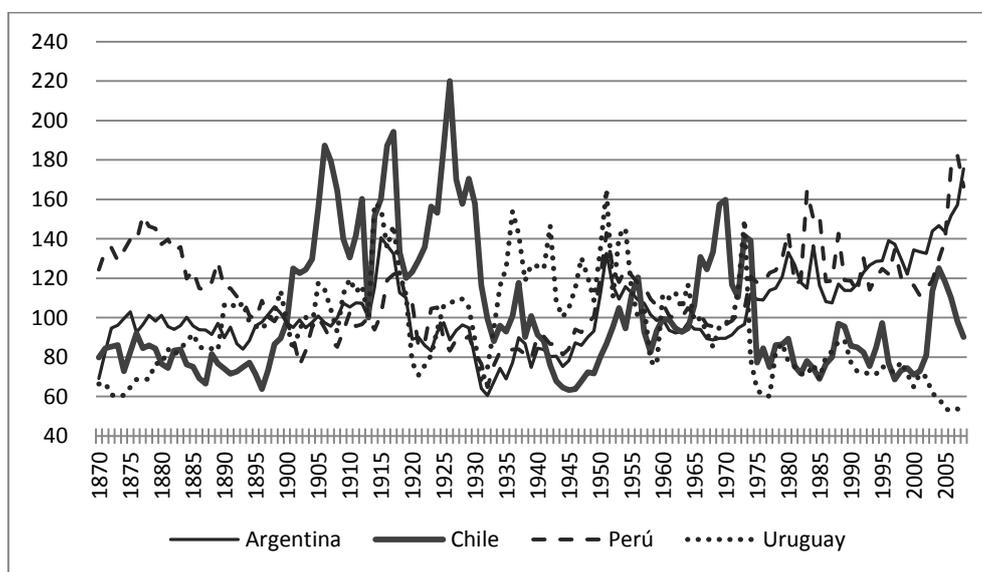
Tabla 4.7
Coefficiente de variación de los términos de intercambio, 1870-2008

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Uruguay	Venezuela	América Latina (14)
1870-2008	0,19	0,36	0,33	0,33	0,22	0,20	0,27	0,34	0,28
1870-1913	0,07	0,24	0,34	0,31	0,22	0,18	0,20	0,05	0,20
1913-1945	0,22	0,31	0,32	0,27	0,12	0,15	0,23	0,18	0,16
1945-1973	0,12	0,12	0,24	0,12	0,12	0,12	0,19	0,12	0,12
1973-2008	0,13	0,16	0,21	0,16	0,15	0,15	0,22	0,48	0,20

Fuente: Bértola & Ocampo (2010), calculado a partir de datos proporcionados por los autores

El Gráfico 4.9 muestra la magnitud asumida por los vaivenes de esta variable clave del sector externo chileno a lo largo del tiempo. Se aprecia cómo los términos de intercambio tienen un crecimiento espectacular entre 1896 y 1906, fluctúan fuertemente hasta 1929 cuando se desploman hasta alcanzar en 1944 su nivel más bajo en todo el período. Se trata, como puede observarse, de las fluctuaciones más pronunciadas dentro de los países que se muestran.

Gráfico 4.9: Términos de intercambio para cuatro países sudamericanos. Índice 1913=100

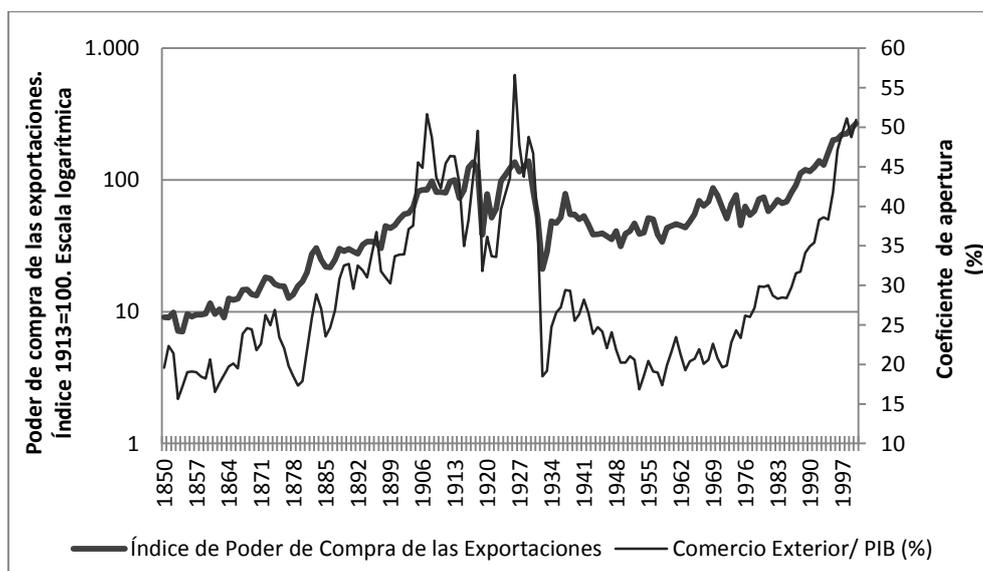


Fuente: Bértola & Ocampo (2010). Datos proporcionados por los autores

El Gráfico 4.10 cambia el foco del análisis e incluye cantidades para documentar dos hechos. En primer lugar, los vaivenes en los precios eran muchas veces reforzados por los cambios en los volúmenes. Así ocurrió, por ejemplo, con la crisis de 1930, lo que según la Sociedad de Naciones hizo de Chile el país más afectado por la misma. En segundo lugar, que

los vaivenes se asocian también a cambios en los modelos de desarrollo. Así, entre 1850 y 1905 se observa una apertura creciente de la economía chilena alimentada por el incremento constante de la capacidad de compra de las exportaciones. Esta detiene su crecimiento a partir de 1905, fluctuando a partir de entonces y hasta 1930, en paralelo con lo que muestra el coeficiente de apertura y, a partir de 1913, el producto por habitante (Gráficos 4.10 y 4.11). El período entre 1930 y 1975 es de relativo cerramiento, producto en primer lugar del desplome del valor de las exportaciones, y más tarde de un modelo de desarrollo que entonces se denominaba de “crecimiento hacia adentro”. Mientras tanto, y como resultado tanto de la caída de los precios, pero especialmente del pobre desempeño de las actividades primarias, la capacidad de compra de las exportaciones se mantenía constante en el reducido nivel en que quedara luego de la crisis de 1930. Finalmente, a partir de 1975 el país vive un cambio mayor en el modelo de crecimiento que orienta la economía hacia el exterior, lo que conduce a un incremento constante del coeficiente de apertura y, a partir de 1985, del poder de compra de las exportaciones.

Gráfico 4.10: Indicadores de comercio exterior de Chile: poder de compra de las exportaciones y coeficiente de apertura, 1850-2000

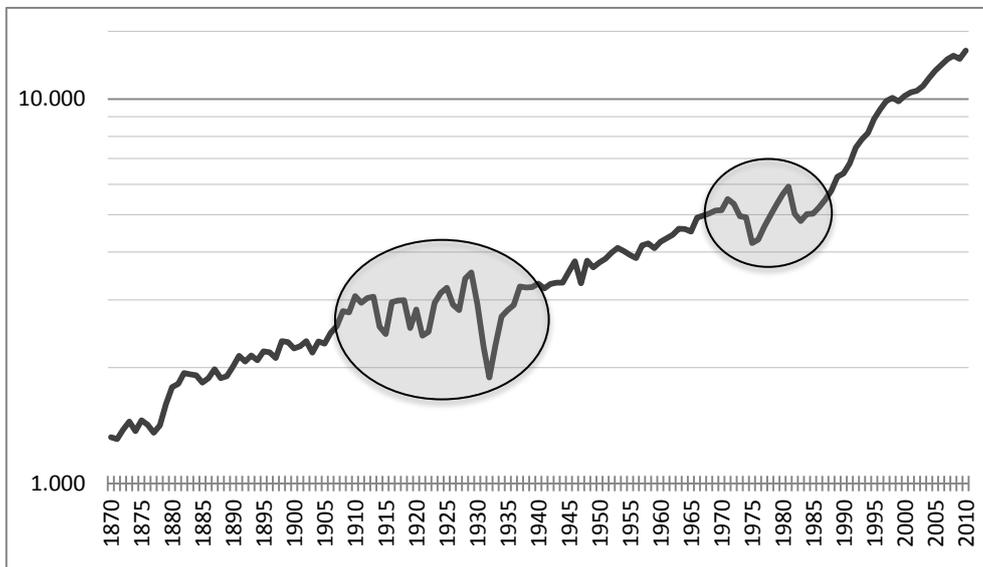


Fuente: Díaz et. al. (2010)

Los cambios en los modelos de desarrollo nos conducen a otra dimensión donde los vaivenes han caracterizado a las economías latinoamericanas en general, y a Chile en particular: la inestabilidad institucional (Bértola & Ocampo 2010: 274), la que se asocia a su vez a la volatilidad de la producción. Efectivamente, las dos mayores transiciones en términos institucionales y de modelo de desarrollo que el país vivió en el siglo XX, se realizaron en un contexto de alta volatilidad económica (Gráficos 4.11 y 4.12).

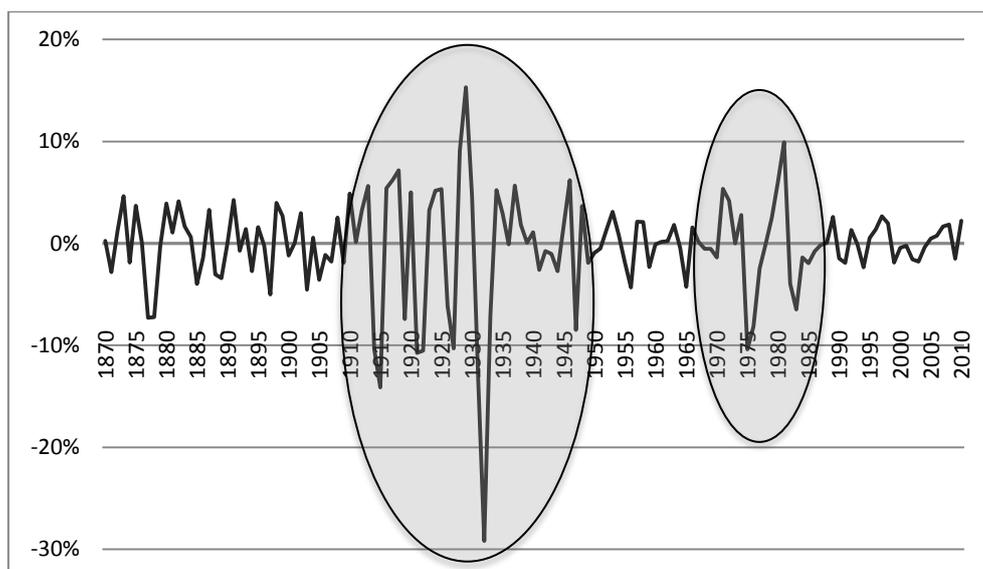
Al período de crecimiento de la Primera Globalización basado en el *boom* salitrero, siguió una etapa que no sólo es de alta volatilidad y magro –o casi nulo- crecimiento, sino también de gran inestabilidad política. En esos años -entre 1913 y 1932-, Chile vivió resultados electorales sorprendentes, caudillismos, golpes de estado, dictaduras, cambio del sistema de gobierno y de la constitución, y hasta la instauración de una efímera República socialista (Drake 1978, Góngora 1986, Collier & Sater 1998, Vial 2010). Y otro tanto ocurre con la introducción del modelo de desarrollo neoliberal, instaurado bajo el régimen dictatorial del General Pinochet –entre 1973 y 1989-, en un contexto no sólo de anormalidad institucional, sino de fuertes fluctuaciones en la producción y el empleo (French-Davis & Muñoz 1990, Meller 1996, Gárate Chateau 2012).

Gráfico 4.11: PIB per cápita de Chile, 1870-2010 (dólares Geary-Khamis de 1990). Escala logarítmica



Fuente: Bértola & Ocampo (2010: Cuadro AE2)

Gráfico 4.12: Volatilidad del PIBpc chileno. Diferencia entre PIBpc tendencial y real como porcentaje de éste último, 1870-2008



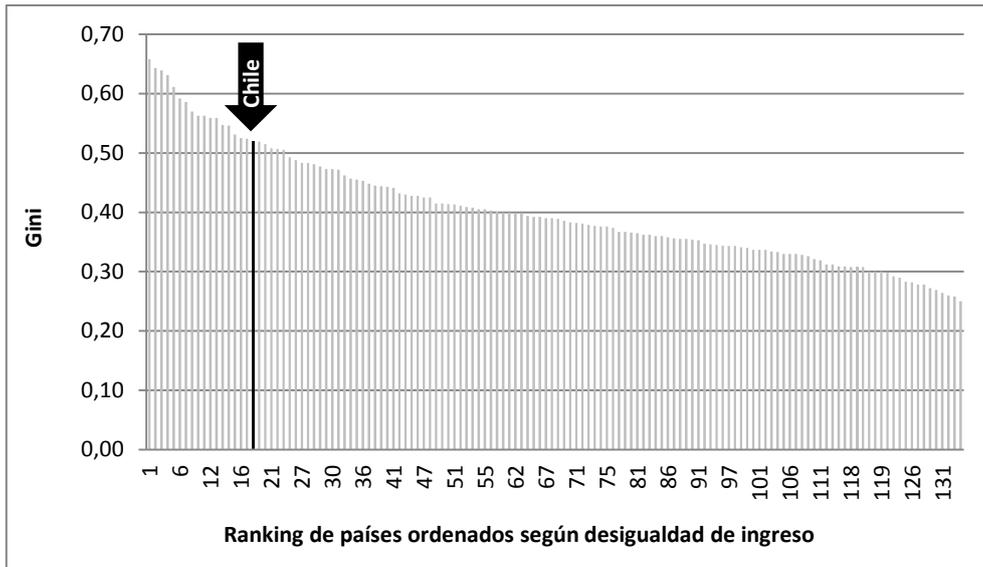
Fuente: calculado a partir de Bértola & Ocampo (2010 Cuadro AE2). El componente volátil se calculó como la diferencia entre el PIBpc real y su tendencia –estimada mediante el filtro Hodrik-Precott parámetro de suavización 6

4.3- Desigualdad

Lo ocurrido con la desigualdad, en particular la distribución del ingreso, constituye el tema central de este trabajo y será minuciosamente analizado en los capítulos que siguen, por lo que aquí presentamos algunas características y tendencias básicas.

En primer lugar, dado que la elevada desigualdad de ingreso caracteriza al continente, puede decirse que a este respecto Chile es un país típicamente latinoamericano. Según el *Informe de Desarrollo Humano 2013*, que presenta datos de distribución del ingreso para 134 países, Chile ocupa el lugar 18 en el ranking de desigualdad, lo que lo coloca como el país con peor distribución del ingreso entre los 43 considerados de “muy alto desarrollo humano” (Gráfico 4.13). Así, el índice de Gini de distribución del ingreso en 2012 ubicaba a Chile en niveles similares a Paraguay, Zambia, Lesoto o Ruanda; y en peor situación que Nigeria, Congo, El Salvador o Perú. Por ello, cuando el Índice de Desarrollo Humano se ajusta para tener en cuenta la desigualdad, Chile cae 10 lugares en el ranking.

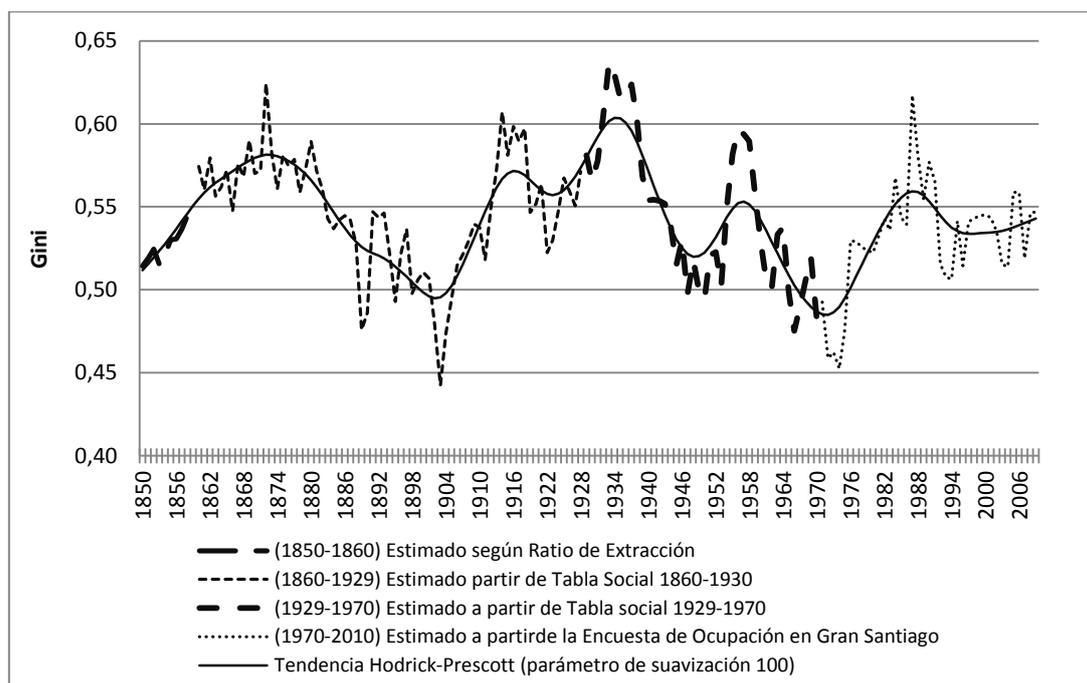
Gráfico 4.13: Distribución del ingreso en 134 países, circa 2012. Índice de Gini



Fuente: PNUD, (2013), Anexo estadístico, Cuadro 3

Pero, aunque esta situación de extrema desigualdad tiene varias décadas, no ha sido siempre igual. De la misma manera que Chile ha pasado por distintos modelos de desarrollo, así como diferentes regímenes de convergencia y divergencia, también ha conocido períodos con diferentes tendencias distributivas (Gráfico 4.14).

Gráfico 4.14: Desigualdad de ingreso personal en Chile en el largo plazo, 1850-2009. Distribución entre perceptores de ingreso. Índice de Gini



Fuente: 1850-1970, estimación propia Cuadro AE 1. 1971-2009, Calculado ente personas que perciben ingresos a partir de la “Encuesta de Ocupación, Desocupación y Percepción de Ingresos y Gastos del Gran Santiago”, elaborada por la Universidad de Chile. El cambio en el trazo de la serie original señala las diferentes metodologías y fuentes utilizadas. De lo anterior se deriva la necesidad de ser cauteloso a la hora de extraer conclusiones relativas a los niveles de la desigualdad para períodos estimados con metodologías diferentes; las tendencias resultan más confiables. Debe tenerse en cuenta, además, que la desigualdad entre individuos que perciben ingreso, que es la que hemos estimado en las tablas sociales, y que se presenta en el Gráfico 4.14, muestra habitualmente niveles superiores a la desigualdad de ingreso per cápita de los hogares, que es la que suele utilizarse

Según los resultados obtenidos, la distribución del ingreso se deterioró durante el período de crecimiento exportador anterior a 1870⁷. A partir de la crisis de éste, y durante las primeras dos décadas del boom salitrero, el país habría disfrutado, por el contrario, de treinta años de evolución progresiva de la distribución del ingreso, tendencia que llegaría a su fin hacia la primer década del siglo XX. Efectivamente, en la década anterior al estallido de la Primera Guerra Mundial, se produce un fuerte incremento de la desigualdad, la que mantiene un nivel elevado hasta la década de 1930. A fines de la misma vuelve a producirse un cambio en la tendencia de la distribución, con lo que la desigualdad vuelve a caer. Éste período progresivo continuará, salvo un breve retroceso en los años cincuenta, hasta la instauración del modelo económico impuesto por la dictadura. Es a partir de aquí que Chile adquiere el

⁷ Según se vio en el capítulo anterior y reitera el Gráfico 4.14, la primera de las tablas sociales construidas proporciona datos a partir de 1860. Sin embargo, mediante un procedimiento que hace uso del ratio de extracción de Milanovic et. al (2010) -y que se detalla en el próximo capítulo-, el dato de 1860 se ha proyectado hasta 1850, a fin de captar los efectos sobre la desigualdad del primer impacto que la expansión del capitalismo atlántico tuvo en la economía chilena: el boom exportador de trigo.

rasgo de extrema desigualdad que presenta hasta hoy, en la medida que el cambio de nivel producido entre 1975 y 1990 no se revirtió en los veinte años de gobiernos democráticos.

Estos resultados vienen a cuestionar nuevamente la existencia de algún tipo de patrón universal entre crecimiento económico y distribución del ingreso, sea la hipótesis de la U invertida, o la presunción de que la desigualdad es mala (o buena) para el crecimiento. Más en general, vienen a mostrar, una vez más, que el proceso de transformaciones económicas, sociales e institucionales que caracterizan lo que tradicionalmente se ha llamado modernización, desarrollo, o crecimiento económico moderno, presenta una amplia diversidad de facetas, ritmos y relaciones entre sí. Justifican, también, la pertinencia de un abordaje histórico al problema de la relación entre desarrollo y desigualdad, tal cual se ha argumentado en el Capítulo 2.

Ello es justamente lo que muestra la Tabla 4.8, donde se presentan los cambios sufridos por una serie de variables relativas a la desigualdad, los ingresos, y los estilos de crecimiento durante diferentes períodos. Se observa allí una multiplicidad de situaciones. Así, según el período que se analice, Chile combinó más o menos crecimiento económico con deterioro o mejora en la distribución, con salarios más o menos crecientes, o con un sector externo muy o poco dinámico. De la misma manera, las distintas tendencias en la desigualdad se asocian a diferentes estilos de crecimiento de una forma que no es unívoca.

Por ejemplo, el crecimiento liderado por las exportaciones que caracterizó al país antes de 1913 conoció períodos de desigualdad creciente –en 1850-1873 y luego en 1903-1913-, pero también de mejora en la distribución –entre 1873 y 1903. Cuando, luego de 1972, las exportaciones volvieron a transformarse en el motor de la economía, la relación entre desigualdad y crecimiento tampoco mostró un vínculo único. Primero, entre 1972 y 1990, la desigualdad se disparó en un contexto de elevada volatilidad macroeconómica y magro crecimiento del producto per cápita. Luego el crecimiento se aceleró, mientras la desigualdad se mantuvo más bien estable en el elevado nivel que resultara del período anterior.

En forma similar, el período de cerramiento de la economía, -medido por un crecimiento de las exportaciones inferior al del PIB-, tampoco muestra una relación única entre crecimiento y desigualdad. Primero, la desigualdad se mantuvo elevada –creció algo incluso-, en un contexto de estancamiento del producto por habitante. Luego, cuando se retoma la senda de crecimiento, lo hace con reducción de la desigualdad. Pero también hay evolución progresiva de la distribución del ingreso entre 1873 y 1903, primero en el contexto de la crisis

1873-1880, y luego en uno de crecimiento liderado por las exportaciones de salitre -1880-1903.

De lo anterior se sigue que tampoco las crisis han tenido un impacto unívoco en la desigualdad. Así, la crisis de 1873 afectó principalmente los ingresos de la elite, mientras la de 1982 lo hizo con el de los asalariados. Por otra parte, el turbulento período 1913-1938 también tuvo un impacto regresivo aunque menor –y con crecimiento del salario de los trabajadores no calificados urbanos⁸.

Tabla 4.8
Desigualdad y estilos de crecimiento en diferentes períodos

	Desigualdad	Remuneraciones		Crecimiento		Sector Externo	
	Gini*100	Calificados	No calificados	PIBpc	PIB	Exportaciones	Términos de Intercambio
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1850-1873	6,9	0,5% (*)	1,3% (*)	1,8%	3,5%	4,3%	0,3%
1873-1903	-10,6	0,1%	1,9%	1,4%	2,8%	4,0%	1,2%
1903-1913	9,3	-0,8%	-1,9%	3,4%	4,6%	4,7%	2,3%
1850-1913	5,6	0,0% (**)	1,0% (**)	1,9%	3,3%	4,3%	1,1%
1903-1938	11,8	-1,2%	0,7%	1,1%	2,5%	2,2%	-0,9%
1913-1938	2,5	-1,3%	1,8%	0,2%	1,6%	1,2%	-2,2%
1938-1972	-12,3	3,5%	3,3%	1,6%	3,7%	1,3%	0,6%
1913-1972	-9,8	1,4%	2,7%	1,0%	2,8%	1,2%	-0,6%
1972-1990	8,8	-1,7%	-0,1%	1,0%	2,6%	7,9%	-1,4%
1990-2009	-1,6	2,7%	2,5%	3,7%	5,4%	9,9%	1,4%
1972-2009	7,2	0,5%	1,2%	2,4%	4,0%	8,9%	0,0%
1850-2009	3,0	0,7%	1,7%	1,7%	3,3%	4,2%	0,2%

(*) Corresponde a 1860-1873
(**) Corresponde a 1860-1913
(1) Calculado a partir de la tendencia obtenida mediante el filtro Hodrick-Prescott. Diferencia entre el valor final e inicial del período multiplicado por 100.
(2) Tasa de variación anual del salario real de trabajadores calificados en el período.
(3) Tasa de variación anual del salario real de trabajadores urbanos no calificados en el período.
(4) Tasa de variación anual en el período.
(5) Tasa de variación anual en el período.
(6) Tasa de variación del Índice de Volumen Físico de Exportaciones.
(7) Tasa de variación del Índice de Términos de Intercambio, 1913=100.
Fuentes: Desigualdad y remuneraciones: Estimación Propia, calculado a partir de Cuadros AE 1 y AE 8
Crecimiento y Sector externo, Díaz et. al. (2010), y Bértola & Ocampo (2010)

Sin embargo, el que no exista un patrón universal y único no supone que las relaciones entre las variables que se presentan en la Tabla 4.8 sean azarosas. Así, con la excepción de los años 1873-1903, aquellos períodos en que el crecimiento ha estado orientado al exterior los

⁸ El crecimiento del salario del conjunto de los no calificados –urbanos y rurales-, es menor: 1,3%. (Cuadro AE 7).

salarios han crecido menos que el PIBpc y la distribución ha tendido a empeorar. En forma similar, durante el período de crecimiento orientado al mercado interno, los salarios crecieron en línea con la economía, y la distribución del ingreso mejoró.

Aunque la Tabla 4.8 no presente información sobre regímenes institucionales, una lectura de sus variables que les tenga en cuenta también provee claves interesantes para la interpretación del proceso de desarrollo chileno. Así, todos los períodos de deterioro en la desigualdad coincidieron con regímenes no democráticos; en tanto el período 1938-1972, el de mayor crecimiento salarial y avances en materia de desarrollo humano, y uno de los dos de mejora en la distribución del ingreso, corrió en paralelo a un proceso de democratización. La hipótesis política podría utilizarse incluso para interpretar el período posterior a 1990. Desde entonces y bajo una democracia fuertemente limitada por los “enclaves autoritarios” heredados del período dictatorial, la desigualdad se ha mantenido estable en el elevado nivel que ésta le legara (Garretón 2003; Godoy 2003; Garretón & Garretón 2010).

Pero también existe cierta coherencia en la diversidad de asociaciones entre crisis y desigualdad. Así, la de 1873 no podía tener un impacto regresivo porque dado el bajo nivel del ingreso medio y la alta desigualdad entonces presente, una parte importante de la población tenía un ingreso cercano al nivel de subsistencia; sólo los ingresos de la elite podían reducirse. En 1982, en cambio, la combinación de inflación con desempleo hizo de los asalariados y los informales –pobres, pero por encima del nivel de subsistencia–, las principales víctimas de la crisis.

Del análisis de la evolución de la desigualdad que hemos presentado en esta sección, puede extraerse una conclusión, una tesis, y una serie de preguntas. La conclusión refiere a la inexistencia de patrones universales o relaciones unívocas y simples entre la distribución del ingreso y el nivel del PIBpc, o su tasa de crecimiento. La tesis refiere a que, aunque no exista relación universal, como la distribución del ingreso es un aspecto del proceso histórico global, sí existen relaciones entre ésta y otras dimensiones del mismo. Por ello, aunque no pueda sostenerse que el estilo de crecimiento, o el régimen institucional vigente en cada período determine en forma clara y predecible su pauta distributiva, ésta en ningún modo es ajena a los mismos.

Las preguntas refieren a cómo se articulan estos aspectos del proceso general de desarrollo: ¿por qué ha habido una tendencia general a la asociación entre apertura y desigualdad?, y ¿qué ocurrió a finales del siglo XIX que la misma no se cumplió? Pero es necesario explicar, también, cuáles son y cómo han actuado en Chile los mecanismos que han

hecho del autoritarismo un ambiente más propicio para la desigualdad que la democracia, y por qué, si la democratización trajo consigo un giro progresivo en la distribución del ingreso luego de 1938, no ocurrió lo mismo luego de 1990.

4.4- Conclusiones

En el contexto continental, Chile disfruta en el presente de un lugar privilegiado tanto en términos de ingreso como de desarrollo humano. En términos de vaivenes, sin embargo, se trata de un típico país latinoamericano, caracterizado por fuertes fluctuaciones en la evolución del producto, habitualmente asociadas a cambios bruscos en las condiciones externas e inestabilidad institucional. Pero es en términos de su extrema desigualdad que Chile es un país francamente subdesarrollado, con indicadores malos incluso en términos de nuestro continente.

El objetivo del presente estudio es comprender, desde el énfasis puesto en la desigualdad, la relación entre los diversos aspectos señalados del proceso histórico de Chile. Aquí hemos visto que estos no presentan relaciones unívocas ni simples, pero tampoco aleatorias. Aunque no exista patrón universal que identificar ni analizar, sí hay rasgos generales y regularidades que explorar, y excepciones que explicar.

Al terminar la sección 4.3 hemos dejado planteadas una serie de preguntas. Intentaremos, en los capítulos que siguen, dar respuesta a estas y otras interrogantes.

Capítulo 5: Globalización, inercia institucional y desigualdad creciente, 1850 - 1873

Las fuentes no nos han permitido construir estimaciones de desigualdad derivadas de una tabla social para el período anterior a 1860. Sin embargo, una serie de indicios apuntan a que en la década de 1850 se habría producido un deterioro de la distribución del ingreso. El mismo, sería el resultado de las dinámicas distributivas del ciclo de crecimiento iniciado a mediados de siglo.

A diferencia de lo ocurrido en la mayoría de los países del continente, el Estado chileno se consolidó rápidamente y a pesar de las guerras civiles de la década de 1850, puede afirmarse que en 1830 terminaron los conflictos de la postindependencia. En este contexto de orden institucional, Chile se benefició del crecimiento en la demanda de cobre -provocada por la expansión de la revolución industrial-, y de la del trigo, provocada por los auges mineros de Australia y California. Se dio así un proceso temprano de crecimiento liderado por las exportaciones en el marco de la Primera Globalización.

Durante este período, tanto los factores económicos como político-institucionales favorecieron un deterioro en la distribución del ingreso. Los económicos, porque la mayor demanda agrícola y minera valorizó la tierra, en un contexto de oferta ilimitada de mano de obra. Los institucionales, porque la creciente demanda agrícola consolidó aún más el poder de los hacendados, quienes pudieron exigir –y exigieron- más contraprestaciones a su mano de obra a cambio de su remuneración.

El presente capítulo describe el ciclo de crecimiento exportador y analiza sus consecuencias sobre la distribución del ingreso y el poder en los inicios de la historia económica moderna de Chile.

5.1- Consolidación estatal y crecimiento exportador

Su temprana consolidación estatal constituye una característica que distingue a Chile de los otros países sudamericanos. Aunque las guerras de independencia fueron sangrientas y destructivas, la década del veinte fue, en términos comparativos, menos convulsa que la de sus vecinos (Halperin 2008; Collier & Sater 1998). Así, aunque la historiografía chilena de tipo conservador hable de “anarquía” para referirse a esos años en que abundaron los presidentes y las constituciones, lo cierto es que ello es poco comparado con lo que ocurría, por ejemplo, en la vecina Argentina. En todo caso, el período de convulsiones que siguió a la independencia

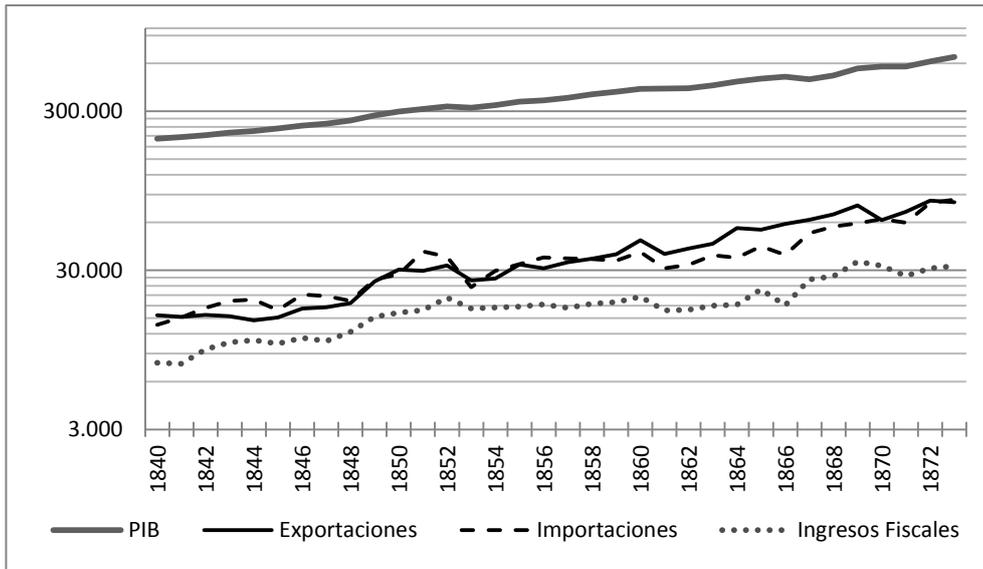
terminó en 1830, cuando las fuerzas conservadoras derrotaron a los liberales en Lircay. Se acabaron entonces los experimentos federalistas, instaurándose un régimen centralizado y autoritario, aunque no excesivamente cruel -al menos para los parámetros de la época-, que tuvo a Portales como principal constructor (Vial Correa 2010). Su preocupación central: el mantenimiento del orden y el respeto a la autoridad. Su método: la coerción y la violencia expeditiva, junto con la confianza en la apatía de una población acostumbrada a obedecer – inercia a la que denominó el “peso de la noche”. Su política: “palo y bizcochuelo, justa y oportunamente administrados”¹. Los resultados: un Estado centralizado y fuerte, discordante con el estado de guerra civil permanente característico del continente. Ello, junto con la obra legislativa de esos años, generó un contexto institucional de relativamente baja incertidumbre; un clima, en suma, conveniente para “los negocios”, ámbito del cual el mismo Portales provenía (Collier & Sater 1998; Edwards 2012; Faúndez 2011; Góngora 2006; Halperin 2008; Villalobos 2005; Vial Correa 2010).

Así, cuando a mediados del siglo XIX la transformación vivida en los países centrales estimuló la demanda mundial de materias primas y alimentos, Chile fue capaz de aprovecharla. Comenzó entonces la etapa moderna de la historia económica chilena, caracterizada por la fase virtuosa del ciclo de inserción internacional común a los países del Cono Sur latinoamericano. La creciente demanda estimuló la producción de productos exportables, el incremento en el valor de las exportaciones permitió el aumento de las importaciones, y los aranceles pagados por estas –principal fuente de ingresos fiscales- permitieron la expansión del gasto público, especialmente en la infraestructura que el crecimiento demandaba². Como resultado, la economía chilena se hizo más dinámica y abierta al comercio exterior. Asimismo, el Estado obtuvo los ingresos necesarios para apoyar el proceso expansivo mediante obras en infraestructura (Gráficos 5.1 y 5.2 y Tabla 5.1). Estas abarcaron desde galpones para mercaderías en el Puerto de Valparaíso, hasta la construcción de ferrocarriles y el tendido de líneas telegráficas (Cariola & Sunkel 1982; Collier & Sater 1998; Salazar & Pinto 2002; Ortega 2005).

¹ “Palo y bizcochuelo, justa y oportunamente administrados, son los específicos con que se cura cualquier pueblo, por inveteradas que sean sus malas costumbres”. Portales, carta a Fernando Urizar, 1º de abril de 1837, citado en Grez Toso (1997: 61).

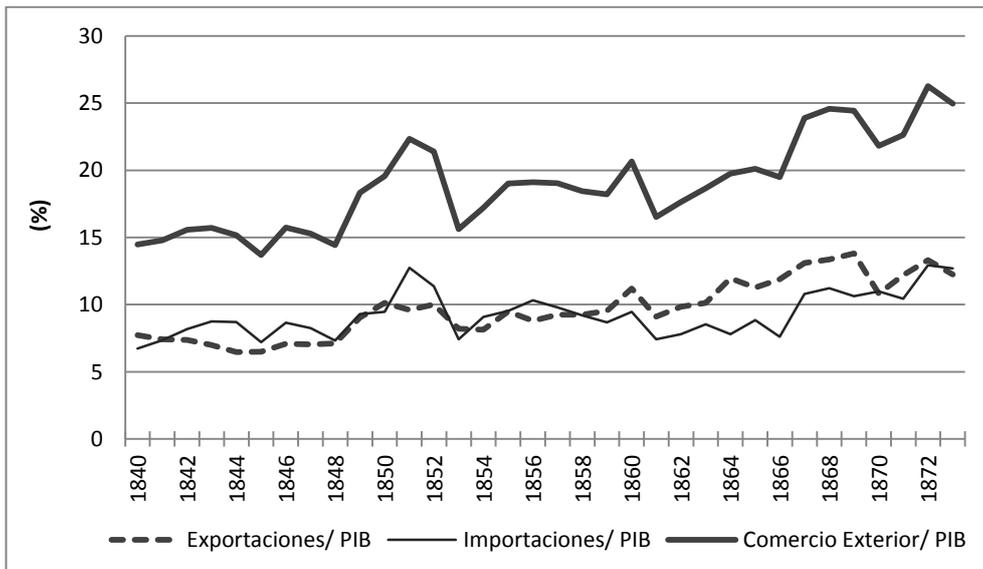
² Ello ocurriría, naturalmente, sólo mientras la demanda de productos chilenos se mantuviera sólida. Si ésta decaía por algún motivo, la rueda giraría en sentido contrario, y los efectos de una caída de las exportaciones se amplificarían hacia el conjunto de la economía (Halperin 2008; Bulmer-Thomas 1998; Bértola & Ocampo 2010)

Gráfico 5.1: Indicadores macroeconómicos, 1840-1873 (millones de pesos de 1996)



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Gráfico 5.2: Indicadores de apertura, 1840-1873 (%)



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Tabla 5.1					
Indicadores económicos y de infraestructura. Tasas de crecimiento anual					
Período	PIB (*)	Exportaciones (*)	Importaciones (*)	Ingresos Fiscales (*)	Vías Férreas (**)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1845-1873	3,76%	6,15%	5,88%	4,09%	13.8%
(*) Precios constantes					
(**) Kilómetros					
Fuentes: Columnas 1 a 4, calculado a partir de Díaz et. al. (2010). Columna 5, calculado a partir de información proporcionada por Alfonso Herranz					

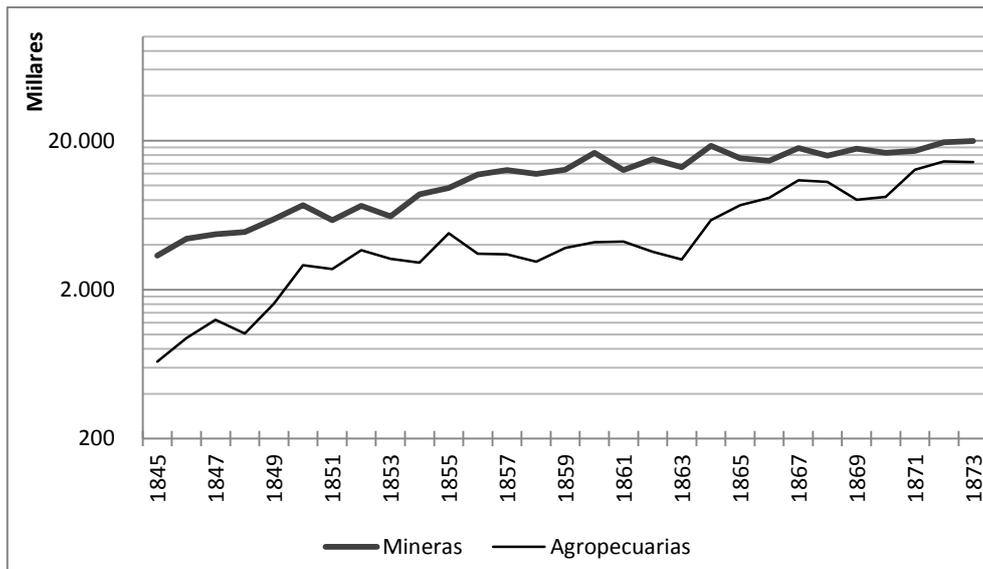
La creciente demanda internacional estimuló las exportaciones de productos tradicionales como cobre, plata y trigo. A estos se agregó la exportación de harina con destino al Reino Unido, en particular en la década de 1860. Sin embargo, el impacto del crecimiento inducido por la demanda en el proceso productivo fue limitado. Tanto en la minería como en la agricultura, el incremento de la producción se logró mediante un proceso de tipo extensivo, caracterizado más por la utilización de capacidad ociosa –tanto en yacimientos de minerales como en tierras y mano de obra-, que por la innovación tecnológica y el aumento de la productividad.

De este modo, Chile pudo cumplir su importante papel en el mercado internacional del cobre –durante el período aportó en promedio el 36% de la oferta mundial (Ortega 2005: 183)- mediante el expediente de explotar yacimientos nuevos, generalmente superficiales y de alta ley, que requerían poco capital y mucho trabajo para su explotación. La creciente demanda estimuló la búsqueda de nuevos yacimientos, no la explotación más eficiente de los existentes. De esta manera, un cúmulo de empresarios-aventureros se abocó a la búsqueda, con la esperanza de dar con un buen “alcance”³ que los hiciera ricos, como efectivamente sucedió con algunos de ellos (Ortega 2005; Nazer 1993, 2000).

Pero es en la expansión de la agricultura donde se observa con mayor claridad esta conjunción entre el dinamismo originado por las transformaciones económicas globales y el reforzamiento de los rasgos institucionales tradicionales.

³ Filón de gran rendimiento en la jerga.

Gráfico 5.3: Exportaciones mineras y agrícolas, 1845-1873. Dólares de cada año



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Desde el siglo XVII Chile exportaba trigo hacia Perú, pero la demanda de la capital virreinal no era lo suficientemente importante como para absorber la capacidad productiva en tierras y hombres del Valle Central. Por esta razón, en el sistema productivo habitual de la hacienda una parte importante de la tierra –aproximadamente la mitad según los cálculos de Bauer (1994: 32)- se mantenía sin explotar durante todo el año. En todo caso, aunque insuficiente para estimular el uso de la totalidad de factores productivos disponibles, la demanda peruana había hecho de Chile el único exportador de trigo del Pacífico sur. Así, cuando a inicios de la década de 1850 el desplazamiento de personas en busca de oro hacia California –y algo más tarde hacia Australia-, generó un rápido aumento de la demanda de trigo en el Pacífico, Chile estaba en condiciones de responder rápidamente. Su dotación ociosa de factores productivos le permitió brindar una rápida respuesta al estímulo de la demanda, posibilitando al país, -o más precisamente a sus hacendados-, aprovechar la ventana de oportunidad abierta por la fiebre del oro (Bauer 1970, 1994).

Aunque esta conjunción de factores sería sumamente breve -en pocos años California habría de producir suficiente trigo para autoabastecerse y exportar hacia Australia-, el boom exportador de trigo y harina continuó en los años sesenta con destino a Inglaterra, en este caso posibilitado por la baja en el costo de los fletes. Así, el período 1864-1874 constituyó la “época de oro” de la agricultura chilena. Ahora, la propiedad de una hacienda no sólo proporcionaba poder y status; por primera vez se constituía en una fuente apreciable de ingresos. En palabras de Bauer (1994: 95), “por primera vez en la historia de Chile, se pudo hacer fortuna con la agricultura”.

Sin embargo, las razones que posibilitaban el acceso al mercado británico eran coyunturales. Mientras el precio del trigo se mantenía elevado y caía el de los fletes, la exportación de trigo a Europa sería un buen negocio para los productores chilenos. Pero ello no podía durar; tarde o temprano, la expansión del ferrocarril reduciría el costo del trigo ucraniano. Fue en parte la consciencia respecto al carácter coyuntural del *boom* lo que inhibió a los productores de realizar más inversiones en capital (Bauer 1970; 157). Y de hecho, la expansión agrícola llegó a su fin con la crisis de los años setenta; a finales de esa década el trigo chileno ya no se cotizaba en Londres.

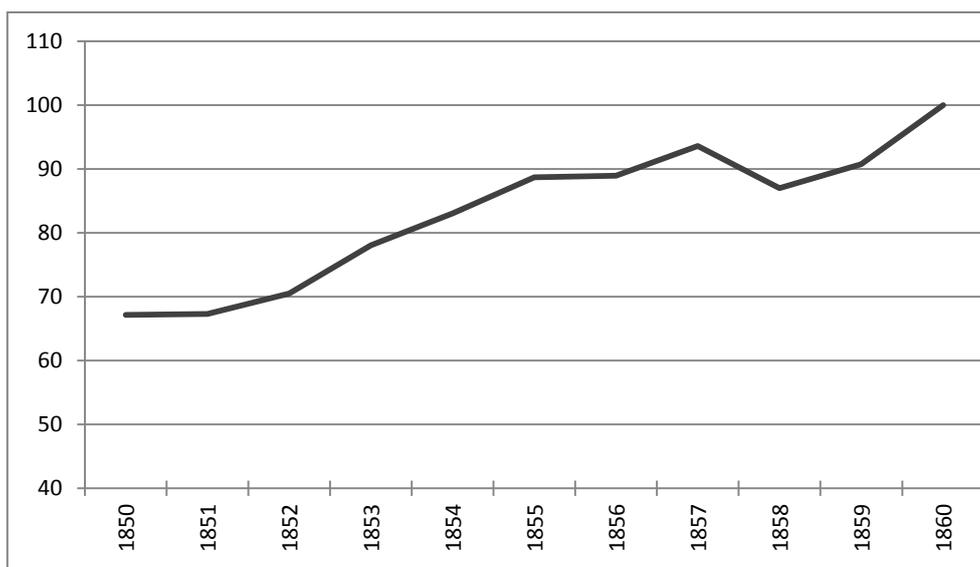
En resumen, la temprana consolidación institucional, la existencia de yacimientos mineros superficiales y de alta ley, la capacidad ociosa de factores productivos y la experiencia en la producción de trigo, permitieron a Chile aprovechar el estímulo que la demanda internacional por materias primas y alimentos imprimió a su economía. Como resultado, se vivió un período de crecimiento liderado por la demanda externa que alimentó a su vez las arcas fiscales, reforzando así la consolidación institucional y brindando recursos para la inversión en infraestructura que la misma expansión demandaba. El impacto que este ciclo de crecimiento extensivo tuvo sobre la distribución del ingreso constituye el tema de la siguiente sección.

5.2- Desigualdad creciente

Aunque escasa y fragmentaria, la evidencia disponible apunta a que el ciclo de crecimiento exportador habría deteriorado la distribución del ingreso.

Aunque las fuentes utilizadas en la primera de las tablas sociales construidas no entrega información para el período anterior a 1860, sí puede construirse el ratio entre el ingreso medio y el salario de trabajadores no calificados (y/w). Su evolución para el período 1850-1860 se presenta en el Gráfico 5.4. Allí se observa un incremento mayor del ingreso per cápita que del salario no calificado, lo que coincide con el auge exportador triguero de mediados de siglo.

Gráfico 5.4: Índice del ratio PIB per cápita sobre salario no calificado, 1850-1860. Índice 1860=100



Fuente: Díaz et. al. (2010). La información de Díaz et. al. (2010) sólo permite construir el ratio PIBpc/salario no calificado para el período anterior a 1860, ya que, cómo se señaló en el Capítulo 3, para el período posterior el índice de remuneraciones no corresponde a salarios de trabajadores no calificados sino estatales calificados. Ver también Rodríguez Weber (2011)

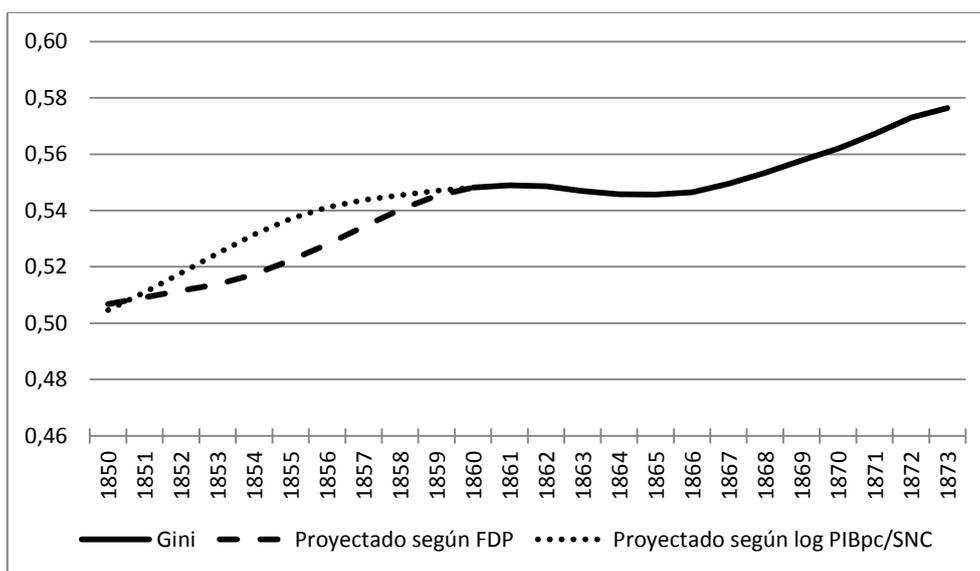
Un segundo indicio que apunta al incremento de la desigualdad durante el ciclo exportador iniciado hacia 1850 es la alta desigualdad relativa existente hacia 1860. Si, siguiendo la propuesta de Milanovic et. al.(2010), comparamos la desigualdad estimada con la máxima desigualdad posible –ratio de extracción-, se observa que la primera se ubica en el entorno del 80% de la segunda, una cifra elevada en comparación tanto con el período posterior como con otros casos (Gráfico 5.9)⁴. Así, dado el contexto de crecimiento del ingreso medio durante la década de 1850, la distribución del ingreso debió deteriorarse en esos años salvo que el ratio de extracción haya disminuido –algo por demás improbable. De hecho, en función del reforzamiento institucional coercitivo que analizamos más adelante, si algo ocurrió con el ratio de extracción durante los años cincuenta fue un incremento, lo que reforzaría la hipótesis del agravamiento de la desigualdad de ingreso.

Ambos indicios, a los que se agregan otros de tipo cualitativo, nos permiten formular conjeturas sobre el nivel y evolución de la desigualdad en la década de 1850. Estas se presentan en el Gráfico 5.5. Allí se ha proyectado hacia atrás el nivel de desigualdad estimado en 1860 mediante dos índices alternativos. El primero es el logaritmo del índice del ratio

⁴ Véase también Bértola et. al. (2010).

PIBpc/salario no calificado que se presentó en el Gráfico 5.4⁵. El segundo se estimó utilizando la noción de Frontera de Desigualdad Posible. Como la década de 1850 fue de crecimiento del ingreso medio, la máxima desigualdad posible se incrementó. Ello supondría un incremento del índice de Gini de distribución del ingreso tanto en el caso de que el ratio de extracción se haya mantenido constante –supuesto realizado para la proyección⁶– como si se hubiera incrementado –una hipótesis plausible–, en cuyo caso el deterioro de la distribución habría sido mayor que el que se muestra en el Gráfico 5.5.

Gráfico 5.5: Distribución del ingreso, 1850-1873. Evolución tendencial del Índice de Gini estimado mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott a la serie original (parámetro de suavización 6)



Fuente: estimación propia Cuadros AE 1 y AE 13. FDP refiere a Frontera de la Desigualdad Posible, y supone asumir un ratio de extracción en los años cincuenta constante e igual al promedio del período 1860-1873. Si, como es probable, el ratio de extracción se incrementó en la década de 1850, entonces el aumento de la desigualdad habría sido aún mayor. SNC refiere a Salario No Calificado

Según se desprende de la estimación presentada en el Gráfico 5.5, durante el período 1850-1873 distribución del ingreso se habría deteriorado. Es decir que el ciclo de crecimiento exportador habría dado lugar a una dinámica que benefició principalmente a los sectores de la elite. La siguiente sección se dedica a analizar la Economía Política del crecimiento exportador a fin de desentrañar los mecanismos que provocaron dicho incremento en la desigualdad.

⁵ Según señalamos en el Capítulo 3, proyectar valores de Gini mediante la evolución de un ratio de ingresos es siempre arbitrario, en tanto no se sabe cuánto debe variar el Gini ante un cambio de magnitud x en el ratio. Sin embargo, tanto Prados (2005, 2007) como Bértola et. al (2011) utilizan este indicador para proyectar hacia atrás valores de Gini, aunque mediante métodos diferentes. Mientras Prados utiliza medias móviles de 11 años, Bértola et. al. (2011) utilizan el logaritmo del ratio PIBpc/salario no calificado, procedimiento que seguimos aquí.

⁶ En sentido estricto, se supuso que en la década de 1850 el ratio de extracción –diferencia entre la máxima desigualdad posible y la desigualdad estimada– fue igual al promedio del período 1860-1873.

5.3- Globalización e instituciones

La mayor demanda internacional de bienes intensivos en recursos naturales -minerales y alimentos-, producida por la expansión de la economía atlántica a mediados del siglo XIX, aumentó la retribución a dicho factor productivo y benefició en primer lugar a quienes los poseían. Es decir que las fuerzas del mercado desatadas por el proceso de globalización beneficiaron a un sector privilegiado de la sociedad –los poseedores de la tierra-, conduciendo así a un incremento de la desigualdad. Se trataría del capítulo chileno de un fenómeno más amplio, que impactó en el conjunto de países abundantes en recursos naturales, tanto de América Latina como de otras regiones⁷ (O’Rourke & Williamson 1999; Williamson 1998, 2011; Bértola & Williamson 2006; Willebald 2007; Álvarez 2007, 2012; Álvarez et. al. 2011).

En resumen, el efecto Stolper & Samuelson (1941) -mencionado en el Capítulo 2-, habría incidido en la retribución a los factores, conduciendo a un incremento en el valor de la tierra y su renta. Al menos eso fue lo observado por Claudio Gay, quien en 1863 se asombraba del “alza verdaderamente considerable que se ha dejado sentir [en el valor de las tierras] después de las guerras de la independencia, y sobre todo desde 1830, época en la que el país se constituyó definitivamente” (Gay 1863: 96). Si el valor de la tierra aumentaba “casi de manera geométrica” se debía, en su opinión, a “las ricas salidas que la agricultura se ha procurado en las comarcas de California y de Australia” (Gay 1863: 99). Como fundamento, Gay (1863: 96-100) cita el caso de varias haciendas. La de Choapa, por ejemplo, se arrendaba a \$ 8.000 pesos en 1837; en 1850 el arrendamiento había subido a \$ 18.910; ocho años más tarde la hacienda había sido dividida en siete hijuelas, cuyo alquiler total era de \$ 52.950⁸. Según Gay lo mismo ocurrió en las provincias, especialmente después de 1851, lo que originó un aumento en los pleitos judiciales (Gay 1863: 100).

Sin embargo, aunque una mayor demanda de bienes intensivos en recursos naturales haya provocado un incremento en la retribución a dicho factor, centrar en ello la explicación de lo ocurrido con la desigualdad resulta en exceso simplificador. En primer lugar, porque ello se sustenta en una visión reduccionista de la globalización definida como convergencia de precios⁹, subestimando los factores tecnológicos e institucionales de un proceso de mucho mayor calado (Harley 2007; Bértola & Ocampo 2010; Bértola et. al. 2010). En segundo lugar,

⁷Países con una diferente dotación de factores habrían mostrado otros resultados (Williamson & Lindert 2001).

⁸ Durante dicho período el peso se valorizó respecto al dólar y se mantuvo estable respecto a la libra (Díaz et. al. 2010).

⁹ Esta es la definición de O’Rourke & Williamson (1999, 2002a, 2002b, 2004).

porque desconoce el hecho de que cualquier impacto de las fuerzas de mercado sobre la desigualdad se encuentra mediado por las instituciones locales, formales e informales, que determinan la distribución de la propiedad de los factores, así como el poder económico y político relativo de las distintas clases sociales¹⁰. Es de allí que las distintos actores sociales derivaban su capacidad para aprovechar o sufrir los cambios originados por la expansión de la economía atlántica (Robinson 2001, 2010; Bértola 2011; Bértola et. al. 2010).

Es decir que si el ciclo de crecimiento exportador condujo a un incremento de la desigualdad, los mecanismos que unen uno y otro fenómeno no son exclusivamente económicos, si por tal se entiende solamente a aquellos factores derivados de la oferta y la demanda. Son fundamentales, también, los mecanismos institucionales que determinan las relaciones de poder entre los distintos actores afectados por el proceso global, y especialmente la relación entre ambos.

Entre los primeros tenemos la forma que el *boom* minero pudo haber afectado la desigualdad¹¹. Como ya señalamos, la economía chilena respondió al incremento de la demanda minera buscando nuevos yacimientos y relegando a un segundo plano la inversión en capital y tecnología que hubiera posibilitado un incremento de la productividad del trabajo. De este modo, las consecuencias del *boom* para la desigualdad se debieron a un mecanismo análogo al de la lotería en que los ganadores se enriquecen, la mayoría permanece igual –o se empobrece-, y por tanto la desigualdad se incrementa. Aquellos, muy pocos, que encontraron yacimientos se convirtieron de hecho en los hombres –porque eran hombres-, más ricos de Chile.

Pero aunque la minería fuera la principal fuente de divisas y el origen de las más grandes fortunas, es en el medio rural donde se encuentran las bases del poder de la elite. Es allí donde se ubican los principales eslabones causales que unen el crecimiento exportador al incremento de la desigualdad. Y ello por las características de su institución predominante: la Hacienda. Si el crecimiento exportador, y en particular el *boom* triguero, condujeron a un aumento de la desigualdad, ello fue porque las fuerzas económicas que lo caracterizaron interactuaron con un contexto institucional determinado, originado en las primeras décadas del régimen colonial y que había adquirido durante el siglo XVIII los rasgos que lo caracterizaban a mediados del XIX. Más aún, el crecimiento exportador *fortaleció* el

¹⁰ Un argumento esbozado por Robert Brenner (1987) respecto al origen del capitalismo.

¹¹ Aunque, como será evidente en los capítulos siguientes, aquí también los factores institucionales son determinantes.

entramado institucional de origen colonial y con ello determinó el incremento de la desigualdad, más allá de la pura retribución a los factores.

5.4- Fortalecimiento del entorno institucional tradicional: mecanismo clave para el aumento de la desigualdad

En el terreno de las instituciones, y más allá de sus transformaciones, el latifundio permanece como el protagonista central del medio rural chileno durante siglos (Bauer 1994; Bengoa 1988, 1990; Kay 1992; Mellafe 2004). Más allá de su especialización ganadera o cerealera, o que su producción se exportara hacia Lima, Australia o Inglaterra, el sistema centrado en la Hacienda mantendría su predominancia en el medio rural, con su producción basada en el uso extensivo de los factores productivos, y caracterizada por el escaso dinamismo tecnológico y la baja productividad del trabajo (Bauer 1970, 1994).

Según Bengoa (1988:85), la Hacienda constituye la institución de más “larga duración” en la historia de Chile. En este sentido, y aunque no existen fuentes que permitan medir el grado de concentración de la propiedad durante el período colonial, la evidencia disponible apunta a una tendencia a la concentración desde el siglo XVII. A modo de ejemplo, Bauer (1994: 28) señala lo ocurrido en el Valle de Putaendo, a 90 kilómetros de Santiago. Allí, lo que una vez fueron doce mercedes de tierra, eran ocho grandes estancias a mediados del siglo XVII; y la tendencia a la concentración continuó hasta que en 1960 se encuentran solamente cuatro propiedades.

La Hacienda que respondió al crecimiento de la demanda de trigo era una conformación histórica del período colonial. Su origen se encuentra en las mercedes de tierra entregadas en el siglo XVI, y sus características fueron cambiando en la medida que respondía a los desafíos y oportunidades que se le presentaban (Melaffe 2004). Su principal cambio, que dio lugar al latifundio tradicional vigente a mediados del siglo XIX, refiere a las transformaciones en el sistema de explotación y las relaciones de producción asociadas a la exportación de cereales con destino a Lima (Góngora 1960). Su consecuencia sería la aparición del *inquilinaje*, relación de producción distintiva de la Hacienda hasta la Reforma Agraria del siglo XX.

En su origen los inquilinos son españoles y mestizos pobres, que reciben tenencias semigratuitas en los linderos de las haciendas, brindando así seguridad jurídica al hacendado, a la vez que ayudan en las faenas ganaderas o pagan un canon en trigo o dinero (Góngora 1960: 93-95). Pero a partir de mediados del siglo XVIII la tierra se valoriza debido a la demanda

limeña de trigo, y como consecuencia el hacendado reclama un canon más elevado. La carga de los inquilinos se incrementó tanto en especie como en servicios; desde finales del siglo XVIII debe proporcionar al hacendado un trabajador a su costa –el peón obligado-, generalmente un familiar. Se produce entonces un antecedente de lo ocurrido a mediados del siglo XIX: cuando la demanda exterior valoriza la tierra, el hacendado ejerce su poder sobre la mano de obra y reclama más servicios a cambios de una menor retribución.

La mano de obra proporcionada por los inquilinos y los peones obligados se complementa, al interior de la Hacienda, con los peones estables. Éstos eran residentes, pero a diferencia de los inquilinos, su contrato era de peonaje; no de asociación productiva sino de trabajo remunerado. A diferencia de la mano de obra estacional proporcionada por los peones afuerinos –a los que nos referiremos en seguida-, los peones estables recibían una tenencia como parte del pago.

Existe un tercer estrato de trabajadores, los peones sueltos, afuerinos o gañanes. Tratábase en este caso de población trashumante, que vivía en vagabundaje permanente, siguiendo el ritmo de la demanda estacional de la Hacienda cerealera (Mellafe 2004; Góngora 1966). En las haciendas se instalaban en “los colectivos”, chozas construidas con este propósito, y a cambio de su trabajo recibían comida –la galleta campesina-, y dinero en metálico. Ellos eran “los asalariados de la agricultura” (Bengoa 1988: 119). Esta fuerza de trabajo estacional se completaba, a su vez, con el trabajo de campesinos que habitaban en las cercanías de la hacienda, practicando una agricultura de subsistencia y que completaban sus ingresos trabajando para aquella. Terratenientes, campesinos, peones e inquilinos eran los protagonistas centrales del medio rural chileno, el mismo que fue impactado por el shock de demanda que supuso la fiebre del oro en California y Australia.

La razón principal por la cual la mayor demanda de trigo generó un aumento en la desigualdad, es que ello generó un aumento de las tierras cultivadas que *eran propiedad de la elite terrateniente*. Según cálculos de Bauer (1994: 32), antes de 1850 el sector agrícola utilizaba la mitad de la tierra cultivable del Valle Central, porque con ello podía satisfacer cómodamente la demanda interna y las exportaciones a Perú. De este modo, cuando recibió el estímulo de la demanda de California y Australia primero, y de Inglaterra después, lo que ocurrió fue una expansión de la frontera agrícola pero *dentro de las haciendas*. Ello constituye una diferencia clave respecto a casos en que incorporación de recursos naturales a la producción se realiza sobre tierra libre, lo que constituye una oportunidad de ascenso social (Jackson Turner 1976). Hubo en Chile incorporación de nuevas tierras a la producción, existe

por tanto “frontera”, pero esta se ubica *en* las haciendas, y por tanto ya tenía dueño. Así, nos encontramos ante el tipo de situación descrita por García-Jimeno & Robinson (2009), en la cual una ampliación de la frontera agrícola en un contexto institucional de alta desigualdad, conduce al reforzamiento de la elite tradicional en lugar a la democratización que se ha observado en algunos países de habla inglesa.

Aunado a lo anterior, la abundancia de la población rural suponía una oferta ilimitada de mano de obra que provocaba el tipo de efecto sobre la distribución del ingreso señalado por Lewis (1954) en su clásico artículo. Ello era posible porque el terrateniente tenía todas las opciones, y los trabajadores ninguna. Mientras el primero podía recurrir a más peones, o aumentar las obligaciones del inquilino, este último sufría; pero no por la escasez de tierra, sino por la inexistencia de tierras sin dueño. Por ello el terrateniente estuvo en posición de incrementar las demandas de trabajo al inquilino, a la vez que reducía la cantidad de tierra ofrecida como pago. El inquilino, en tanto, se enfrentaba a la alternativa de aceptar las nuevas condiciones impuestas por el hacendado, o partir, perdiendo lo que constituía su hogar. Si el ingreso de los inquilinos hubiera estado regido por el mercado, la mayor demanda por trabajo habría redundando en mayores ingresos. Pero como el inquilinaje era una institución que suponía una relación de subordinación respecto del hacendado, se produjo el efecto contrario. Como consecuencia del crecimiento exportador, el inquilino debió entregar más trabajo –se hizo habitual entonces que debiera proporcionar dos “peones obligados” a su costa en lugar de uno-, y se redujo la tierra recibida en pago. En lugar de promover la modernización de las relaciones de producción, la Primera Globalización, al interactuar con el entramado institucional de Chile, favoreció un reforzamiento del inquilinaje (Bauer 1975: 159-161; Salazar 1985: 163-164).

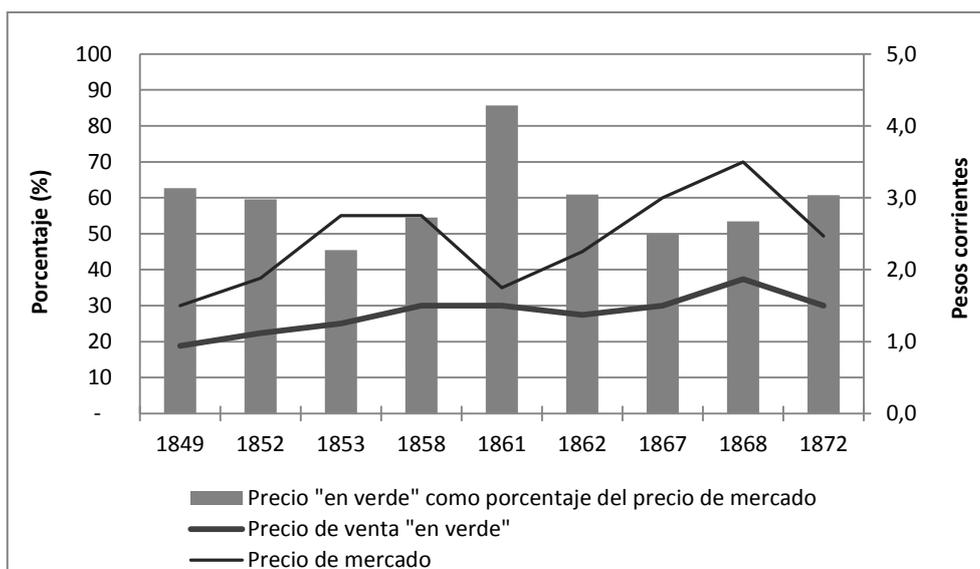
Por tanto, aunque expandió la frontera agrícola, el ciclo triguero no condujo a la creación de una clase de terratenientes tipo *farmer*, sino que reforzó el poder de la elite terrateniente. Ahora ésta no sólo recibía de sus haciendas poder y status, también obtenía altos ingresos¹² (Bauer 1970, 1994; Bengoa 1988). Dado el contexto institucional existente y las asimetrías de poder entre los hacendados y el bajo pueblo rural, el *shock* de demanda no podía sino incrementar la desigualdad.

¹² Antes de 1850, la agricultura no era fuente de grandes ingresos –al menos en comparación con el alto comercio y la minería-, en tanto los terratenientes llevaban un estilo de vida “rustico”, que llamaba la atención de sus visitantes europeos (Bauer 1994: 50-51). Avanzando el tiempo, los mayores ingresos y creciente complejidad en la producción y administración derivadas de los cambios que venimos describiendo, permitieron la subdivisión de los fundos, pero manteniendo su condición de grandes propiedades, y consolidando así el poder de la elite rural; su principal resultado fue aumentar el número de terratenientes ricos (Bauer 1994: 153-155).

Si su capacidad para imponer nuevas cargas a los inquilinos constituyó un mecanismo que incrementó la desigualdad entre los hacendados y su mano de obra, su posición privilegiada en el acceso al crédito les permitió extraer recursos no sólo de sus inquilinos, sino también de la masa de campesinos ubicados en su área de influencia. El crédito constituyó entonces un segundo mecanismo por el cual el crecimiento exportador fortaleció el entramado institucional existente e incrementó la desigualdad de ingresos.

Debido a que los préstamos se realizaban contra la hipoteca de inmuebles, los hacendados tenían un acceso privilegiado al mismo, y como consecuencia el crédito se concentró en sus manos, en especial las de los grandes terratenientes. Así, y aunque todos los créditos hipotecarios tenían una propiedad registrada como garantía, los medianos y pequeños propietarios pagaban un 50%, un 100% e incluso un 200% más de interés que los latifundistas (Bauer 1994: 123). Por ello, fue básicamente la elite propietaria la que se benefició del aumento del crédito que siguió a la fundación de la Caja de Crédito Hipotecario en 1855. Mientras tanto, para campesinos, medieros e inquilinos, el crédito fue un mecanismo de empobrecimiento y sujeción al poder del hacendado. Incapaces de acceder a los créditos hipotecarios, estos sectores se endeudaron con los terratenientes. Necesitados de dinero, vendían su producción “en verde”, es decir, meses antes de la cosecha. Ello suponía en los hechos una forma de crédito del terrateniente al pequeño productor que permitía al primero pagar el cereal casi a la mitad del precio que tendría unos meses más tarde (Gráfico 5.6).

Gráfico 5.6: Precio del trigo en Talca para años seleccionados, 1849-1872



Fuente: Calculado a partir de Bauer (1975: Tabla 22)

El hacendado contaba por tanto con una posición doblemente privilegiada. Como prestatario podía acceder a crecientes cantidades de crédito y a menores costos que antes del ciclo exportador¹³; como prestamista pudo aprovecharse de las dificultades en el acceso al crédito de inquilinos y campesinos, gozando de un monopsonio que le permitía comprar la cosecha a la mitad de su valor. Por esta vía, el crédito se constituyó no sólo en un mecanismo distributivo regresivo, sino de reforzamiento del orden institucional tradicional¹⁴.

En suma, el *shock* de demanda de materias primas y alimentos produjo un importante crecimiento económico en la medida que Chile contaba con recursos ociosos que le permitieron responder al mismo. Sin embargo, el crecimiento no condujo a una modernización de las relaciones de producción. Por el contrario, el viejo entramado institucional formado en el período colonial fue fortalecido. Y fue este fortalecimiento el que dio al crecimiento exportador una dinámica distributiva tal que incrementó la desigualdad. Ello porque, dadas las condiciones institucionales y las relaciones de poder vigentes, sólo la elite pudo aprovecharse del mismo. Mientras tanto, para la masa de trabajadores, éste significó un aumento de las

¹³Bauer (1994: 112) señala que antes de 1850 –cuando los mercaderes de Valparaíso eran los principales prestamistas-, la tasa de interés normal fluctuaba entre el 12% y 15%. A partir de esa década, y con el aumento de crédito impulsado por la fundación de la Caja de Crédito Hipotecario, la tasa de interés para los grandes hacendados pasó a estar entre el 6% y el 8%. Los medianos propietarios, en tanto, podían endeudarse con un costo cercano al 12%, mientras que inquilinos y medieros debían pagar entre el 15% y el 24% (Bauer 1994: 123).

¹⁴“en Chile rural, el crédito constituyó (...) un mecanismo que permitía a los terratenientes mantener el control sobre la producción local, y apropiarse de una parte del ingreso de los pequeños propietarios y medieros. La clara ventaja en el acceso al crédito de que gozaban los grandes terratenientes reforzó el domino paternalista que desde un comienzo tuvieron sobre los inquilinos y pequeños propietarios de la vecindad. (...) la expansión del crédito tendió a reforzar el sistema agrario existente” (Bauer 1994: 126).

prestaciones que debían realizar a cambio de su salario, y para los campesinos, una mayor sujeción a los hacendados.

5.5- Estado de situación al final del período

Aunque suele sostenerse –siguiendo a Engerman & Sokoloff (1997)- que la producción de cereales promueve explotaciones familiares de tamaño medio, y se le asocia con escasos niveles de desigualdad, ello no es válido para la Hacienda chilena. El ciclo del trigo consolidó el latifundio y amplió la base de poder económico de la elite, a la vez que propició una mayor integración de la misma y fortaleció el poder social de los hacendados sobre la masa rural. Todo esto sin afectar en mayor medida el carácter arcaico del sistema productivo, basado en el uso extensivo de tierras y hombres.

Su experiencia como exportador de trigo brindó a Chile la posibilidad de beneficiarse del crecimiento en la demanda del cereal antes que otros productores pudieran responder a la misma. Sin embargo, esto provocó un reforzamiento de sus características productivas e institucionales más arcaicas.

Ello no fue así en otros casos en que el crecimiento de la demanda mundial por materias primas y alimentos condujo a la producción de nuevas mercancías que requerían nuevas habilidades y capacidades tecnológicas. Este fue el caso, por ejemplo, de la producción de lana en Uruguay. Allí, el impacto de la economía atlántica favoreció una modernización de las relaciones de producción y las técnicas productivas, así como un aumento de la demanda por trabajo calificado, necesario para llevar adelante una producción nueva. Como consecuencia, la producción lanera brindó una vía de ascenso social a inmigrantes que, comenzando como trabajadores, podían terminar como dueños de propiedades de extensión media (Barrán & Nahúm 1967/1978; Moraes 2008; Rodríguez Weber & Thorp 2013). Nada de ello ocurrió en Chile. Allí, no se incorporaron nuevos productos ni nuevas habilidades, sólo se produjo más de lo mismo, y de la misma manera.

Como consecuencia, la estructura de la fuerza de trabajo hacia la década de 1860 mostraba pocos signos de transformación. Entre 1860 y 1873 los trabajadores calificados pasaron del 4% al 5% del total de trabajadores. Si sólo tenemos en cuenta a los trabajadores urbanos, su proporción pasó del 8% al 9% (Cuadro AE 12). Aunque la misma seguramente

creció en los años cincuenta, el bajo nivel de 1873 habla de lo limitado de la transformación en este sentido¹⁵.

Las diferencias de ingreso entre ambos tipos de trabajadores reflejaban la abundancia relativa de los mismos, y ella aportaba a la alta desigualdad global. Así, la relación entre el salario medio de trabajadores calificados y no calificados es de 10 a 1, la proporción más alta de todo el período (Cuadro AE 7)¹⁶. Pero más allá de los comparativamente altos ingresos de los trabajadores calificados, Chile apenas participó de las corrientes migratorias que caracterizaron a la Primera Globalización. La base tradicional en que se sustentó el crecimiento exportador sencillamente no brindó oportunidades para absorber cantidades importantes de inmigrantes¹⁷. Se perdió así las ganancias de capital humano que beneficiaron a Argentina y Uruguay. Los inmigrantes aportaron a estos países las habilidades necesarias para diversificar su producción exportadora, incorporando la lana en ambos países y el trigo en el caso argentino –el mismo que desbancaría al cereal chileno¹⁸.

La escasez de mano de obra calificada tiene su contracara en la abundancia del trabajo no calificado. Durante la década de 1860, cuatro categorías de trabajadores no calificados con ingresos cercanos al nivel de subsistencia¹⁹ agrupaban el 82% de los perceptores –tanto trabajadores como propietarios²⁰. Esta alta proporción explica la peculiar distribución del ingreso que se muestra en el Gráfico 5.7. Allí se observa una alta concentración en el último decil, el que se apropia de más del 50% del ingreso.

¹⁵ Recordemos que hacia 1870, el promedio de años de educación en Chile se ubicaba en un nivel comparativamente bajo, por detrás no sólo de Uruguay o Argentina, sino incluso de Perú (Tabla 4.3).

¹⁶ La relación entre calificados y no calificados urbanos es de 8 a 1.

¹⁷ Naturalmente que los hubo, y cumplieron un papel importante en el comercio y la industria; pero nada comparable a lo ocurrido con las repúblicas del Río de la Plata.

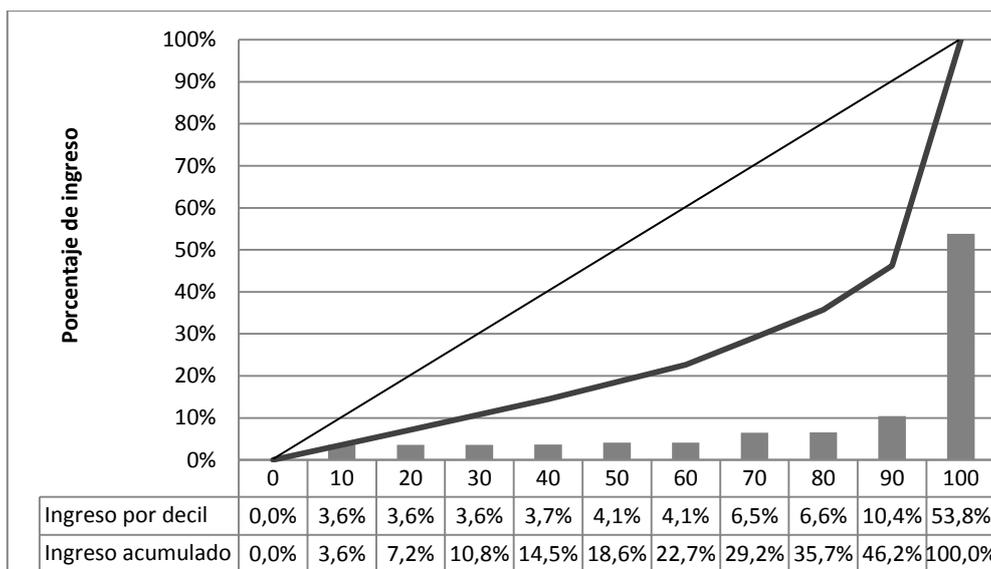
¹⁸ También cumplieron, al igual que en Chile, un rol importante en el origen de la industria.

¹⁹ El mismo se ha estipulado en 350 dólares de 1990, lo que equivale aproximadamente a 100 Escudos de 1960.

²⁰ Ellas son campesinos/inquilinos, gañanes, costureras y peones y domésticos.

Tabla 5.2 Indicadores de ingreso (1860-1873)	
Ingreso medio (Eº de 1960)	283
Mediana de ingresos (Eº de 1960)	116
Mediana/media	0,41
Perceptores con ingreso inferior a la media (%)	85
Fuente: estimación propia	

Gráfico 5.7: Ingreso por deciles y Curva de Lorenz, promedio 1860-1873

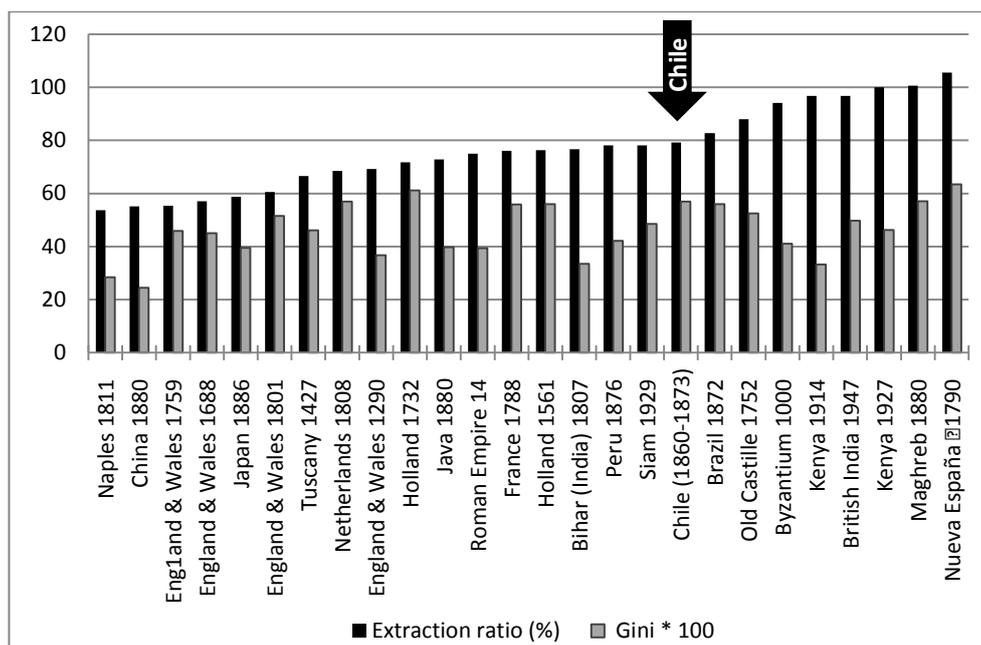


Fuente: estimación propia

Es decir que, más allá de lo ocurrido en sectores puntuales como el ferrocarril, o el bancario, el ciclo de crecimiento exportador no modernizó la fuerza de trabajo. Ésta siguió siendo fundamentalmente una masa no calificada, con ingresos apenas superiores al nivel de subsistencia, y escasos, casi inexistentes, sectores medios. Sin embargo, no se trataba de una sociedad uniformemente pobre²¹, sino muy desigual, en que la elite tenía la capacidad de apropiarse de gran parte del crecimiento provocado por el *boom* exportador. El Chile de 1860 se acercaba así al modelo extractivo planteado por Milanovic et. al. (2010), en el que una elite se apropia de gran parte del excedente económico. Como se observa en el Gráfico 5.10, aunque algunos casos muestran un ratio de extracción superior al de Chile, se trata en general de países más pobres con una menor desigualdad de ingreso –medida por el índice de Gini. Sólo Nueva España en 1790 y el Magreb en 1880, muestran peores resultados que Chile en ambos indicadores, en tanto el Brasil esclavista se le equipara.

²¹ Recuérdese que hacia 1870 Chile era una economía de ingreso medio (Tabla 4.1).

Gráfico 5.8: Desigualdad de ingreso (Gini) y ratio de extracción. Chile (1860-1873) en perspectiva comparada



Fuente: Chile, estimación propia; Brasil, Bértola et. al. (2010); el resto, Milanovic et. al. (2010)

Así, el ciclo de crecimiento de 1850-1873 hizo de Chile un país más rico pero más desigual, en la medida que fortaleció el poder del Estado y la elite rural que lo dirigía. No se trata de que las transformaciones de mediados de siglo le otorgaran dicho control. Por el contrario, los hacendados eran el sector social preponderante desde el período colonial, y ganaron poder luego de la Independencia, cuando pudieron tomar la dirección del Estado en sus manos²² (Melaffe 2004; Bengoa 1998; Bauer 1994). Pero ahora, el Estado que dirigen es más fuerte y rico, y también lo son ellos. Así, sea porque fue capaz de derrotar por las armas los intentos revolucionarios de tipo burgués de mineros, industriales y pequeños propietarios en los años cincuenta (Zeitlin 1988), o por su capacidad de cooptar e incorporar en su seno a los nuevos ricos (Nazer 2000), lo cierto es que “el gobierno nacional y la dirigencia social se [mantuvieron] firmemente en las manos de una elite tradicional, para la cual la posesión de tierras era uno de los principales valores” (Bauer 1994: 202).

²² El control de la elite terrateniente sobre el Estado chileno del siglo XIX es un aspecto que concita un amplio consenso en la historiografía. A fin de ilustrarlo cabe hacer mención de los siguientes datos: en el Congreso de 1833 todos los parlamentarios, menos dos, eran terratenientes. (Bengoa 1988: 97); en 1854, 34 de los 83 (41%) representantes al Congreso eran propietarios rurales y en 1875 lo era la mitad. A comienzos del siglo XX, en 1902, la proporción había subido a 57% (Bauer 1994: 245). Como resumen, Bauer sostiene que “se puede afirmar que el trigésimo primer Congreso (1915-18) contenía menos representantes directos de los sectores minero y comerciales que el décimo (1852-55). Así, incluso en un período de acelerado crecimiento económico, cuando se generó una gran cantidad de riqueza en los sectores no agrícolas, el principal aparato de gobierno estaba compuesto ya sea por terratenientes tradicionales, o por hombres que continuaban otorgando un inmenso valor a la posesión de tierras al estilo de vida implícito en ella” (Bauer 1994: 247).

Y será este poder acrecentado el que les permitirá, una vez agotado el ciclo de crecimiento exportador que les había enriquecido, derrotar las voces de funcionarios e intelectuales que a mediados de la década de 1870 clamaban por una reforma del sistema tributario que gravara sus ingresos y riqueza (Ortega 2004: 373-381).

Lo ocurrido en Chile entre 1850 y 1873, primera etapa de la historia económica contemporánea en dicho país, ilustra sobre la utilidad y pertinencia de distinguir entre los conceptos de *crecimiento* –entendido como el mero incremento de la renta per cápita-, y *crecimiento económico moderno*, o *desarrollo económico*, el que supone además transformaciones estructurales, tecnológicas e institucionales (Ray 2000; CEPAL 2012). En el Chile de esos años hubo lo primero, pero no lo segundo.

La expansión económica, resultado de una mayor utilización de los factores existentes, no sólo no favoreció el cambio tecnológico ni la modernización institucional, sino que fortaleció su esclerización. En palabras del principal historiador económico del período, el crecimiento no derivó en desarrollo porque éste fue “frenado por la tradición, no sólo en la esfera de la producción, sino que en todos los planos, particularmente en los de la política y en el de las instituciones” (Ortega 2004: 469).

El incremento de la desigualdad se asoció a un reforzamiento de los mecanismos institucionales que obstaculizaron el cambio estructural. El fortalecimiento de la sujeción de la mano de obra rural y su explotación por la vía del crédito, impidió que se constituyera un mercado nacional para la incipiente industria del período (Bauer 1990). A su vez, el acceso privilegiado al crédito por parte de los terratenientes no sólo afectaba a campesinos e inquilinos, sino también a los empresarios industriales que no contaban con tierras que hipotecar²³.

¿Y a dónde fue a parar el ingreso acaparado por la elite? Una parte se invirtió. En el medio rural se ampliaron las obras de regadío y se incorporaron nuevos cultivos, como por ejemplo la viña. De igual manera se levantaron algunos establecimientos industriales con tecnología de punta, en especial en la producción de harina. Sin embargo, estos esfuerzos se mantuvieron más bien aislados y no fueron acompañados, en particular en lo concerniente a

²³ Ello era denunciado por el *El Ferrocarril* de Santiago, que en su edición del 1º de marzo de 1873 señalaba que el crédito estaba “abierto solamente para la hipoteca de la tierra y la riqueza a bajo interés, en tanto que las pequeñas fortunas y las industrias [eran] empujadas a la ruina” citado en Ortega (2004: 308).

los mercados de factores, del cambio institucional necesario para dar el salto hacia la transformación capitalista.

Por otra parte, algunos indicios sugieren que gran parte del ingreso apropiado por la elite se destinó al consumo de tipo suntuario y a la obtención de estatus. Así, una parte de la inversión en las haciendas -tanto en su compra por parte de aquellos cuya fortuna se originaba en la minería o el comercio, como en la mejora de sus instalaciones-, se debía a que ellas brindaban prestigio y eran espacio de veraneo. El hecho de que la magnitud de esta “inversión” en estatus sea imposible de cuantificar, no la hace menos real (Bauer 1975: 181). Eso mismo señalaba en 1904 un autor premiado por la gremial de los hacendados, la Sociedad Nacional de Agricultura. Éste, a la vez que describía el enriquecimiento producido en el tercer cuarto del siglo XIX, se lamentaba que el mismo hubiera conducido a un refinamiento de los gustos en lugar de una modernización de la producción:

“la mayor renta que produjeron desde entonces los fundos aumentó considerablemente el valor de la propiedad, al mismo tiempo que la fundación de los establecimientos de crédito i principalmente de la Caja Hipotecaria, dió a los agricultores mayores facilidades para obtener capitales. Poco a poco se modificaron las explotaciones rurales en el sentido de diversificar la producción. Desgraciadamente, el aumento de la renta del suelo provocó un cambio en las costumbres i hábitos de la mayoría de los agricultores, que afluyeron a los centros poblados, donde luego se hicieron sentir las exigencias del lujo. Las propiedades rurales fueron gravadas, pero los capitales así obtenidos, léjos de invertirse en mejorarlas, para hacerlas más productivas, se emplearon en gran parte en la construcción de edificios suntuosos, en carruajes, en recepciones i espectáculos, i en los demás dispendios del lujo. Así, por ejemplo, según confesión de joyeros establecidos por esa época en la capital, sus ganancias anuales subieron a centenares de miles de pesos cuando se estableció la Caja de Crédito Hipotecario” (Schneider 1904: 7).

Son estas características del crecimiento exportador de 1850-73, las que la creciente desigualdad ayudó a consolidar, lo que lleva a Ortega a señalar que “si hubo frustración del desarrollo, ello no fue nada más ni nada menos que el resultado de la vitalidad social y económica y de la decisión de la elite de continuar basando el funcionamiento de su economía sobre esos supuestos [arcaicos]” (Ortega 2004: 40).

Capítulo 6: Crisis, expansión de la frontera y desigualdad, 1873-1903

Nuestras estimaciones muestran que hacia mediados de la década de 1870 se inicia un período de reducción en la desigualdad de ingreso que se extiende hasta la primera década del siglo XX. Se trata de un resultado que, tanto por razones teóricas como históricas, no deja de ser sorprendente. Al fin y al cabo, durante este período se profundiza la inserción internacional de Chile en la economía global de la mano de la exportación de bienes intensivos en recursos naturales. Este tipo de procesos, se ha dicho, viene de la mano de una desigualdad creciente (O'Rourke & Williamson 1999; Williamson 1998, 2011). Y tampoco se observaron en estos años cambios institucionales que justifiquen un quiebre con las tendencias anteriores. De hecho, durante las décadas que siguen a la derrota de Balmaceda en 1891, se incrementó el poder de la elite para definir las instituciones que regían la sociedad y la economía chilena. Y la elite, a no dudarlo, hizo uso de su poder, aportando así a las peculiares características del período parlamentario¹. Más aún, es hacia 1900, en el momento que nuestros indicadores muestran los mejores resultados, que en Chile nace la conciencia respecto a la “cuestión social”.

Por otra parte, aunque desde el punto de vista de las tendencias en la distribución del ingreso resulte lícito analizar este período como una unidad, desde el punto de vista del crecimiento económico se aprecian dos momentos claramente diferenciables. El primero, que cubre la década de 1870, es de crisis. Se agotan entonces las bases que habían promovido el ciclo de crecimiento exportador del tercer cuarto del siglo. Por ello no se aplican a esos años los comentarios hechos más arriba respecto a la profundización de la inserción internacional y el fortalecimiento de la elite. Por el contrario, la crisis de esos años afectó en forma importante a ambos, conduciendo a una ola de pesimismo entre la clase dirigente sobre el futuro del país, y el suyo propio.

Pero Chile retomaría la senda del crecimiento exportador a raíz de la incorporación de los territorios salitreros del norte, resultado de una guerra victoriosa ante Perú y Bolivia. Gracias a su victoria -y por tanto a la derrota de sus vecinos-², Chile gozó por tres décadas del

¹ El reforzamiento del poder de la elite y los cambios institucionales ocurridos a partir de la derrota de Balmaceda parecen haber tenido consecuencias distributivas a partir de la primera década del siglo XX, y se analizan en el próximo capítulo.

² En un trabajo comparativo sobre el desempeño económico de estos tres países, Bértola (2010) ha mostrado que el resultado de la Guerra del Pacífico fue del tipo de los juegos de suma cero, todo lo que ganó Chile lo perdieron sus vecinos.

virtual monopolio de un producto minero de creciente demanda por los países centrales (Miller & Greenhill 2006).

De modo que aunque diversos indicadores muestren una misma tendencia de mejora en la distribución del ingreso, ella resulta de dos contextos muy diferentes y, por tanto, los mecanismos actuantes son probablemente diferentes.

En este Capítulo se analiza lo que pareciera ser el más largo período de reducción de la desigualdad en la historia de Chile. Su objetivo central es identificar los mecanismos que propician esta tendencia, así como sus vínculos con el contexto económico y político. El desafío consiste en encontrar una explicación que dé cuenta tanto de la contradicción que supondría que la misma se produzca durante un *boom* de exportaciones intensivas en recursos naturales y bajo un contexto institucional adverso, como del hecho de que se produjera a la vez que los contemporáneos debatían sobre los problemas asociados a la “cuestión social”.

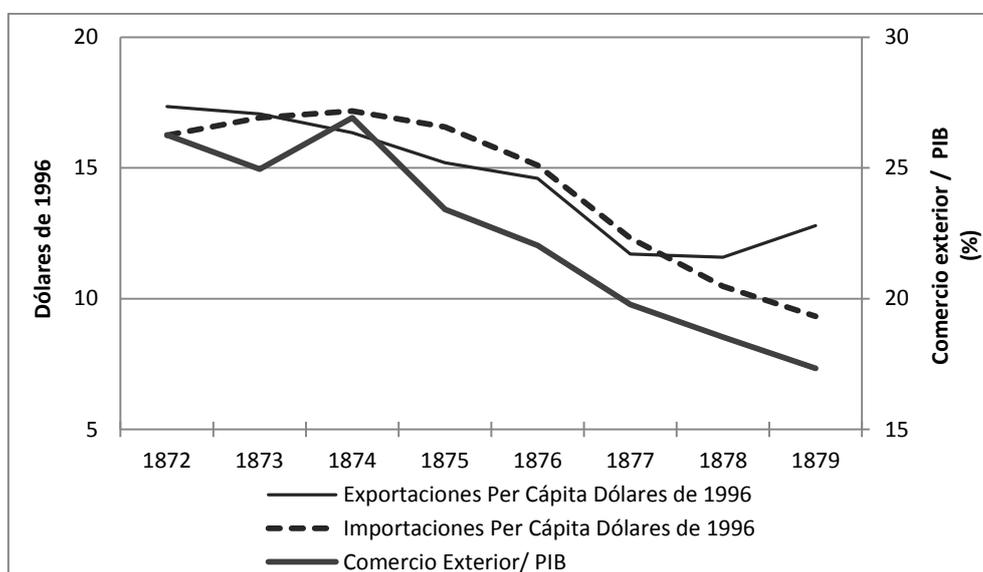
6.1- La crisis reduce los ingresos de la elite (1873-1878)

No era precisamente optimismo respecto al futuro, la perspectiva que reinaba en la elite chilena hacia 1878. Más que avizorar tres décadas de crecimiento económico, lo que observaban era el derrumbe del modelo de crecimiento exportador que tanto les había entusiasmado pocos años antes.

Sucede que aquellas mismas condiciones que lo habían permitido –altos precios internacionales del trigo y el cobre- habían motivado inversiones que condujeron a un aumento de la producción mundial, y por ende, a una reducción de los precios. Entre enero de 1872 y febrero de 1878 el precio del cobre cayó un 49,5%; entre enero de 1873 y diciembre de 1877 el del trigo lo hizo en un 49,3% (Ortega 2005: 409). Mientras tanto, el rezago tecnológico de Chile en la producción de trigo y cobre que analizamos en el capítulo anterior, supuso que fuera incapaz de enfrentar el desafío que imponía la entrada de nuevos productores al mercado mundial. Así, la competencia de Rusia y Argentina marcó el fin de la expansión triguera, reduciendo las exportaciones del cereal chileno a expresiones insignificantes (Bauer 1994: 95). De manera similar, y luego de haber sido el principal productor del mundo, el cobre chileno perdió importancia ante la creciente –y mucho más eficiente- producción de Estados Unidos y España. El carácter extensivo que había asumido la expansión previa, pasaba ahora su cuenta.

El impacto de la crisis se aprecia en la reducción del comercio exterior, que muestra una reversión de la tendencia hacia la apertura experimentada durante el ciclo de crecimiento anterior. Sucede que éste llegaba a su fin (Gráfico 6.1).

Gráfico 6.1: Indicadores de comercio exterior, 1872-1879



Fuente: Díaz et. al. 2010

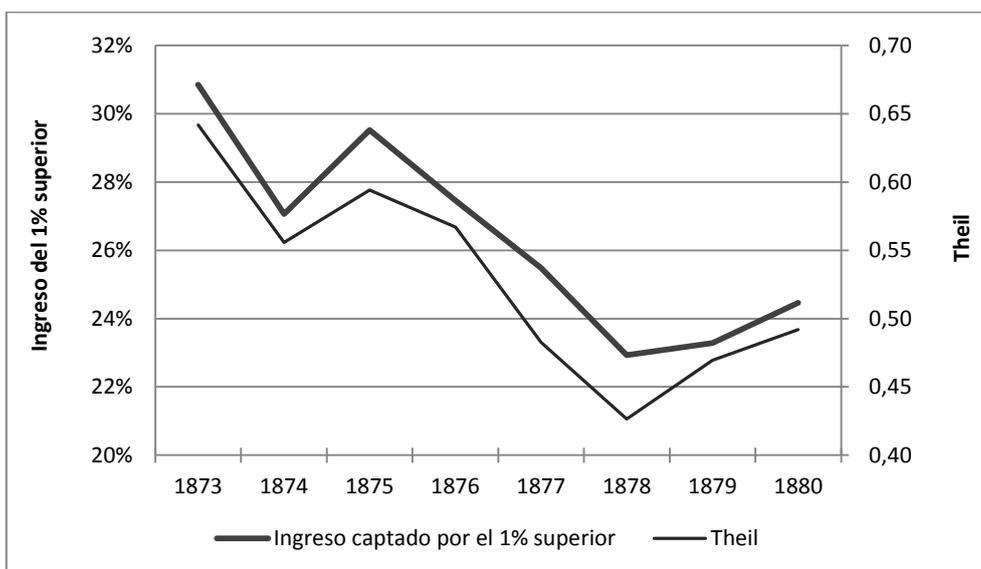
Los eslabones y poleas que anteriormente habían conducido desde la creciente demanda externa hacia mayores exportaciones, mayores ingresos fiscales y crecimiento económico; seguían funcionando, pero en sentido inverso. Así, entre 1876 y 1878 el producto cayó un 7,2% y los ingresos fiscales un 25,5%, haciendo de ésta la crisis más importante del siglo XIX (Wagner, Jofré y Lüders 2000: Cuadro 11). Ante la caída de los ingresos fiscales, el gobierno respondió mediante una reducción del gasto, y en particular de las inversiones, dando lugar a los consabidos efectos depresivos que este tipo de medidas conlleva (Sater 1979; Ortega 2005: 414).

Para finales de 1878 el comercio exterior estaba en su punto más bajo en 8 años y el peso se había devaluado 6% en el año. Los bonos de deuda externa cotizaban a su valor más bajo en 10 años, con una caída anual de 24%. Las deudas impagas a la Caja de Crédito Hipotecario, que en 1874 habían sido el 2,9%, ascendían ahora al 33,6%. La tasa de interés permaneció a lo largo del año por encima del 12,5%, lo que sería causa inmediata del quiebre en el primer semestre de siete casas comerciales mayoristas en Valparaíso. La crisis se había trasladado al sistema financiero, por lo que el gobierno presentó un proyecto de inconvertibilidad de la moneda ante la legislatura, que lo aprobó en una noche (Ortega 2005:

419; Sater 1979: 84). No es de extrañar, entonces, que el estado de opinión reinante en el seno de la elite fuera de hondo pesimismo³.

Así como en las décadas anteriores el crecimiento de las exportaciones había beneficiado principalmente a la elite y conducido a un incremento de la desigualdad, fueron sus ingresos los principales afectados por la crisis de los años setenta; al fin y al cabo no existía margen de reducción para el 80% de la población cuyos ingresos apenas superaban en nivel de subsistencia. Por ello, luego de mantenerse en el entorno del 29% durante la década de 1860, el ingreso captado por el 1% más rico se redujo durante la crisis prácticamente en un tercio. En el mismo sentido, la evolución del índice de Theil -GE (1)-, especialmente sensible a los ingresos de los últimos percentiles, muestra una importante caída durante los años setenta (Gráfico 6.2).

Gráfico 6.2: Porcentaje del ingreso nacional captado por el 1% más rico e Índice de Theil, 1873-1880

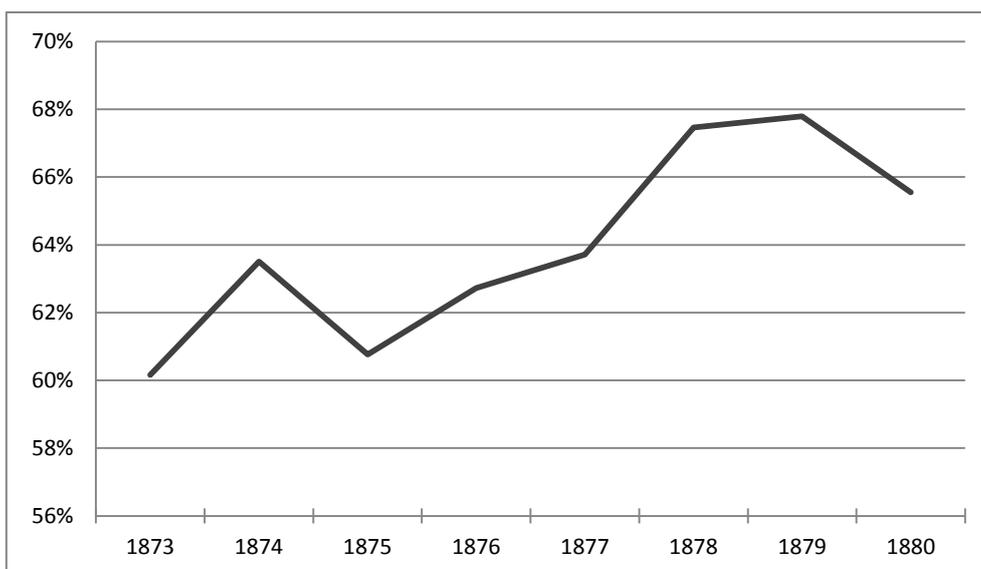


Fuente: estimación propia, Cuadros AE 1 y AE 3

Y como contracara de lo anterior se produjo un incremento del peso de los salarios en el ingreso nacional (Gráfico 6.3).

³ Muestra de ello es la anotación que en noviembre de 1877 hiciera en su diario el presidente Aníbal Pinto: “La situación económica del país es muy mala y la perspectiva es de empeoramiento no de mejoría. La cosecha ha sido pésima y el precio del cobre en Europa baja como nunca. Un año malo sobre una situación muy delicada ya no puede dejar de producir fuertes consecuencias. Si algún descubrimiento minero o alguna otra novedad por el estilo no vienen a mejorar la situación, la crisis que de años se está sintiendo, se agravará” (Citado en Ortega 2005: 426).

Gráfico 6.3: Porcentaje de la retribución al trabajo en el ingreso interior bruto, 1873-1880



Fuente: estimación propia, Cuadro AE 2

Sin embargo, y más allá del pesimismo reinante en su seno, la crisis de los años setenta redujo los ingresos de la elite, no su poder social y político. Prueba de ello fue su capacidad de eludir el efecto que la crisis tenía sobre las arcas públicas, e impulsar una guerra expansionista cuya consecuencia última sería que Perú y Bolivia pagaran los platos rotos⁴.

Efectivamente, la primera respuesta del gobierno ante la caída de los ingresos fiscales fue tomar medidas de corte ortodoxo, como la reducción del gasto público y solicitar un empréstito en el extranjero. Pero ello no fue suficiente. Y no lo sería en la medida en que el problema de fondo radicaba en la dependencia de los ingresos fiscales del comercio exterior, en particular de las importaciones⁵. Si una de las expresiones del poder de la elite durante los años de crecimiento había sido su capacidad para reducir la carga de impuestos sobre la tierra, ahora ésta se haría patente en su oposición a los intentos por instaurar contribuciones a la propiedad o al ingreso.

Así, cuando el gobierno intentó reducir la dependencia del fisco de los impuestos al comercio exterior mediante impuestos a las herencias y los ingresos personales, el proyecto se vio retrasado por la legislatura y fue aprobado sólo cuando sus tasas de imposición se habían

⁴ A este respecto, Ortega (1984, 2005) ha llamado la atención sobre la actividad de una fracción de la elite dirigente afectada en sus intereses por la decisión de la Asamblea de Bolivia de incrementar el tributo sobre el salitre, la que comenzó una campaña de agitación pública y de presión sobre el gobierno que conduciría a la Guerra. Así, en opinión de Ortega, hubo un segmento de la elite que “privilegió una política de confrontación y, subsecuentemente, de expansión territorial como la salida más viable a la encrucijada nacional” (Ortega 1984: 2).

⁵ Esa era también la opinión de observadores extranjeros, como el que cita Ortega (2005: 326).

reducido significativamente⁶. A la reforma se habían opuesto no sólo representantes opositores, sino el conjunto de los partidos políticos, incluyendo al gobernante⁷ (Sater 1979: 96).

La “solución” llegaría, como dijimos, de la mano de una victoria militar ante Perú y Bolivia que pondría en manos del país el monopolio *de facto* de la producción mundial de nitratos, un producto de creciente demanda internacional⁸.

6.2- Expansión de la frontera, alza de salarios y reducción de la desigualdad

6.2.1 Crecimiento y desigualdad

La crisis del primer ciclo exportador, y los acontecimientos que la siguieron, significaron un quiebre en la historia de Chile. El país se embarcó en una guerra con Perú y Bolivia a raíz de un conflicto con ese país sobre el cobro de impuestos a empresas chilenas que operaban en la región salitrera de Antofagasta, en ese entonces perteneciente a Bolivia. Al mismo tiempo, se desató una rebelión indígena en la Araucanía, una zona ajena aún al control del Estado chileno. Éste venció en ambos conflictos y como resultado salió fortalecido; a la vez que el territorio bajo su control se ampliaba en algo más de un tercio de la superficie anterior a 1880⁹.

⁶ “En el caso de la contribución de haberes –un impuesto al capital, a las ganancias derivadas de operaciones financieras y a los sueldos de los empleados públicos y del sector privado (exceptuando los primeros \$300)- que originalmente se propuso con tasas de 3% y 2%, respectivamente- quedó fijado en 0,3%” (Ortega 2005: 376).

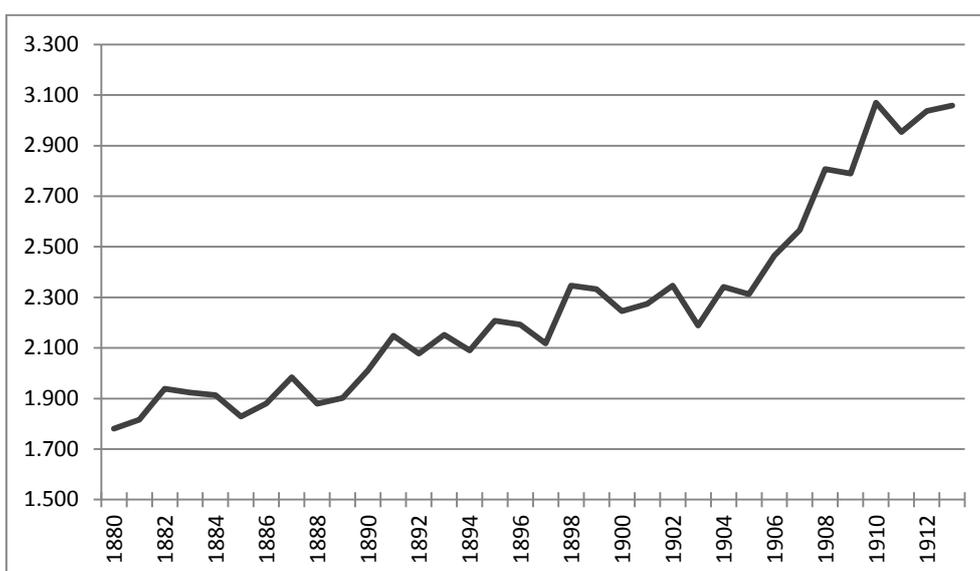
⁷ La capacidad que tendría la elite para eludir su contribución a solucionar los problemas del fisco había sido advertida por un ferviente promotor de la reforma tributaria, el diplomático y escritor Blest Gana, quien afirmaba desde París en carta al presidente Pinto en junio de 1878: “¿Cuántas demoras, cuantos obstáculos va a encontrar este valiente propósito? (...) No se necesita estar dotado de una perspicacia excepcional para vaticinar que serán infinitos, y que bien pasará un año antes de que el proyecto sea aprobado, y otro año tal vez, antes de que por ese impuesto entre el primer Cóndor a las exhaustas arcas nacionales” citado por Ortega (2005: 378). Se trata, como veremos a lo largo de este trabajo, de una característica institucional de larga duración en la historia de Chile.

⁸ Naturalmente, la elite chilena era perfectamente consciente de ello, como lo muestra la cínica observación de un integrante de la misma: “Por una circunstancia feliz, sin ejemplo en la historia de las naciones, esta guerra en apariencia tan llena de peligros ha sido para Chile una salvación, ha sido un negocio. Esta guerra vino a golpear nuestras puertas cuando la crisis más desconsoladora por su interminable duración tenía aletargadas nuestra industria i nuestro comercio; cuando la falta de trabajo llevaba el hambre i la desesperación a muchos hogares; cuando por la misma razón, se multiplicaban los crímenes, en fin, hasta el tranquilo horizonte de nuestra imperturbable paz interna comenzaba a cubrirse de nubes. La guerra lo ha cambiado todo: ha venido a ofrecer un inmenso campo al espíritu emprendedor de nuestros conciudadanos i a poner en movimiento la fuerza de nuestra vitalidad. Pasa lo mismo con la ocupación; aun ahora costea sus gastos por sí misma i deja un excedente de riqueza que permitirá a Chile recuperar su antigua situación financiera” (Diputado Isidoro Errázuriz, Sesión ordinaria de la Cámara del 9 de agosto de 1881, citado por Ortega 1984: 60-61).

⁹ Sin contar el Territorio de Magallanes, virtualmente despoblado, la superficie de Chile en 1907 correspondía a 585.824 Km². En ese momento, las provincias de Tacna, Tarapacá, Antofagasta, Malleco y Cautín,

Este proceso de expansión de la frontera supuso incorporar una gran cantidad de recursos naturales anteriormente subutilizados –en el norte- o ajenos al modo de producción capitalista –en el sur. Ello dio lugar a un ciclo de crecimiento liderado por las exportaciones –el segundo luego de la Independencia-, que se extendería hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial (Gráfico 6.4). A partir de entonces, la economía entró en una serie de fuertes fluctuaciones cuyo efecto neto fue mantener prácticamente estancado el producto por habitante hasta finales de los años treinta.

Gráfico 6.4: PBI por habitante, 1880-1930 (dólares internacionales Geary-Khamis de 1990)



Fuente: Bértola & Ocampo (2010: Cuadro AE2)

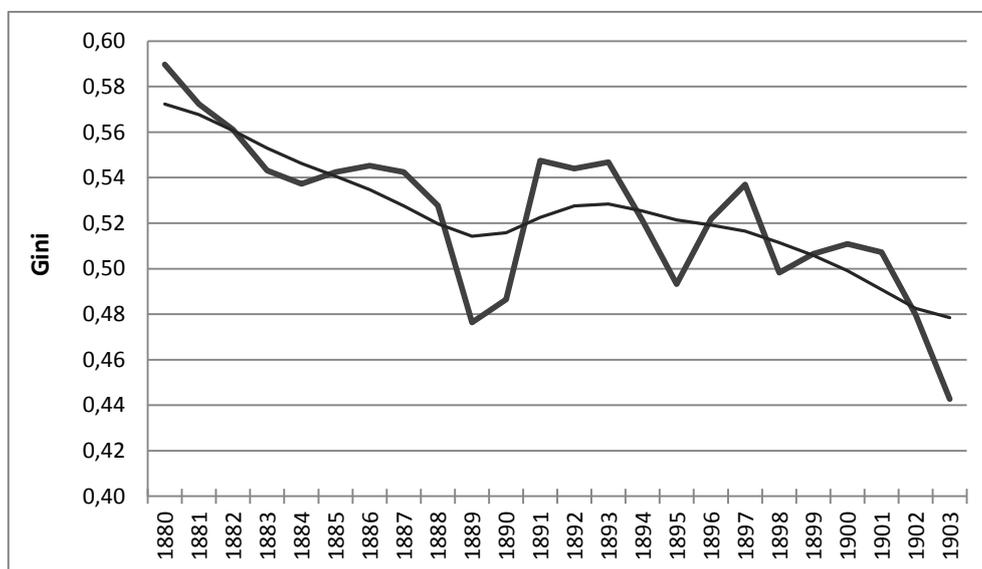
Tanto el Gráfico 6.4, como la Tabla 6.1, muestran que el período de crecimiento 1880-1913 puede dividirse en dos tramos. El primero de ellos transcurre entre 1880 y 1903 y abarca el período de expansión de la frontera propiamente dicho. En esos años, y como resultado de las guerras, se modificó la dotación de factores y los recursos naturales se hicieron más abundantes en relación al trabajo, un proceso que se analiza más adelante. En el segundo período –que se trata en el próximo capítulo- se acelera el crecimiento del producto, pero especialmente de los precios.

cuyos territorios se incorporaron en la década de 1880, representaban 214.439 Km², equivalentes al 37% del total (Censo de Población 1907).

Tabla 6.1		
Tasas anuales de crecimiento para variables seleccionadas		
	1880-1903	1903-1913
PIB real por habitante (tendencia)	1,30%	2,30%
Índice de precios al consumo	1,96%	7,76%
Quantum Exportaciones per cápita	3,10%	3,50%
Quantum de Importaciones per cápita	5,40%	7,40%
Exportaciones Per Cápita Dólares de 1996	2,20%	6,10%
Importaciones Per Cápita Dólares de 1996	2,20%	7,50%
Índice de precios a las exportaciones	-0,90%	2,50%
Índice de precios a la importaciones	-3,00%	0,10%
Ingresos Fiscales a precios constantes	4,40%	4,30%
Fuente: Díaz et al. (2010). El PIB per cápita de tendencia fue estimado mediante el filtro Hodrick-Prescott (parámetro de suavización 6)		

Así, el primer periodo muestra un patrón de crecimiento más moderado pero también más estable y duradero. Asimismo, los más de veinte años que cubre fueron acompañados por una caída de la desigualdad (Gráfico 6.5)¹⁰.

Gráfico 6.5: Distribución del ingreso 1880-1903. Índice de Gini estimado y su tendencia



Fuente: estimación propia, Cuadro AE 1. El Gini de tendencia fue estimado mediante el filtro Hodrick-Prescott (parámetro de suavización 6)

¹⁰ El segundo subperíodo, en que los precios parecen jugar un papel más importante, está asociado a un fuerte deterioro de la distribución del ingreso y se analiza en el próximo capítulo.

En lo que resta de la sección analizamos los mecanismos que hicieron del proceso de expansión de la frontera una coyuntura favorable para una mejor distribución del ingreso.

6.2.2- Expansión de la frontera¹¹

La noción de expansión de la frontera es muy útil a la hora de intentar comprender este período porque pone énfasis en la transformación central ocurrida durante el mismo. Se trata de la incorporación masiva de nuevas regiones ricas en recursos naturales y escasamente pobladas, así como las transformaciones tecnológicas e institucionales asociadas a la explotación de tales recursos (Barbier 2005a: 155). Se trata de un proceso que no sólo afecta a la región de frontera, sino también al territorio central que la incorpora¹².

Dinámica y geografía de la dotación de factores

Hablar de expansión de la frontera no supone que las regiones incorporadas –tanto las salitreras al norte, como la Araucanía al sur- constituyeran territorios vacíos; y de hecho ambas regiones tenían vínculos con Chile antes de 1880. Sí supone, en cambio, señalar que ambas tenían una baja relación hombre/tierra, y abundantes recursos inexplorados o subutilizados, lo que brindaba un margen para el crecimiento económico derivado de la incorporación de los mismos (Barbier 2005b). La Tabla 6.2 presenta una estimación del cambio en la dotación relativa de los factores, usando la evolución de la cantidad de superficie territorial por habitante como aproximación al mismo.

Tabla 6.2				
Una estimación del impacto de la expansión de la frontera en la dotación relativa de factores				
	1875	1885	1895	1907
Superficie (Km²)	371.385	585.824	585.824	585.824
Población	2.074.055	2.527.304	2.802.145	3.349.279
Hectáreas por Habitante	18	23	21	18
Hectáreas por Habitante Índice 1875=100	100	129	117	98
Fuente y comentarios: La información se extrae del Censo de Población de 1907. Para el año 1875 se tiene en cuenta el total de la población, dividido el total de la superficie, menos la correspondiente a las que en 1907 serían las provincias de Tacna, Tarapacá y Antofagasta al norte y Malleco y Cautín al sur, las que se incorporan en la estimación a partir de 1885. No se tiene en cuenta el territorio de Magallanes que se mantiene virtualmente despoblado para todo el período siendo entre 0,1 y 0,5% de la población total del país y con una densidad menor a 0,1 habitante por Km².				

Se observa que la incorporación efectiva de los territorios que luego conformarían las provincias de Antofagasta, Tacna, Tarapacá, Malleco y Cautín en la primera mitad de la década

¹¹ Este apartado se basa en Rodríguez Weber (2011).

¹² El concepto de “expansión de la frontera” ha sido utilizado antes para analizar estas transformaciones, tanto el auge salitrero al norte (Soto Cárdenas 1998: 89-92), como la ocupación de las tierras agrícolas al sur (Hurtado, 1966: 68).

de 1880 amplió la disponibilidad de recursos naturales por habitante. Si bien entre 1875 y 1885 la población crece en forma importante –ya que las nuevas regiones no eran territorios vacíos-, más lo hace la disponibilidad de tierra –porque, aunque pobladas, lo estaban relativamente menos que el resto de Chile. Como consecuencia los recursos naturales se hicieron más abundantes en relación al trabajo. La mayor disponibilidad de tierra por trabajador comenzaría a revertirse luego como resultado del crecimiento demográfico, agotándose hacia la mitad de la primera década del siglo XX. En 1907 la dotación relativa de factores es similar a la de 1875.

La incorporación de estos territorios a la economía chilena originó un proceso de migraciones internas que supuso una reasignación de la mano de obra que emigró hacia las nuevas regiones.

Tabla 6.3							
Estructura de la población por regiones y tasas de crecimiento para períodos intercensales							
	Población regional en relación al total para años censales (%)				Tasa de crecimiento de la población por regiones entre censos		
	1875	1885	1895	1907	1875-1885	1885-1895	1895-1907
Norte Grande	0,1	4	6	8	48,9%	3,9%	4,0%
Norte Chico	11	10	8	7	0,6%	-0,9%	0,7%
Zona Central	68	61	60	54	0,9%	0,9%	0,5%
Concepción	13	14	12	11	2,8%	-0,5%	0,9%
Frontera	0,9	4	6	10	13,9%	6,1%	5,9%
Los Lagos	4	5	5	7	3,1%	2,0%	4,0%
Austral	3	3	3	3	1,3%	0,6%	1,1%
Total	100	100	100	100	2,0%	1,0%	1,5%
Fuente y comentarios: Elaborado a partir del Censo de Población de 1907, excepto la información para el Norte Grande en 1875 que se toma de Hurtado (1966, Cuadro 2). El análisis por provincia del Censo informa de la evolución desde 1865 de la población de cada departamento que integra la provincia en 1907. De esta forma es posible reconstruir la población de provincias para un período anterior a que éstas se hayan conformado, como por ejemplo la de la provincia de Malleco antes de 1887, año de su creación. La región del Norte Grande comprende las provincias de Tacna, Tarapacá, y Antofagasta. La del Norte Chico las de Atacama y Coquimbo. La Zona Central las de Aconcagua, Valparaíso, Santiago, O'Higgins, Colchagua, Curicó, Talca, Linares, Maule, y Ñuble. La región de Concepción agrupa a las provincias de Concepción, Arauco y Bío-Bío. La región Frontera las de Malleco y Cautín. Los Lagos corresponde a Valdivia y Llanquihue, y la zona Austral a las provincias de Chiloé y al Territorio de Magallanes.							

La Tabla 6.3 permite apreciar las diferentes tasas de crecimiento demográfico según las regiones. La región del Norte Grande –compuesta por las ex provincias peruanas de Tacna y Tarapacá y la antigua provincia boliviana de Antofagasta- muestra un salto demográfico entre 1875 y 1885. Su población pasa de 2.017 a 87.950 habitantes, lo que supone un ritmo de crecimiento anual del 48,9% (Hurtado 1966, Cuadro 2). Luego sigue creciendo en el entorno del 4% anual hasta 1907, año en que representa el 8% de la población total. En los territorios incorporados al sur del Valle Central como resultado de la derrota de los araucanos, la población de los departamentos que desde 1887 conformarían las provincias de Malleco y Cautín pasaría, entre 1875 y 1885, de 20.056 a 59.472 habitantes en el primer caso y de 6.446 a 38.141 en el segundo, lo que supone en conjunto una tasa de crecimiento anual del 13,9%. A partir de 1885 ambas provincias continúan creciendo a un ritmo muy superior al promedio nacional. Como resultado pasan de representar el 1% del total en 1875 al 10% en 1907.

En contrapartida, las regiones de poblamiento tradicional muestran escaso dinamismo en su crecimiento poblacional, e incluso tasas negativas, como la región del Norte Chico y Concepción entre 1885 y 1895. En el caso de la Zona Central, si bien se muestra un crecimiento leve, del entorno del 1% anual –inferior de todos modos al promedio nacional-, el mismo esconde dos realidades diferentes. Por una parte, la expansión de la población urbana, que al influjo de Santiago crece a un ritmo en el entorno del 2% anual. Por otra, la población rural del Valle Central, que decrece a una tasa del -0,40% anual entre 1885 y 1895 (Hurtado 1966, Cuadro 2).

Es de destacar por tanto, que si bien la disponibilidad de tierra por habitante comienza a caer luego de 1885, lo hace desde un nivel muy diferente al de 1875; este último se alcanzaría recién a comienzos del siglo XX. Pero a su vez, los movimientos demográficos del período 1885-1895 hacen que mientras la disponibilidad de tierra cae a nivel nacional, ésta se incrementa en la zona rural de la región central.

Expansión hacia el Norte Grande

El desarrollo de la minería del salitre en el Norte Grande supuso mucho más que una fuente abundante de divisas para la economía chilena. La minería nortina propició una serie de transformaciones a diversos niveles. Además de aumentar su participación en el producto, la minería fue el primer sector capitalista de Chile, debido a su escala de producción, las tecnologías utilizadas y el tipo de mercado laboral centrado en la relación salarial (Cariola & Sunkel 1982; Pinto & Ortega 1990; Soto Cárdenas 1998; Meller 1998).

Si bien desde antes de la guerra existían vínculos económicos entre las regiones salitreras de Perú, Bolivia y Chile, su importancia para éste último era mínima comparada con lo ocurrido luego de 1880. Por otra parte, la participación chilena en los orígenes de la industria salitrera no habría sido tan excluyente e importante como la perspectiva clásica ha sostenido¹³. En 1879 los capitales chilenos invertidos en la explotación del salitre representaban poco más que los británicos, siendo un 19% del total los primeros y un 13,5% los segundos, en el marco de una industria controlada por capitales peruanos (Soto Cárdenas 1998: 50; Cariola & Sunkel 1982: Cuadro 16). A su vez las empresas europeas eran más eficientes que las chilenas debido a su mejor acceso al crédito y su superior capacidad administrativa, técnica y comercial (Soto Cárdenas 1998: 56) y fueron por ello menos afectadas por la crisis de la década de 1870 (Pinto Vallejos 1987: 124).

¹³ Respecto a la perspectiva clásica, Pinto Santa Cruz (1959) es su principal exponente.

Asimismo, fue luego de la guerra que se introdujo el sistema *Shanks*, tecnología clave de la explotación salitrera durante todo su período de auge. Éste permitió la explotación de caliches de menor ley, a la vez que permitía ahorrar en combustible y mano de obra. Como resultado de su introducción, la capacidad productiva se triplicó a lo largo de la década de 1880, creciendo no sólo la producción sino también la productividad. A su vez los costos se reducían en un 40% (Pinto & Ortega 1990: 40).

La exitosa y rápida ocupación militar de la provincia boliviana de Antofagasta en febrero de 1879 permitió la casi inmediata explotación por parte de Chile de sus riquezas naturales. Así, en dos años la producción chilena de salitre se multiplicó por 304, pasando de 741.470 kilogramos en 1878, a 226.090.115 en 1880 (Díaz et. al. 1998: cuadro AE 4). Esta explosión productiva requirió el concurso de ingentes cantidades de mano de obra, lo que provocó un importante crecimiento de la población nortina. La totalidad de los trabajadores del salitre recibían un salario a cambio de su trabajo y éstos eran más altos, del entorno del doble o triple de los ofrecidos en Chile central (Pinto Vallejo 1998: 31). Aunque el mayor costo de vida y el pago en fichas reducían esta brecha, la misma era suficientemente significativa para que miles de trabajadores se dirigieran hacia allí a pesar de las condiciones físicas y climáticas inhóspitas (Pinto & Ortega 1990: 65-66).

Expansión hacia el sur

En el sur, la otra zona de expansión territorial, la incorporación de nuevos territorios se produjo en dos etapas. En la década de 1860 se avanzó hasta el Malleco y fue dominada la región costera del río Toltén, pero fue recién a principios de la década de 1880 cuando la resistencia mapuche fue definitivamente derrotada. Así, el territorio central de Chile se unía con los territorios australes que, desde mediados de siglo, eran habitados por colonias de inmigrantes. También este proceso se ha caracterizado como de expansión de la frontera, por sus similitudes con el caso norteamericano (Hurtado 1966: 68).

La nueva región se incorporó rápidamente a la producción de bienes agrícolas. Si a fines de la década de 1870 las futuras provincias de Malleco y Cautín –entonces parte del territorio de colonización de Angol- no producen trigo, muy pocos años más tarde, en 1884/85, producían el 8% del total. Su participación en la oferta nacional de trigo seguiría creciendo hasta alcanzar el 22% en 1904/05 (Cariola & Sunkel 1982: 185).

El trigo producido en Malleco y Cautín era producto del trabajo de los miles de colonos que se acercaron hasta allí en busca de tierras. Este proceso de colonización fue el resultado de la combinación de tres vertientes: dos estrategias públicas y un proceso espontáneo. En

cuanto a las primeras, el Estado se debatió entre dos alternativas, “una defendía la colonización por parte de extranjeros y chilenos que trabajasen su propia tierra”, por lo que se entregaron tierras a oficiales y tropa del ejército desmovilizado, y “mercedes” a los indígenas. La segunda alternativa era defendida por quienes sostenían que el Estado debía abstenerse de intervenir dejando “en libertad a los particulares para que compraran lo que les pareciera” (Bengoa 1988: 251-252). Pero también se instalaron numerosos “colonos espontáneos”, animados por la promesa de tierras (Johnson 1978). El resultado fue una estructura de propiedad heterogénea, origen de múltiples conflictos posteriores (Solberg 1969; Johnson 1978; Bengoa 1988: 253).

6.2.3- Encadenamientos

Además de la incorporación de nuevos territorios con recursos naturales subutilizados, es el impacto que tiene en el corazón del sistema económico tradicional lo que hace del proceso aquí analizado un caso de expansión de la frontera¹⁴. Efectivamente, lo ocurrido al norte y sur del Valle Central tuvo importantes consecuencias para éste.

En primer lugar, por acelerar el proceso de emigración de los trabajadores rurales de la región central al que aludimos más arriba y cuyas consecuencias para el salario y la desigualdad se analizarán más adelante. Efectivamente, fueron los peones-gañanes del Valle Central quienes ofrecieron su trabajo en las oficinas salitreras del Norte Grande y sembraron trigo en la Araucanía¹⁵. Su precaria existencia les obligaba a trasladarse permanentemente en busca de oportunidades de trabajo. Pero ahora, sus opciones se ampliaron de forma importante y abrupta. De hecho, no sólo podían dirigirse al norte y al sur, también podían dirigirse a las ciudades, especialmente a la capital -que crecía al calor de la riqueza originada en el salitre-, o encontrar trabajo en las obras públicas que los impuestos al salitre financiaban (Johnson 1978).

En segundo lugar, por constituirse en un importante mercado para la producción cerealera del Valle Central, lo que vino a paliar las consecuencias de la pérdida del mercado londinense (Salazar & Pinto 1992: 105). Dadas las características geográficas de la región nortina, la casi totalidad de los bienes necesarios para mantener a su población debía elaborarse en otras zonas del país. Asimismo, el carácter capitalista de las relaciones salariales significaba la ausencia de producción para autoconsumo. Como consecuencia, “después de la

¹⁴ Y ello es lo que lo diferencia, a su vez, de las situaciones de enclave.

¹⁵ Tanto como ocupantes o como peones en las recién formadas haciendas.

guerra, el norte se convirtió en el principal mercado de la agricultura del Valle central” (Bengoa 1988: 248).

Cariola & Sunkel (1982: 104) han estimado que el mercado del Norte Grande para los productos agropecuarios pasó del orden de los 7 a 40 millones de dólares anuales entre la década de 1880 y 1913. Como consecuencia, entre 1884-85 y 1904-05 el Norte Grande habría pasado del 9% al 20% del mercado agropecuario nacional, lo que supone prácticamente la mitad de la expansión del mercado interno, y una cifra absoluta similar al total de las exportaciones agrícolas (Cariola & Sunkel 1982: 105-106).

La demanda nortina y la expansión cerealera en el sur también propiciaron la diversificación productiva agrícola del Valle Central, que dejó de ser una región básicamente cerealera para incorporar la producción de viñas, frutas y hortalizas, animales de granja, y ganadería de carne y lácteos (Salazar & Pinto 1992: 106).

En lo que refiere a los encadenamientos hacia el sector industrial, y aunque el grueso de los insumos para la producción salitrera eran importados, hubo cierto espacio para la producción local de herramientas y algunos bienes de capital (Pinto & Ortega 1990: 77). Se produjo así un “crecimiento asociado” entre minería e industria, a partir principalmente de las maestranzas de ferrocarril y talleres originalmente destinados a las reparaciones de éstos (Pinto & Ortega 1990: 80-84)¹⁶.

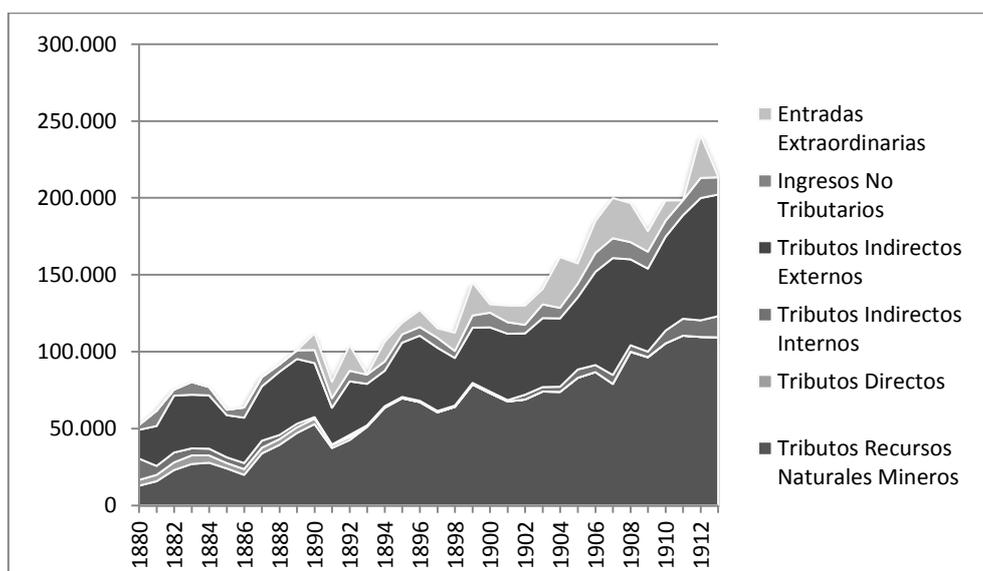
La demanda provocada por la expansión minera no se limitaba a los bienes de capital e insumos para la producción. Como hemos señalado, la misma significó un importante contingente de hombres asalariados, y de la misma forma que ellos constituyeron un mercado para los bienes de consumo agrícolas, lo fueron para los bienes industriales. Así, surgió en la propia región nortina una industria liviana dedicada a producir bienes de consumo, especialmente alimentos como fideos, licores y otras bebidas; pero también vestimenta y calzado.

Finalmente, las exportaciones de nitratos no sólo terminaron con las penurias del fisco, también supusieron un incremento notable de sus ingresos. Gracias a ello, la misma elite que unos años antes se había negado a aumentar su contribución al mismo, ahora podía incluso

¹⁶Algunos de ellos alcanzaron un importante tamaño, como la Fundición Tarapacá, que hacia 1882 contaba ya con más de 100 operarios. Otro caso lo constituye la fundición de Eduardo Orchard, -fundada en 1865- y que en 1870 tenía 39 operarios. A partir del *boom* salitrero la empresa creció en capital y negocios, llegando a tener 250 operarios. En 1909, la empresa dirigida por los hijos del fundador incorporaba un horno para fundir acero. A esa altura servía no solo a Antofagasta, donde estaba afincada, sino a gran parte de la costa chilena y boliviana (Pinto & Ortega 1990: 80-93).

eliminar los impuestos directos que la gravaban (Meller 1998: 28). Aún así, los ingresos fiscales reales crecieron a una tasa de 5,4% anual entre 1880-1905. Y ello se debió casi en su totalidad a los impuestos a la minería (Gráfico 6.6). Mientras la recaudación de éstos se multiplicó por 6,5 entre 1880 y 1905, la proveniente del resto de los tributos lo hizo sólo por 1,9 (Díaz et. al. 2010).

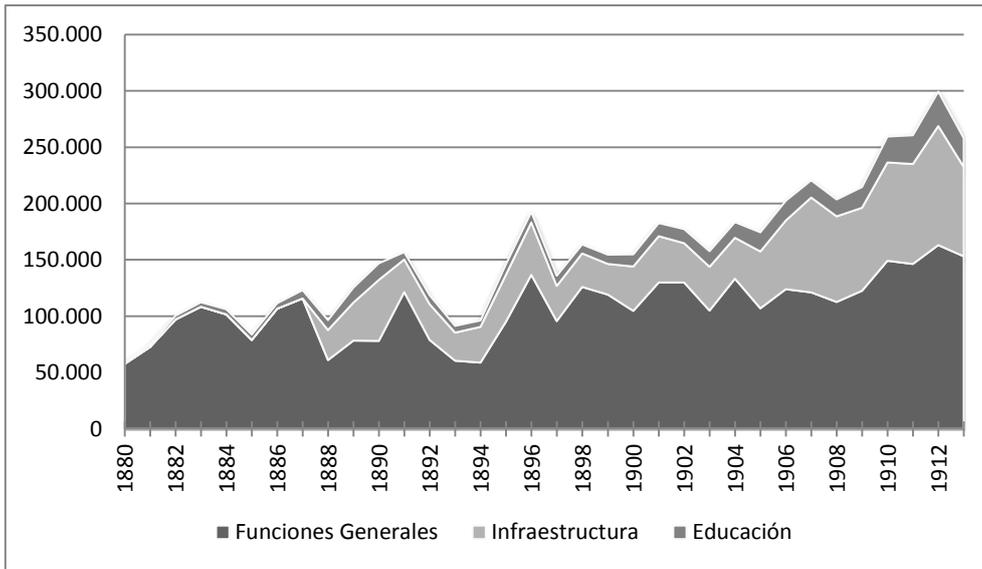
Gráfico 6.6: Ingresos fiscales según sus fuentes, 1880-1913 (millones de pesos de 1996)



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Los mayores ingresos permitieron aumentar los gastos, los que crecieron a una tasa del 3,9% anual entre 1880 y 1905. Pero el impacto económico y social del mismo se vio acrecentado por el hecho de que se destinaron principalmente a educación e infraestructura. Así el gasto en educación creció a una tasa del 9,1% anual, lo que permitió más que duplicar la tasa de cobertura en educación básica –que pasó del 17% al 44%-, y reducir la cantidad de alumnos por profesor –de 70 a 36. El gasto en infraestructura, por su parte, pasó de ser virtualmente inexistente en 1880 a representar el 28% del gasto total en 1905 (Díaz et. al. 2010).

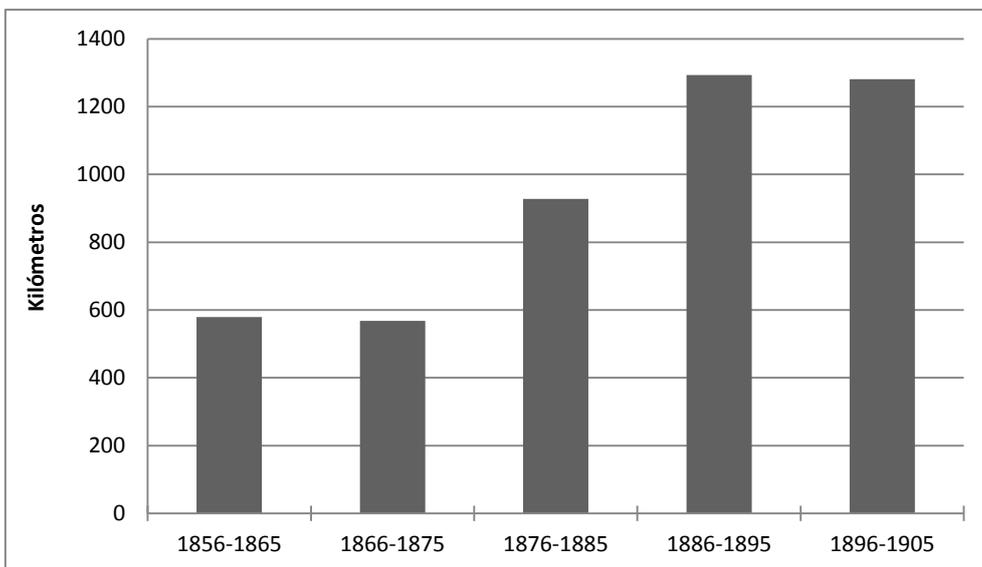
Gráfico 6.7: Composición del Gasto Público, 1880-1913. Millones de pesos de 1996



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Ello permitió entre otras cosas acelerar la construcción de vías férreas, duplicando la cantidad de kilómetros (Gráfico 6.8), con las consabidas externalidades y encadenamientos que este tipo de industria genera hacia el conjunto de la economía, tanto en términos de reducción de costos, como de incremento en la demanda de trabajo y bienes industriales (Hurtado 1966: 64-65; Pinto & Ortega 1990).

Gráfico 6.8: Kilómetros de vías férreas construidas por períodos decenales



Fuente: Calculado a partir de datos proporcionados por Alfonso Herranz

El ferrocarril supuso también una fuente de demanda para la industria, además de ser él mismo, a través de sus maestranzas, un polo de crecimiento industrial. De la misma forma,

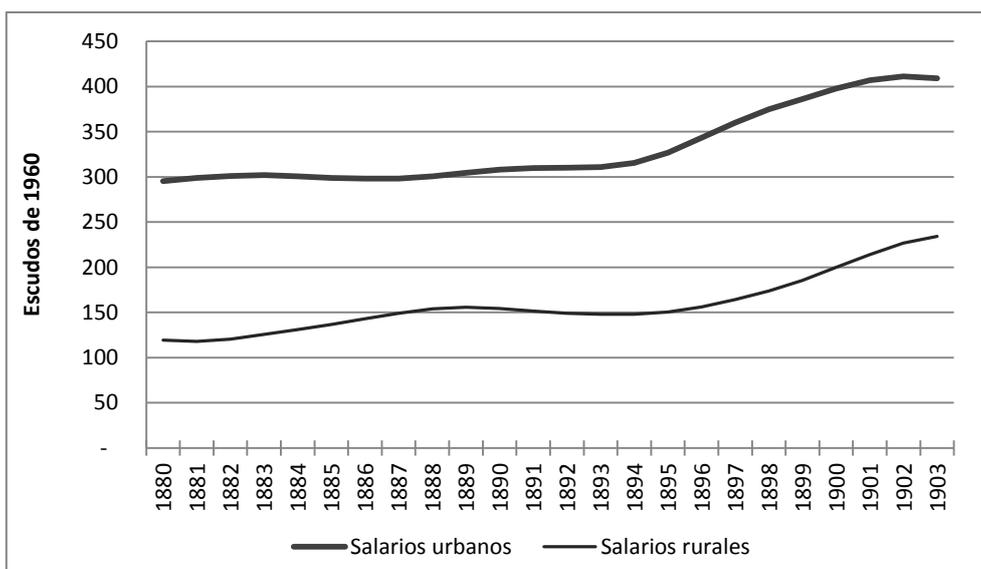
abrió oportunidades a la mano de obra, ofreciendo remuneraciones sensiblemente más altas que las del medio rural o la servidumbre tradicional. Así, al igual que la minería, fue un difusor de las relaciones laborales modernas (Hurtado 1966: 65). De esta forma, el ferrocarril fue un factor de transformación, un nexo entre la actividad minera, la industria, el Estado y la expansión fronteriza.

6.2.4- Mercado de trabajo y salarios

El proceso de crecimiento económico originado en la expansión de la frontera supuso un aumento en la demanda de trabajo, posibilitando con ello un aumento de los salarios reales (Matus 2012). A su vez, parte de este aumento de la demanda fue hecho por la actividad minera, donde se pagaban salarios relativamente altos. Más aún, la expansión de la frontera supuso que se abrieran nuevas oportunidades para la población de gañanes trashumantes del Valle Central. Estos se dirigieron al norte en busca de salarios altos, al sur esperanzados por la expectativa de tierras, y a las ciudades, que el crecimiento minero alimentaba. La emigración de los trabajadores de la zona central, que alcanzara su punto máximo en algún momento cercano a 1895, alteró la relación tierra/trabajo en esa región, haciendo al último más escaso, lo que incidió en su retribución. De ello se quejaba en 1904 un senador, quién al oponerse a la entrega de títulos de tierras a nacionales chilenos en el sur, señalaba los problemas que la emigración de trabajadores generaba a los intereses agrarios del Valle Central (Solberg 1969: 119). Efectivamente, aunque escasa y fragmentaria, la evidencia disponible muestra que la emigración de trabajadores rurales condujo a un incremento de su salario diario (Bauer 1994¹⁷; Matus 2012). Como resultado, entre 1880 y 1903 el ingreso anual de los trabajadores rurales no sólo se incrementó, sino que pasó de representar el 37% al 64% del de los trabajadores no calificados de la ciudad (Cuadro AE 7 y Gráfico 6.9).

¹⁷ Bauer (1994: 182) presenta los salarios de peones junto a un índice de precios de alimentos por tramos quinquenales para el período 1846-1925. A partir del mismo concluye que “a partir de los años sesenta, el salario de los peones sufrió una constante desvalorización en relación al costo de los alimentos, que subía con mucho mayor rapidez” (Bauer 1994:184). Sin embargo, sus datos contradicen esta afirmación al mostrar que el deterioro no es constante. Según los índices de Bauer, luego de una caída en las décadas de 1860 y 1870, el salario real de los peones crece a partir de la segunda mitad de la década de 1880 y hasta principios de 1905, volviendo a caer a partir de entonces.

Gráfico 6.9: Tendencia de salarios reales de trabajadores no calificados, 1880-1903 (Escudos de 1960)

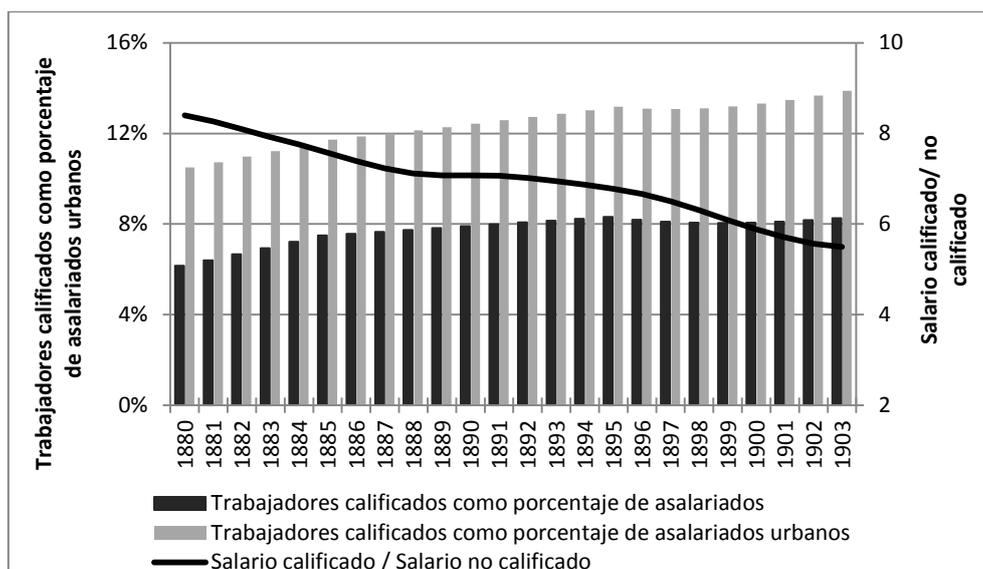


Fuente: estimación propia, Cuadro AE 7. Estimada mediante el filtro Hodrick-Prescott (parámetro de suavización 6). La tendencia creciente de los salarios rurales que se presenta en el Gráfico 6.9 se basa en salarios nominales de Matus (2012). El crecimiento sería incluso superior si, como se hace en Rodríguez Weber (2011) se utilizaran salarios de Bauer (1994)

Tanto la creciente complejidad del sistema productivo, como la expansión de las actividades estatales, en particular en la educación, incrementaron la demanda por trabajo calificado. Sin embargo, y a diferencia de lo ocurrido con los trabajadores no calificados, la oferta de éste se incrementó, siguiendo una tendencia similar a la demanda. Como resultado, el salario de los trabajadores calificados se mantuvo prácticamente estancado, pasando de 8,4 a 5,5 veces el salario medio de los trabajadores no calificados urbanos (Gráficos 6.10 y 6.11)¹⁸.

¹⁸ Mientras entre 1880 y 1903 el salario de los trabajadores calificados se mantuvo estable, el de los no calificados urbanos creció a una tasa anual de 1,4% (Cuadro AE 7)

Gráfico 6.10: Trabajadores calificados como porcentaje del total y relación entre salario calificado y no calificado, 1880-1903



Fuente: estimación propia, Cuadros AE 7 y AE 10

Así, la expansión de la frontera no sólo permitió a los trabajadores no calificados encontrar trabajos mejor pagos, sino que también les permitió, a ellos o a sus hijos, acceder a salarios más altos como trabajadores calificados, comenzando un proceso de ampliación de los sectores medios que tendrá importantes consecuencias para la desigualdad¹⁹.

En suma, el aumento del stock de recursos naturales derivados de la expansión de la frontera condujo a un incremento en la demanda de trabajo, tanto calificado como no calificado. Asimismo, el crecimiento de los servicios educativos brindados por el Estado – gracias en gran parte a los ingresos provenientes de los impuestos al salitre-, supuso un incremento en la oferta del trabajo calificado. En consecuencia, el trabajo no calificado se hizo más escaso –tanto en relación con los recursos naturales como con el trabajo calificado-, lo que provocó un incremento de su retribución.

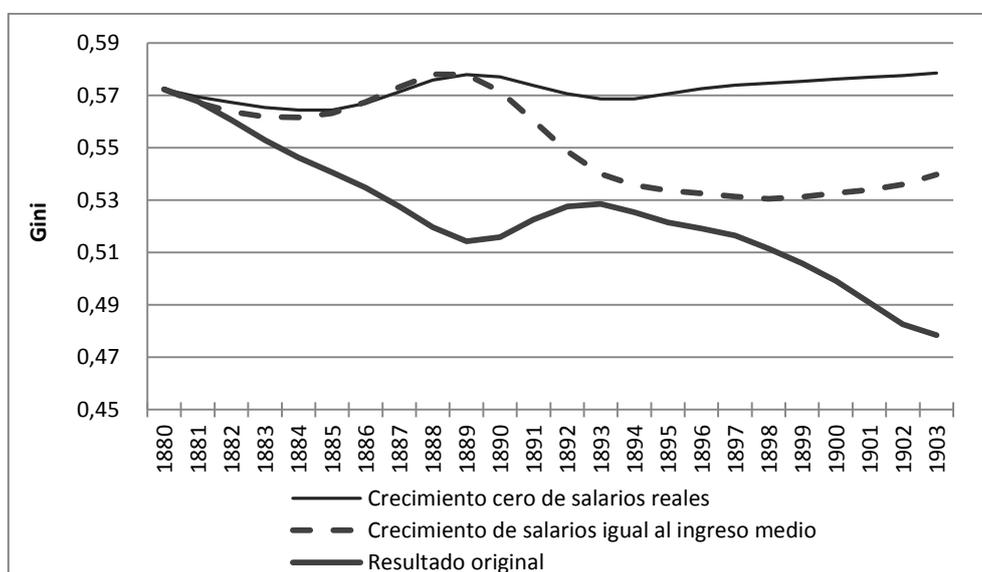
Al crecer a una tasa superior a la del ingreso medio, el aumento de los salarios de trabajadores no calificados constituyó uno de los mecanismos que condujeron a una mejora en la distribución del ingreso²⁰. La magnitud de este impacto es algo que se intenta aproximar mediante dos simulaciones, cuyos resultados se presentan en el Gráfico 6.11. Allí se compara

¹⁹ La existencia de posibles cambios en la distribución del ingreso durante este período como consecuencia de la ampliación de los sectores medios ya fue sugerida por Hurtado (1984), aunque sin evidencia que sustentara su hipótesis.

²⁰ En un contexto de fuerte crecimiento económico puede ocurrir que tanto los salarios no calificados como la desigualdad se incrementen. Ello ocurre en el sector agrícola durante el período 1964-1968 (Rodríguez Weber 2013)

la tendencia del índice de Gini con dos estimaciones derivadas de sendos ejercicios contrafactuales, realizados a partir de distintos supuestos sobre la evolución del salario no calificado.

Gráfico 6.11: Evolución de la desigualdad tendencial estimada y alternativas contrafactuales, 1880-1903



Fuente: Cuadro AE 15

Por una parte, se supuso que los salarios reales de este tipo de trabajadores se mantuvieron estables, es decir que sus salarios nominales crecieron siguiendo la evolución del IPC. Según el ejercicio, en ese caso la desigualdad se habría mantenido prácticamente constante durante todo el período 1880-1903. En el segundo ejercicio se supuso que el salario de los trabajadores no calificados creció siguiendo la evolución del ingreso medio, lo que supone un incremento en términos reales inferior al originalmente estimado²¹. En este caso, el resultado es una mejora en la distribución, pero inferior a la registrada en la estimación original.

6.2.5- Expansión de la frontera, globalización y desigualdad en perspectiva comparada

Como se señaló al comenzar el capítulo, el tipo de crecimiento intensivo en recursos naturales que caracterizó a Chile y otros países periféricos durante la Primera Globalización, ha sido asociado a un incremento de la desigualdad (O'Rourke & Williamson 1999; Williamson 1998, 2011). Según el enfoque Heckscher-Ohlin-Samuelson que adoptan estos trabajos, la mayor demanda de bienes intensivos en recursos naturales que enfrentaron estas economías

²¹ Recuérdese que, al cambiar la evolución de los salarios se afecta el incremento de la elite propietaria, ya que para calcular el ingreso tanto de terratenientes como mineros e industriales, se tuvo en cuenta la relación entre el producto sectorial y la masa salarial.

al integrarse al mercado internacional, condujo a un incremento de la retribución al factor que poseían en abundancia. Sin embargo, aunque no caben dudas de los sustantivos aportes realizados por esta línea de investigación, también es cierto que la misma ha simplificado en exceso la perspectiva que se adopta de la Globalización, la que es vista básicamente como una ecualización de precios.

Hace ya algunos años, Harley (2007) argumentó a favor de una reorientación de los estudios sobre la Primera Globalización, trayendo nuevamente al centro de la escena el concepto de “expansión de la frontera”. En su opinión, ello permitiría tratar aspectos centrales del proceso que quedan fuera de la mirada neoclásica, como la movilización de los factores, el papel del progreso tecnológico, los cambios institucionales, o la centralidad de las relaciones de poder en la apropiación de los recursos²².

Uno de los aspectos de la relación entre globalización, frontera y desigualdad oscurecido por el enfoque neoclásico, es la dinámica evolución de la dotación de factores y su dimensión regional. Efectivamente, la expansión de la frontera ocurre sobre zonas *relativamente* deshabitadas, por lo que su explotación en el marco del capitalismo atlántico requiere la movilización de mano de obra hacia dichas regiones. En este sentido, lo que diferencia la experiencia chilena de otros casos, es que quienes ocuparon y explotaron la frontera no provenían –salvo excepciones- del exterior, sino de la región central de Chile²³. En países como Australia, Nueva Zelanda, Argentina o Uruguay, la incorporación de recursos naturales a la producción se dio en paralelo a un proceso inmigratorio que modificó radicalmente la estructura y características demográficas de las sociedades receptoras²⁴. Se produjo así una carrera en que tanto los recursos naturales como el trabajo incrementaban su oferta. La razón por la cual la expansión de la frontera no condujo en estos casos a la reducción de la desigualdad que se observa en Chile, es que la carrera fue ganada por la oferta de trabajo, que creció a un ritmo superior a la expansión territorial. Como consecuencia, y a diferencia de Chile, aunque a la expansión de la frontera implique un importante crecimiento

²² Como el propio Harley (2007) señala que ha sido influenciado por una literatura anterior, vale la pena recordar aquí el trabajo de Walter Prescott Webb (1964), quién en 1952 aplicó el concepto de frontera que Jackson Turner había desarrollado para comprender la historia de Estados Unidos al estudio de la integración económica mundial a partir del siglo XV.

²³ Existió naturalmente inmigración, y parte de ella era atraída por las tierras de frontera. Pero su magnitud fue mínima, en parte –como veremos en el próximo capítulo-, por factores institucionales. Volviendo a la magnitud de la inmigración, en las décadas de 1880, 1890, y 1900, el número de inmigrantes por cada mil habitantes habrían sido de 12, 2 y 13 respectivamente. En Uruguay lo fueron de 114, 21 y 46; y en Argentina de 292, 163 y 311 (Bértola & Ocampo 2010: Cuadro 3.2).

²⁴ Por esta razón, la categoría de *settlers* o países de nuevo asentamiento, que se aplica a estos cuatro países –o a otros como Canadá o Estados Unidos- no resulta adecuada al caso chileno. Aunque en ocasiones sea incluido, ello constituye un error, justamente porque no se trata, en términos sustantivos, de un país de nuevo asentamiento.

de la dotación de recursos naturales, desde un punto de vista *relativo* lo que se produce es una *reducción* de la disponibilidad de tierra por habitante (Tablas 6.3 y 6.4).

Tabla 6.3									
Dotación de factores en tres economías de nuevo asentamiento, 1875 y 1914									
	Nueva Zelanda			Uruguay			Argentina		
	Hectáreas (1)	Población (2)	(1) / (2)	Hectáreas (1)	Población (2)	(1) / (2)	Hectáreas (1)	Población (2)	(1) / (2)
circa 1875	9.385.113	291.000	32	16.000.000	420.000	38	54.816.800	1.737.000	31
1914	16.247.218	1.050.000	16	17.521.215	1.169.000	15	83.373.600	7.882.000	11

Fuente: Álvarez (2012), e información proporcionada por el autor.

Tabla 6.4								
Índices de dotación y retribución relativa de factores en cuatro provincias de Argentina, 1860 y 1913								
	Buenos Aires		Santa Fe		Entre Ríos		Córdoba	
	Hectáreas/ Habitantes	Salario /Renta	Hectáreas/ Habitantes	Salario /Renta	Hectáreas/ Habitantes	Salario /Renta	Hectáreas/ Habitantes	Salario /Renta
Circa 1890	34	406	33	525	26	365	50	450
Circa 1913	15	100	15	100	18	100	23	100

Fuente: Álvarez (2012), e información proporcionada por el autor.

Tabla 6.5						
Dotación y retribución relativa de factores en dos colonias de Australia, 1861 y 1871 (1911=100)						
	Victoria			South Australia		
	Hectáreas/ Habitantes	Hectáreas/ Habitantes (Índice)	Salario/Renta (Índice)	Hectáreas/ Habitantes	Hectáreas/ Habitantes (índice)	Salario/Renta (Índice)
Circa 1861	27,5	234	568	107,3	100	117
1871	20,3	173	345	98,6	92	106
1881	17,1	146	184	188,4	176	199
1891	15,9	135	118	140,9	132	115
1901	15,2	130	105	86,9	81	81
1911	11,7	100	100	106,8	100	100

Fuente: Dotación de factores, calculado a partir de Álvarez (2012), e información proporcionada por el autor. Índice salario/renta, Shanahan & Wilson (2007: Appendix I)

En el caso de las colonias australianas de South Australia y Victoria es posible seguir algo más de cerca la dinámica regional de los cambios en la dotación de factores y su

retribución (Tabla 6.5). Victoria es un territorio relativamente poblado ya hacia 1870²⁵, y a medida que la llegada de población hace más escasa la tierra en relación al trabajo, la relación entre el salario y la renta de la tierra muestra la clásica caída que suele asociarse a un incremento de la desigualdad. La colonia de South Australia es una región fronteriza, en que se incrementa tanto la cantidad de tierra explotada como los habitantes. Se produce allí el tipo de carrera entre la incorporación de tierra y trabajo a la que venimos aludiendo, y tanto la dotación relativa de factores como la relación entre el salario y la renta asume una dinámica cambiante a lo largo del tiempo. Lo que resulta incluso más interesante, es que tanto el patrón de ocupación de South Australia, como la retribución relativa a los factores en aquella región, estuvo determinado no sólo por la demanda externa de los bienes que podía producir, sino por una serie de incentivos institucionales y cambios tecnológicos que reducían el precio de la tierra al mismo tiempo que aumentaba su demanda²⁶.

En resumen, los trabajos de inspiración neoclásica que han señalado que aquellas regiones que durante la Primera Globalización estuvieron especializadas en exportar bienes intensivos en recursos naturales debieron mostrar un deterioro de la distribución del ingreso, han soslayado los aspectos dinámicos y regionales que la caracterizaron. Si la expansión de la frontera propició una reducción de la desigualdad en Chile, pero no en Argentina o Nueva Zelanda, ello fue porque en estos últimos casos la misma se produjo junto a un proceso masivo de inmigración gracias al cual la tierra se hizo más escasa en términos relativos. Chile, en cambio, apenas recibió inmigrantes, su frontera fue ocupada por nacionales, y por ello el cambio en la dotación relativa de factores tuvo el signo contrario. En Australia, finalmente, la situación es más compleja, en la medida que la dinámica de la dotación de factores y su retribución va asumiendo características cambiantes dependiendo de la región y el período en que se trate.

¿Por qué se mantuvo Chile relativamente al margen de la ola inmigratoria que recibieron otros países sudamericanos? En primer lugar porque a pesar de su crecimiento de fines del siglo XIX, los salarios siguieron siendo más bajos que en Argentina o Uruguay (Matus 2013: 438). Ello se debió probablemente –al menos en parte-, a que el trabajo nunca fue tan escaso en Chile como lo era en esos países en momentos que comenzaban a recibir inmigrantes. Efectivamente, la Tabla 6.2 muestra que hacia 1885, luego de la incorporación del

²⁵ La cantidad total de tierra en uso crece apenas un 4 % entre 1865 y 1913 (Álvarez 2012: Gráfico 1).

²⁶ “In South Australia, government legislation and technological invention appear to have combined to decrease land prices and lower inequality for 20 out of 50 years. These findings are important. They suggest that in the Australian case at least policy differences did affect the returns to factors and measured inequality. Such variation was the result of relative resource abundance, which governments could influence through policies that opened up land or assisted (hindered) migration” (Shanahan & Wilson 2007: 18).

Norte Grande y de la Araucanía, la cantidad de hectáreas por habitante en Chile era de 23; mientras que en Argentina o Uruguay, entre 1875 y 1890, era superior a 30 (Tablas 6.3 y 6.4). Y a ello hay que agregar la mayor proporción de tierra agrícola en estos últimos casos.

Asimismo existieron factores institucionales que si no impidieron la inmigración, seguro no la favorecieron; algo también soslayado por la literatura que se inspira en el enfoque Heckscher-Ohlin-Samuelson.

La apropiación de las tierras fronterizas ha supuesto en todos los casos la violación masiva de los derechos de los habitantes originarios²⁷, y las instituciones y relaciones de poder vigentes durante la expansión han sido clave a su vez para determinar quién se queda con los territorios incorporados. En lo que refiere a Chile, la expansión de la frontera redujo la desigualdad, entre otras cosas, por la indefinición sobre los derechos de propiedad en la región que existió durante algunos años. Dicha indefinición se debió en parte a una pugna entre quienes deseaban repartir propiedades de extensión media entre colonos inmigrantes y quienes postulaban que las tierras del sur –una vez quitadas a sus habitantes originarios y ocupantes-, debían ser rematadas al mejor postor. Lo irónico es que incluso en aquellos casos en que se siguió la primera opción, el resultado fue la expansión del latifundio y el obstáculo a la inmigración. Efectivamente, las múltiples empresas de colonización agrícola formadas a fines del siglo XIX y principios del XX, que teóricamente recibirían tierras a cambio de traer colonos, no cumplieron su parte del trato. Recibieron las tierras, pero apenas trajeron colonos. E incluso muchas de las tierras entregadas a inmigrantes terminaron en sus manos. Así se expandió el latifundio en el sur²⁸.

De modo que una vez que la elite consiguió terminar con la incertidumbre e impuso un régimen institucional que la favorecía a ella como clase y a la Hacienda como sistema socio-productivo –apropiándose en el proceso de enormes extensiones de tierras estuvieran ocupadas o no-, la asociación entre expansión de la frontera y distribución progresiva del ingreso fue cosa del pasado. En la larga duración, la Hacienda y el control estatal por parte de la elite serían las tendencias predominantes.

6.2.6- Salarios, distribución del ingreso y “cuestión social” hacia 1900

Una segunda razón por la cual los resultados presentados en este capítulo resultan en cierta medida sorprendentes, es porque no parecen concordar con la perspectiva de los

²⁷ Un buen ejemplo de que, al contrario de lo que sostiene la literatura neoinstitucionalista de pretensión universal, la violación masiva de los derechos de propiedad puede favorecer al crecimiento económico.

²⁸ Dicho proceso se analiza en el Capítulo 7.

contemporáneos. ¿Cómo conciliar esta imagen de un mercado de trabajo dinámico, con salarios crecientes y tendencias progresivas en la distribución del ingreso con el clima de preocupación y denuncia entonces existente sobre las condiciones de vida de los trabajadores? Y es que, mientras la información relativa a salarios y desigualdad muestra una mejora, los contemporáneos estaban embarcados en múltiples polémicas sobre la “cuestión social” y sus consecuencias (Cruzat & Tironi 1987; Grez Toso 1997). La razón de esta aparente discordancia se encuentra, en nuestra opinión, en que la cuestión social por una parte, y la distribución del ingreso por otra, refieren a cosas relacionadas pero diferentes.

Adoptemos como punto de partida la definición que de la “cuestión social” hiciera James Morris en su estudio sobre la misma en la experiencia chilena. Según le cita Grez Toso (1997: 9), para Morris la cuestión social refiere a la totalidad de:

“las consecuencias sociales, laborales e ideológicas de la industrialización y urbanización nacientes: una nueva forma de trabajo dependiente del sistema de salarios, la aparición de problemas cada vez más complejos pertinentes a vivienda obrera, atención médica y salubridad; la constitución de organizaciones destinadas a defender los intereses de la nueva ‘clase trabajadora’: huelgas y demostraciones callejeras, tal vez choques armados entre trabajadores y la policía o los militares, y cierta popularidad de las ideas extremistas con una consiguiente influencia sobre los dirigentes de los trabajadores”.

Si la definición de Morris que transcribe Grez constituye una buena síntesis de la problemática que ocupaba a los chilenos embarcados en las discusiones sobre la “cuestión social”, entonces puede sostenerse que, aunque sin duda vinculada con los niveles salariales y la distribución del ingreso, en ningún modo se trata de la misma cosa.

La “cuestión social”, en Chile como en otras partes, refiere a un conjunto de problemas, tanto objetivos como de percepción, que van mucho más allá de la limitada esfera del salario y la desigualdad de ingreso. Respecto a su dimensión objetiva –aquella que más relación tiene con las variables analizadas en este capítulo-, la cuestión social trata sobre todo de condiciones de vida. Y como Eric Hobsbawm o E. P. Thompson entre otros han señalado, las condiciones de vida de la clase obrera durante las etapas iniciales del crecimiento económico moderno –y no sólo en estas-, se derivan de un conjunto de aspectos, entre los cuales el salario es sólo uno, y no necesariamente el más importante. Destacan en este sentido las difíciles condiciones de vida urbana en las ciudades del siglo XIX, con sus graves problemas sanitarios, que elevaban la mortalidad y reducían la esperanza de vida en comparación con las zonas rurales. Por ello, si bien el famoso debate en torno a las consecuencias sociales de la industrialización británica comenzó analizando la evolución de los salarios, rápidamente se

advirtió lo incompleto de esta perspectiva y se reorientó hacia la búsqueda de otros indicadores que pudieran brindar una imagen más global sobre el problema de fondo, empresa de la cual nació toda una nueva metodología como es la antropometría (Taylor 1985; Floud 1988; Kirby 1997; Komlos & Baten 2004). De modo que aunque no quepa duda de que el nivel de los salarios constituye un factor importante para las condiciones de vida, en ningún modo es el único ni necesariamente el principal. Es perfectamente posible que un incremento del salario que permita por ejemplo acceder a nuevos bienes de consumo²⁹, se vea acompañado por un empeoramiento de otros aspectos de la vida obrera, por ejemplo las condiciones de trabajo o sanitarias de la vivienda³⁰.

Respecto a su dimensión subjetiva, relativa a la *percepción* que de los problemas sociales tenían los contemporáneos, es necesario tener en cuenta la dimensión política de la cuestión social. Es decir, al hecho de que las opiniones que sobre ésta se vertían se enmarcaban a su vez en un espectro más amplio sobre las opiniones y opciones políticas e ideológicas de quienes las sustentaban. Así, para gran parte de la elite la cuestión social en ningún modo refería a un análisis desapasionado sobre la evolución de variables de ingreso en el mediano plazo, sino que era básicamente una fuente de temor³¹, y éste la justificación, bien para realizar algunas reformas inspiradas en el cristianismo, bien para tratar con dureza los crecientes cuestionamientos a su autoridad³². Para quienes integraban el naciente movimiento obrero y aspiraban a dirigirlo, la cuestión social era también un problema fundamentalmente político, en la medida que justificaba la necesidad de cambios profundos en la sociedad, revolucionarios incluso. Por ello, así como algunos tendían a minimizar los problemas sociales³³, otros tendían a señalar un deterioro permanente en todas las facetas de la vida de los obreros.

²⁹ Matus (2012: 282) ha señalado tanto la incorporación de nuevos bienes y servicios al consumo obrero – como las barberías- como la sustitución de otros inferiores –por ejemplo el té por la yerba, o las ojotas por los zapatos y botas.

³⁰ Y de hecho, es muy probable que ello haya ocurrido en Chile, en tanto la mortalidad se incrementó durante la segunda mitad del siglo XIX (Gráfico 4.1).

³¹ A este respecto Peter DeShazo (2007: 185) sintetiza de la siguiente manera la situación vigente al finalizar el período que se analiza en este capítulo: “Entre 1902 y 1908 las elites chilenas estaban cada vez más preocupadas de la llamada cuestión social, principalmente debido al creciente número de huelgas y manifestaciones multitudinarias. El miedo a la ‘turba’ atormentaba a la clase alta y a los extranjeros ya mucho antes de 1902, pero la serie de protestas y huelgas urbanas después de esa fecha, instaló el tema de la violencia de la clase obrera a escala nacional. La cuestión social se originaba más por el temor a una revuelta social, que por la creciente preocupación de las elites por el bienestar del pueblo”.

³² Problema que se analiza en el próximo capítulo.

³³ Por ejemplo el Ministro de Interior Rafael Sotomayor, quién en enero de 1908, luego de los sucesos de Iquique, sostenía en la Cámara de Diputados que las denuncias por malas condiciones de trabajo en la región salitrera eran producto de la fantasía. La cita, tomada de trabajo de Ortiz Letelier (2005: 155), se reproduce en la página 236.

En suma, la aparente discordancia entre la evolución de los salarios y la desigualdad, por una parte, y la perspectiva que tenían los contemporáneos hacia 1900 sobre la cuestión social³⁴, por otra, puede explicarse atendiendo a dos factores. En primer lugar y más importante, a que al referirse a las condiciones de vida, la “cuestión social” trata de un conjunto de aspectos mucho más amplio que el salario y la distribución del ingreso. De fundamental importancia resultan aquí los efectos que sobre la calidad de vida y especialmente sobre las condiciones sanitarias, tenían el proceso de urbanización y el crecimiento industrial. Se trató de un problema global, que hizo del medio urbano un lugar más peligroso para vivir que el rural, y ello aunque en las ciudades y las fábricas los salarios fueran más altos. En segundo lugar, al hecho de que las opiniones vertidas por los contemporáneos sobre los problemas sociales que veían, formaban parte de un discurso más amplio y de contenido político e ideológico, lo que podía incidir en la visión que se formaban sobre de las condiciones de vida de los obreros.

6.3- Estado y empresarios en la industria salitrera: consecuencias para los ingresos de la elite

6.3.1- Capitales extranjeros y desarrollo económico

El control extranjero y especialmente británico de la industria salitrera, luego de que Chile librara una guerra por su control, constituye uno de los puzles clásicos con que la historia económica de ese país ha debido lidiar. Dada la importancia que el salitre adquiriría para Chile hasta 1930, el hecho ha sido visto como el síntoma paradigmático de la decadencia interna y la dependencia externa. La mirada clásica destaca el episodio como una muestra de la decadencia del espíritu emprendedor que brillara a mediados del siglo XIX. Para Aníbal Pinto, no es la perfidia del imperialismo británico la culpable por la pérdida del control sobre la industria salitrera, sino las debilidades de la propia sociedad chilena. La riqueza salitrera no se habría entregado al extranjero, sostiene, de haber existido una burguesía nacional pujante, como la liderada por Tomás Urmeneta o José Santos Ossa una generación antes (Pinto Santa-Cruz 1959: 52-58).

Investigaciones más recientes, sin embargo, han matizado esta mirada, a la vez que han señalado algunos aspectos no iluminados por ella.

³⁴ Téngase presente que a partir de 1905 aproximadamente, en la medida que tanto la distribución del ingreso como el salario se deterioran rápidamente, tal discordancia deja de existir.

En primer lugar, la importancia del capital extranjero en la industria no fue la misma a lo largo de todo el período. Luego de ser hegemónico en la década de 1890, desde principios de siglo se produce una paulatina nacionalización de las oficinas, y con ella se incrementa la porción de utilidades en manos de capitalistas chilenos. Por otra parte, el control por parte del capital extranjero se basó más en la comercialización y financiación, que en la producción directa -aunque también en ésta fue muy importante (Soto Cárdenas 1998: 50-51).

En segundo lugar, la participación chilena en los orígenes de la industria salitrera no habría sido tan excluyente e importante como la mirada clásica ha sostenido. Desde mediados de siglo existían intereses británicos en la explotación de nitratos. Así, por ejemplo, la casa comercial "*Anthony Gibbs and Sons*", un protagonista central durante todo el período, formó la Compañía Salitrera de Tarapacá en 1865, que sería la empresa más poderosa de esa provincia por entonces peruana. La compañía de Gibbs se beneficiaba del conocimiento de las redes comerciales que le brindaba su experiencia en la comercialización del guano (Soto Cárdenas 1998; Miller & Greenhill 2006). Antes de la Guerra del Pacífico existían empresas inglesas y alemanas que, si bien no constituían la mayor parte de los capitales³⁵, sí eran más eficientes debido a su mejor acceso al crédito y superioridad administrativa, técnica y comercial -especialmente por el acceso a los mercados consumidores (Soto Cárdenas 1998: 56).

Por otra parte, gracias a su mayor eficiencia, las compañías europeas fueron menos golpeadas que las chilenas por la crisis que afectó a la industria en la década de 1870. Desde principios de la década éstas habían invertido sumas cuantiosas que vieron evaporarse con la crisis (Pinto Vallejos 1987: 124). Fue en el marco crítico de los años setenta que los capitalistas chilenos recibieron el embate nacionalista del gobierno boliviano. También para afrontar éste se encontraban peor preparados que sus colegas europeos. Luego de la guerra el retorno de los capitales chilenos sería sumamente débil. Fue entonces que los británicos tomaron el control de la industria por treinta años (Pinto Vallejos 1987).

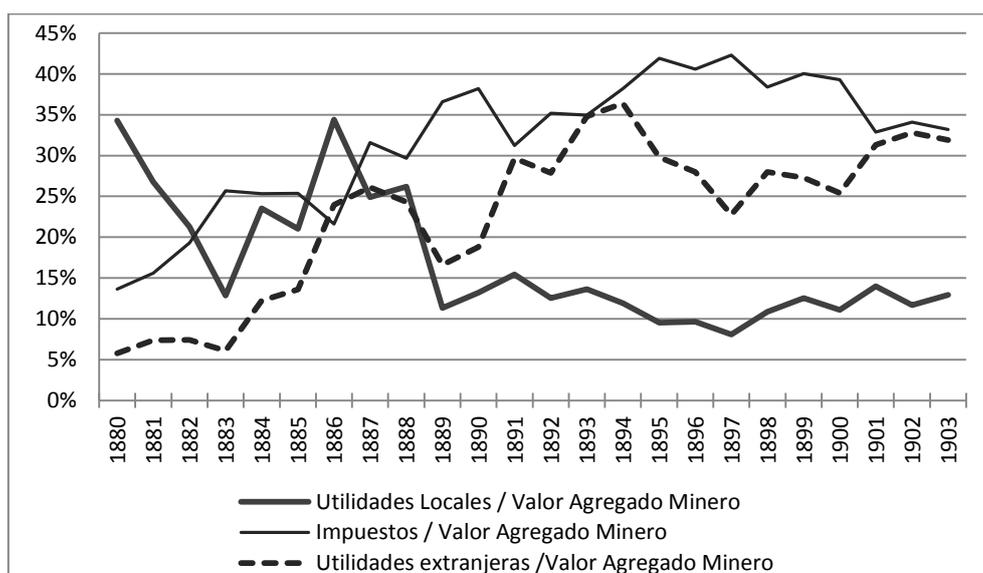
La influencia británica también era clave en el aspecto tecnológico. Así, el mismo sistema *Shanks* que hacía de la minería salitrera la vanguardia industrial de Chile, implicaba, por sus características tecnológicas y escala de producción, la dependencia de Gran Bretaña (Soto Cárdenas 1998: 71-72). La incorporación de esta tecnología, que permitía triplicar la producción y reducir los costos a la mitad, requería una inversión mínima que duplicaba

³⁵ El orden en la nacionalidad de los capitales hacia 1879 era el siguiente: en primer lugar, peruanos, luego chilenos, y en tercer lugar, ingleses. (Cariola&Sunkel 1982: Cuadro 16; Soto Cárdenas 1998: 50).

aquella de los años setenta. Si antes de 1880 la oficina promedio suponía una inversión de £23.000 libras, para introducir el sistema *Shanks* se requería un mínimo de £40.000. Hacia 1900 una oficina típica suponía una inversión de £100.000 libras esterlinas³⁶. Con economías de escala y barreras a la entrada de esa magnitud, no debe llamar la atención el proceso de concentración industrial que siguió a la victoria de Chile en la Guerra del Pacífico (Pinto & Ortega 1990: 41-44). Que de la misma no pudiera hacerse cargo en su totalidad una elite pequeña y debilitada por la crisis de los años setenta, tampoco.

Por otra parte, tampoco parece razonable sostener que, en caso de haber permanecido en manos de la elite, el salitre hubiera jugado un rol más favorable al desarrollo económico del país. Dada su capacidad para eludir un nivel de responsabilidad con el fisco acorde a sus ingresos³⁷, parece lícito preguntarse si la actividad salitrera habría pagado tantos impuestos de haber permanecido en manos de capitalistas locales (Gráfico 6.12).

Gráfico 6.12: Principales beneficiarios de la producción de salitre. Utilidades de extranjeros, nacionales e impuestos cobrados como porcentaje del Valor Agregado Bruto minero, 1880-1903



Fuente: estimación propia. Cuadro AE 16

Una sospecha que gana fuerza al comprobar cómo se redujeron los impuestos al salitre –medidos según su proporción en el VAB sectorial- una vez que la actividad pasó a control de capitalistas chilenos en las primeras décadas del siglo XX (Cuadro AE 16 y Gráfico 7.10).

Dada la experiencia histórica anterior y posterior, suponer que el salitre hubiera promovido un desarrollo sostenido en caso de permanecer en manos de la elite local, implica

³⁶ A esto hay que agregar las diferencias que locales y extranjeros tenían respecto al acceso a la financiación y al *know how* para la comercialización.

³⁷ Un rasgo notable de Chile, en tanto dicha capacidad es tan fuerte hoy como hace ciento cincuenta años.

adoptar una hipótesis contrafactual menos plausible que suponer que simplemente hubiera enriquecido más a la elite, habrían aumentado las importaciones de productos suntuarios y los viajes a Europa y, lo más importante, que el Estado habría cobrado menos impuestos y habría carecido por tanto de los recursos necesarios para ampliar la infraestructura y la educación en la medida que lo hizo³⁸.

Si el salitre resultó ser una vía muerta al desarrollo económico, no fue porque quedara en manos de los capitales británicos, sino por las debilidades inherentes en una estrategia que consiste en apostar todo a las exportaciones de unos pocos bienes intensivos en recursos naturales y en los que se cuenta con ventajas comparativas estáticas. Por más que este tipo de exportación pueda gozar de precios altos y mercados dinámicos por un tiempo, a la larga la elasticidad ingreso de su demanda muestra una tendencia a la disminución, y sus precios siempre han sido más vulnerables a la volatilidad (Prebisch 1959; Bértola & Ocampo 2010; Williamson 2011). O peor aún, como efectivamente ocurrió con el salitre, son sencillamente desplazados por el uso de sintéticos que el progreso tecnológico ha permitido crear³⁹.

6.3.2- El ingreso de la elite

Aunque ríos de tinta han corrido sobre las consecuencias que para el proceso de desarrollo chileno tuvo la extranjerización del salitre, llama la atención que poco o nada se haya reflexionado sobre la forma en que ello pudo haber afectado los ingresos de la elite⁴⁰. Al igual que en el período anterior, era la minería el sector que permitía extraer formidables ingresos, pero a diferencia de entonces, ahora gran parte de los mismos terminaba en manos inversionistas británicos o, a lo sumo en las arcas estatales, y era mucho menos lo que iba a parar a los bolsillos de los miembros de la elite local (Gráfico 6.12).

Los capitalistas chilenos controlaban la minería del Norte Chico, en franca decadencia⁴¹, en tanto la pujante minería salitrera estaba en manos de capitales extranjeros. Aunque el crecimiento del comercio exportador y la venta de servicios profesionales y

³⁸ En todo caso, si su impacto sobre el desarrollo económico no fue mayor, ello se debió más a la misma elite que acabó con los planes de Balmaceda que a la influencia británica. Al fin y al cabo, aunque la pérdida Albion también conspirara para el derrocamiento del Presidente, el mismo fue mucho más el resultado de la oposición interna a sus planes desarrollistas que de la acción imperialista (Zeitlen 1984).

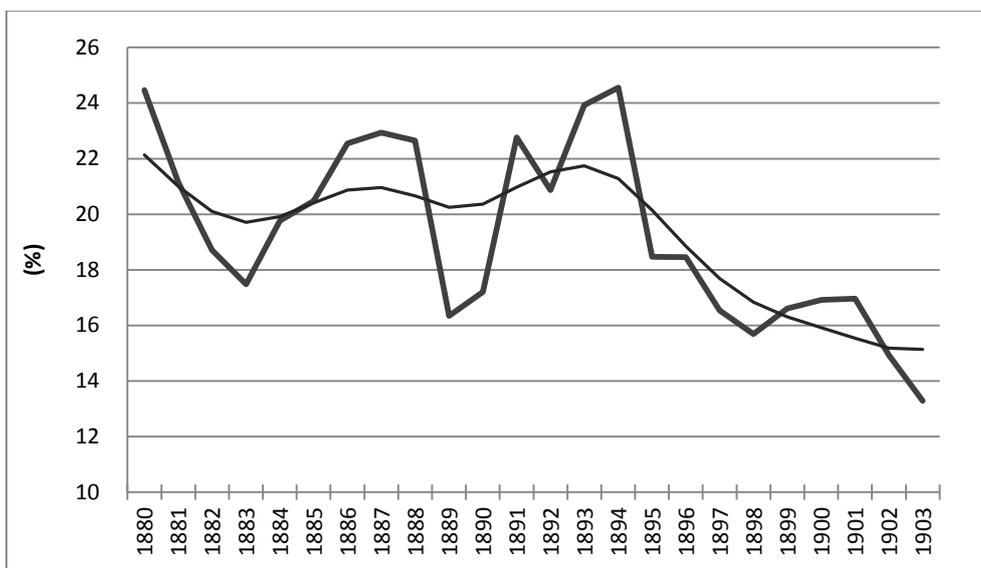
³⁹ Desde un punto de vista dinámico, quién lo diría, hasta Alemania contó con ventajas comparativas para producir salitre.

⁴⁰ Hasta donde alcanza mi conocimiento, sólo Hurtado (1984) ha llamado la atención sobre el hecho de que la crisis de la minería del Norte Chico debió afectar los ingresos de la elite.

⁴¹ Una consecuencia de ello es la pérdida de peso demográfico de la región, que muestra incluso crecimiento negativo entre 1885 y 1895 (Tabla 6.3).

financieros enriquecieran a algunos individuos de la elite local⁴², la práctica desaparición –al menos hasta 1905-, de los nacionales en la principal actividad exportadora redujo la porción de la elite en el ingreso total (Gráfico 6.13). Para ello no es necesario que se reduzca en términos reales, basta con que crezca menos que el de otros sectores⁴³.

Gráfico 6.13: Porcentaje del ingreso nacional captado por el 1% más rico. Estimación original y tendencia, 1880-1903



Fuente: estimación propia. Cuadro AE 3

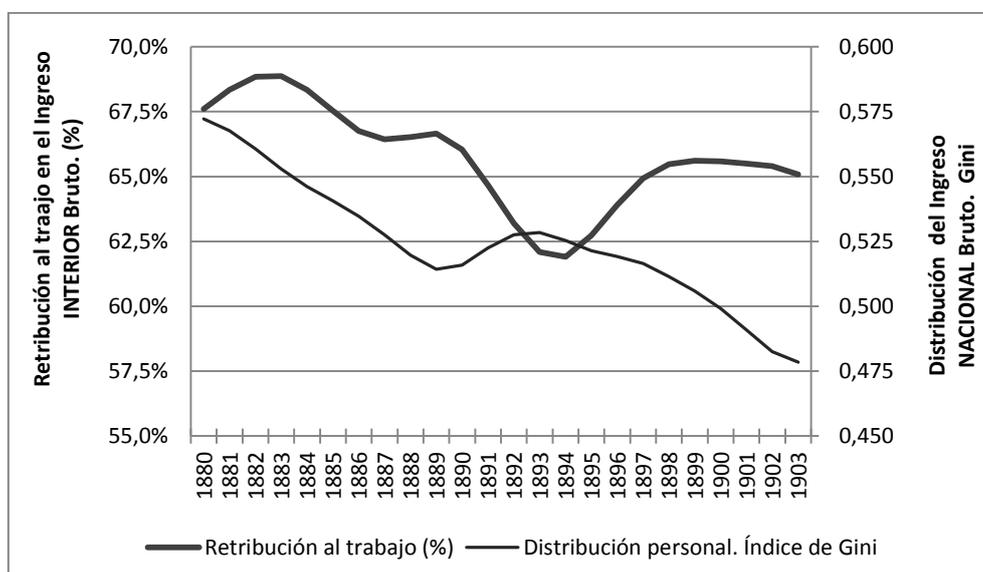
El control británico de la industria, así como la importancia de los impuestos cobrados por el Estado a la actividad salitrera, supusieron que una parte importante del ingreso potencialmente apropiable por la elite chilena –en caso de haber mantenido ésta el control de la actividad- fuera a parar a otras manos. Es decir que las características adoptadas por el capitalismo minero del Norte Grande generaron una brecha entre los ingresos potencialmente apropiables por la elite y aquellos efectivamente apropiados. Este resultado puede observarse mediante comparación de dos formas de aproximar la desigualdad. Por una parte la distribución *personal* del Ingreso *Nacional Bruto*, que medimos a través del índice de Gini, y por otra la distribución *funcional*, medida por la participación de la retribución al factor trabajo

⁴² Como nuestra estimación no ha podido incluirse a esta elite vinculada a los servicios comerciales y financieros, hemos realizado una estimación ficta de la misma, a fin de comparar el resultado obtenido con el original. Así, hemos incluido dos categorías de perceptores de altos ingresos: treinta individuos con un ingreso igual al del presidente de la República, y cien con ingresos iguales a la segunda categoría de empleados públicos –Ministros, intendentes, etc.- El resultado muestra cambios apenas perceptibles: el índice de Gini se incrementa en un promedio de 0,002. Por otra parte, vale recordar que una porción importante de éstos era también propiedad de capitales extranjeros.

⁴³ De hecho, aunque la elite local perdiera la principal fuente de ingresos del país su ingreso real creció, aunque muy poco. Efectivamente, el ingreso del 1% más rico era en 1901/05 un 15% superior que en 1881/85. Por otra parte, a ello habría que agregar el ingreso obtenido por la eliminación de los impuestos directos.

en el Ingreso *Interior* Bruto⁴⁴. Hasta ahora ambas medidas han mostrado tendencias similares, de forma que una caída en el índice de Gini –menor desigualdad personal-, se ha visto acompañada por un aumento de la participación del trabajo en el ingreso. Entre 1880 y 1895, período en que se produce la extranjerización y la participación de los capitales chilenos en las utilidades mineras se desploma, ambos indicadores muestran, sin embargo, tendencias diferentes. Mientras la distribución *personal* del Ingreso *Nacional* evidencia una mejora, la distribución *funcional* muestra que retribución al trabajo en el conjunto del Ingreso *Interior* se reduce (Gráfico 6.14).

Gráfico 6.14: Distribución personal del Ingreso Nacional (Gini) y masa salarial sobre Ingreso Interior Bruto (%), 1880-1903



Fuente: estimación propia. Cuadros AE 1 y AE 2

6.4- Estado de situación al final del período

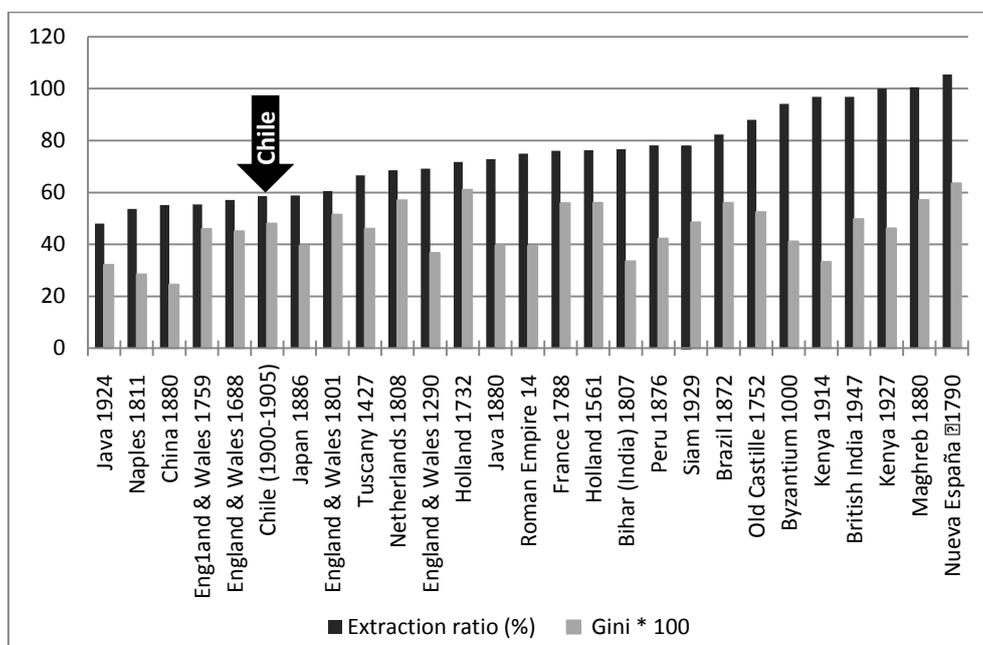
Como consecuencia de las transformaciones asociadas a la expansión de la frontera, comienza el proceso de modernización de la fuerza de trabajo chilena, caracterizada por un crecimiento de la oferta de trabajo calificado en el total. Entre 1870 y 1903 la cantidad de asalariados creció un 26%, en tanto la de los trabajadores con y sin calificación lo hicieron en un 129% y 21% respectivamente. El mayor crecimiento de los trabajadores calificados los llevó a casi duplicar su participación en la fuerza de trabajo aunque, dada la pequeña porción que la misma representaban a finales del primer ciclo exportador, su importancia hacia 1900 aún dista de ser impresionante. Eran entonces el 13% de los trabajadores urbanos y el 8% del total. La otra cara del proceso es que a medida que su número aumentaba, se reducía la brecha

⁴⁴ Mientras el Ingreso Nacional refiere a la retribución a factores de propiedad local, el Ingreso Interior refiere a la retribución generada en el territorio.

entre su salario y el del conjunto de los trabajadores, tendiendo a desaparecer su condición de asalariados privilegiados. A partir de aquí y hasta los años setenta del siglo XX, una generación tras otra de trabajadores calificados verán que las diferencias con sus colegas de menor calificación se reducen y son menores que en la generación anterior.

Para la masa de trabajadores no calificados, el principal resultado del período lo constituyó el crecimiento de sus ingresos, lo que supuso alejarlos del nivel de subsistencia que tantos de ellos tenían en la década de 1860. Si en ese entonces, el 80% de perceptores tenían un ingreso cercano al nivel de subsistencia, cuarenta años más tarde, esa proporción se había reducido significativamente. Ello supuso que, desde la perspectiva del ratio de extracción, el Chile del 900 se encontrara en una situación similar a la Inglaterra anterior a la Revolución Industrial (Gráfico 6.16).

Gráfico 6.15: Chile en 1900/05. Ratio de extracción en perspectiva comparada



Fuentes: Chile, estimación propia; Brasil, Bértola et. al 2010; el resto Milanovic et. al 2010

Las Tablas 6.5 y 6.6 muestran la situación de la distribución del ingreso a principios del siglo XX en comparación con la década final del primer ciclo de crecimiento exportador, hacia 1870.

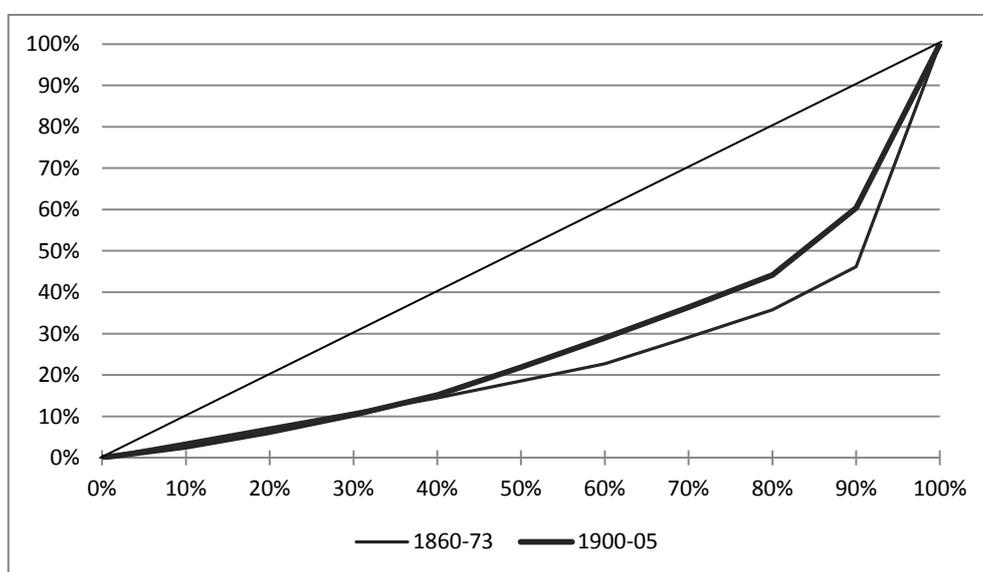
Tabla 6.5		
Indicadores de ingreso		
	1860-73	1900-05
Ingreso medio (Eº de 1960)	283	397
Mediana de ingresos (Eº de 1960)	116	268
Mediana/media	0,41	0,68
Perceptores con ingreso inferior a la media (%)	85	80
Fuente: estimación propia		

Tabla 6.6						
Ingreso por deciles						
Deciles	Porcentajes			Escudos de 1960		
	1860-73	1900-05	Variación (%)	1860-73	1900-05	Variación (%)
1	3,60%	2,60%	-1,00%	101	131	30%
2	3,60%	3,60%	0,00%	102	176	73%
3	3,60%	4,20%	0,60%	103	206	100%
4	3,70%	4,80%	1,10%	104	236	127%
5	4,10%	6,80%	2,70%	116	335	189%
6	4,20%	7,10%	2,90%	118	353	199%
7	6,50%	7,40%	0,90%	183	367	100%
8	6,60%	7,80%	1,20%	187	387	107%
9	10,40%	16,20%	5,80%	296	801	170%
10	53,80%	39,60%	-14,20%	1.526	1.964	29%
Fuente: estimación propia						

La información presentada muestra un incremento de la participación de los sectores de ingresos medios y medio altos, que tiene como contrapartida la reducción de la porción correspondiente a los extremos. Sin embargo, las razones por la que éstos reducen su participación en el total son muy diferentes. La disminución del ingreso captado por el primer decil es resultado de dos circunstancias. En primer lugar, su ingreso en 1860-1873 se ubicaba sólo un 10% sobre el nivel de subsistencia, y por tanto su participación en el ingreso total era la mínima posible dado el nivel de éste. Hacia 1900, en cambio, el ingreso del primer decil se ubicaba en un 40% por encima del mismo. De modo que su menor participación no implica un empobrecimiento absoluto, lo que, por otra parte, no era posible. Sin embargo, la reducción de su participación nos indica que el crecimiento del ingreso en este decil fue inferior al de otros. Efectivamente, entre ambos períodos el ingreso medio creció un 75%, y el del primer decil lo hizo en un 30%. De modo que este sector, compuesto principalmente por obreras del servicio doméstico, no gozó de las oportunidades que la expansión de la frontera abrió para otras categorías de trabajadores, como campesinos, los artesanos industriales y los trabajadores públicos de baja calificación, quienes conforman los deciles intermedios. Como

resultado, las curvas de Lorenz de ambos períodos se cortan (Gráfico 6.17). En el otro extremo de la distribución, la caída de la participación del último decil de más de 10 puntos se debe a dos factores. Por una parte, el menor crecimiento del ingreso de la elite. En segundo lugar, el deterioro relativo de los ingresos del 9% restante del primer decil, compuesto por trabajadores calificados tanto públicos como privados. Según vimos, la relación entre su ingreso y el del resto de los trabajadores se reducía a medida que se incrementaba su número. En suma, hacia 1900 tenemos una estructura de la distribución del ingreso en que los deciles intermedios, compuestos por trabajadores no calificados y los menos remunerados entre los calificados, se apropian una porción del ingreso superior a la que captaban treinta años antes. En contrapartida, los extremos de la distribución han disminuido su participación en el total.

Gráfico 6.16: Curvas de Lorenz 1860/73 y 1900/05



Fuente: estimación propia

En suma, aunque en los treinta años que transcurren entre 1873 y 1903 se observe una mejora en la distribución del ingreso, los mecanismos que conducen a la misma difieren en forma importante. Así, para entender lo ocurrido es conveniente dividir el período en dos tramos.

En el primero, que cubre los años setenta, el impacto de la crisis sobre los ingresos de la elite es el factor determinante. En una sociedad tan desigual como la chilena hacia 1870, en la que el 80% de la población vivía en niveles cercanos a la subsistencia, la crisis sólo podía afectar el ingreso de los más privilegiados. Durante el período 1880-1903, en cambio, son las características asumidas por el ciclo de crecimiento asociado a la expansión de la frontera lo que determina una mejora en la distribución del ingreso nacional. Las victorias militares de

principios de la década de 1880 modificaron sustancialmente la geografía económica de Chile. En el norte la incorporación de los territorios salitreros supuso la transformación tanto del país que los anexionó, como de las técnicas productivas utilizadas en la actividad minera. Para Chile supuso la formación de su primer sector plenamente capitalista, caracterizado por importantes concentraciones de trabajadores atraídos por salarios hasta tres veces más altos que en la región central. Para la actividad salitrera supuso un conjunto de cambios productivos y de escala que, al menos durante nuestro período, la ubicaron en la frontera tecnológica. En el sur, los trabajadores provenientes del Valle Central incorporaron rápidamente la nueva región a la economía productiva, transformándola en el nuevo centro de la producción cerealera. Estas transformaciones afectaron a su vez la zona de asentamiento tradicional, ya que fue esta la que alimentó el proceso migratorio. Como resultado, la región rural del Valle Central perdió población, lo que redujo la oferta de trabajo en el corazón del sistema hacendal.

Los cambios en la oferta de trabajo provocados por los procesos migratorios, así como la mayor demanda asociada al crecimiento económico propiciado por la minería del salitre y sus encadenamientos, empujaron los salarios al alza. Al mismo tiempo la elite, cuyos ingresos habían sido afectados por la crisis de los años setenta, perdía el control de la principal actividad económica del período. En consecuencia, se redujo el ingreso captado por el último percentil, y la desigualdad de la distribución personal disminuyó.

Lo que la elite nunca perdió, sin embargo, fue su poder político y social y su control del aparato estatal. Una vez que los efectos desatados por la expansión de la frontera sobre el mercado de trabajo perdieron significación, su capacidad para definir las políticas y su incidencia en la orientación del Estado le permitieron constituirse en el principal beneficiario de los últimos años del crecimiento salitrero. Se produjo entonces un rápido deterioro de la distribución del ingreso, y la desigualdad volvió a alcanzar niveles similares a los de 1870. Es a documentar y analizar éste proceso que se dedica el próximo capítulo.

Capítulo 7: El retorno de la desigualdad y el fin de la República Oligárquica, 1903-1938

La caída de la desigualdad ocurrida en el último cuarto del siglo XIX resultó ser un fenómeno coyuntural; a ella siguieron tres décadas en que la distribución del ingreso siguió la tendencia opuesta. Dentro de este período regresivo pueden distinguirse dos etapas. La primera coincide con los últimos años de la expansión salitrera y abarca hasta la Primera Guerra Mundial (1903-1913). Gran parte del crecimiento de esos años fue a parar al 1% de los perceptores más ricos, por lo que se produjo un fuerte deterioro en la distribución del ingreso. Durante la segunda etapa la economía del país mostró un comportamiento errático, con períodos breves de expansión seguidos de caídas profundas (1913-1938). Se trató de un devenir espasmódico, asociado a diversos shocks de demanda, a las fluctuaciones de los términos de intercambio, y al intento por controlarlos, en la medida que se han estancado los procesos de cambio tecnológico en el sector exportador. Se trata, también, de un período de grandes convulsiones políticas, en el que Chile avanza en un proceso democratizador que conoce sin embargo, importantes retrocesos. A pesar del mismo, la elite consigue mantener e incluso incrementar en algo su posición privilegiada, siendo la principal beneficiaria del muy escaso crecimiento del ingreso que se produjo en esos 25 años.

Esta evolución coincide a su vez, con los últimos años de auge y la decadencia de la República Oligárquica. Aludimos al particular entramado socio-institucional dominante en el país luego de la derrota del Presidente Balmaceda en 1891. La República Oligárquica se caracterizaba por el total control del Estado por parte de una elite propietaria que utilizaba su capacidad para definir las instituciones que regían la distribución económica a fin de incrementar su riqueza y mantener su situación privilegiada. Ello aunque en el proceso se ganara la animadversión de sectores sociales de creciente importancia política como los obreros y las capas medias, lo que condujo a la postre a su desplazamiento del control del Ejecutivo.

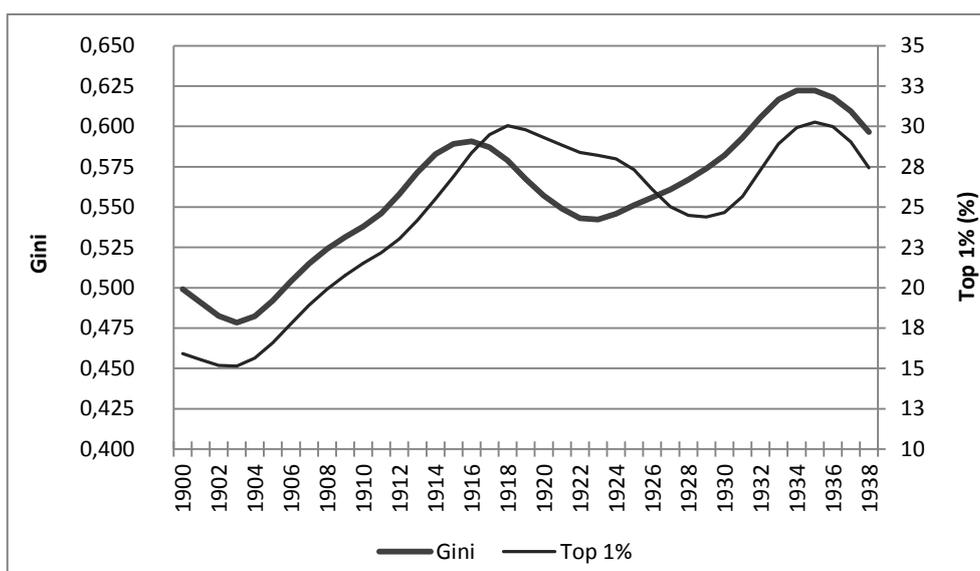
El presente capítulo se divide en cinco secciones. En las secciones uno y dos se analizan las principales variables que describen la evolución del crecimiento y su distribución. Se observará allí la magnitud y características asumidas por la tendencia regresiva que la distribución del ingreso adoptó durante el período, así como el auge final y agotamiento del período de crecimiento exportador que el país disfrutaba desde 1880. La tercera sección

constituye la parte central del capítulo, en ella se analizan los mecanismos que determinaron la particular evolución de la desigualdad en el período. Se caracteriza allí el entramado socio-institucional que define a la República Oligárquica, se describe su funcionamiento, y se analizan sus implicancias desde el punto de vista del conflicto distributivo. Se describen luego los mecanismos que dieron lugar al incremento de la desigualdad. Estos refieren tanto al agotamiento de mecanismos actuantes en la etapa anterior, como a la acción deliberada por parte del Estado Oligárquico para beneficiar a la elite que le controlaba. La sección cuarta analiza cómo la conjunción de dificultades económicas producidas a partir de 1913, y con la indignación derivada de la elevada desigualdad, contribuyó a alienarle a la elite el favor de los sectores medios; un actor de creciente importancia que se acercaba entonces, tanto en términos de ingreso como de definiciones políticas, a los obreros. Esta evolución minaría y acabaría, entre 1920 y 1938, con el control oligárquico del Estado. Finalmente el capítulo cierra con un análisis transversal de las características distributivas del país en la década de 1930, las que ambientan el giro a la izquierda y la victoria del Frente Popular en 1938.

7.1- El retorno de la desigualdad y el agotamiento del crecimiento exportador

Desde mediados de la primera década del siglo XX, luego de casi treinta años de mejora en la distribución del ingreso, la desigualdad comienza a crecer (Gráfico 7.1). Se inicia así un período de algo más de tres décadas en que Chile vuelve a presentar niveles de desigualdad similares a los de 1870.

Gráfico 7.1: Indicadores de distribución del ingreso, 1903-1938. Evolución tendencial



Fuente: estimación propia, Cuadros AE 1 y AE 3. La tendencia se obtiene de corregir las series originales mediante el filtro Hodick-Prezscott con un parámetro de suavización 6

Este deterioro en la distribución se produjo en dos fases que presentan diferencias significativas respecto a su intensidad. La primera transcurre durante la década anterior al estallido de la Primera Guerra Mundial (PGM). La misma se caracteriza por un fuerte incremento del ingreso del 1% de la cúspide que contrasta con la caída en el ingreso real de los trabajadores no calificados. Efectivamente, entre 1903 y 1913, el ingreso real medio por perceptor crece al 1,9%, mientras el de la elite –el 1% superior-, lo hace al 8% anual. En el otro extremo, los trabajadores no calificados perdieron ingreso real a una tasa de -1,5% anual. Como resultado, el ingreso real total se incrementó en un 33%, el del último percentil lo hizo un 137%, y el de los noventa y nueve restantes un 17%. En otras palabras, el 1% de mayores ingresos se apropió del 55% del crecimiento total del en dicho período. Como consecuencia de este comportamiento de los ingresos, los indicadores de desigualdad muestran un deterioro. Así, el índice de Gini pasó de 0,443 a 0,572 y la porción de ingreso total apropiada por el 1% más rico pasó de 13,3% a 23,6%. La retribución al trabajo, en tanto, se redujo de 67% a 56% del total (Tabla 7.1).

La segunda fase en el incremento de la desigualdad se ubica entre la PGM y finales de la década del treinta. Durante la misma la desigualdad continuó su incremento, salvo un breve período al inicio de los años veinte. Sin embargo, el empuje regresivo perdió impulso. Así, entre 1913 y 1938 las variables de ingreso y desigualdad muestran un deterioro de la distribución, pero en una magnitud mucho menor al de la década anterior a 1913. Durante

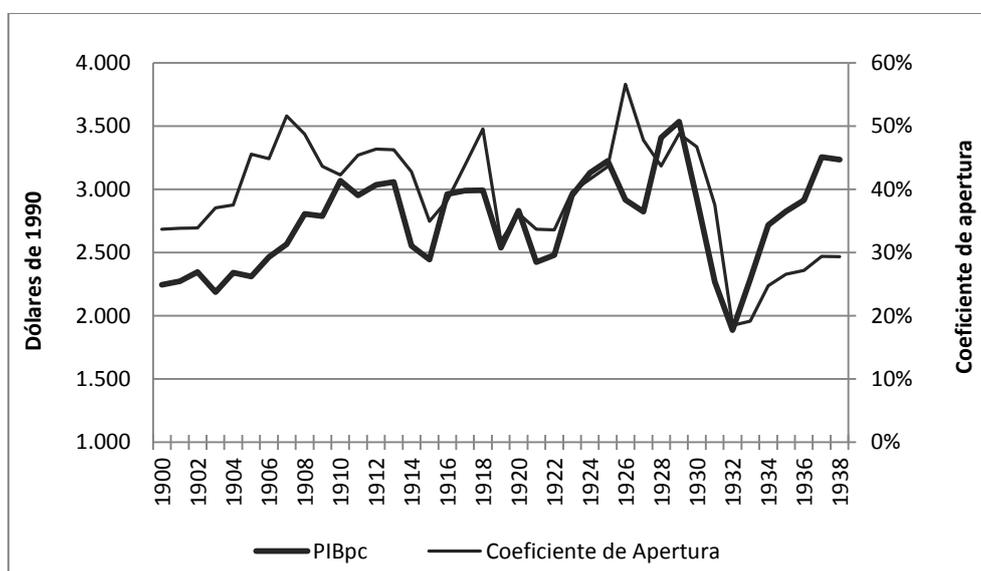
estos años el ingreso de la elite siguió creciendo por encima del promedio, pero la diferencia es mucho menor (1,6% y 1,0% respectivamente), mientras que los salarios retoman una tendencia ascendente, aunque muy moderada e inferior a la media (0,7%).

Tabla 7.1							
Indicadores de ingresos y desigualdad, 1903-1938							
	Tasas de crecimiento anual				Variación en el período		
	Ingreso 1%	Ingreso medio	Ingreso Calificados	Ingreso no calificados	Gini	Remuneración al trabajo en el total	Ingreso 1% en el total
1903-1938	3,4%	1,2%	-1,2%	0,4%	0,161	-23%	14%
1903-1913	8,0%	1,9%	-0,8%	-1,5%	0,129	-11%	10%
1913-1938	1,6%	1,0%	-1,3%	1,3%	0,031	-12%	4%
1913-1929	2,3%	1,6%	0,2%	1,5%	0,009	-5%	3%
1929-1938	0,3%	-0,2%	-4,0%	0,8%	0,022	-7%	1%

Fuente: estimación propia, Cuadros AE 1, AE 2, AE 3, AE 6 y AE 7

Las dos fases regresivas en la distribución del ingreso coinciden, aproximadamente, con dos etapas, estas sí muy diferentes, en términos de desempeño económico global. Se trata del final del crecimiento liderado por las exportaciones y su crisis (Gráfico 7.2).

Gráfico 7.2: PIB per cápita y coeficiente de apertura, 1900-1938



Fuente: PIB pc: Bértola & Ocampo (2010: Cuadro AE2), Coeficiente de apertura: Se mide como la suma de las exportaciones e importaciones sobre el PIB. Calculado a partir de Díaz et. al. 2010

Así, mientras la década anterior a la PGM muestra una elevada tasa de crecimiento económico, favorecida por un fuerte alza en los precios de las exportaciones y una mejora en los términos de intercambio, el período posterior (1913-1938) presenta un agotamiento del

crecimiento liderado por las exportaciones, tanto por el fuerte impacto de circunstancias externas, como por un agotamiento de la dinámica interna.

Tabla 7.2						
Tasas de variación anual del PIB per cápita y del comercio exterior, 1903-1938						
	PIBpc	Quantum Exportaciones per cápita	Quantum Importaciones per cápita	Índice de Precios de Exportaciones	Índice de Precios de Importaciones	Términos de Intercambio
1903-1938	1,6%	1,2%	0,0%	-0,3%	1,0%	-1,3%
1903-1913	3,4%	3,5%	7,4%	2,5%	0,1%	2,3%
1913-1938	0,2%	-0,2%	-2,8%	-1,3%	0,9%	-2,2%
1913-1929	0,9%	1,5%	1,0%	1,3%	0,8%	0,5%
1929-1938	-1,0%	-3,3%	-9,2%	-5,7%	1,2%	-6,8%
Fuentes: PIBpc: calculado a partir de Bértola & Ocampo (2010: Cuadro AE2). Indicadores de comercio exterior: calculado a partir de Díaz et. al (2010)						

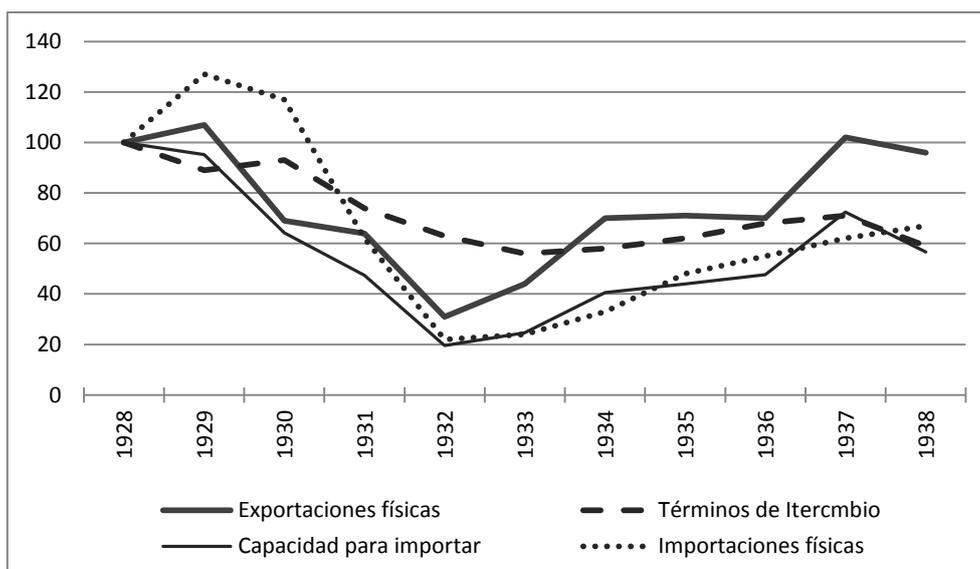
Como el Gráfico 7.2 permite apreciar, el estancamiento del producto bruto per cápita del período 1913-1938 es el resultado neto de un comportamiento espasmódico de la producción, la que presenta fuertes y rápidas expansiones seguidas de contracciones igual de violentas. Éstos se asocian a su vez, al comportamiento del comercio exterior. Como en la mayor parte de las economías del continente, el modelo de crecimiento chileno anterior a 1913 consistía en aprovechar determinadas características de la Primera Globalización, como la creciente demanda de materias primas por parte de los países industrializados, la caída de los costos de transporte y comunicaciones, una evolución favorable en los términos de intercambio y la existencia de capitales en busca de oportunidades de inversión. Así, el proceso de crecimiento consistía en la interacción entre el crecimiento de las exportaciones que financiaba el incremento de las importaciones, y entre ambos financiaban al Estado, el que obtenía la mayor parte de sus ingresos de los impuestos al comercio exterior. El problema, como ya se había podido apreciar en 1873, es que ello hacía a los países periféricos extremadamente vulnerables a un cambio en la situación internacional. Cuando este ocurría, en la forma por ejemplo de una reducción de la demanda internacional, las poleas del mecanismo operaban en sentido opuesto. Entonces, la menor demanda por las exportaciones conducía a una caída de las importaciones, a una crisis fiscal severa y a una reducción de la demanda agregada. A ello debe añadirse que habitualmente las contracciones de la demanda se asociaban a un retiro de capitales y/o la imposibilidad de conseguir financiamiento externo, lo que agudizaba la crisis de la balanza de pagos. En el caso de Chile el estrangulamiento se

agravaba por el alto grado de apertura y la extrema dependencia de un único producto, el salitre¹, cuya demanda internacional tuvo un cambio radical a partir de 1913.

En el corto plazo, el impacto de la guerra sobre el mercado internacional de nitratos fue ambiguo. El salitre era una materia prima de la industria bélica y luego de un primer momento de caída de la demanda, siguió un fuerte incremento en la cantidad demandada y en el precio. Se trataría, sin embargo, de un *boom* pasajero. Hacia 1918 los países beligerantes habían acumulado altos niveles de stock, lo que produjo un derrumbe de la demanda entre 1919 y 1921 (Soto Cárdenas 1998: 165). Por otra parte, más allá de lo dañino que estos vaivenes eran para el conjunto de la economía chilena, la guerra había acelerado un cambio mayor. Incapacitada de seguir importando el nitrato natural de origen chileno, Alemania aceleró la investigación y producción del sustituto sintético, lo que condujo en la década del veinte a una fuerte caída en los precios internacionales, y a un progresivo desplazamiento del producto originado en el norte de Chile. La estocada final se produjo algunos años más tarde con la crisis de 1930. Entonces el sector externo sufrió un verdadero colapso. El derrumbe combinado de las exportaciones físicas y los términos de intercambio redujo a un quinto la capacidad de importar entre 1929 y 1932. Se trató de la caída más importante registrada por la Liga de Naciones, lo que llevó a esta organización a ubicar a Chile como el país que más perjuicio había sufrido por la crisis mundial (Behrman 1976; Marfan 1984; Haindl 2005).

¹ Hacia 1914 Chile presenta el segundo lugar en términos de peso de las exportaciones sobre PIB (35%) en un grupo de ocho países latinoamericanos siendo apenas superado por Uruguay (38%), y a casi diez puntos del que le sigue –Cuba con 26% (Bértola & Ocampo 2010: Cuadro 3.10). Respecto a su dependencia de la monoproducción, hacia 1915 el salitre explicaba el 76% de las exportaciones y el 60% de los ingresos fiscales (Cariola & Sunkel 1982: cuadros 19 y 21).

Gráfico 7.3: Impacto de la crisis de 1930 en el sector externo, 1928-1938. Índices 1928=100



Fuente: Marfan (1984: Cuadro 2)

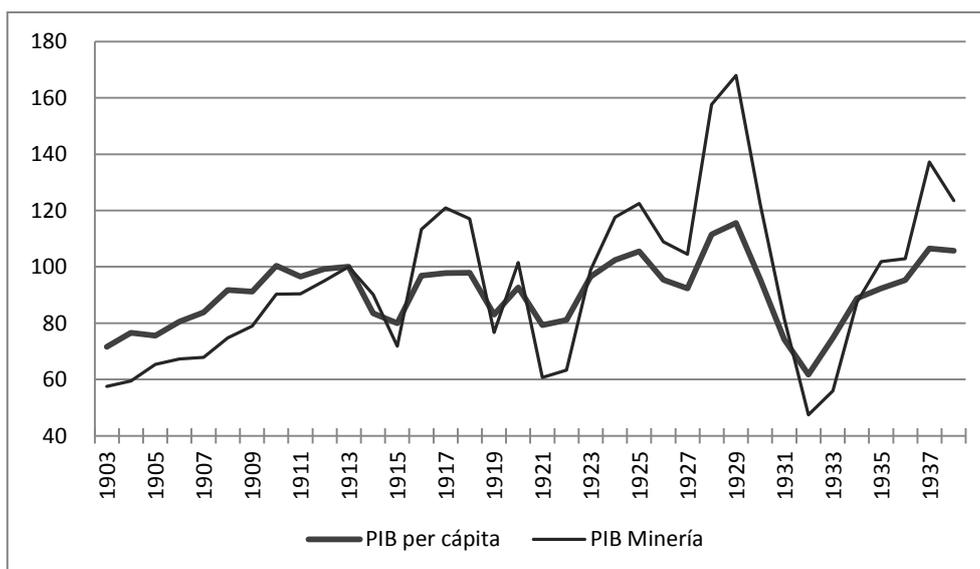
Por otra parte, y sin querer minimizar en nada la magnitud e importancia de los *shocks* externos, también es cierto que ya hacia 1910 el modelo de crecimiento exportador se encontraba con problemas en el lado de la oferta. Ellos se expresaron en el agotamiento del dinamismo del que había gozado en las últimas décadas del siglo XIX, lo que seguramente afectó la capacidad de respuesta local a la adversidad externa.

7.2- Problemas por el lado de la oferta

7.2.1- Las debilidades del capitalismo salitrero

La importancia de la minería ha sido una de las características de largo plazo de la economía chilena. Aunque siempre ha ocupado una porción pequeña de la mano de obra, la minería ha sido no sólo el principal vehículo de conexión con la economía internacional, también ha marcado la pauta del progreso técnico y, a partir de 1880, ha sido una fuente clave del financiamiento estatal. En todos esos aspectos, el período 1903-1938 no constituye una excepción. En esos años, tanto la prosperidad como la crisis vinieron de la mano del sector minero (Gráfico 7.4).

Gráfico 7.4: Índices del PIB per cápita y del VAB minero, 1903-1937 (1913=100)



Fuente: Díaz et. al. 2010

Durante los últimos años del auge salitrero (1903-1913), y a diferencia de los veinte años anteriores, el crecimiento de la producción de nitratos no se caracterizó ni por la incorporación de nuevos recursos ni la introducción de nuevas tecnologías. El impulso principal vino del incremento de la demanda motivada principalmente por la carrera armamentista en Europa y Estados Unidos (Tabla 7.3). Como resultado, entre 1903 y 1913 el precio de las exportaciones chilenas creció a una tasa anual de 2,5%². Dado que el precio de las importaciones se mantuvo prácticamente constante, la década anterior a la Gran Guerra trajo una mejora importante en los términos de intercambio, cuyo índice pasó de 79 a 100 entre 1903 y 1913 (Tabla 6.1).

² En el período anterior (1880-1903) había caído a una tasa de -0,9% anual.

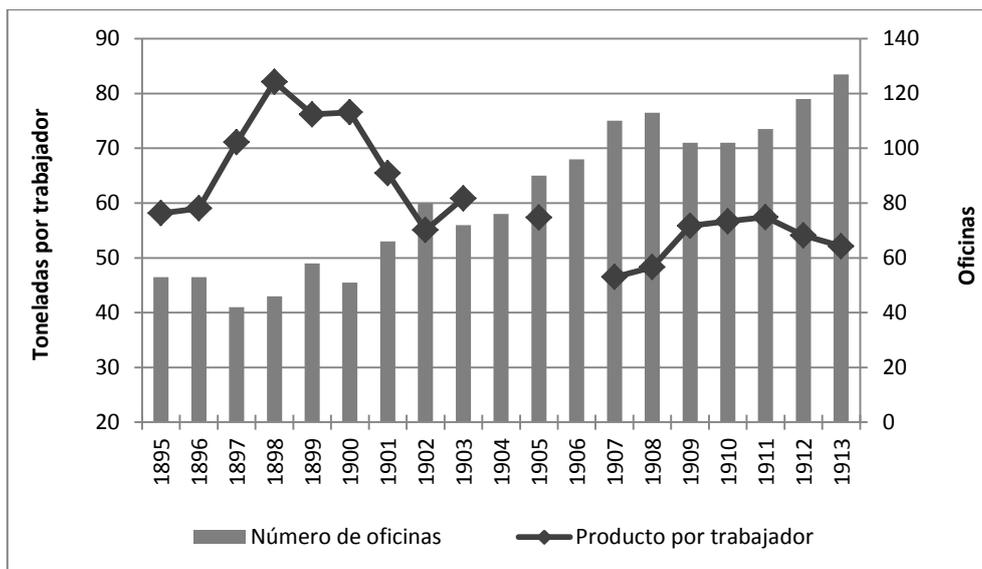
Tabla 7.3
Indicadores de comercio exterior. Períodos quinquenales, 1890-1910

	Exportaciones de salitre. Miles de toneladas	Precio (US\$)	Valor de Exportaciones de salitre (millones de dólares)	Elasticidad ingreso de la demanda de salitre	Términos deintercambio Índice 1913=100
1890-1895	9.216	29,65	273,3	2,51	47
1895-1900	10.602	27,27	289,1	3,16	51,4
1900-1905	13.903	34,66	481,9	2,51	80,4
1905-1910	16.361	37,78	618,1	6,46	101,9

Fuente: Exportaciones Cariola & Sunkel (1982: Cuadro 8). Precio, calculado a partir de Díaz et. al.2010. Elasticidad ingreso de la demanda, estimada a partir de Cariola & Sunkel (1982: Cuadro 14) y Bolt & van Zanden (2013)

Si durante el período de expansión de la frontera, la economía chilena había respondido a la creciente demanda por sus exportaciones con un incremento de la oferta, resultante de la ampliación de la dotación de recursos naturales y la introducción de nuevas tecnologías, ahora se limitó a aprovechar las rentas adicionales generadas por la mejora de los precios. El incremento de la oferta se consiguió mediante un mayor número de oficinas que explotaban yacimientos de calidad inferior. Si, como en los años ochenta del siglo XIX, ello hubiera estado acompañado de la introducción de nuevas tecnologías, esto no hubiera supuesto un problema. Pero no fue así, de modo que la expansión de la oferta condujo a una reducción de la productividad (Gráfico 7.5). Se trataría en este caso de otro episodio en el cual una situación favorable en términos de precios oculta el agotamiento de los fundamentos del crecimiento de largo plazo. Y como tantas veces ha ocurrido en la historia del continente, la expansión basada en precios termina en crisis.

Gráfico 7.5: Número de oficinas y productividad física del trabajo en la producción de nitratos, 1895-1913



Fuente: Cariola & Sunkel (1982: Cuadro 8)

Los problemas de la economía real a partir de 1913 se explican en gran medida por los del salitre. Rezagado tecnológicamente, su producción se estanca a partir de la Primera Guerra Mundial. La razón del estancamiento salitrero se encuentra en la paulatina obsolescencia de la tecnología usada en su producción. El sistema *Shanks*, la clave tecnológica de la minería salitrera durante todo su período de auge, permaneció como la tecnología básica hasta la década de 1920 (Soto Cárdenas 1998: 72). En los cincuenta años que siguieron a la introducción del sistema, la principal innovación se redujo al cambio del carbón por petróleo. Así, el sistema *Shanks* simboliza tanto el carácter capitalista industrial de la producción minera, como sus limitaciones. La confianza en la posición privilegiada que les otorgaba la condición monopólica, y el convencimiento de que la calidad del producto garantizaba una demanda sostenida, restaron incentivos a la innovación (Soto Cárdenas 1998: 74-75).

Sin embargo, una vez agotados los caliches de alta ley, y ante la mejora en la fabricación del salitre sintético, el rezago tecnológico de la producción chilena fue evidente. A ella se dedicaron tres informes publicados entre 1919 y 1924. De ellos se deducía que, dada la menor graduación de los yacimientos existentes, el sistema *Shanks* era ineficiente pues requería un consumo de combustible y agua muy superior al de la década de 1880, cuando fue introducido. A lo que hay que agregar carencias en el personal administrativo y gerencial. Todo ello conducía a un aumento de costos que dificultaba la competencia con los abonos sintéticos (Soto Cárdenas 1998: 161).

La respuesta de los productores y del Estado ante la crisis ocurrida al final de la Guerra es característica de la trampa institucional en que se encontraba la industria: recurrieron una vez más a la cartelización como forma de agotar los *stocks* y mantener los precios³. En 1919 se creó la “*Asociación de Productores de Salitre de Chile*”. Sus objetivos eran mejorar la propaganda comercial y técnica del salitre, estudiar nuevos métodos de producción, ajustar la producción a la demanda, centralizar ventas y establecer precios uniformes. La Asociación fijaba precios y establecía cuotas de producción, autorizando incluso el cierre de oficinas –ante sobreproducción, o necesidad de reparaciones- sin que por ello perdieran la cuota. La Asociación llegó a convertirse en un monopolio, siendo el único medio para vender nitrato, y controlaba el 95% de las ventas del salitre (Soto Cárdenas 1998: 169-175).

Las características monopólicas de la industria salitrera permitieron al Estado beneficiarse directamente de la producción y expandir fuertemente sus actividades. Sin embargo, el mismo mecanismo por el cual el Estado pudo captar una porción importante de la renta salitrera, generaba una estructura de incentivos particularmente perversa, en la medida que favorecía el rentismo, inhibía la innovación, y debilitaba la posición chilena en la competencia con la producción sintética. Recordemos que el mecanismo consistía en un impuesto fijo de 44 peniques por quintal español exportado. De modo que si el incremento en la productividad conducía a una reducción del precio, entonces la porción del impuesto por unidad exportada sería mayor, afectando de ese modo la rentabilidad. Si el control de la oferta incrementaba el precio, se lograba el efecto contrario. Así, las combinaciones eran la respuesta racional ante las condiciones del mercado y el mecanismo impositivo, aunque a mediano plazo ello condujera el estancamiento tecnológico. Además, la efectividad de dicha respuesta dependía en forma crucial del monopolio en el mercado mundial de nitratos, a la vez que incrementaba los incentivos para la invención y producción de un sustituto sintético. Cuando éste apareció, era cuestión de tiempo para que la industria chilena fuera incapaz de enfrentar su competencia, y ello ocurrió a la vez que se agotaban los yacimientos de alta ley.

³ “El esfuerzo de los productores no tuvo por objetivo el mejoramiento del proceso productivo mismo (esto es, cambios tecnológicos para reducir aún más los costos y aumentar el rendimiento) sino que el proceso de circulación del salitre y sus derivados. Fue más fácil para los empresarios salitreros organizar combinaciones para reducir el volumen de producción. En el logro de este objetivo estuvieron de acuerdo los productores (británicos y no británicos), como los comerciantes y financistas del negocio salitrero que, en su abrumadora mayoría, eran británicos. La falta de interés por modernizar la industria salitrera condujo a su estancamiento tecnológico, que impidió, a su vez, que adquiriera la capacidad de hacerla realmente competitiva a nivel internacional y enfrentar con éxito la competencia del salitre sintético y muy especialmente del sulfato de amonio” (Soto Cárdenas 1998: 75).

En suma, a partir de 1913, y por un período de 25 años, la economía chilena muestra un crecimiento altamente volátil caracterizado por una sucesión de períodos de fuerte expansión y retracción. Este proceso se asocia, sin lugar a dudas, con los vaivenes de la economía internacional, pero ellos interactúan con el agotamiento de un modelo de crecimiento basado en la suposición de que la posesión de un virtual monopolio sobre los yacimientos de nitratos garantizaba una prosperidad indefinida. Producto de esta percepción fue que la preocupación central de los productores de salitre consistiera en incidir en su precio mediante la restricción de la oferta, en una serie de acuerdos conocidos como combinaciones. De la conjunción de ambos fenómenos –shocks de demanda y restricciones de oferta-, surge un patrón contractivo/expansivo que, originado en la producción minera, incide en el conjunto de la economía y cuyo resultado neto es el virtual estancamiento económico durante treinta años. Así, mientras el nivel tecnológico de la industria salitrera permanecía inalterado desde 1890, la industria química alemana perfeccionaba el sustituto sintético que terminaría con el monopolio chileno de nitratos. Como tantas veces en la historia del crecimiento económico moderno, el progreso técnico venía a modificar una estructura de ventajas competitivas y comparativas considerada “natural”, a la vez que destruía un modelo de prosperidad basado en la posesión de recursos naturales escasos.

7.2.2- Estancamiento de la productividad agrícola

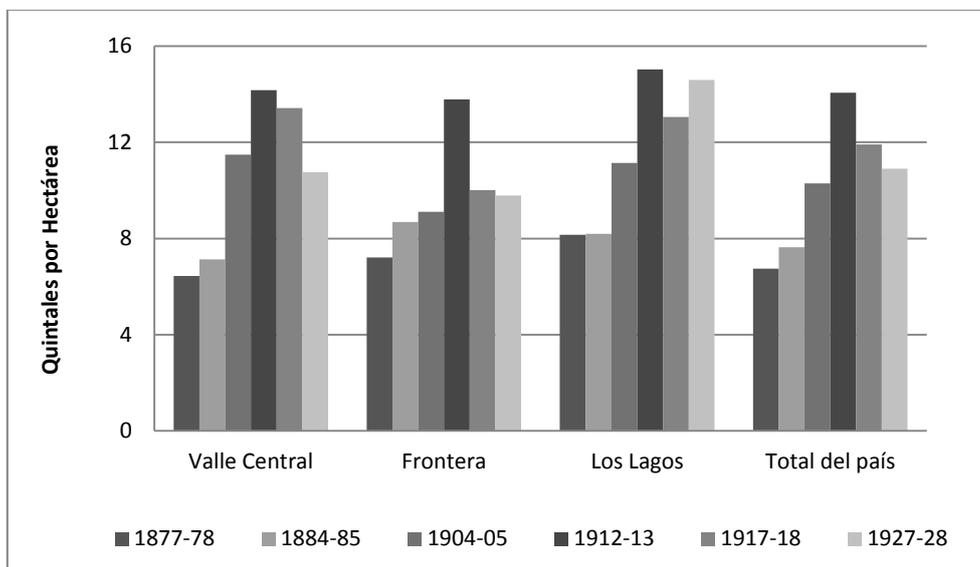
El sector agrícola había sido un factor importante del crecimiento a mediados del siglo XIX, y continuó siéndolo con la incorporación de nuevas tierras gracias a la conquista de la Araucanía. Como las nuevas regiones eran más aptas para la producción de trigo que el tradicional Valle Central, éste redujo el área sembrada del cereal y tendió a especializarse en otros productos, como frutas, hortalizas y viñedos. Esta transformación permitió una mejora de la productividad de la tierra, la que vino a sumarse a la expansión del área sembrada como factores de crecimiento del sector agrícola durante el último cuarto del siglo XIX⁴. Sin embargo, hacia 1910 la productividad dejó de crecer.

La detallada estadística recogida por Cariola & Sunkel (1982: 185-187) permite documentar este proceso en el caso del trigo y otros productos agrícolas, que en conjunto

⁴ Entre 1884-85 y 1904-05, el área sembrada de trigo del Valle Central se redujo de 382.155 a 181.561 hectáreas; y si bien la producción también cayó, lo hizo en menor proporción, por lo que también allí se incrementó la productividad.

pueden considerarse una buena aproximación al total de la agricultura⁵ (Gráficos 7.6 y 7.7). Para todo el Valor Agregado agrícola, la escasa evidencia disponible muestra el mismo resultado. Medido en pesos de 1908-1910, el VAB por hectárea sembrada cayó entre 1915-18 y 1926-28, de \$242 a \$156⁶.

Gráfico 7.1: Producción de trigo por hectárea para diversas regiones, 1878-1928



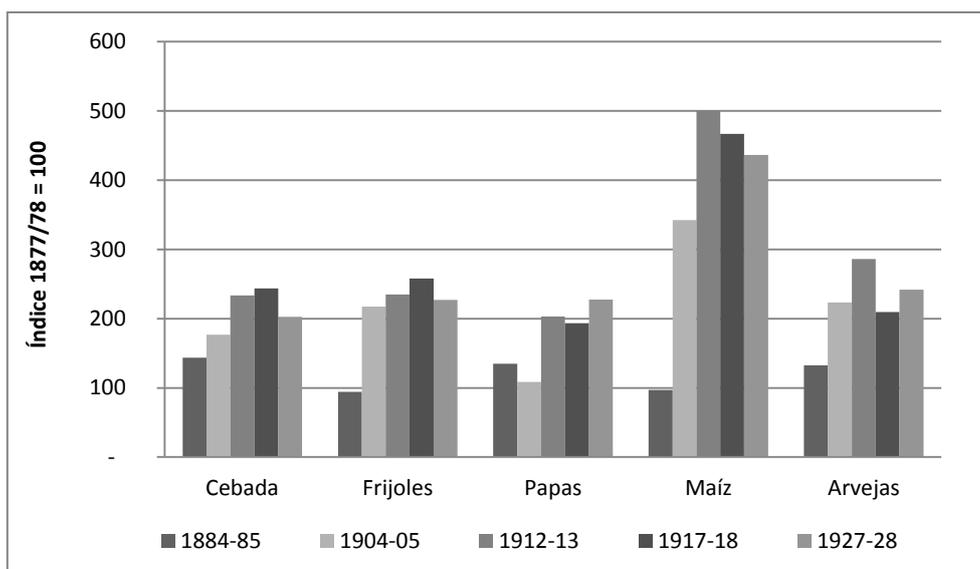
Fuente: Estimado a partir de Cariola & Sunkel (1982: 185-189)

Desde la segunda década del siglo XX, el crecimiento de la producción será exclusivamente extensivo, consecuencia de la ampliación del área sembrada hacia regiones poco explotadas, un bien que obviamente se hacía cada vez más escaso. A partir de entonces, el estancamiento de la producción agrícola sería sólo cuestión de tiempo y llegaría a partir de los años treinta.

⁵ Especialmente en el caso del trigo, que desde el siglo XVIII había sido el principal producto de producción agrícola, y hacia 1920 ocupaba la mitad de la superficie utilizada en la producción y más de un tercio del VAB sectorial (Cariola & Sunkel 1982: Cuadro 42; Díaz et. al 1998: Cuadro AE2). Como un argumento adicional, se estimó la regresión de la diferencia del logaritmo del VAB sectorial por la diferencia del logaritmo de la producción física de trigo, obteniendo un resultado significativo al 95% (estadístico t 15,08) y un R^2 de 0,79.

⁶ Para el cálculo se tomó el valor promedio del VAB agrícola –excluyendo el ganado– del trienio (Díaz et. al. 1998: Cuadro AE 2) y se dividió por el total de superficie cultivada según reportan Cariola & Sunkel 1982: Cuadro 42)

Gráfico 7.2: Índices de la productividad agrícola, 1884-1928 (Quintales por hectárea, 1877/78 = 100)



Fuente: Estimado a partir de Cariola & Sunkel (1982: 185-189)

Mientras los sectores que habían dinamizado el proceso productivo durante el siglo XIX mostraban dificultades, la economía chilena se reorientaba en busca de nuevas fuentes de dinamismo. Así, el cobre sustituiría al salitre como producto estrella de la minería y puntal clave de las exportaciones. La industria, y más en general las actividades de base urbana, se harían cada vez más importantes, contrastando fuertemente con la decadencia agrícola. Sin embargo, sería recién a partir de 1938, una vez superados los efectos internos de la crisis de los años treinta, que estos se constituirían efectivamente en el motor de crecimiento. En otras palabras, Chile pasó casi treinta años a la búsqueda de una nueva fuente de dinamismo económico. Mientras tanto, el conflicto distributivo se agudizaba y el entramado socio-institucional tradicional se erosionaba.

En lo que resta del capítulo, intentaremos señalar los mecanismos económicos e institucionales que moldearon la Economía Política de la desigualdad durante el período, a fin de explicar el fuerte deterioro de la distribución del ingreso que se produjo entonces.

7.3- El conflicto distributivo durante la República Oligárquica

La expansión de la frontera en la década de 1880 había tenido efectos distributivos progresivos porque provocó un cambio en la dotación de factores e incrementó la demanda de trabajo no calificado que, a diferencia de otros casos –como Argentina, Australia o Nueva Zelanda–, fue satisfecha por la población local. Luego de un período en que la demanda se cubrió con población flotante –en un proceso similar al descrito por Lewis (1954)–, ello condujo

a un incremento del salario. A su vez, las características del negocio salitrero, aunadas a la debilidad económica de la elite como resultado de la crisis de 1873, le impidieron controlar por sí misma la riqueza minera ganada a Perú y Bolivia.

Sin embargo, su poder político se mantuvo intacto, y de hecho se incrementó gracias al fortalecimiento del Estado que controlaba. Es posible que este control haya sido puesto en entredicho en alguna medida durante la guerra civil de 1891; pero tanto si pensamos a la misma como un intento abortado de revolución burguesa (Zeitlin 1984), como si la consideramos un intento fallido de restaurar el orden portaliano (Góngora 2006), no cabe duda de que la oligarquía se fortaleció con la derrota de Balmaceda. A partir de entonces y por un período de treinta años no se aceptaría más la influencia de “hombres fuertes” que pudieran incidir en el destino nacional. Sería ella en tanto clase, y desde la Institución que la albergaba – el Parlamento- la que dirigiría directamente los destinos del país. Por ello, cuando los efectos de la expansión fronteriza sobre la demanda de trabajo se diluyeron, su poder le permitió beneficiarse en forma casi exclusiva de los últimos años del *boom* salitrero. Andando el tiempo algunos de sus miembros consiguieron incluso tomar el control de dicha actividad.

Por otra parte, una serie de transformaciones asociadas al proceso de crecimiento económico moderno generaban los actores sociales que tenderían a cuestionar el monopolio del poder político por parte de la oligarquía. Se trataba de los sectores obreros de la región minera y las ciudades, además de las crecientes capas medias. Ambos grupos crecieron en conciencia y organización a lo largo de las tres primeras décadas del siglo XX, e intentaron ganar espacios de poder, tanto en la esfera de las relaciones económicas como políticas.

Las diferentes coyunturas económicas, tanto aquellas derivadas de crisis externas como del agotamiento de régimen de acumulación vigente, dieron el contexto para el conflicto político-económico que se desarrolló durante las primeras cuatro décadas del siglo XX entre los actores mencionados –trabajadores, capas medias y Estado Oligárquico. Este ponía en juego mucho más que la distribución del ingreso, en tanto la misma era consecuencia principalmente de la distribución del poder.

En resumen, aunque la historiografía chilena tradicional, centrada en la evolución política, ha señalado a la década de 1920 como la del fin de la República Oligárquica (Góngora 2006; Vial Correa 2010), desde el punto de vista de la desigualdad, la estructura distributiva que se instauró durante la misma se extendió hasta bien entrada la década del treinta. Hasta entonces, el 1% más rico pudo mantener su situación privilegiada. Los resultados regresivos

que la República Oligárquica ambientó entre 1903 y 1920, sobrevivieron en varios años a la estructura político-institucional que los había provocado.

7.3.1-La República Oligárquica

Señala Vial Correa (2010: 992), que al introducir el adjetivo “oligárquico” para analizar este período no pretende asignar una connotación negativa, sino sólo señalar “que el predominio de la aristocracia o clase rectora se hace absoluto cuando asume la totalidad del poder político”, algo que ocurre a partir de la derrota de Balmaceda en 1891. A partir de allí, concluye, se “cierra el círculo de la dominación, y se configura definitivamente una clase que maneja sin contrapeso la sociedad... una oligarquía”. Es este mismo sentido, más descriptivo que valorativo, que usamos este término. Así, al igual que Vial, al hablar de República Oligárquica queremos aludir a un estado de cosas en el cual el Estado es controlado totalmente –o casi-, por una elite que tiene la capacidad de instaurar el tipo de instituciones que le benefician, favoreciendo un determinado tipo de resultado económico sobre otro. Sin embargo, una salvedad se hace necesaria.

Hablar de República Oligárquica expresa una posición teórica relevante para el análisis de la desigualdad, porque cabe esperar que un Estado de este tipo favorezca situaciones que tiendan a incrementarla. Ello por la simple razón de que al ser la elite quien lo controla en forma incontestada, es razonable suponer que ella hará jugar al poder público a su favor en los conflictos distributivos que la enfrenten con otros sectores de la sociedad. Así, mientras mucho se ha escrito y discutido últimamente sobre las implicancias que una institucionalidad de tipo oligárquico pueda tener para el crecimiento económico de largo plazo⁷, desde el punto de vista de sus consecuencias para la desigualdad, las cosas son, creo, bastante más claras.

7.3.2-Mecanismos políticos de la República Oligárquica

En 1909 el politólogo y diplomático norteamericano Paul S. Reinsch señalaba que Chile era gobernado por una casta de personas que se conocían y entendían entre sí, más allá de sus

⁷Aunque la corriente predominante tiende a ver en este tipo de arreglo institucional la causa fundamental del rezago económico a lo largo de la historia (Acemoglu et. al. 2001, 2002, 2005; Acemoglu & Robinson 2012); otros han señalado que en algunos casos, de los que las Repúblicas Oligárquicas latinoamericanas constituyen un buen ejemplo, el poder de la elite ha favorecido el crecimiento (Coatsworth 2008). Justamente por los problemas que tienen la pretensión universalista de la corriente neoinstitucionalista, es que ha sido cuestionada su aplicación acrítica a la experiencia latinoamericana (Bértola 2011; Dobado 2009; Mahoney 2010).

diferencias partidarias. Se trataba, en su opinión, de un caso único en el mundo contemporáneo, comparable a la Inglaterra del siglo XVIII, en que una aristocracia poseía el control absoluto de la vida social y política. Una aristocracia basada en la cuna y la riqueza, compuesta de hacendados que poseían también intereses industriales y mineros que conformaban un grupo de familias tan pequeño que sus miembros se conocían personal e incluso íntimamente, al punto que se llamaban entre sí por el nombre de pila –algo que resultaba peculiar para éste observador (Reinsch 1909). Pero lo que más llamaba la atención a Reinsch era el particular sistema político que esta clase se había dado a sí misma para ejercer su dominio.

El sistema parlamentario de gobierno, instaurado luego de la derrota de Balmaceda en la Guerra Civil de 1891, constituía el mecanismo por el cual esta casta manejaba los destinos del país; lo hacía desde el Parlamento, verdadero consejo de la clase gobernante, pero también desde los clubes sociales como el de la Unión, prácticamente una extensión de aquél.

La alta inestabilidad de los gabinetes ministeriales constituía el principal rasgo del parlamentarismo chileno. Esta se explica tanto por las características asumidas por las reglas que lo organizaban, como por las de los partidos políticos que en él actuaban. Se trataba de un caso extremo de ese sistema de gobierno, en la medida que mientras el Ejecutivo carecía de la posibilidad de disolver al Parlamento, este podía hacer caer un gabinete completo con el voto de censura de una de las cámaras a algún ministro. En cuanto a las características de los partidos, se encontraban profundamente fragmentados y no representaban ya, a fines del siglo XIX, corrientes ideológicas o programáticas. Así, no sólo era común que varios miembros de una misma familia pertenecieran a partidos diferentes, sino que eran habituales todo tipo de alianzas y coaliciones, entre cualquier combinación de fuerzas. Por ello era habitual también que la gran mayoría de los temas a discusión se consideraran cuestiones abiertas, lo que suponía que los partidos no asumían posición y cada legislador actuaba según su consciencia y/o interés⁸.

La debilidad institucional de los gabinetes, aunada a la fragmentación y debilidad de los partidos, dio lugar a una volatilidad de los ministerios que alcanzó proporciones absurdas.

⁸ Decía al respecto Alberto Edwards a finales de la década de 1920 “en esos treinta años no puede citarse el caso de una mayoría parlamentaria que haya triunfado en las elecciones, con el objeto de realizar determinadamente algún programa efectivo, ni mucho menos nada que tuviera relación más o menos inmediata con las necesidades nacionales de la época” (Edwards 2012: 193).

Durante el período parlamentario la duración promedio de los gabinetes fue de cuatro meses y medio (Vial Correa 2010: 1025), y un solo período de gobierno de cinco años vio pasar diez y ocho ministros de hacienda (Reinsch 1909: 527).

En tanto los partidos no se diferenciaban por motivos ideológicos o programáticos, las razones para esta volatilidad eran de lo más espurias, bastando la animadversión de un grupo hacia una persona, o la ambición de algún congresista de cierta influencia de integrar el gabinete. Llegó incluso a considerarse normal que los gabinetes fueran desestabilizados ante la cercanía de las Fiestas Patrias de setiembre porque muchos parlamentarios querían obtener un ministerio para participar en los desfiles (Vial Correa 2010: 1028 n80).

Sólo el carácter oligárquico de la elite podía conseguir que esta inestabilidad de los elencos gobernantes no se trasladara más allá de los juegos de salón en que se había convertido la actividad política (Reinsch 1909). Pero si su consecuencia no fue la generación de crisis profundas en la administración de los asuntos públicos, la condujo sí al inmovilismo⁹. Mientras los ingresos provenientes de la renta salitrera solucionaban los problemas cotidianos y generaban la ilusión de una perpetua prosperidad, las transformaciones sociales que la misma modernización económica propiciaba acumulaban tensiones que la elite, concentrada en sus pequeñas rencillas cotidianas, era incapaz o no tenía interés en enfrentar. Así, Alberto Edwards Vives, quien conoció el sistema desde dentro por su condición de congresista entre 1909 y 1912, opinaba que “la inmovilidad absoluta era la única política que permitía a un Gabinete permanecer en funciones por poco más de dos meses (...) el más pequeño interés, la resuelta oposición de insignificantes grupos bastaba para paralizarlo todo” (Edwards 2012: 205-206).

La pésima calidad de la acción legislativa fue una consecuencia natural de la política parlamentaria de la elite. El país fue extremadamente lento en producir legislación que reconociera los nuevos problemas asociados a la modernización. Ello es clave a la hora de comprender las consecuencias políticas de la “cuestión social”. Los cambios legislativos para afrontar los problemas asociados a ésta demoraban años. Así, la ley de viviendas populares estuvo dieciséis años en el Congreso, y el Código Sanitario veintiséis (Vial Correa 2010: 1026).

⁹ Al respecto, Mario Góngora (2006: 110) señala que “paradójicamente, el momento en que esta aristocracia plutocratizada logra el poder total, al no estar sometida a un Gobierno fuerte de estilo portaliano, ya no puede decidir”.

Incapaz de decidir, a la vez que cada vez más consciente de la problemática obrera y sus peligrosas consecuencias, la represión violenta fue la única respuesta eficaz de la elite.

7.3.3- Mecanismos distributivos de la República Oligárquica (1): promoviendo la riqueza y los ingresos de la elite

Extensión del latifundio en las tierras de la Araucanía

Según se señaló en el capítulo anterior, el proceso de colonización de las tierras anexadas al sur del Valle Central siguió en un principio un rumbo espontáneo, en la medida que mientras no se definía una estrategia pública, se afincó allí una cantidad importante de inmigrantes provenientes de la zona rural del Valle Central. Sin embargo, conforme la situación de indefinición se fue clarificando, lo hizo en un sentido que perjudicó a esta población de *rotos*, a la vez que favoreció por diversas vías la conformación de grandes propiedades. Se produjo así una extensión de la Hacienda –la institución de más larga duración en la historia de Chile-, llevando con ella la desigualdad social, política y económica que le era inherente. En consecuencia, hacia 1936 los latifundios más grandes se encontraban en el sur (Tabla 7.4).

Tramo (hectáreas)	NORTE		CENTRO		SUR y AUSTRAL	
	Propiedades Nº	Tamaño medio (HRe)	Propiedades Nº	Tamaño medio (HRe)	Propiedades Nº	Tamaño medio (HRe)
más de 5000	105	3.666	227	2.516	245	3.900
1001 a 5000	136	372	841	549	1.108	215
200 a 1000	194	199	3.023	165	4.038	50
50 a 200	332	61	6.380	28	9.673	11
5 a 50	2.126	8	32.967	4	28.940	2
0 a 5	12.709	1	39.777	1	5.810	0,5
Total	15.603	34	83.215	22	49.814	31

Fuente y Comentarios: Censo agrícola 1936. El Norte comprende provincias de Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Aconcagua y Valparaíso. El centro las de Santiago, O'Higgins, Colchagua, Curicó, Talca, Maule, Linares, Ñuble y Concepción. La región sur y austral las de Arauco, BioBio, Malleco, Cautín, Valdivia, Llanquihue, Chiloé, Aysen y Magallanes. La transformación de hectáreas ordinarias a hectáreas "de riego equivalente" (HRe) se realizó siguiendo el criterio de Bauer (1994) de considerar una hectárea regada como equivalente a 10 hectáreas no regadas. De forma que para obtener la cantidad de hectáreas transformadas de cada categoría se dividen las hectáreas no regadas entre diez y se le adicionan las hectáreas regadas

La expansión del latifundio en la región del sur, y con ella la desaparición de lo que había sido una región de oportunidades para los trabajadores rurales del Núcleo Central, fue consecuencia de las políticas adoptadas por el Estado Oligárquico. En este sentido, dos fueron los mecanismos que favorecieron una creciente desigualdad en la propiedad rural austral en

beneficio de la elite. En primer lugar, la política de subastas, que habilitó la posibilidad de especular con la compra de grandes propiedades de tierras. En segundo lugar, una política de promoción de la colonización que expresamente discriminaba la población pobre del país a favor de colonos europeos, pero que benefició en última instancia a las empresas colonizadoras. Finalmente, la pura y simple corrupción, práctica que se había hecho habitual durante la República Oligárquica, fue el lubricante que les hizo tan eficientes.

La política de subastas se vio estimulada por las oportunidades que ofrecía la expansión minera. Efectivamente, la demanda de trigo de las regiones salitreras aseguraba el éxito del negocio cerealero, y ello estimuló a muchos chilenos acaudalados a hacerse de tierras en el Sur. Como la legislación impedía la subasta de predios mayores a 400 hectáreas y prohibía que una misma persona comprara más de 2.000 Ha, se recurría a los servicios de intermediarios o especuladores conocidos como “palos blancos” quienes remataban a favor de terceros¹⁰. También se compraba tierras a ocupantes pobres y sin títulos o a extranjeros que, aunque habían sido traídos por las empresas de colonización agrícola, eran en realidad artesanos de origen urbano (Johnson 1978: 320; Solberg 1969: 120). Aunque existieron informes de funcionarios públicos que denunciaban las consecuencias perjudiciales que para la colonización y la producción tenía la permisividad ante las compras especulativas, la posición de la elite dirigente favorable al *laissez faire*, condujo a que no se actuara en consecuencia¹¹.

Pero más significativo es el rol que la política pública de colonización adoptada por la República Oligárquica tuvo en la extensión del latifundio a fines del siglo XIX y principios del XX. Se trató probablemente de la principal herramienta de consolidación de derechos de propiedad en el sur, y tuvo un claro signo regresivo. En primer lugar, porque se trataba de una política que desde su diseño discriminaba a los pobres del país, especialmente si pertenecían a los pueblos originarios. La elite gobernante veía en los *rotos*, y mucho más en los indígenas, a un conjunto de vagos y borrachos, personas incapaces de llevar adelante un proceso de

¹⁰ Bengoa (1990) relata a modo de ejemplo la historia de fundo Puello. Su origen se encuentra en la compra de una hijuela de 500 hectáreas en 1903. En los años siguientes los propietarios habían comprado varias hijuelas colindantes al especulador que las había rematado en 1893. “A través de este proceso de sucesivas compras de hijuelas a rematadores-especuladores, (...) al comenzar el siglo se constituyó un fundo de 1275 hectáreas, ubicadas en medio de una zona densamente poblada por comunidades indígenas” (Bengoa 1990: 155).

¹¹ Así lo denunciaba el Inspector General de Colonización Alejandro Gorostiaga en 1887, cuando sostenía que “los subastadores de grandes propiedades en esta misma frontera, no han tenido otro fin que especular sobre el mayor valor que el acrecentamiento de la población da al suelo, i han dejado por muchos años inculta la tierra”, citado en Bengoa (2008: 348).

modernización en la frontera, y recurría a argumentos racistas para fundamentar la necesidad de importar trabajadores europeos (Solberg 1969: 122). Pero además de las “razones” de tipo racial, existía preocupación por las consecuencias que tendría para la agricultura del Valle Central, el acceso por parte de su población trabajadora a las tierras del sur (Solberg 1969: 119). En cuanto a la población originaria, se les brindaba apenas lo necesario: entre 1884 y 1929 se entregaron títulos de merced por 504.778 hectáreas a 90.401 personas, es decir algo más de 5ha a cada uno (Almonacid 2009a: cuadro 1)¹².

En segundo lugar, porque aunque teóricamente diseñada para poblar la región del sur con colonos europeos, su principal resultado fue entregar enormes extensiones de tierras a quienes se suponía debían traerlos. Fundado en la concepción racista que antes mencionamos, y que desconocía la abundancia de mano de obra en el país, el mecanismo consistía en ofrecer tierras a empresas a cambio de que estas ubicaran a colonos europeos en una parte de las mismas. Las dimensiones de las concesiones fueron enormes. Durante el primer gobierno del siglo XX, dirigido por el Presidente Riesco entre 1901 y 1905, se otorgaron 46 concesiones por un total de 4 millones y medio de hectáreas (Bengoia 1990: 167 nota 23), es decir una cifra nueve veces mayor que la entregada a la población originaria a lo largo de treinta años. A cambio de promover la inmigración, los concesionarios se quedaban con enormes extensiones de tierra. La *Empresa Colonizadora Budi*, por ejemplo, recibía 150 hectáreas por familia que instalara, de los cuales entregaba 75Ha a los colonos. Algo similar ocurrió con el empresario de origen italiano Jorge Ricci, quien en 1903 recibió 27.000 hectáreas, de las cuales podía retener 10.400. El Cónsul General de los Estados Unidos en 1907 informaba a su gobierno que el sistema generaba grandes ganancias, en la medida que de una concesión de 1.250.000 acres, el empresario retenía 500.000 o 750.000 (Solberg 1968: 123-125)¹³.

Más aún, era habitual que incluso las tierras previstas para los colonos terminaran formando latifundios. Los casos abundan. Por ejemplo, la concesión de Silva Rivas, o de la

¹² A ello hay que agregar no sólo que la reducción solía dislocar las instituciones y costumbres de la comunidad, sino además que los propietarios poderosos recurrían a todo tipo de medios para expulsar a los habitantes originarios de sus tierras, acciones en las que, como se denunció ante una Comisión Parlamentaria en 1912, solían ser ayudados por los jueces, que eran en muchos casos sus amigos. Al respecto señala Fabián Almonacid (2009a: 10) que “una forma recurrente para expandir las propiedades rurales fue la vía de los hechos consumados; expulsando a los indígenas u otros ocupantes por la fuerza, corriendo cercos, arrendando terrenos y después haciéndose dueño de ellos, prestando dinero a los indígenas y después quitándoles sus tierras y bienes judicialmente, etc. La ley del más fuerte era la única que imperaba en los campos de la Araucanía y Valdivia”.

¹³ Es decir que la empresa retenía entre 200.000 y 300.000 hectáreas.

Comunidad de Llaima, en la actual localidad de Cunco. En 1905, el gobierno entregó a Luis Silva Rivas 200.000 hectáreas de tierras ocupadas por comunidades indígenas y colonos nacionales espontáneos que se habían instalado luego de la ocupación de la Araucanía. Se trataba de 95 familias de chilenos y 36 caciques con un total de 1.160 personas. El gobierno habilitó al concesionario a radicar a los “ocupantes” en otro lugar, abandonando los indígenas sus tierras ancestrales, y los colonos las tierras que “habían abierto, limpiado y sembrado” (Bengoa 1990: 171). Sólo dos aceptaron su traslado. La mayoría de los colonos e indígenas “fue lanzada a los caminos por los guardias que tenía la Sociedad en el pueblo de Cunco. (...) [luego de que] el Consejo de Defensa Fiscal dictó, en 1911 orden de expulsión para 49 colonos ocupantes de tierras de la concesión” (Bengoa 1990: 171). La sociedad concesionaria no cumplió con la instalación de colonos. Cuando se vio obligada a salvar las apariencias, contrató un grupo de inmigrantes europeos, pero ninguno era agricultor, sino que tenían oficios urbanos. Además, se les obligó a hipotecar sus haciendas a favor de la Sociedad Silva Rivas (Bengoa 1990: 172). La historia del conflicto culminó con balazos y muertos, incluyendo al administrador, este último a manos de un inquilino cuya familia fue expulsada en una noche de tormenta. Otro caso es la ya mencionada *Empresa Colonizadora Budi*. Aunque la empresa se había comprometido a instalar trescientas familias, finalmente fueron cien, e incluso éstas tampoco se radicaron, de modo que en 1939 no había ninguna (Solberg 1968: 125). Más aún, las empresas no sólo no eran sancionadas por no cumplir sus compromisos, sino que de hecho se beneficiaban, al quedarse con las tierras. Ese es el caso de 8 empresas analizadas por Almonacid (2009a: 15). A principios de siglo éstas recibieron entre todas un total de casi 214.000 hectáreas para fincar colonos en Cautín, Mallco y Valdivia. Instalaron 363 familias que ocuparon 28.165 hectáreas en las dos últimas de las provincias mencionadas. Las otras 185.835 quedó en manos de las empresas “colonizadoras”. De forma similar, de las 12.200 familias que se suponía ocuparían las 46 concesiones hechas durante el gobierno del presidente Riesco y a las que hicimos referencia más arriba, sólo llegaron 47 (Solberg 1969: 126).

Además, a la hora de regularizar la situación se adoptaba un doble estándar en función de quién estuviera involucrado. Mientras en los casos de aquellos “propietarios” que habían subastado o “comprado”, -muchas veces en condiciones irregulares-, la política seguida fue regularizar la posesión de hecho (Almonacid 2009a). Pero la situación era diferente para los pobres. En estos casos, -como el de la Sociedad Silva Rivas-, la política adoptada consistía en recurrir a la fuerza pública para expulsar a los ocupantes e imponer a los nuevos dueños, fueran colonos o los empresarios propietarios de las empresas de “colonización”.

A este respecto, el relato de cómo la Hacienda Rupanco –ubicada al sur de la Araucanía-, llegó a constituirse en uno de los latifundios más grandes de Chile resulta ilustrativo. Tratándose de una zona de colonización –limitaba con la colonia Llanquihue-, numerosos chilenos se instalaron allí a fines del siglo XIX con la promesa de recibir títulos de propiedad. En 1899 se encontraban 200 familias de colonos. En 1906 el Presidente Germán Riesco entregó las tierras a la Sociedad de Colonización de Rupanco, la que se comprometía a traer familias holandesas, alemanas y suizas, y reservar un 25% a colonos nacionales. En teoría, la empresa recibiría tierras por cada familia de colonos que instalara. La primera acción de la empresa “colonizadora” fue expulsar, mediante la fuerza pública, a los colonos “ilegales”. Muchos de ellos llevaban varios años viviendo en el lugar, al que habían limpiado y acondicionado para la producción. El conflicto adquirió connotaciones violentas cuando, por ejemplo, el líder del Partido Comunista de Osorno, que apoyaba a los colonos, disparó contra un parlamentario del Partido Conservador. En 1911, a cinco años de la concesión, la empresa había instalado a cuatro familias holandesas, por un total de 140 hectáreas. Ese mismo año los colonos protestaron ante una comisión del Parlamento y el problema se discutió en la Cámara de Diputados, señalándose la existencia de diputados y otros integrantes del gobierno y las fuerzas armadas que integraban la Sociedad de Rupanco u otras similares. Los colonos holandeses traídos por la sociedad tuvieron tantas trabas y problemas que le vendieron a ésta sus derechos. Otro tanto ocurrió en los años siguientes con colonos alemanes traídos de Argentina y Brasil que se transformaron en empleados y asalariados. Entonces, lo que alguna vez fue tierra de colonización se transformó en una de las haciendas más grandes del país que hacia 1960 tenía 600 inquilinos y 100 trabajadores sin derecho a tierras. La superficie de la hacienda, unas 38.000 hectáreas, supuso que un tercio de la provincia de Osorno no pudiera ser colonizada (Bengoia 1990: 204-207).

Fue por esta vía, expulsando a las familias que habían poseído las tierras desde hacía años, que el inquilinaje se extendió en el sur. Así fueron desposeídos muchos de los que hasta allí habían llegado en las dos últimas décadas del siglo XIX escapando de la pobreza del Valle Central¹⁴.

La expansión del latifundio en la Araucanía fue el resultado de la inercia institucional representada por la longevidad del sistema hacendal, junto con la acción política de un Estado

¹⁴ Otro ejemplo, la colonia Nueva Italia, impulsada por el empresario Jorge Ricci y a la que ya hicimos referencia, que supuso la expulsión de 150 familias.

controlado en gran medida por terratenientes. Éste aplicó una estrategia que condujo “a las especulaciones de tierras, a los remates con ‘palos blancos’, a las grandes concesiones, en fin, a reproducir el latifundio depredador e ineficiente en la zona sur del país” (Bengoa 1990: 175). En un proceso que ilustra el modelo de expansión fronteriza bajo instituciones extractivas propuesto por Gimeno & Robinson (2009), el entramado socio-institucional conformado por la Hacienda y el Estado Oligárquico revirtió el carácter igualador que la expansión de la frontera había tenido, reconstruyendo la Araucanía a su imagen y semejanza. La Hacienda triunfó en el sur, pero no lo hizo sola ni debido a ventajas de índole económica. Lo hizo de la mano del Estado y del poder oligárquico¹⁵.

Aunque es imposible estimar con un grado de fiabilidad razonable el impacto que la apropiación de la Araucanía por parte de la elite pudo tener en la distribución del ingreso, sí parece razonable afirmar dos cosas. Primero, que algún impacto debió existir. Ello porque resultaría poco probable que un cambio en los derechos de uso/propiedad de un factor productivo que transforma a muchos poseedores en asalariados; y a otros, unos pocos, de poseedores de tierras a poseedores de más tierras, no hubiera tenido impacto en la distribución del ingreso agrario. Lo segundo, que dado el carácter concentrador que tuvo este cambio en la posesión de activos, el mismo debió ser regresivo. Así, nos sentimos habilitados a afirmar que la ofensiva de la República Oligárquica sobre los derechos de los habitantes de la Araucanía, fueran originarios o inmigrantes provenientes del Valle Central, constituyó uno de los mecanismos distributivos que provocaron el giro regresivo en la desigualdad de ingreso.

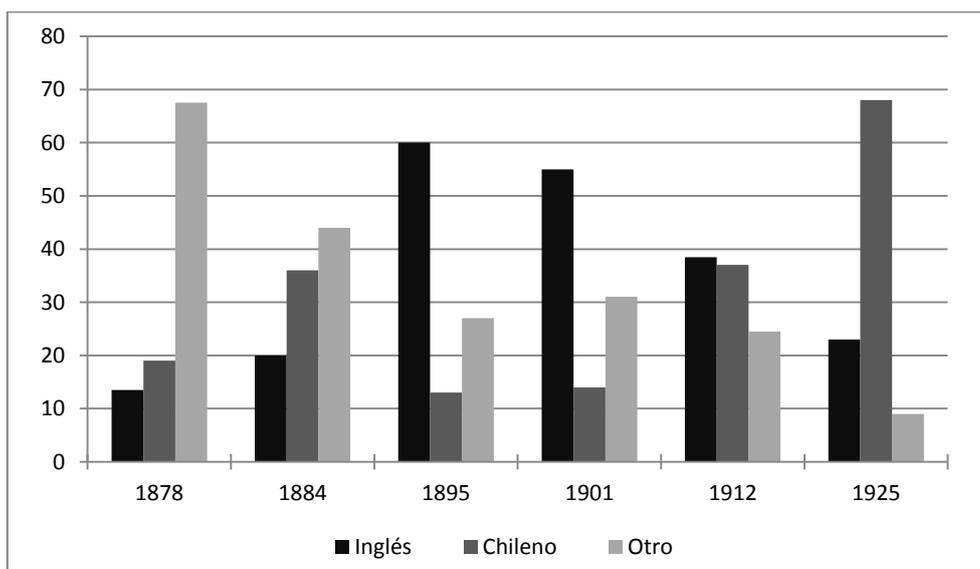
Nacionalización de la industria salitrera y reducción de su carga impositiva

El poderío de la oligarquía se expresó también en la toma del control de la actividad salitrera ocurrida en este período. La preeminencia de capitales británicos en la minería del salitre no fue un fenómeno estático sino que pasó por dos etapas diferenciadas. Primero, durante las dos décadas finales del siglo XIX, éstos tomaron el control de la industria. Este fue

¹⁵ José Bengoa lo resume de la siguiente manera: “Lo ocurrido en la zona central de Chile 300 o más años antes con los encomenderos se reprodujo en el siglo XX en las nuevas tierras ‘ganadas a la civilización’. Los tataranietos de los encomenderos tuvieron la misma conducta acaparadora de sus antepasados (...) Las responsabilidades por lo ocurrido en la Araucanía le competen en primer lugar a la terratenencia del centro del país y al Estado. El resultado de este proceso histórico ha sido la constitución de dos Araucanías del todo irreconciliables. Los mapuches, que en sus casi 500 mil hectáreas se ven permanentemente amenazados de exterminio; y los colonos, muchos de ellos transformados en latifundistas, que adaptaron el estilo del Valle Central en sus aspectos más deplorables. (...) La voracidad del monopolio de la tierra no permitió poblar. El latifundio se expandió hacia el sur, cada vez más al sur. Los campesinos de Chile Chico, en lo más bajo del mapa, se defendieron y siguieron la suerte de los campesinos del Chile grande” (Bengoa 1990: 176-182).

el período de cambios en la escala y características de producción asociadas a la introducción del sistema *shanks* que analizáramos en el capítulo anterior. Con el cambio de siglo se produce el segundo momento, aquel en que los capitales británicos empiezan a ceder terreno ante los chilenos. Como resultado, éstos últimos duplicaron su participación en la producción durante la primera década del siglo, y controlaban más de la mitad de la industria luego de la Guerra Mundial (Gráfico 7.8).

Gráfico 7.8: Producción de salitre según nacionalidad del capital, 1878-1925 (%)

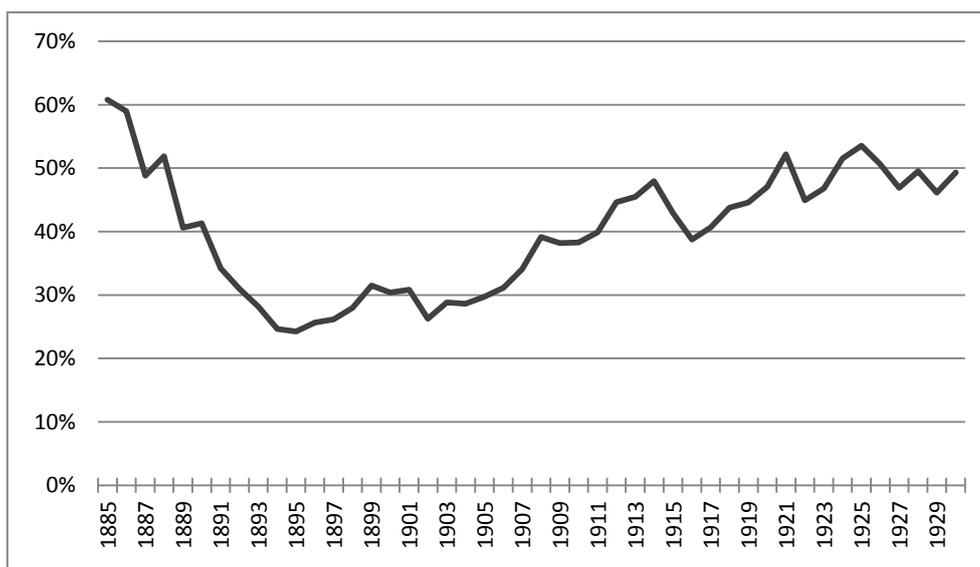


Fuente: Cariola & Sunkel (1982: Cuadro 16)

Según Soto Cárdenas (1998: 50-52), quién recoge la opinión que en su momento diera un funcionario del Departamento de Comercio de Estados Unidos, la “chilenización” se debió fundamentalmente a la mayor presencia de locales en las empresas instaladas, y no a la creación de nuevas oficinas. Esta se habría debido tanto a la nacionalización de inmigrantes que llegaron en su momento para dirigir las salitreras y que pasaron sus acciones a sus hijos, como a las inversiones realizadas por miembros de la elite local. En todo caso, parece claro que el cambio en la propiedad no estuvo asociado a la incorporación de nueva tecnología, como había ocurrido en los años ochenta del siglo XIX, y ocurriría más adelante con la industria del cobre.

Donde la chilenización sí tuvo consecuencias fue en el reparto de la renta salitrera, en tanto una parte creciente de las utilidades iba ahora a parar a manos locales (Gráfico 7.9).

Gráfico 7.9: Participación de los capitales locales en el total de utilidades del sector minero, 1885-1930

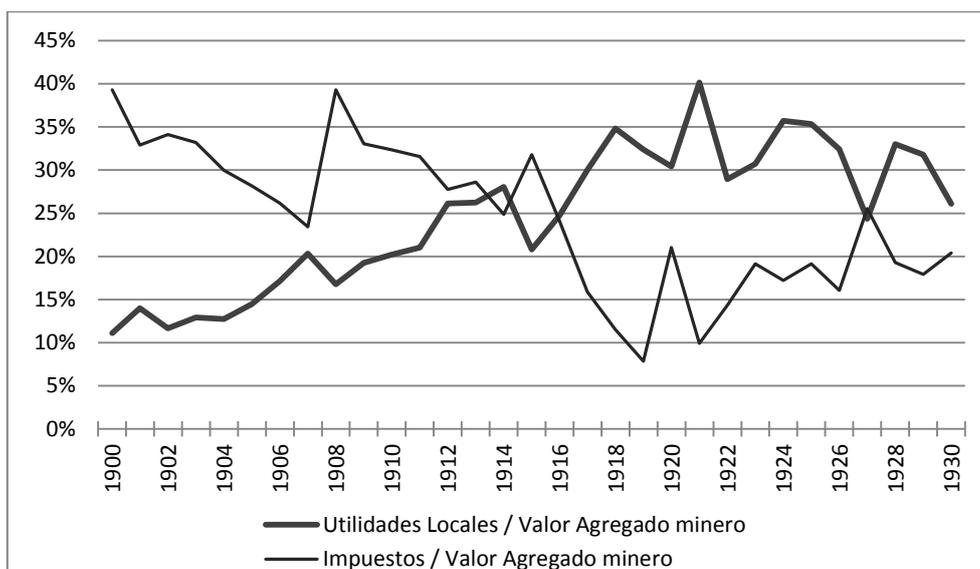


Fuente: estimación propia. Cuadro AE 16

Resulta significativo y sintomático de las relaciones de poder vigentes, lo ocurrido con la participación estatal en la riqueza salitrera a medida que esta pasa a ser crecientemente controlada por potentados locales. En el capítulo anterior se sostuvo que la actividad difícilmente hubiera pagado tantos impuestos de haber sido controlada por la elite local. Y de hecho, la participación del Estado en el VAB salitrero comenzó a reducirse al mismo tiempo que la elite local se apropiaba de la industria. Es cierto que esto pudo deberse simplemente al mecanismo impositivo de impuesto fijo, lo que tendía a reducir la tasa en un contexto de incremento de precios –como el que se produjo antes y durante la Gran Guerra. No es menos cierto, sin embargo, que ello suponía un mayor beneficio para quienes exportaban el producto, entre quienes los chilenos ocupaban un papel cada vez más importante¹⁶ (Gráfico 7.10).

¹⁶ Ello más allá del esfuerzo que parece haber realizado el Estado en 1908 por mantener su participación en el VAB salitrero. Entre 1905 y 1907 la participación de los tributos mineros en el total de los ingresos tributarios había caído del 61% -cifra que hasta entonces era estable- al 49%; aunque, como muestra el Gráfico 7.10, su participación en el Valor Agregado venía cayendo desde tiempo atrás. En 1908 la participación de los ingresos tributarios en los fiscales vuelve al nivel histórico del 61%, pero no detiene su tendencia a la baja, llegando a 54% en 1912 (Díaz et. al 2010). Es decir que al mismo tiempo que el salitre se chilinizaba, el Estado captaba una porción menor de su valor agregado, y los impuestos que la actividad pagaba reducían su importancia en el total de los ingresos fiscales.

Gráfico 7.10: Utilidades de capitales nacionales e impuestos cobrados como porcentaje del Valor Agregado Bruto minero, 1900-1930



Fuente: estimación propia, Cuadros AE 16

7.3.4- Mecanismos distributivos de la República Oligárquica (2): Crecimiento, salarios reales y desigualdad

Los procesos de expansión de frontera debidos a la incorporación de tierras poco habitadas son siempre fenómenos transitorios, pero dentro de su transitoriedad pueden adoptar características bien diferentes. En el caso de Chile, la potencialidad que la expansión de la frontera tenía de alterar la dotación de factores era pequeña, en la medida que las nuevas regiones se poblaron rápidamente. Como consecuencia, las oportunidades de emigrar hacia allí se agotaron pronto, y el crecimiento demográfico hizo el resto. Así, la población rural del Valle Central volvió a crecer en términos absolutos a partir de 1895 y hacia 1907 Chile tenía una tasa de habitantes por kilómetro cuadrado similar a la de 1875 (Hurtado 1966: Cuadro 2; y Tabla 6.2). Muy distinta fue la expansión en el caso de las colonias norteamericanas. Allí la relación entre la zona de frontera y las regiones pobladas era mucho mayor, y dio lugar a un proceso de expansión que duró casi tres siglos. Es decir que por tres siglos el habitante de la costa Este norteamericana tuvo la posibilidad de migrar hacia la frontera (Jackson Turner 1976). Para los peones del Valle Central esta ventana de oportunidad estuvo abierta unos quince, o a lo sumo veinte años. Es esperable que esta diferencia en la magnitud del fenómeno tuviera consecuencias disímiles en uno u otro caso, más duraderas en el primero, menos en el segundo; y a ello hay que agregar las diferencias institucionales en la asignación de derechos de propiedad que se analizaron más arriba.

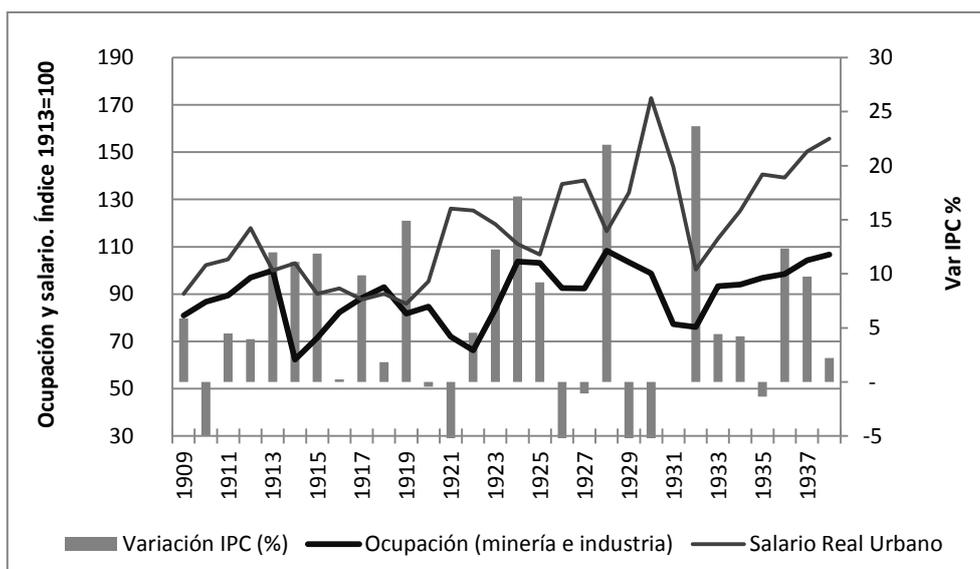
Al mismo tiempo que la dotación de factores volvía a un nivel similar al que tuviera antes de la expansión de la frontera, reduciendo la presión al alza del salario que aquella había generado, los ingresos de los trabajadores se vieron fuertemente afectados por el pico inflacionario del período 1905-1907. Así, entre 1904 y 1907 el salario de los trabajadores no calificados medido en Escudos de 1960, cayó de \$350 a \$243. El incremento que vendría entre 1908 y 1912 no alcanzó para recuperar lo perdido, y en todo caso los salarios volvieron a caer en 1913. Recién en 1921 se superaría el nivel de 1903 (Cuadro AE 7).

Tabla 7.5			
Tasas anuales de variación de Salarios, Precios y Masa monetaria real, 1900-1913 (%)			
Año	Salario real de trabajadores no calificados	IPC	Masa monetaria real
1900	20,0	-14	7,3
1901	-1,4	3,7	-3,3
1902	5,2	1,0	-4,0
1903	-0,1	5,0	10,4
1904	4,6	-0,7	8,1
1905	-3,7	10,1	35,5
1906	-16,0	27,3	14,2
1907	-14,4	24,4	-2,6
1908	1,0	12,7	-23,3
1909	4,3	5,9	0,4
1910	9,9	-5,0	14,1
1911	1,1	4,5	9,0
1912	8,8	4,0	-11,2
1913	-7,1	12,0	-6,8
Fuente: masa monetaria Díaz et. al. (2010); IPC Matus (2012). Salario de trabajadores no calificados: estimación propia, Cuadro AE 7			

Así, los asalariados se vieron excluidos del crecimiento generado en los últimos años del *boom* salitrero. En consecuencia, el nada despreciable incremento del ingreso de esos años fue a parar a otras manos, lo que contribuyó a generar el deterioro de la distribución del ingreso que muestra el Gráfico 7.1.

A partir de 1913, las crisis y sus efectos en el empleo se agregan a los factores que afectan negativamente el ingreso de los asalariados. Particularmente críticos fueron en este sentido, los períodos 1913-1919 y 1930-1932, en la medida que durante los mismos se combinaron los efectos de la reducción de la ocupación con tasas de inflación superiores al 10% (Gráfico 7.11).

Gráfico 7.11: Índices de ocupación y salario real (1913=100) y variación de inflación (%), 1909-1938



Fuentes: variación de IPC: Matus (2012). Salario de no calificados: Cuadro AE 7. Índice de ocupación: Cuadro AE 17

En resumen, y como ha mostrado Matus (2012) –en cuyo trabajo se apoyan por otra parte nuestras estimaciones de salarios para este período–, la inflación se constituyó en uno de los principales enemigos del ingreso de los asalariados. En la década anterior a 1913, la incidencia de la inflación sobre el ingreso de los trabajadores supuso su exclusión de los beneficios asociados al crecimiento salitrero en sus últimos años. Como mecanismo generador de la desigualdad, su impacto se debe a que ella impidió que los trabajadores se beneficiaran del crecimiento económico promedio, el que fue canalizado hacia los sectores de la cúspide. Dado que casi el 90% de la canasta de consumo se compone de productos en que la producción local es muy importante –alimentos, vestuario, velas, carbón (Matus 2012: Tablas 16 y 17)–, los cambios en el IPC reflejan en gran medida variaciones de precios que conforman los ingresos de terratenientes, industriales o mineros, categorías que se ubican en el 1% de mayores ingresos.

El señalamiento de las implicancias de la inflación para la distribución del ingreso posee una larga tradición en el análisis de la misma. De hecho puede considerársele el punto central de la explicación clásica sobre su origen. Autores como Vengas (1909), Fetter (1931) o Pinto Santa Cruz (1959) explicaron el fenómeno inflacionario por sus consecuencias distributivas. Según su punto de vista, la inflación no sólo afectaba el nivel de vida de los asalariados, también depreciaba las deudas nominadas en pesos. Siendo las hipotecas de bienes raíces la principal fuente de crédito, y dado que a éstas sólo accedían los propietarios de tierras, estos

autores acusaron a los terratenientes no sólo de beneficiarse con la inflación, sino también aprovechar su control del aparato Estatal para causarla¹⁷.

Más tarde, esta línea explicativa perdió popularidad, en la medida que un análisis más cuidadoso de la política monetaria mostró que era inconsistente, al menos como explicación para todo el período. Estas explicaciones de la inflación descartaron la hipótesis de la culpabilidad de los terratenientes, y apuntaron a factores puntuales, -como las necesidades generadas por el terremoto de Valparaíso de 1906-, o exógenos, -como los problemas derivados del estallido de la guerra europea-; pero especialmente se acusó a los complejos mecanismos de toma de decisiones de la República Oligárquica que incapacitaban al Estado para seguir una política monetaria coherente (Hirschman 1963; Clavel & Jeftanovic 1983; Millar Carvacho 1994).

En todo caso nuestro interés no radica tanto en las causas de la inflación como en sus consecuencias, y aunque los terratenientes y salitreros –entre quienes los chilenos se hacían cada vez más importantes-, no hayan causado la inflación, sí puede afirmarse que se beneficiaron de ella. Y esto mientras los asalariados se perjudicaban, de lo que se sigue que la misma tuvo consecuencias regresivas¹⁸.

¹⁷ Vale la pena repasar lo que señalaba uno de los críticos de la República Oligárquica respecto a la inflación de la primera década del siglo XX; “Los agricultores se encontraron, pues, en una situación ideal. Pudieron vender sus productos a precios fabulosos (...). Los hacendados recojieron dinerales a expensas de las jentes de trabajo, empleados, profesionales, artesanos y labriegos, muchos de los cuales principiaron a saber lo que es miseria, lo que es hambre, en el sentido recto de la palabra. (...) Resumiendo, Excelentísimo Señor, que la causa única de nuestra situación económica actual es el influjo que han tenido en la formación de nuestras leyes los mismos que han estado usufructuando de esa situación, principalmente los agricultores que han constituido una verdadera oligarquía” (Venegas 1909: 79-80). Y en la misma línea señalaba Fetter, algunos años más tarde: “There is something of a paradox in the fact that a country ruled (...) by a conservative aristocracy, with so stable a political history and so excellent a public debt record, should have had so checkered a monetary experience. The explanation is to be found principally in the heavy indebtedness of the landed gentry, and their dominance in governmental affairs” (Fetter 1931: vii, citado en Hirschman 1963: 168).

¹⁸ Algo que, por otra parte, ha sido señalado ya por historiadores chilenos: “Si el crédito fue utilizado por los terratenientes y si llegó a ser, de esta manera, uno de los principales factores de conservación de las estructuras agrarias [porque se usaba para no dividir los fundos], ello se debió a la continua desvalorización de la moneda chilena, que tendía a transformar en verdaderas donaciones los préstamos a largo plazo. (...) la Caja de Crédito Hipotecario otorgaba, con frecuencia, préstamos reembolsables en 46 años, y a fines del siglo pasado casi todos los fundos y haciendas del valle estaban gravados con fuertes hipotecas: así se explica que el juego combinado del crédito y la desvalorización monetaria hayan tendido a mantener el prestigio económico y social de los latifundistas. Nada parece autorizarnos a escribir, como lo hicieron algunos autores, que esos agricultores, para quienes la deuda había llegado a ser una técnica de enriquecimiento, fueran los principales instigadores de la caída del peso; pero fueron ellos, sin lugar a duda, sus principales beneficiarios” (Borde y Góngora 1956: 127).

7.3.5- Mecanismos distributivos de la República Oligárquica (3): Intervención estatal en el conflicto entre capital y trabajo

El surgimiento del movimiento obrero es uno de los procesos asociados al crecimiento económico moderno, aún en la versión periférica que caracteriza a la mayor parte de los países del continente latinoamericano. En Chile, éste se constituyó en torno a dos polos, uno en las regiones mineras del norte, otro en el Núcleo Central, en las ciudades de Santiago y Valparaíso. Si bien puede discutirse sobre el rol que corresponde a cada uno¹⁹, es claro que ambos fueron resultado del impacto de la producción de nitratos. Recordemos que por sus características físicas y tecnológicas, la explotación del salitre requería la utilización de grandes contingentes de mano de obra, la que debía ser atraída hacia el lugar mediante el estímulo salarial. En las oficinas, miles de trabajadores y sus familias convivían bajo el sistema de “ciudad industrial” o *company town*, el que tendía a favorecer el contacto social entre ellos, y por esta vía la formación de una consciencia de clase.

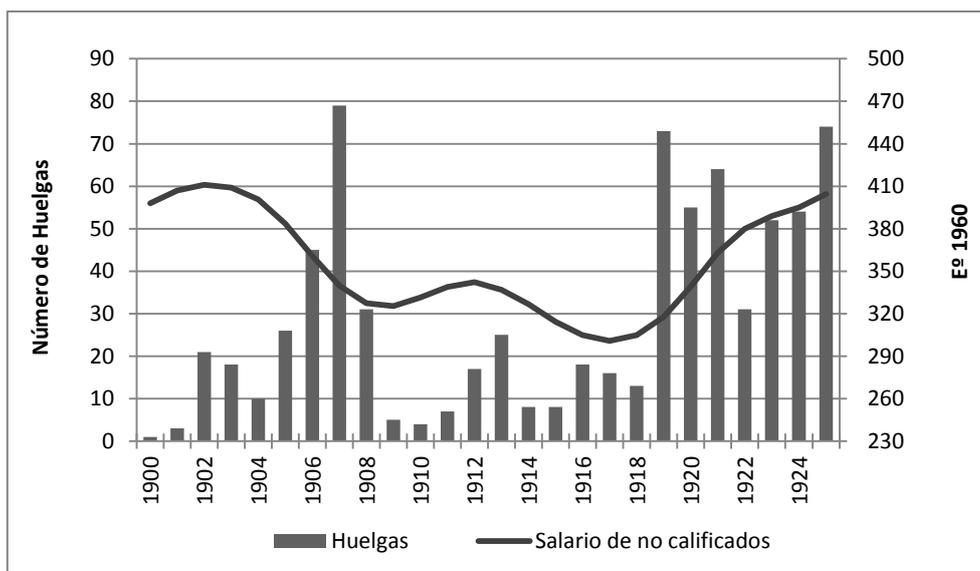
Como se mencionó en el capítulo anterior, el crecimiento liderado por las exportaciones de salitre produjo un flujo de riqueza que se concentró en las ciudades, principalmente la capital Santiago -algo natural dada la alta proporción que de ella iba a parar al fisco-, y el puerto de Valparaíso, por donde entraban las mercaderías que las exportaciones de salitre permitían comprar. La economía se diversificó al amparo de las exportaciones del salitre y las importaciones que esta financiaba, de la migración hacia las ciudades que la actividad económica promovía, y del mayor peso del Estado. Todo ello contribuyó al crecimiento de un sector industrial de base principalmente artesanal, pero que conoce, ya desde el siglo XIX, algunos emprendimientos de mayor porte. Así, las primeras huelgas fueron llevadas adelante por los trabajadores de sectores que habían ganado importancia con el proceso de crecimiento económico moderno: mineros, trabajadores de los puertos, ferroviarios, construcción, y trabajadores industriales (Pizarro 1988: Cuadros 2 y 7).

La pérdida de capacidad de compra del salario debida al aumento de los precios, fue el principal detonante de los conflictos obreros en la primera década del siglo XX (Pizarro 1988:

¹⁹ La perspectiva clásica, postulada por los historiadores marxistas de mediados del siglo veinte, y más recientemente por Pizarro (1988) o Pinto Vallejo (1998, 2007) entre otros, ubica entre los trabajadores del salitre el origen del movimiento obrero chileno. Esta posición ha sido cuestionada por Peter DeShazo (2007), quien aduce que el movimiento obrero salitrero no tenía repercusión más allá de la región minera. En su opinión, es entre los trabajadores de Santiago y Valparaíso donde se encuentran las raíces del sindicalismo chileno.

Cuadro 4). Con diferentes grados de organización o espontaneidad, tanto los obreros de la región salitrera, como los de las ciudades del centro del país, buscaron evitar por este medio un deterioro de sus condiciones de vida. De este modo, el pico inflacionario de 1905-1907 se constituyó en un estímulo para la conformación de organizaciones sindicales (DeSahzo 2007: 141 y ss.).

Gráfico 7.12: Número total de huelgas y tendencia de salario real anual de trabajadores urbanos no calificados, 1900-1925



Fuente: Huelgas (Pizarro 1988: cuadros 2 y 7); Salarios, Cuadro AE 7. La tendencia fue estimada al aplicar el filtro Hodrick-Prescott (parámetro de suavización 6) a la serie original

El Gráfico 7.12 muestra cómo el pico inflacionario que en la primera década del siglo XX redujo los salarios reales de los trabajadores urbanos no calificados²⁰, fue enfrentado con un incremento en la actividad huelguística. Ésta se produjo tanto en la región minera del norte como en las ciudades del Valle Central (DeSahzo 2007: Cuadro 16).

La respuesta del Estado chileno ante las huelgas obreras fue característica de la época y el carácter oligárquico del mismo. Las huelgas provocan desorden y cuestionan a la autoridad establecida; fueron vistas por tanto como una cuestión policial, y sus dirigentes llamados “agitadores”, bandidos y delincuentes. Ello no distingue al Estado chileno de otros. La perspectiva policial de la cuestión social fue la norma para la mayoría de los países latinoamericanos durante el período, incluyendo a los vecinos Argentina (Suriano 1989) y

²⁰ Al recibir parte de su salario en alimento o derechos sobre tierras, los trabajadores rurales estaban menos expuestos a la inflación que sus pares de la ciudad (Rodríguez Weber 2013).

Uruguay (Balbis 1989). Sin embargo, vale la pena destacar la incoherencia que ello suponía respecto de la perspectiva doctrinaria de la elite. Teóricamente imbuidos de la doctrina de *laissez faire*, sus integrantes consideraban a la relación entre capital y el trabajo como un intercambio cualquiera, que debía dejarse al libre acuerdo entre las partes, rechazando por esta razón la instauración por parte del Estado de mecanismos formales que regulasen el mercado de trabajo o la conflictividad laboral (DeShazo 2007: 209). Pero a pesar de esta neutralidad teórica, el Estado sí intervenía en los conflictos entre el capital y el trabajo, volcando en forma sistemática el poder público a favor de una de las partes. La acción del Estado era incoherente respecto a la doctrina de *laissez faire* que sus dirigentes decían sustentar, pero era coherente con el carácter oligárquico del mismo.

El Poder Oligárquico intervino en los conflictos laborales en las dos regiones en que se asentaba el recién nacido movimiento obrero: el norte minero y las ciudades del Valle Central. Sin embargo, lo hizo de forma diferente. En Santiago y Valparaíso la intervención estatal consistía entre otras cosas en la infiltración de las organizaciones sindicales mediante la policía, y la elaboración por parte de ésta de listas negras con los nombres de dirigentes obreros, las que eran proporcionadas a las empresas. Ocasionalmente también se utilizaba a la policía o militares como rompehuelgas, aunque en las huelgas pequeñas por lo general no se intervenía (DeShazo 2007: 185-192). También se recurría a la fuerza, especialmente en algunas ocasiones en que las movilizaciones despertaron el pánico entre la elite. Ello ocurrió en octubre de 1903 cuando una multitudinaria manifestación de protesta por la introducción de un impuesto a las importaciones de carne asumió características violentas y fue duramente reprimida, lo que provocó la muerte de un número no determinado de trabajadores. Alguno de sus miembros llegaron incluso a solicitar la intervención extranjera²¹.

Pero fue en la región salitrera, que albergaba la piedra angular del sistema económico del Estado Oligárquico, donde la violencia constituyó la respuesta estatal normal, lo que resultó en más de una masacre de trabajadores. La más importante fue la ocurrida en la escuela Santa María de Iquique el 21 de diciembre de 1907. Ella ejemplifica la inquietud obrera ante el deterioro del poder de compra de sus ingresos, así como la forma en que el Estado y las clases

²¹ Al respecto DeShazo (2007: 186) señala lo siguiente: “Los comerciantes ingleses en Valparaíso y Santiago, así como también en las zonas y puertos salitreros del norte, vivían en constante temor ante un posible levantamiento dirigido en contra de las vidas y propiedades extranjeras. Después de cada huelga o estallido de violencia, estos le pedían al Foreign Office que enviase uno o más buques de guerra de Su Majestad para que patrullasen las aguas chilenas y presionaron a las autoridades y así proporcionarían una mejor protección policial”.

propietarias –nacionales y extranjeras- lo afrontaban. Los trabajadores reclamaban un salario valuado en un tipo de cambio fijo respecto de la libra esterlina en la medida que, señalaban, era en dicha moneda que se valoraba la mercancía que ellos producían²². Para entregar su petición, los trabajadores bajaron de la Pampa hasta la ciudad de Iquique, donde terminaron instalados en la escuela Santa María. Una vez allí se les ordenó que abandonaran la ciudad, pero se negaron a hacerlo hasta recibir respuesta a sus peticiones. Entonces, por el delito de no obedecer cuando se les mandaba, fueron masacrados por unidades del ejército.

Desde la perspectiva de los actores hegemónicos de la República Oligárquica lo que estaba en juego no era un incremento de los costos de la producción minera, sino un cuestionamiento a su autoridad y por tanto al poder que de ella emanaba. Dados los altos precios que alcanzaba entonces el mineral, y al hecho de que el Estado aceptaba cubrir la mitad del incremento en los costos, no existían motivos económicos para rechazar la petición de los obreros. El problema era que acceder suponía erosionar la subordinación que, en opinión de la elite y sus defensores, aquellos debían aceptar. Ello fue explicitado tanto por el intendente de Iquique, Carlos Eastman, como por el militar encargado de la represión, el General Silva Renand. Para el primero, acceder a las peticiones obreras bajo la presión que suponía su presencia en la ciudad implicaba debilitar el “prestigio moral, el sentimiento de respeto que es la única fuerza del patrón respecto del obrero” (citado por Grez Toso s/f: 1). Para el segundo, la decisión de ametrallar a miles de civiles desarmados se justificaba por su desafío moral a la autoridad:

“Convencido de que no era posible esperar más tiempo sin comprometer el respeto y prestigio de las autoridades y la fuerza pública y penetrado también de la necesidad de dominar la rebelión antes de terminarse el día ordené a las 3 3/4 P.M una descarga al piquete del O'Higgins hacia la azotea ya mencionada y por el piquete de la marinería situado en la calle de Latorre hacia la puerta de la Escuela donde estaban los huelguistas más rebeldes y exaltados” (citado por Grez Toso s/f: 3).

Más arriba señalábamos que de un entramado institucional como el que caracterizaba al Estado Oligárquico, era razonable esperar que el poder público interviniera en el conflicto distributivo en un sentido favorable a la elite. Ello puede inferirse no sólo de las acciones concretas llevadas adelante por el Estado, que iban desde la facilitación de rompehuelgas hasta

²² Había también otros reclamos, algunos vinculados al salario –como las protestas por el sistema de pulpería-, o las condiciones de trabajo -como la instalación de implementos de seguridad-, en tanto otros referían más en general a las condiciones de vida –como la petición de un local para escuela nocturna.

el asesinato, sino que también era la postura asumida explícitamente por los máximos representantes del poder público. Ejemplo de ello son las declaraciones del Ministro del Interior, quien en enero de 1908 justificaba ante el Parlamento las medidas adoptadas en Iquique bajo los siguientes términos:

“El fin primordial de un gobierno debe ser el de amparar la propiedad, la vida y el orden social (...) el Gobierno conoce las disposiciones de la Constitución y sabe que es su deber respetar y hacer respetar el derecho de reunión y la libertad de personas; pero a la vez, sabe que también están garantidas la propiedad, la vida y el orden público que son las cosas más sagradas y más dignas de respeto (...) en las relaciones entre los trabajadores y patrones en las salitreras existe la ley del embudo. La responsabilidad pesa sobre los patrones; pero también sobre éstos las exigencias de muchas voces desmedidas y los caprichos del trabajador (...) se dice que el patrón se impone al trabajador, y es al revés, el operario es quien se impone al patrón. Las explotaciones de las que se habla existen muchas veces en la fantasía de algunos” (Ministro de Interior Rafael Sotomayor, en Cámara de Diputados, citado por Ortiz Letelier 2005: 155)

La masacre de Iquique supuso el asesinato de un número cercano a las 2.500 personas, entre trabajadores y sus familias. Si a ello se agregan las demás masacres producidas no sólo en el norte, sino también en Valparaíso y Santiago, la cifra de obreros muertos entre 1903 y 1907 asciende a unos 3.000 (Pizarro 1986: 20), número similar en magnitud a las bajas chilenas durante la Guerra del Pacífico²³.

A partir de la masacre de Iquique, y en un contexto en que la prensa obrera de todo el país llama a moderar los reclamos y reducir las acciones de lucha²⁴, se produce una fuerte caída de la agitación sindical. Se inició así un período de reflujo en el movimiento obrero que duraría más de una década (Gráfico 7.12). Dicho estado de “paz” social no se debía a la mejora en las condiciones de vida de los obreros, sino que reflejaba la correlación de fuerzas impuestas por la masacre de Iquique. De hecho la caída del poder de compra del salario no sólo no se revirtió sino que empeoró. En 1908 el salario medio de los trabajadores urbanos no calificados había caído un 29% respecto al de 1904. Si adoptamos una perspectiva más larga, la

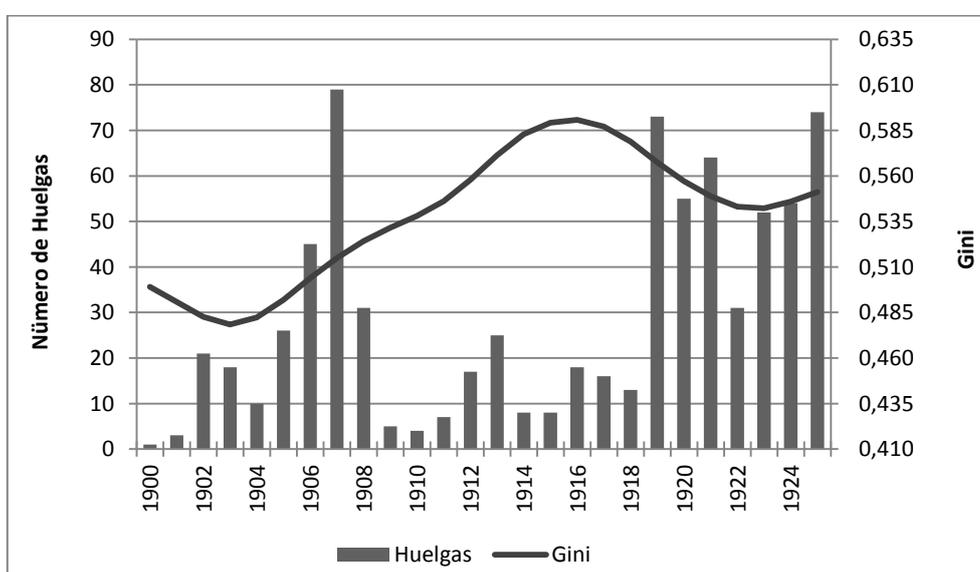
²³ Cifra publicada por el sitio web <http://necrometrics.com/wars19c.htm#Pacific> consultado en mayo de 2013.

²⁴ Dos ejemplos. Uno, en enero de 1908 el periódico obrerista *La Reforma* recomendaba a las sociedades de resistencia que no se hicieran reuniones ni se formaran “grupos explosivos” (DeShazo 2007: 178). De forma similar, los adherentes de la Mancomunal de Tocopilla se rehusaron en plebiscito a participar de una huelga en repudio a la masacre que convocaba el Congreso Social Obrero, y señalaban que no era el “momento oportuno para introducir un movimiento huelguístico” (citado por Ortiz Letelier 2005: 153). Hacia mayo, el periódico *La Reforma* señalaba que, presionados por sus patrones, los trabajadores abandonaban los sindicatos (DeShazo 2007: 178).

situación mejora muy poco. Así, para la década que sigue a la masacre, el salario registra una pérdida promedio de 17% en comparación con la década anterior (1898-1907), y del 22% en comparación con el quinquenio anterior al brote inflacionario de 1901-1905 (Cuadro AE 7). Mientras tanto, la desigualdad siguió incrementándose, alcanzando sus picos más altos durante el período de reflujó del movimiento obrero (Gráfico 7.13).

La masacre de Iquique marcó un punto de no retorno para la relación entre la clase obrera y aquellas que dirigían al Estado que la reprimía. En el mediano plazo, ello contribuyó a la desaparición de la República Oligárquica²⁵.

Gráfico 7.13: Movilización obrera y desigualdad de ingreso (tendencia), 1900-1925



Fuente: Huelgas (Pizarro 1988: cuadros 2 y 7); índice de Gini, Cuadro AE 1

Más arriba señalamos que la respuesta represiva al movimiento obrero, propia de un abordaje policial a la cuestión social, no constituye una característica peculiar del Estado

²⁵ Esa es al menos la valoración de un historiador conservador como Vial: “Así murió la gran huelga salitrera de 1907. Murió también lo poco que quedaba del consenso social. La clase obrera de minas y ciudades rompió para siempre con el *establishment*. De allí hacia adelante se fiaría solo de sus propias fuerzas. El *establishment*, por su parte –Gobierno, parlamentarios, prensa- minimizó y justificó lo sucedido, junto con esconder o falsificar la verdad, y sin sacar la menor lección de los hechos. Diez años después, un hombre tan recto como Julio Philippi Biehl, reconocía la justicia del petitorio obrero, pero añadiendo que ‘no quedaba a las autoridades otro recurso, si se querían evitar mayores desgracias que proceder de la forma que lo hicieron’. Y este comentario final: ‘el Gobierno consideró que con el escarmiento había quedado asegurada la tranquilidad por mucho tiempo y desde entonces hasta ahora (1917) se ha cruzado de brazos, ciego y sordo a lo que ocurre, para salir de su apatía cuando lo sacude la noticia de alguna huelga o teme la merma de sus rentas” (Vial Correa 2010: 1048).

chileno, sino más bien la norma²⁶ (Carmagnani 1984). Sin embargo, su carácter poco excepcional no debe llevarnos a subestimar las consecuencias distributivas que de esta política se derivan. En este punto resulta particularmente útil adoptar una perspectiva comparada. Esta nos permite discriminar, al menos en alguna medida, entre aquellos resultados que se deben a procesos de tipo más general o particular. En este sentido, la comparación con Uruguay resulta útil en la medida que dicho país estuvo sometido a similares influencias externas, a las que hizo frente con un entramado institucional diferente.

Parece difícil aplicar el adjetivo oligárquico al Estado uruguayo dado que existía una diferenciación entre la elite política, de tipo profesional y que vivía del Estado, y la elite económica, que controlaba los recursos naturales en que ese basaban las exportaciones del país. No se trata, por supuesto, de que hubiera una disociación radical entre ambas, sino que por determinadas circunstancias históricas de la conformación tanto del Estado como de la elite ganadera, el primero era relativamente autónomo respecto de la segunda. En el caso de Uruguay, las elites propietarias tenían una capacidad *relativamente* menor de hacer su voluntad política. Estas eran definidas, más bien, por un elenco político que hacia 1900 estaba bastante profesionalizado –vivía más de los cargos públicos que de sus negocios privados–, y surgía de un partido, el Colorado, que controlaba el Estado desde la década de 1860 (Barrán & Nahúm 1979; Finch 2005). Existía espacio por tanto, si las circunstancias eran propicias, para que se impulsara un proyecto contrario a los intereses de la elite, algo que ocurrió con el advenimiento del batllismo, una fracción reformista que se hizo mayoritaria a principios de siglo dentro del partido hegemónico. La posición batllista frente a los conflictos obreros constituye un ámbito donde se aprecia la autonomía estatal respecto de la elite propietaria, y que resulta particularmente útil de contrastar.

En un primer momento, la respuesta del Estado uruguayo ante la cuestión social se ubicó dentro del paradigma de la perspectiva policial. Así, y al igual que en Chile o Argentina, las autoridades consideraron a los conflictos obreros como el resultado de “agitadores” extranjeros, que con sus ideas foráneas contaminaban al trabajador criollo. Esta perspectiva de negación del problema, a todas luces mítica en Chile donde la presencia de extranjeros entre los dirigentes era minoritaria, era plausible sin embargo en el Río de la Plata, donde los problemas sociales de nuevo tipo coincidieron con las oleadas migratorias. Ello justificaba, en opinión de las autoridades policiales, el arresto de los “agitadores”, así como la infiltración por

²⁶ Aunque episodios como el de Iquique son extremos incluso para los estados oligárquicos.

parte de la policía de las organizaciones sindicales (Balbis 1989). Sin embargo, cabe destacar que las medidas represivas, cuando ocurrieron, en ningún modo alcanzaron los niveles de violencia de Chile o Argentina; aunque existieron casos en que la represión provocó alguna víctima fatal, fueron excepcionales.

Con el triunfo del batllismo a principios del siglo XX se modificó la perspectiva estatal de la cuestión social. Ahora esta era percibida como el resultado natural de las malas condiciones de vida y trabajo de la clase obrera; por tanto, su solución no pasaba por la represión, sino por la mejora de dichas condiciones²⁷. Así, el batllismo se embarcó en una serie de medidas de regulación del mercado de trabajo, a la vez que nombraba como funcionarios públicos a personas afines al anarquismo para que controlaran su cumplimiento. Fruto de esta concepción fue que el batllismo viera con buenos ojos algunas huelgas, en especial aquellas que se realizaban contra las empresas de servicios públicos propiedad de capitales británicos o alemanes. Así, la actitud del Municipio de Montevideo ante la huelga de tranviarios en 1911 – poco después que Batlle asumiera su segunda presidencia-, supuso un apoyo tácito a los huelguistas, en la medida que se amenazó con multar a la empresa por cada día que el servicio se encontraba paralizado. El conflicto terminó con la victoria de los huelguistas, algo que fue saludado por el mismo presidente de la República desde su periódico²⁸.

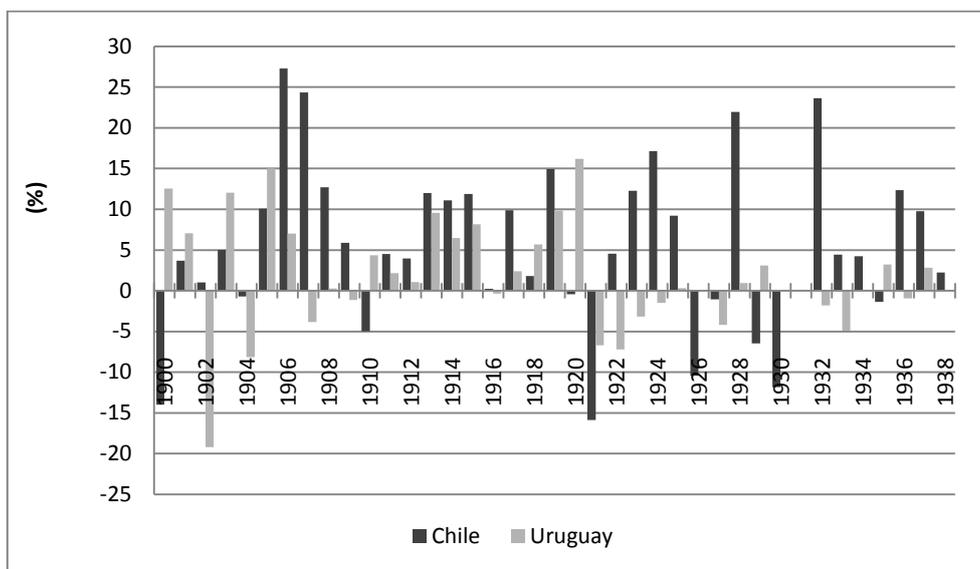
Las diferentes políticas monetarias y los resultados inflacionarios constituyen otro ámbito de comparación interesante. Mientras Chile combinaba la política represiva hacia el

²⁷ Ilustrativo es a este respecto comparar las afirmaciones que hiciera ante el parlamento de su país el Ministro del Interior de Chile luego de la masacre de Iquique que citamos más arriba, con lo que señalaba José Batlle y Ordóñez como proyectos para su segunda presidencia, la que asumiría en 1911: “Al lado de las reivindicaciones de los partidos tendré que considerar, también, las de las clases obreras, no menos justas y respetables. Reclaman ellas el derecho a la vida, a la salud, a la libertad, con frecuencia lesionados y destruidos por el régimen de la producción y que tienen que constituir los derechos elementales en una sociedad civilizada. No piden sino un poco más de reposo en sus arduas tareas y alguna participación más en el goce de la riqueza que elaboran, ni emplean otra arma de combate que la de abstenerse de trabajar, a costa de su propia miseria, cuando ha perdido toda esperanza de mejora (...) Insistiré en que se sancione ese proyecto [jornada de 8 horas] y propondré otros sobre higiene de los talleres, protección a los niños, asistencia de los inválidos, retiro de los ancianos” (citado en Vanger, 1991: 95).

²⁸ Así culminaba el Presidente Batlle su “Balance” del conflicto: “La huelga ha obligado pues, a las empresas a desembolsar mensualmente \$ 13.725 que se transforman en un poco menos de fatiga. Además 150 familias nuevas, tienen asegurada su pobre existencia. Sin esa huelga (...) ese dinero que representa la apetitosa suma de \$167.000 por año hubiese continuado a ir, conjuntamente con el resto de las pingües ganancias a Londres y Berlín, con el simpático objeto de hinchar un poco más los accionistas británicos y alemanes. Ahora, en cambio, esos 167.000 pesos quedan en el país y se desparraman –con un poco de alegría- entre la gente pobre.” José Batlle, en “El Día”, 30/5/1911, citado en Vanger (1991: 140).

movimiento social con una política monetaria expansiva que promovía la inflación, el Uruguay intentaba desarrollar un Estado social dentro de los estrechos márgenes que imponía una política monetaria y fiscal ortodoxa y anclada al valor del oro (Bertino et. al. 2005; Azar et. al. 2009). El resultado es una menor inflación en el caso de Uruguay, especialmente durante la primera década del siglo XX (Gráfico 7.14).

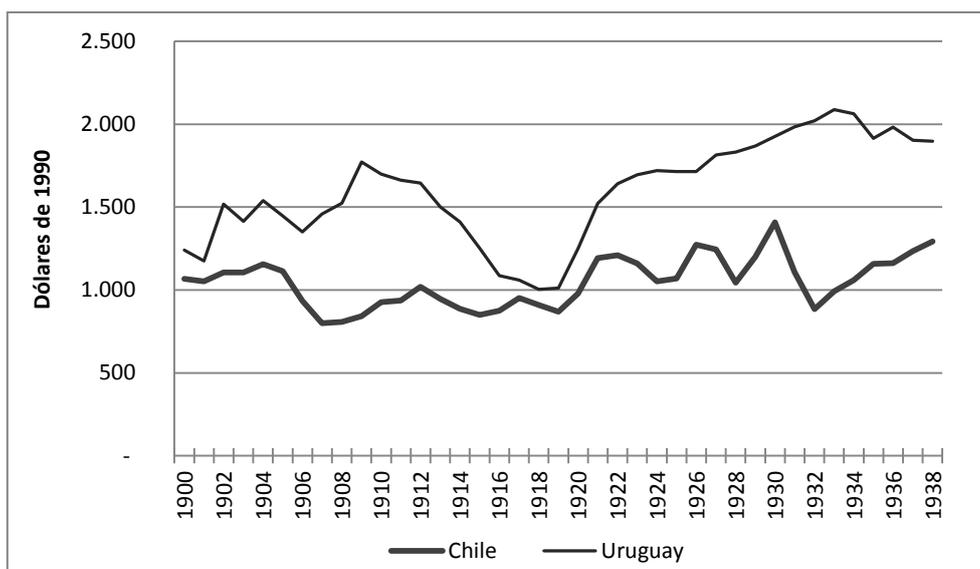
Gráfico 7.14: Tasa de inflación en Chile y Uruguay, 1900-1938 (%)



Fuentes: Chile: Díaz et. al. (2010); Uruguay: Banco de Datos de Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR)

Los diferentes resultados inflacionarios, conjugados con diferentes abordajes de la movilización obrera, condujeron a tendencias divergentes de los salarios entre la República Oligárquica chilena y el Uruguay batllista, al menos hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial. Es probable incluso, que una política monetaria y fiscal menos flexible en el caso de Uruguay, aunada a un incremento de la inflación que la política ortodoxa no pudo contener, haya supuesto que los salarios uruguayos se vieran más afectados por la guerra que los chilenos. A partir de la década del veinte, sin embargo, los primeros retoman su senda ascendente, mientras los segundos se mantienen más bien estancados (Gráfico 7.15).

Gráfico 7.15::Salario anual en Chile y Uruguay, 1900-1938 (Dólares de 1990)

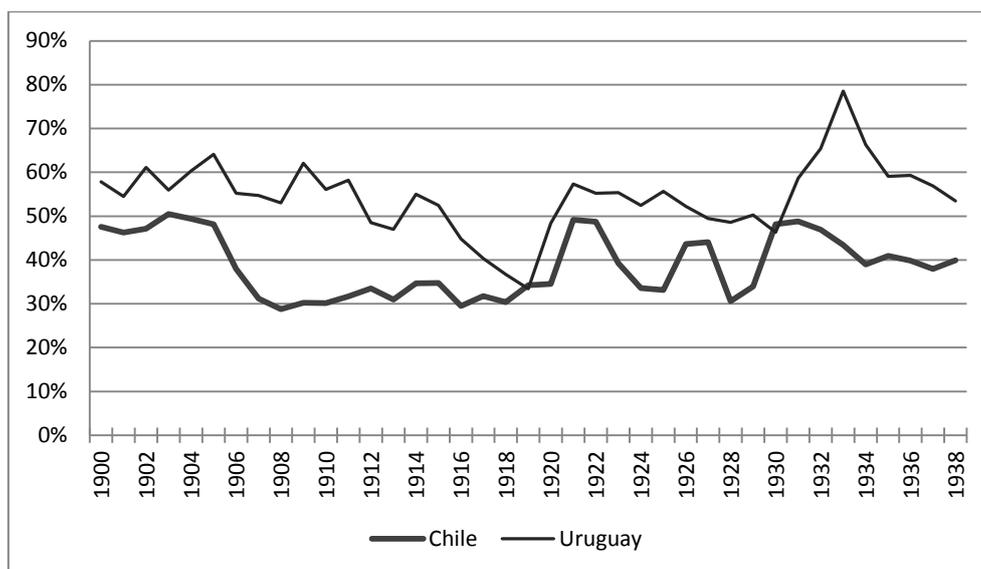


Fuentes y Comentarios: estimación propia, Cuadro AE 36. Se estimó la relación entre el salario medio en Chile de trabajadores no calificados y el ingreso interior per cápita para 1913 (estimación propia, Cuadros AE 6 y AE 7), la que se aplicó al valor del PIBpc para ese año (Bértola & Ocampo 2010 Cuadro AE2), obteniendo así el salario no calificado urbano en Dólares de 1990. Luego este valor se proyectó por la serie de salario real (Cuadro AE 7). El salario de Uruguay para 1913 en dólares de 1990 se calculó a partir de la información que presentan Bértola & Ocampo (2010: Cuadro 3.13), de donde se deduce que para el período 1910-1914 éste era un 58% superior al de Chile. Se aplicó esa relación al salario chileno de 1913, obteniéndose una estimación del salario de Uruguay en dólares de 1990, la que se proyectó según la serie de salario real publicada por el Banco de Datos de Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR)

En la medida que la década anterior al estallido de la Guerra Mundial fue de crecimiento para ambos países, en tanto los salarios evolucionaron en forma inversa, la relación entre el PIBpc y el salario de trabajadores no calificados muestra también una evolución divergente. Mientras en Uruguay los salarios siguieron el crecimiento global al menos hasta 1910, manteniendo su relación con el PIBpc, en Chile siguieron una tendencia opuesta a la evolución del producto. Como consecuencia, esos años fueron de un fuerte deterioro para la distribución del ingreso en Chile, mientras en el caso de Uruguay, el deterioro es leve, casi inexistente²⁹.

²⁹ Como señala su autor, la serie de distribución del ingreso expresada en índice de Gini para Uruguay presenta un corte metodológico relevante en 1908 (Bértola 2005). Antes de ese año la misma seguía la evolución del ratio entre la renta de la tierra y el salario no calificado, mientras que a partir de allí se trata de medidas directas de distribución del ingreso estimadas a partir del ingreso agrario, y del ingreso de los trabajadores públicos e industriales. En la medida que la evolución de la desigualdad en Chile en este período está determinada fundamentalmente por lo que ocurre con el nivel medio de salarios en relación al ingreso de la elite, algo que la estimación para Uruguay capta solo para el ingreso agrario, hemos considerado preferible realizar la comparación a partir de los ratios entre PIBpc y el salario de trabajadores no calificados.

Gráfico 7.16: Salario de trabajadores no calificados para Chile y Uruguay como porcentaje del PIB per cápita, 1900-1938



Fuente: estimación propia, Cuadro AE 36. Ver fuentes y comentarios a Gráfico 7.15

En resumen, la perspectiva comparada mostraría que las diferentes condiciones internas de Chile fueron más relevantes durante la década anterior al estallido de la Guerra Mundial, período de auge de la República Oligárquica y durante el cual se produjo el fuerte impulso regresivo en la distribución del ingreso. Tanto las diferencias respecto a los resultados inflacionarios, como a las acciones tomadas por el Estado para enfrentar la movilización obrera, condujeron, en un contexto similar en términos de crecimiento, a una caída del salario en Chile y a un incremento del mismo en Uruguay. Una vez se produce el estallido de la guerra, las tendencias en las variables observadas resultan más similares, lo que podría resultar de dos fenómenos. Por un lado, el impacto del cambio en las condiciones externas se hace más importante. Así, la posición relativamente favorable a los obreros existente en Uruguay no fue capaz de impedir un aumento del desempleo y la caída del salario real. En Chile, el deterioro durante la guerra parece haber sido menor, significando más bien una interrupción del proceso de recuperación iniciado en 1908 tras la fuerte caída anterior. Por otra parte, a partir de los años veinte la República Oligárquica chilena vive un proceso de erosión que la llevará a desaparecer, reduciéndose de esta forma las diferencias institucionales entre ambos países³⁰. Es a este proceso de disolución de la República Oligárquica, y al rol que al él le cupo la evolución de los ingresos y la desigualdad, al que ahora dirigimos nuestra atención.

³⁰ Asimismo en Uruguay a partir de 1916 ganan espacio las tendencias políticas de cuño conservador (Caetano 1992/1993).

7.4- Movilización social y crisis del Estado Oligárquico

Según vimos al analizar lo ocurrido con los derechos de propiedad en la región austral, el mismo régimen parlamentario que, abrumado por permanentes maniobras políticas, era incapaz de tomar decisiones, podía sin embargo ser muy eficaz a la hora de proteger y favorecer los intereses de la elite. De forma similar, el Estado Oligárquico reaccionó con vehemencia ante la agitación social provocada por el naciente movimiento obrero, al que veía como una amenaza. También lo hizo con eficacia, al menos en el corto plazo, en la medida que cuando el Estado se decidía a intervenir, los trabajadores salían derrotados. Ello se asocia además, a un incremento en el ingreso de la elite y una mayor desigualdad. Sin embargo, cuando la política represiva hacia los obreros se conjugó con las crisis internacionales que afectaban también a los sectores medios, las extravagancias de la República Oligárquica –entre las que destacaba su alta desigualdad-, se volvieron inaceptables. En ese punto, obligada por los trastornos políticos y muy a su pesar, la mayor parte de la elite comprendió que debía estar dispuesta a aceptar algunos cambios a fin de no poner en riesgo aspectos sustanciales de su privilegiada condición.

Hacia 1900 se aprecia una corriente de intelectuales, políticos, periodistas y polemistas que señalaban la existencia de una crisis de la República. Discrepaban entre sí sobre las causas así como de las soluciones; pero compartían, además de la crítica a los vicios del sistema parlamentario, un sentido común de frustración respecto al devenir del país en las últimas décadas. En algún punto, sentían, el país había perdido el rumbo, y quienes lo dirigían, fueran conscientes o no, culpables o no, vivían en una fiesta permanente y de espaldas al precipicio³¹.

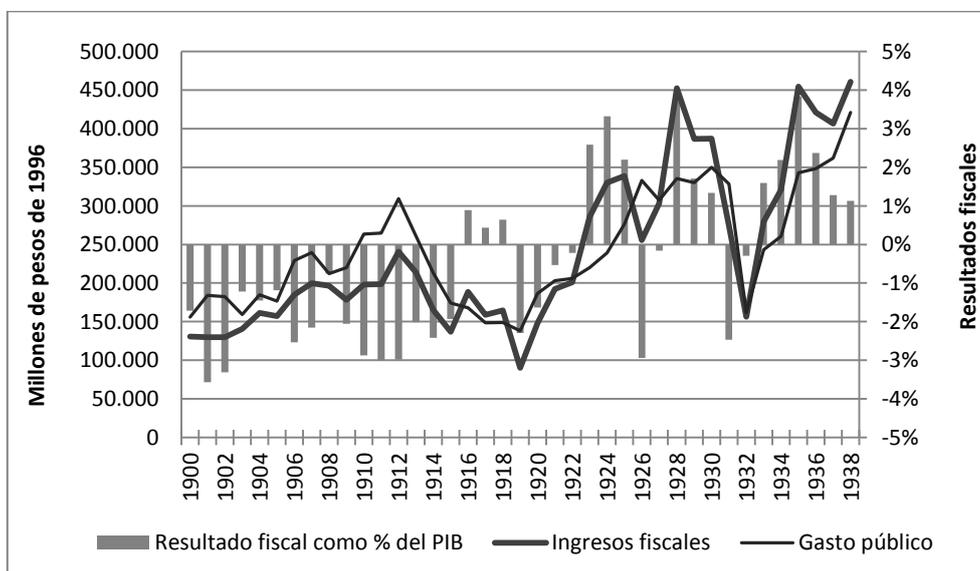
La crisis final del Estado Oligárquico se debió a su incapacidad para administrar y resolver las consecuencias que el proceso de crecimiento económico moderno traía al país. Una de ellas fue el surgimiento de un movimiento obrero que, a diferencia de las clases trabajadoras tradicionales, se organizaba para protestar contra la desigualdad y conquistar mejoras en sus condiciones de vida. Las medidas represivas tomadas por el Estado fueron eficaces desde el punto de vista de la oligarquía que lo dirigía, en la medida que los salarios se mantuvieron bajos y ella pudo apropiarse de la mayor parte del crecimiento del ingreso durante los últimos años del *boom* salitrero. El precio que debió pagar –la definitiva oposición

³¹ Góngora (2006: 119-160) realiza un iluminador análisis de este impulso autocrítico en plena República Oligárquica; de la cual Gazmuri (2001) presenta una selección de documentos.

de la clase trabajadora organizada a su dominación política-, no pareció entonces muy relevante.

Las consecuencias que para la economía tuvieron las dificultades originadas por la PGM y la Gran Depresión fueron otro factor que debilitó a la República Oligárquica. Los reveses originados en la economía internacional fueron particularmente graves para el Estado. Éste había acrecentado su tamaño e importancia mediante un particular tipo de inserción en la economía salitrera. No sólo el impuesto a las exportaciones de salitre constituía el grueso de los ingresos fiscales, sino que las divisas que la misma generaba financiaban las importaciones, y los aranceles que estas pagaban eran el segundo pilar de las finanzas estatales. Entre ambos aportaron el 82% de los ingresos del fisco durante la década anterior al estallido de la guerra (Díaz et. al 2010). Pero el impacto de la PGM fue más allá de reducir los ingresos tributarios; también afectó la posibilidad de endeudamiento que hasta entonces financiaba el déficit fiscal, una constante de la República Oligárquica. Por esta razón, una consecuencia de la guerra fue la reducción drástica que sufrió el gasto público, más radical aún que la caída del ingreso, de forma que entre 1916 y 1918 las cuentas fiscales mostraron resultados positivos por primera vez en el siglo (Gráfico 7.17).

Gráfico 7.17: Indicadores de finanzas públicas, 1900-1938



Fuente: Díaz et. al. (2010)

La crisis fiscal, aunada al estancamiento productivo producido por los fuertes ciclos de expansión/contracción en que entró la producción (Gráfico 7.4), contribuyó al deterioro de la República Oligárquica por diversas vías. En primer lugar, la nueva situación hacía mucho más

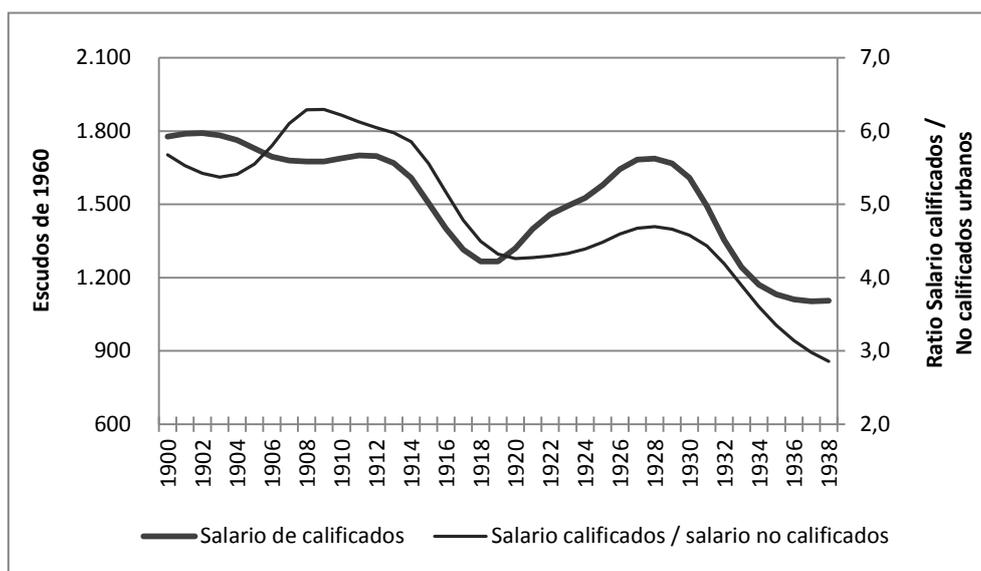
insuportable el tipo de prácticas políticas características del parlamentarismo extremo. Si poco antes de la guerra, Mc-Iver (1909) debía reconocer el crecimiento, aunque dudara de que ello significara progreso, a partir de 1913 era evidente que no había ni lo uno ni lo otro. Resultaba particularmente irritante en el nuevo contexto, la parálisis que el sistema imponía, impidiendo la toma de decisiones para afrontar la situación. Esta sería una queja permanente durante la presidencia de Arturo Alessandri, y llevaría no sólo al cambio constitucional en 1925, sino a la búsqueda del “hombre providencial” que impusiera orden.

En segundo lugar, las dificultades económicas vinieron a reforzar la oposición de los sindicatos obreros. Una vez la ocupación se recuperó del impacto sufrido en 1914, los trabajadores retornaron a los niveles de movilización que habían tenido en 1905-1907 (Gráfico 7.12). Entre 1919 y 1927, y aunque el Estado mantuviera su política represiva –tanto durante el final de la administración San Fuentes, como también durante la presidencia de Alessandri-, la agitación obrera se mantuvo (DeShazo 2007). La crisis originada por la guerra venía así a terminar con la “paz social” que la elite había obtenido con la masacre de Iquique, y bajo la cual se había amparado la reducción del salario y la creciente desigualdad.

Finalmente, como consecuencia de las dificultades provocadas por la crisis, la elite se vio alienada de los sectores medios. Estos habían crecido en gran medida al amparo de la ampliación de las actividades del Estado y las dificultades financieras que éste enfrentó como consecuencia de los *shocks* de 1914 y 1930 tuvo en ellos una de sus principales víctimas.

Los trabajadores calificados habían conseguido sortear relativamente bien el período inflacionario, perdiendo menos capacidad de compra que los obreros. Esta se desplomó, sin embargo, a partir de 1914 y aunque logró recuperarse durante los años veinte, volvió a derrumbarse luego de 1930. Como consecuencia entre 1900 y 1930 el salario medio de los trabajadores calificados pasó de equivaler 6 a 3 veces el del trabajador no calificado, (Gráfico 7.18).

Gráfico 7.18: Salario de trabajadores calificados en valores constantes (Escudos de 1960) y en relación a salario no calificado urbano. Tendencias, 1900-1938



Fuente: estimación propia, Cuadro AE 7

El deterioro de las condiciones materiales en los sectores medios estuvo asociado a un importante cambio de su punto de vista social y político. A medida que su salario se deterioraba y su ingreso se acercaba al del trabajador no calificado, los sectores medios cambiaron su posición política ante la elite. De imitarla y aspirar a integrarla, una parte de ellos –liderada por profesores y maestros, estudiantes universitarios y oficiales militares-, comenzó a despreciarla, identificándose cada vez más con la suerte de los sectores populares. Surge así un proceso de acercamiento y alianza entre sectores medios y trabajadores que, originado en torno a la elección de 1920, culminará, luego de marchas y contra marchas, con la conformación y victoria del Frente Popular en 1938 (Drake 1978).

Con la alianza electoral entre los sectores medios y obreros, la República Oligárquica terminó por derrumbarse. Su proceso de deterioro comenzó en plena euforia de principios de siglo, cuando optó por imponer la paz de los cementerios a fin de mantener intactos sus privilegios económicos y su poder político y social. No sólo incapaces, sino carentes de interés para afrontar los problemas que la modernización traía, los sectores dirigentes se alienaron de un sector que, aunque no lo quisieran creer, no podía sino ganar peso político como resultado de la expansión del capitalismo. Con el impacto de las crisis su autismo la alienó también de los sectores medios, los que vieron disiparse la ilusión de asimilarse a ella, encontrándose cada vez más cerca de los obreros. Hacia 1932 la situación había cambiado tanto que incluso Arturo Alessandri, el “león de Tarapacá”, el “demoledor”, aquel demonio popular que en 1920 había

ganado la elección muy a pesar de la elite, ahora era considerado por esta como una garantía del orden. Pero ni siquiera recurriendo a Alessandri pudo la elite evitar la desaparición de la República Oligárquica. Hacia finales de 1930, la combinación de los factores estructurales mencionados, junto con episodios casi azarosos de último momento³², la elite perdió la elección de 1938 (Moulian 2006). A partir de entonces, y hasta 1973, debió aceptar que compartiría el poder (Correa Sutil 2005).

7.5- Estado de situación al final del período

Durante la primera década y media del siglo XX, la elite consiguió apropiarse de la mayor parte del crecimiento del ingreso. Se trataba entonces de los últimos años de la prosperidad asociada a las exportaciones del salitre, y el hecho de que lograra mantener a los asalariados excluidos de la misma, le permitió beneficiarse de un incremento de la desigualdad. A partir de 1913, y en un contexto en que la producción se veía sacudida por una serie de vaivenes expansivos/ contractivos que daban un resultado neto de estancamiento, la elite consiguió mantener el incremento de su porción en el ingreso obtenido anteriormente. Así, mientras su rol dirigente era cada vez más cuestionado y su poder político se deterioraba, su participación en el ingreso nacional se mantenía. Como consecuencia, la Economía Política de la desigualdad mostraba importantes diferencias entre los años treinta y principios de siglo. Ahora la distribución del ingreso era mucho más regresiva pero beneficiaba a una elite políticamente más débil.

Las Tablas 7.6 y 7.7 muestran un análisis transversal de la distribución del ingreso hacia el final de la República Oligárquica. La última permite documentar la concentración producida en el último decil. Más aún, dentro de este es fundamentalmente el 1% superior el que registra el incremento. En 1900-05 el 9% inferior de los perceptores ubicados en el décimo decil se apropiaba del 61% del ingreso captado por el mismo, es decir el 24,2% del ingreso total, mientras el 1% de la cúspide recibía el 31% restante, o el 12,3% del total nacional. En 1929-38 esta relación se había modificado, de forma que la mitad del ingreso del décimo decil iba a parar al 1% superior. Es decir que la casi totalidad del incremento del ingreso apropiado por el décimo decil, que pasó del 39,6% a 55,5% del total, fue a parar al 1% de la cúspide³³. Como es

³² Nos referimos a la masacre del Seguro Obrero, que volcó los votos de Ibáñez a favor del candidato del Frente Popular en 1938.

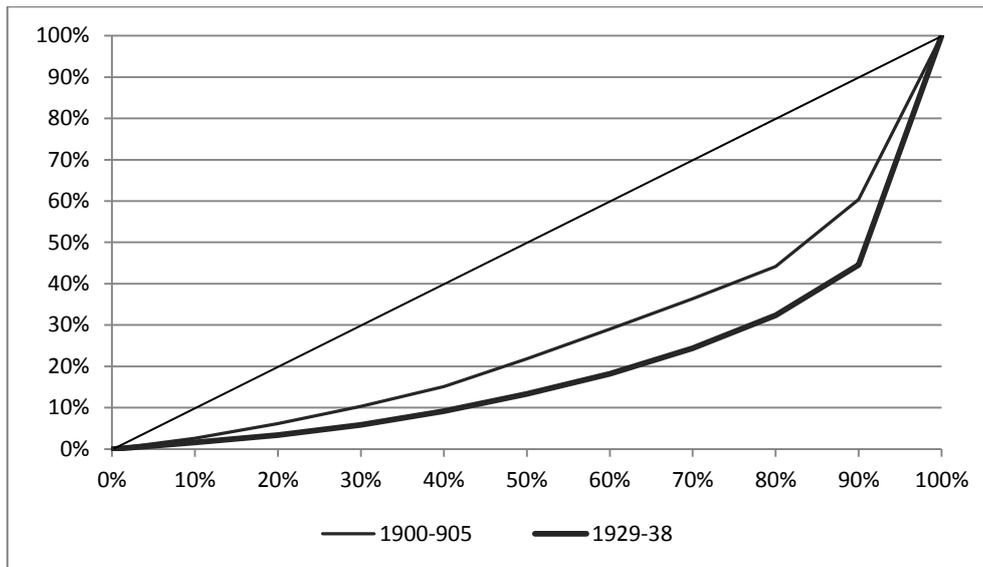
³³ Ello porque el 9% restante se apropió del 27% del total, cifra de magnitud similar al 24% que recibía a principios de siglo.

natural, esta nueva distribución dio lugar a una curva de Lorenz mucho más alejada de la recta de igualdad (Gráfico 7.19).

Tabla 7.6		
Indicadores de ingreso		
	1900-05	1929-38
Ingreso medio (Eº de 1960)	397	964
Mediana de ingresos (Eº de 1960)	268	442
Mediana/media	0,68	0,46
Perceptores con ingreso inferior a la media (%)	80	81
Fuente: estimación propia		

Tabla 7.7						
Ingreso por deciles						
	Porcentaje			Escudos de 1960		
	1900-905	1929-38	Variación	1900-905	1929-38	Variación (%)
1	2,6%	1,6%	-1,1%	131	153	17%
2	3,6%	1,8%	-1,8%	176	172	-3%
3	4,2%	2,5%	-1,6%	206	243	18%
4	4,8%	3,3%	-1,4%	236	320	36%
5	6,8%	4,1%	-2,6%	335	399	19%
6	7,1%	4,9%	-2,2%	353	471	33%
7	7,4%	6,2%	-1,2%	367	594	62%
8	7,8%	8,0%	0,2%	387	767	98%
9	16,2%	12,2%	-4,0%	801	1.175	47%
10	39,6%	55,5%	15,8%	1.964	5.344	172%
Fuente: estimación propia						

Gráfico 7.19: Curva de Lorenz, 1900-05 y 1929-38



Fuente: Tabla 7.7

¿Cómo ocurrió esto? El rápido deterioro de la distribución del ingreso en la década anterior al estallido de la Primera Guerra Mundial se debió fundamentalmente a tres procesos. En primer lugar, se agotaron o revirtieron los mecanismos que habían mejorado la distribución en el período anterior. En la medida que la frontera fue ocupada, dejó de representar una oportunidad para la mano de obra errante del Valle Central, la que aumentaba debido al crecimiento demográfico. La nacionalización de la industria salitrera a partir del 900 es el otro caso. Aquí, la creciente participación de capitales chilenos en la principal actividad de exportación supuso que una mayor parte de las utilidades que generaba quedaran en (unas pocas) manos locales. En segundo lugar, y a diferencia del período anterior, los trabajadores se vieron excluidos de los beneficios que implicó el importante crecimiento económico de esos años. Ello porque éste último estuvo asociado a un crecimiento de los precios que mantuvo sus salarios reales estancados o incluso los redujo. De modo que mientras la inflación obligaba al recién nacido movimiento obrero a una lucha constante para mantener su situación, el crecimiento iba a parar a otros. Finalmente, los dos factores anteriores se vieron fortalecidos por la acción del último de los mecanismos que identificamos. La acción del Estado que mantuvo un definido sesgo regresivo. Ello se observa tanto en la adjudicación de derechos de propiedad sobre las tierras del sur –donde los ocupantes chilenos fueron sistemáticamente marginados respecto de inmigrantes europeos o sociedades de colonización-, como en su participación en las rentas del salitre –la que se reduce a medida que los capitales locales se vuelven más importantes-, o en la represión del movimiento obrero, sea mediante la

confección de listas negras de “agitadores” por parte de la policía, o directamente mediante el asesinato masivo en la región salitrera. En todos los casos, el entramado institucional expresado en el Estado Oligárquico favoreció y reforzó las consecuencias distributivas latentes en el estilo de crecimiento asumido por el país durante esos años. Este impulso regresivo sería sin embargo, el canto del cisne de la República Oligárquica. Esta no sobreviviría ante la conjunción de la crisis generada por la guerra con el creciente sentido de indignación social debido a la alta desigualdad.

Si el poder político ganado en 1891 permitió a la elite incrementar su participación en el ingreso una vez diluidos las consecuencias de la expansión de la frontera sobre el mercado de trabajo; la creciente desigualdad que se siguió de ello erosionó su primacía política. Puede decirse entonces, que en su defensa de la desigualdad la elite hipotecó su poder, de forma que en la década de 1930 encontramos una situación opuesta a la de 1900: una elite más rica y que se apropia de una porción mayor del ingreso, pero que es políticamente más débil. Esta contradicción comenzó a superarse a partir de 1938. A partir de entonces, la evolución de la distribución del ingreso comenzó a recorrer el mismo camino que había recorrido la distribución del poder político. Una elite menos poderosa veía reducir su participación en el ingreso nacional; al menos hasta que retomara, sin oposición, las riendas del poder.

Capítulo 8: La República Mesocrática, 1938-1970

Según los resultados que hemos obtenido, entre 1938 y 1970 Chile vivió un segundo período de distribución progresiva del ingreso. El mismo vino de la mano de una serie de transformaciones estructurales, tanto económicas como sociales e institucionales, que, siguiendo a Vial Correa (2010), hemos dado en llamar la República Mesocrática. Este concepto busca captar a la vez las transformaciones en la estructura económica y la aparición de un conjunto de nuevos arreglos institucionales entre actores políticos y sociales. Se pretende además, ubicar en el centro del análisis a los sectores medios, en la medida que se les considera un actor clave en la dinámica distributiva del período. De lo que se trata, es de integrar las transformaciones económicas que habitualmente se analizan en relación con la Industrialización Dirigida por el Estado, con los arreglos político-sociales característicos del Estado de Compromiso; ello desde un punto de vista que pone énfasis en los procesos distributivos y el rol que los sectores medios asumieron en los mismos.

La caída de la desigualdad fue un resultado directo del nuevo modelo de desarrollo y las condiciones políticas que lo ambientaron. Por un lado, el marcado giro a la izquierda, expresado en los resultados electorales, el incremento de la sindicalización, e incluso en la nueva orientación ideológica de los sectores conservadores. Los gobiernos de centro-izquierda de la década del 1940 combatieron la desigualdad por el expediente de ampliar y favorecer a los sectores medios, en particular a los empleados –que la legislación laboral distinguía de los obreros. Para ellos se creó, por ejemplo, un salario mínimo, que en esos años creció sistemáticamente por encima de la inflación.

La introducción del salario mínimo de empleados –que luego se expandió a las restantes categorías de trabajadores-, formó parte de un conjunto más amplio de transformaciones en las relaciones laborales que buscaba reducir la conflictividad social por la vía de regular el movimiento obrero y reducir las asimetrías de poder entre empresarios y trabajadores –principalmente empleados¹. Aunque se tratara de medidas aprobadas en los años veinte y treinta, durante el fin de la República Oligárquica, fue a partir de los años cuarenta, y en un contexto de pleno empleo, cuando tuvieron consecuencias distributivas.

¹ Si bien se trataba de una legislación altamente estratificada, que consideraba en forma diferente a distintos sectores de trabajadores –algo que analizaremos con detalle más adelante-, no deja de ser cierto que la misma implicaba un nuevo equilibrio de poder al interior de las empresas; especialmente las grandes.

Los sectores medios también fueron protagonistas del cambio en la estructura productiva. Mientras la industria se constituía en el nuevo motor del crecimiento económico, la principal transformación en la estructura ocupacional se debió a la ampliación de los trabajadores de cuello blanco. Ella se produjo tanto por la expansión de los sectores en que ésta era importante –como los servicios, en particular los que brindaba el Estado–, como por el cambio dentro de los sectores. Incluso en la industria los empleados ganaron espacio ante los obreros. El cambio estructural -entre sectores y ocupaciones- supuso que cada vez más trabajadores tuvieran un salario cercano al ingreso medio, lo que se constituyó en un factor de amplio impacto en la distribución del ingreso; especialmente en los años cuarenta y sesenta, cuando el cambio en la estructura ocupacional fue más fuerte.

En la década de 1950, el modelo redistributivo de la República Mesocrática alcanzó límites estructurales. Ellos se expresaron en una inflación creciente que alimentaba el conflicto distributivo, transformándose en la principal preocupación de políticos y ciudadanos. Entonces los objetivos cambiaron: durante unos años la política salarial dejó de ser vista como un instrumento de redistribución y pasó a ser considerada una herramienta para contener la demanda agregada y reducir inflación. Sin embargo, los cambios en la estructura productiva y laboral, y el nuevo entramado de relaciones de poder que éstas y el giro a la izquierda habían producido, hacían políticamente inviable que la solución a la inflación pasara por la reducción del salario real. Por ello, ya desde finales de los años cincuenta, el proyecto reformista tomó nuevo impulso. Sintomático de ello es que fuera bajo un gobierno de derecha que se iniciara el proceso de reforma agraria.

El medio rural sería el principal protagonista del conflicto redistributivo durante los años sesenta y principios de los setenta. Desde el punto de vista de las fuerzas reformistas que asumieron el gobierno a partir de 1964, el sistema social, institucional y productivo centrado en la Hacienda constituía, no sólo un foco de desigualdad inaceptable, sino también uno de los principales obstáculos al desarrollo, en parte porque se le consideraba en buena medida culpable de la inflación. Por ello se abocaron a empoderar a los trabajadores rurales y campesinos, y a profundizar la reforma agraria.

Los resultados electorales de principios de los años setenta mostraron que la mayoría de los chilenos consideraba que el país debía seguir un camino de profundización de las transformaciones. Otros, más poderosos, consideraban que había que terminar con la democracia. Y lo hicieron en setiembre de 1973, poniendo fin así al período que se analiza en este capítulo.

El presente capítulo se divide en siete secciones. La primera presenta la evolución de una serie de variables relativas al desenvolvimiento económico y la distribución del ingreso durante el período. Se documentan allí las transformaciones vividas en la esfera de la producción, el comercio exterior, y la distribución, así como los desequilibrios macroeconómicos del período, principalmente la inflación. En la sección siguiente se analiza la Economía Política de la República Mesocrática, señalando las principales características de la misma relativas al rol del Estado, las transformaciones institucionales, la acción y percepción de los actores sobre el proceso de desarrollo económico y la distribución de sus frutos. En la sección tres se detallan las transformaciones estructurales e institucionales producidas en el mercado de trabajo, las que se consideran centrales para explicar las tendencias distributivas del período. Se analiza allí tanto el crecimiento de los trabajadores calificados, como el surgimiento de un conjunto de regulaciones –en particular el salario mínimo–, con el objeto de señalar sus consecuencias distributivas progresivas. La sección cuatro se centra en el análisis de los límites estructurales que debió afrontar el modelo de desarrollo impulsado por la República Mesocrática, así como las consecuencias distributivas de su principal síntoma, la inflación. Ante ellos se elevaron dos alternativas: el ajuste de los ingresos y la modernización capitalista, o el avance de las reformas estructurales. Una vez terminado el ciclo de presidentes Radicales, con la misión Klein-Saks y el gobierno de Jorge Alessandri se intentó recorrer el primer camino. Sin embargo, las condiciones políticas, tanto nacionales como internacionales, impidieron que se siguiera por dicha línea. Fracasada esta posibilidad, la mayoría de los chilenos optó por un camino de profundización de las transformaciones, que tuvo en la Reforma Agraria su principal capítulo. A ella se dedica la quinta sección, analizando el proceso de distribución del ingreso en el medio rural, cuyo telón de fondo es la desaparición de la Hacienda a partir de las reformas introducidas en los gobiernos de Alessandri, Frei y Allende. Finalmente, en la sección siguiente –la seis–, se realiza un balance de los resultados obtenidos en materia de ingreso y distribución al final de la República Mesocrática, así como del intento de transformarla en una República Socialista durante el período 1971-1973.

8.1- Crecimiento y distribución del ingreso durante la República Mesocrática

Como es sabido, durante este período el proceso productivo chileno estuvo signado por las actividades de base urbana y que tenían al mercado interno como fuente principal de su demanda. Dicha reorientación fue en primer lugar consecuencia de la crisis de 1930. Pero lo que había sido resultado de las circunstancias se convirtió, a partir de 1940, en objetivo de política. Desde entonces, el peso del Estado se orientó a favorecer el proceso de cambio

estructural. Así, el crecimiento sustitutivo de importaciones de los años treinta se transformó, a partir de los años cuarenta, en industrialización dirigida por el Estado (Bértola & Ocampo 2010: Cuadros 4.3 y 4.4).

La presente sección tiene por objeto describir las líneas centrales asumidas por el desenvolvimiento económico en esos años, en los cuales se combinaron crecimiento, cambio estructural y una creciente igualdad, así como señalar los desequilibrios macroeconómicos y de balanza de pagos que señalaban su límite.

8.1.1- Crecimiento, cambio estructural y desequilibrios macroeconómicos

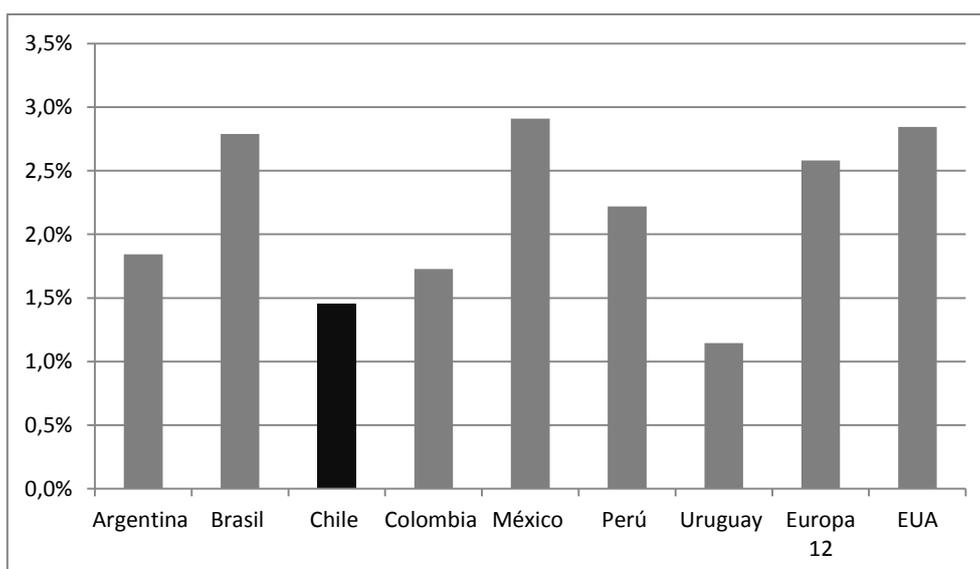
La Tabla 8.1 documenta el proceso por el cual las actividades de base urbana, y en especial la industria², se transformaron en el motor del crecimiento económico de la República Mesocrática. Ella permite contrastar el disímil desempeño entre los sectores, destacando no sólo el importante crecimiento del sector industrial y los servicios gubernamentales, sino también el pobre desempeño de las actividades basadas en recursos naturales, especialmente la agricultura en los años cuarenta, y la minería -otro motor del crecimiento económico-, en los cuarenta y cincuenta. Como resultado, la tasa global de crecimiento económico estuvo lejos de ser espectacular (Gráfico 8.1)³.

Tabla 8.1								
Tasas de variación del PIB per cápita, total y sectorial para diferentes períodos								
Período	PIBpc	Población	PIB	PIB Agrícola	PIB Minero	PIB Industrial	PIB Gobierno	PIB Servicios
1938-1970	1,5%	2,1%	3,7%	1,6%	0,8%	6,1%	4,5%	3,6%
1938-1947	0,3%	1,9%	2,2%	-0,7%	0,6%	7,4%	5,6%	1,2%
1947-1958	2,8%	2,1%	4,9%	4,2%	-2,2%	5,7%	4,5%	6,0%
1958-1970	1,4%	2,3%	3,7%	1,0%	3,8%	5,5%	3,8%	3,3%
Fuente: Díaz et. al. (2010)								

² El estudio clásico sobre la industrialización chilena durante esta etapa es Muñoz (1971). Ver también Muñoz (1986).

³ También es cierto que en estos años Chile muestra elevadas tasas de crecimiento poblacional. Una mirada comparada al crecimiento del PIB o del PIB por trabajador, en lugar del PIB per cápita, brinda una imagen menos negativa (Rivero 2013).

Gráfico 8.1: Crecimiento anual del PIB per cápita en perspectiva comparada, 1938-1970



Fuente: países latinoamericanos, Bértola & Ocampo (2010 Cuadro AE2), Otros, Bolt & Van Zanden (2013)

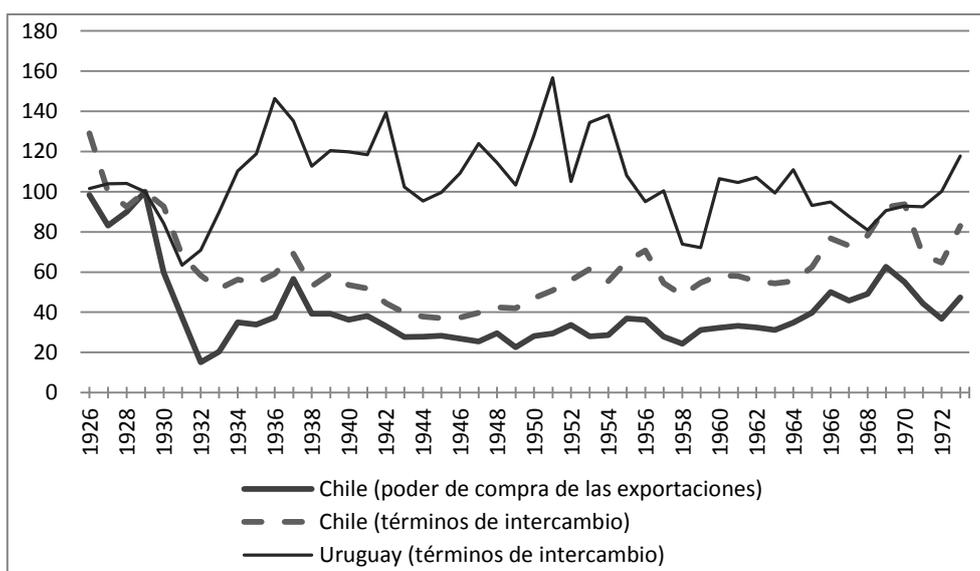
Como consecuencia de las diferencias en las tasas de crecimiento sectorial, se produjo un proceso de cambio estructural, característica que comparte con la mayor parte de los países del continente (Thorp 1998; Bértola & Ocampo 2010). Así, entre 1935 y 1970 la Industria y los Servicios Gubernamentales aumentaron su aporte al PIB total –en el primer caso éste se duplica–, mientras los sectores intensivos en recursos naturales cayeron en forma importante (Tabla 8.2).

Tabla 8.2					
Participación sectorial en el PIB total (%)					
Año	Agricultura	Minería	Industria	Gobierno	Otros servicios
1935	9	15	12	5	59
1970	4	6	23	9	58

Fuente: Díaz et. al. (2010)

Como es sabido, este proceso tiene su origen en las perturbaciones del sector externo vividas durante los años treinta. Efectivamente, Chile fue un país particularmente afectado por las consecuencias de la crisis de 1930 para el comercio internacional de materias primas. La perspectiva comparada con Uruguay –otro país muy afectado por la crisis–, da una imagen cabal de la magnitud del impacto (Gráfico 8.2).

Gráfico 8.2: Indicadores de Comercio exterior de Chile y Uruguay, 1926-1973. Índice 1929=100

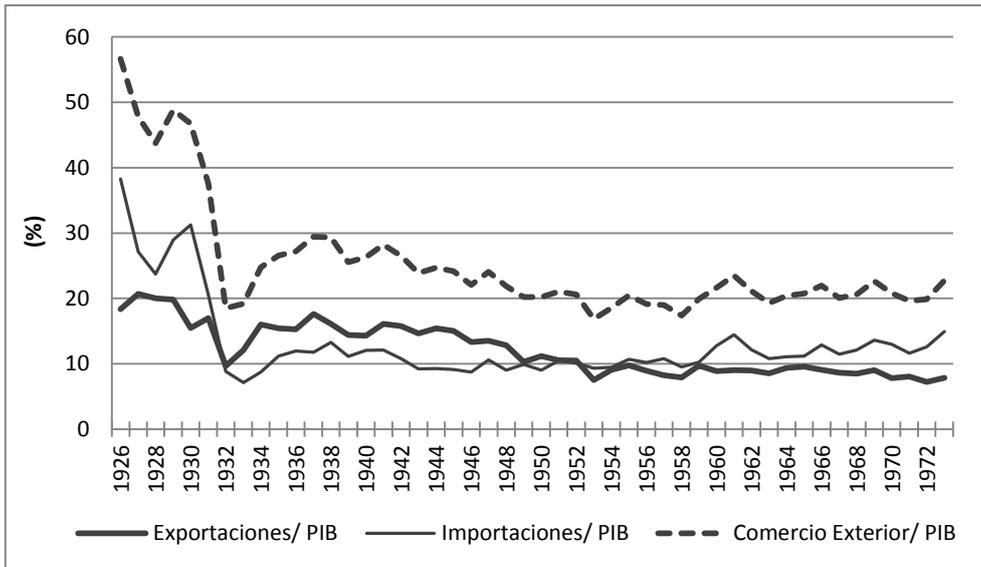


Fuente: Díaz et. al. (2010). Uruguay, Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales

Se observa que los términos de intercambio caen a la mitad entre 1929 y 1932, pero además, y a diferencia de Uruguay, no se recuperan. Más aún, vuelven a caer durante la Segunda Guerra Mundial, cuando Chile mantuvo fijo el precio del cobre como “aporte” al esfuerzo bélico⁴. Los términos de intercambio comenzaron a mejorar a partir de 1946 –cuando termina la congelación del precio del cobre–, pero el lamentable desempeño de la minería durante esos años mantuvo la capacidad de compra de las exportaciones en un tercio del nivel anterior a la crisis. El estancamiento se revierte recién en los años sesenta cuando se conjugan mejoras en los términos de intercambio con incremento de la producción minera. Ambos se mantuvieron, sin embargo, por debajo de los niveles de pre-crisis durante todo el período. Esta situación provocó, como es natural, una importante caída del peso del sector externo en el conjunto de la economía (Gráfico 8.3).

⁴ Un aporte dudosamente voluntario, que ha sido estimado entre un quinto y un tercio del PIB de 1945 Haindl (2007: 85-86).

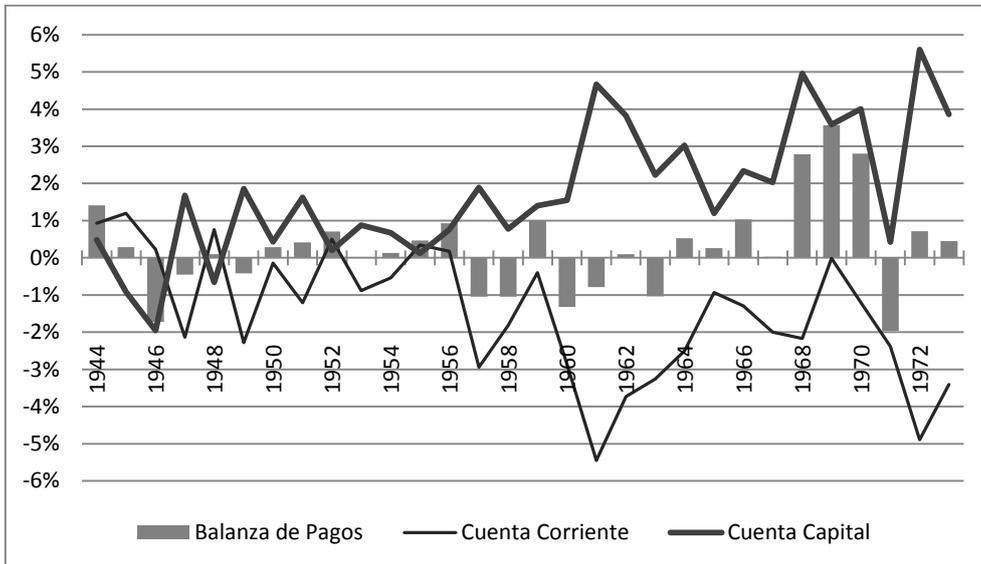
Gráfico 8.3: Indicadores de apertura comercial. Comercio exterior como porcentaje del PIB, 1926-1973



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Conforme se produce el cerramiento de la economía, la cuenta corriente del país entra en una situación de déficit constante, debido fundamentalmente al pago de servicios financieros y no financieros. Como consecuencia, el país se encuentra permanentemente al borde del estrangulamiento externo, el que se concreta en algunos períodos (Gráfico 8.4).

Gráfico 8.4: Saldos de Cuenta Corriente, Cuenta de Capital y Balanza de Pagos como porcentaje del PIB, 1944-1973

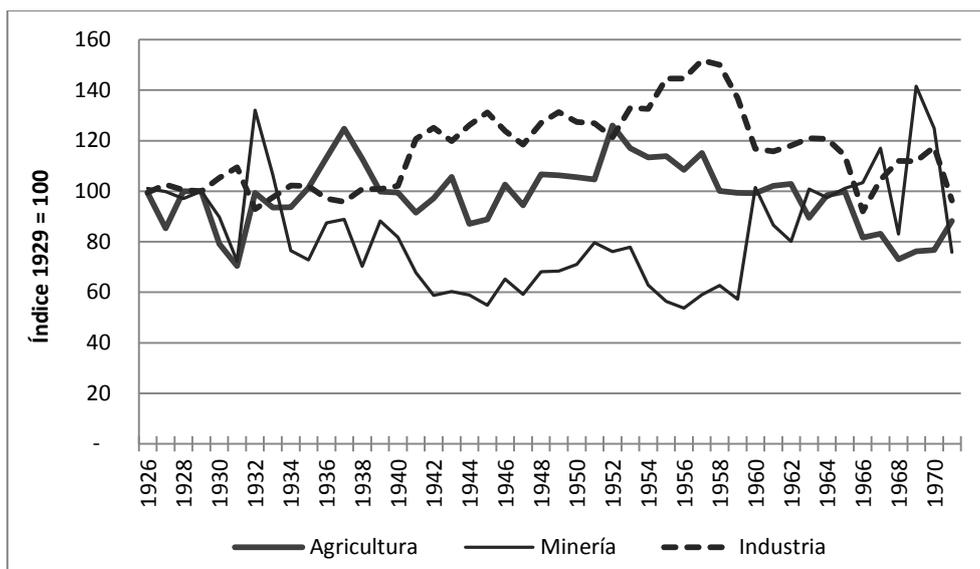


Fuente: estimación propia a partir de Díaz et. al. (2010)

El análisis de las causas del pobre desempeño de los sectores agrícola y minero supera el alcance del presente trabajo. Sin embargo, es posible realizar algunas puntualizaciones.

Diversos análisis han señalado que la responsabilidad por el pobre desempeño de las actividades basadas en recursos naturales le cabe a una política que, al promover el crecimiento industrial, afectó a la minería y la agricultura (Mamalakis 1965; Haindl 2007). Según esta interpretación, las medidas de promoción de la industrialización tomadas a partir de 1938 generaron un deterioro en los precios relativos de estos sectores, desincentivando la inversión y afectando por tanto su desempeño productivo (Gráfico 8.5).

Gráfico 8.5: Índices de precios sectoriales relativos al deflactor implícito del PIB, 1926-1971 (1929=100)



Fuente: deflatores implícitos calculados a partir de series de producto nominal y real de Haindl (2007)

No hay dudas que esta interpretación tiene cierto respaldo empírico, pero caben ciertos comentarios. En primer lugar, una interpretación basada en el deterioro de los precios relativos parece mucho más adecuada para la minería que para la agricultura, y aún en este caso el mismo es imputable tanto a circunstancias externas como a decisiones de política interna. La caída de los precios relativos de la minería comenzó a producirse en los años treinta, y se profundizó con el congelamiento del precio del cobre producido durante la Segunda Guerra Mundial; en ambos por razones ajenas a la política interna chilena. En el caso de la agricultura el perjuicio es mucho más discutible, ya que entre 1935 y 1962, sus precios – relativos al deflactor implícito del PIB-, se mantuvieron por encima del promedio de 1926-1929, salvo en 1941, y 1945 a 1947. Por otra parte sí se deterioraron en los años cuarenta respecto de los precios industriales y al consumo (Tabla 8.3). De modo que, a diferencia del caso de la minería, la existencia de una política sistemática de discriminación de precios hacia

la agricultura está lejos de haber sido demostrada⁵. En todo caso, lo que sí se observa es el crecimiento relativo de los precios industriales que se incrementaron sistemáticamente más rápido que los precios al consumo (Tabla 8.3) y, entre 1940 y 1958 ganaron un 40% respecto del deflactor implícito del PIB⁶ (Gráfico 8.5).

La situación parece distinta en el caso de la minería, y no sólo por la evolución de los precios relativos. El sector fue directamente perjudicado tanto por la política de tipo de cambio múltiple, como por la política impositiva. Sin embargo, no puede señalarse que el tratamiento impositivo discriminatorio hacia la Gran Minería del Cobre (GMC) fuera una novedad, sino que muestra más bien un patrón histórico. Así, ocurrió con la GMC lo mismo que había ocurrido con la minería del salitre. En ambos casos, el control de la actividad por capitales extranjeros favoreció la concreción de una política que desplaza hacia ellos el peso de la carga impositiva. Luego de la década de 1870, cuando se venía discutiendo la implantación de impuestos directos, estos terminaron siendo removidos en su totalidad gracias a los impuestos cobrados a la actividad salitrera. Luego de 1905, a medida que se incrementaba la participación de los capitales locales en el sector, la tasa de impuestos en relación al VAB salitrero disminuyó (Gráfico 7.10). Y en la década de 1940, cuando fue necesario financiar los planes de desarrollo, se rechazó la propuesta inicial de elevar los impuestos internos, acordándose en el parlamento un incremento de los impuestos a la GMC (Muñoz & Arriagada 1977). Estamos por tanto ante un rasgo estructural de la Economía Política chilena, según el cual la elite consigue beneficiarse de la actividad de exportación aunque no la controle directamente. Su capacidad de incidir en el diseño de la política tributaria, le permite derivar hacia aquella una parte importante de la carga fiscal, que en caso contrario, deberían solventar sus integrantes, eludiendo así, realizar un aporte al fisco proporcional a sus ingresos⁷.

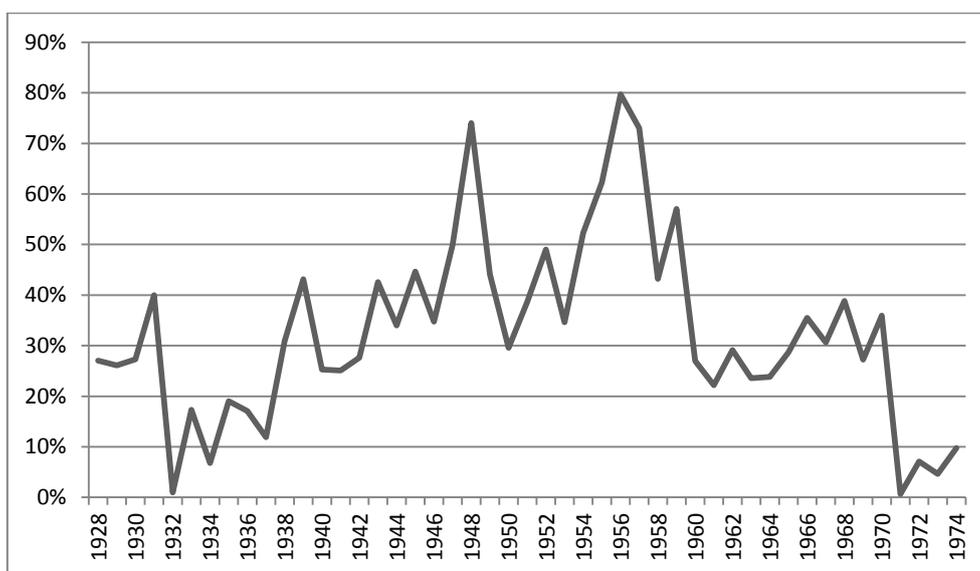
⁵ La evolución de los precios agrícolas, y su relación con los insumos del sector fue objeto de una discusión entre Sunkel (2011) y Mamalakis (1965) en la que éste último intentó, sin éxito en mi opinión, mostrar la discriminación hacia el sector primario.

⁶ En realidad, éste termina siendo el argumento de Mamalakis (1965)-: incapaz de demostrar que la agricultura fue perjudicada, termina señalando que no fue beneficiada en la misma medida que la industria. Quién sí sostiene que fue discriminada, aunque como resultado más bien de políticas regionales y no tanto sectoriales es Almonacid (2009b), donde se presenta además una excelente síntesis de la discusión sobre las causas del estancamiento agrícola.

⁷ Señalan al respecto Muñoz & Arriagada (1977; 26-33) "Con el objeto de financiar los gastos y hacer posible el plan de inversiones, el Gobierno propone crear un fondo de fomento de la producción que se formaría con aportes provenientes del producto de los pagos de patentes mineras, con un nuevo impuesto facultativo de hasta 10 por ciento a las ventas de las industrias acogidas a la protección aduanera, con el aumento del impuesto a la renta de las empresas y personas, con un empréstito extranjero de 1.000 millones de pesos, con aportes fiscales y donaciones, y con los intereses, amortizaciones, arriendos y cobros de servicios por parte de la propia corporación (...) [Sin embargo] el esquema tributario propuesto es impugnado en el Congreso por los sectores políticos de oposición y

El resultado: una tasa tributaria sobre la actividad minera particularmente elevada, especialmente en los años cuarenta y cincuenta (Gráfico 8.6). La consecuencia: una baja tasa de inversión hasta el nuevo acuerdo realizado entre el Estado y las empresas de la Gran Minería del Cobre a mediados de los años cincuenta, y un desempeño deplorable de la actividad durante casi veinte años (Reynolds 1965).

Gráfico 8.6: Porcentaje de impuestos en el Valor Agregado minero, 1928-1974



Fuente: los impuestos pagados por la minería se obtienen de Díaz et. al. (2010). El VAB corriente del sector es de Haindl (2007)

La discusión sobre las razones del pobre desempeño agrícola y minero ha estado relacionada a su vez, al debate llevado adelante entre estructuralistas y monetaristas sobre las causas de la inflación. Efectivamente, si bien la inflación en ningún modo era un fenómeno ajeno a la historia chilena, durante el período alcanzó niveles mucho más altos que lo conocido hasta entonces.

también por la Sociedad de Fomento Fabril. Algunos gravámenes son eliminados y la mayoría de las tributaciones propuestas son aceptadas sólo por un período de cinco años. Como compensación, se negocia un impuesto adicional de 10 por ciento a las utilidades de las empresas del cobre. Se vuelve a repetir así el fenómeno producido en otros períodos históricos, de que el Estado juega el papel de instrumento para desplazar la carga del financiamiento del desarrollo desde el sector capitalista nacional al capitalista internacional”.

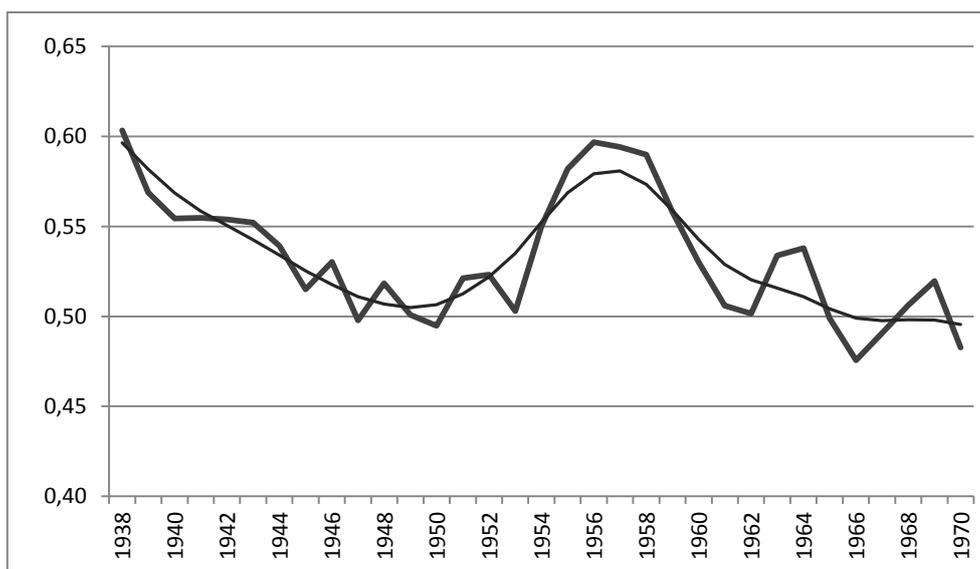
Tabla 8.3				
Variación anual promedio de diversos índices de precios para distintos períodos				
	Precios agrícolas	Precios mineros	Precios industriales	Precios al consumidor
1938-1970	24,9%	28,7%	27,0%	25,6%
1938-1947	12,7%	12,8%	17,1%	16,3%
1947-1958	33,8%	33,9%	36,1%	33,4%
1958-1970	26,4%	36,9%	26,6%	25,9%
Fuentes: precios sectoriales, deflatores implícitos en Haindl (2007). Precios al consumidor: Díaz et. al. (2010)				

Así, mientras unos veían su causa en el exceso de demanda ocasionado por las políticas de promoción a la producción y de incremento salarial, otros señalaban que éstos no eran más que fenómenos superficiales, que cumplían un mecanismo de propagación. Detrás se ubicaban en su opinión los fenómenos estructurales, entre los que destacaba el sistema productivo agrícola basado en la Hacienda y en la relación de inquilinaje (Sunkel 2011; Hirschman 1963; Mamalakis 1965). En todo caso, lo que parece indiscutible es que durante esos años los chilenos convivieron con creciente dificultad con una tasa de inflación anual promedio del 25,6%, y que alcanzó picos del 80% a mediados de los años cincuenta, cuando se convirtió en la principal preocupación económica de ciudadanos y gobernantes.

8.1.2- Desigualdad

Entre los cambios económicos asociados al patrón de desarrollo de la República Mesocrática destaca una mejora importante en la distribución del ingreso (Gráfico 8.7 y Tabla 8.4). Como vimos, la desigualdad había alcanzado niveles muy elevados hacia finales de la República Oligárquica, y la percepción de este fenómeno había contribuido a la erosión de sus bases políticas y a la existencia de un giro generalizado a la izquierda desde 1920, y especialmente desde 1932.

Gráfico 8.7: Distribución personal del ingreso. Índice de Gini estimado y tendencial. 1938-1970



Fuente: estimación propia, Cuadro AE 1. La estimación tendencial surge de aplicar el filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 6- a la serie original

Tanto el Gráfico 8.7 como la Tabla 8.4 permiten observar que la tendencia a una mejora en la distribución no fue constante durante todo el período, sino que conoció un retroceso durante los años cincuenta. Sin embargo, éste resultó ser un fenómeno pasajero, y rápidamente la distribución del ingreso retomó la tendencia anterior, impulsada principalmente por un fuerte incremento de la participación de la masa salarial en el ingreso total.

Tabla 8.4			
Indicadores de desigualdad. Variación total por períodos			
	Gini	Participación de la masa salarial	Participación del 1% de mayores ingresos
1938-1970	-0,121	29,6%	-12
1938-1947	-0,106	12,4%	-9
1947-1958	0,092	-6,6%	9
1958-1970	-0,107	23,8%	-12
Fuente: estimación propia, Cuadros AE 1, AE 2 y AE 3			

En lo que resta del presente capítulo se intentará desentrañar los procesos que determinaron esta evolución en la distribución del ingreso, indagando en los mecanismos distributivos que caracterizaron a la Economía Política de República Mesocrática.

8.2- La Economía Política de la República Mesocrática

Durante la década de 1930 se había hecho evidente que el universo de la República Oligárquica, alimentado por el crecimiento de las exportaciones de nitratos, había

desaparecido. Desde el punto de vista de la desigualdad, los últimos años de la misma habían traído un fuerte deterioro de la distribución del ingreso, provocado por la acción combinada de los desequilibrios monetarios, con la férrea acción del Estado en la defensa de aquellos a quienes en primer lugar representaba: la oligarquía vernácula. Cuando a esta situación se sumaron las dificultades económicas derivadas del agotamiento del crecimiento exportador, se produjo un creciente malestar ciudadano que, aunque no sin dificultades, fue erosionando las bases del control estatal por parte de la elite. Como consecuencia, a partir de 1920 y en más de una ocasión, accedieron al control del Ejecutivo personas y movimientos diferentes a los que la elite apoyaba. Primero fue la elección del Arturo Alessandri, luego la dictadura del antiguo rebelde Carlos Ibáñez del Campo, más adelante, incluso, una “República Socialista”. Así, la República Oligárquica fue decayendo, proceso que se aceleró luego de 1932. Permanecía sin embargo, su elevada desigualdad, aunque esta no era sostenible en el nuevo contexto. Y ella efectivamente se redujo una vez comenzaron a actuar los mecanismos que definieron la Economía Política de la República Mesocrática.

8.2.1- El Estado asume la responsabilidad de promover el desarrollo

Conforme se erosionaban las bases que sustentaban la República Oligárquica, sectores crecientes de la sociedad chilena fueron abogando por una mayor intervención del Estado en la esfera económica y social. Así, fueron creciendo las voces que cuestionaban la perspectiva policial de la cuestión social, señalando la necesidad de mejoras en las condiciones de vida de los sectores populares (Cruzat & Tironi 1987; Grez Toso 1997). Las dificultades económicas, recurrentes a partir de 1913, vinieron a reforzar estas demandas, a caballo de las cuales pudo Arturo Alessandri alcanzar la presidencia en 1920. Sin embargo, los tiempos políticos del Régimen Parlamentario frustraron en gran medida los proyectos del nuevo gobierno, provocando un malestar que terminaría no sólo con dicho régimen, sino incluso con la administración Alessandri.

Luego de algunos años de gran inestabilidad política, la adjudicación al Estado de un rol dirigente para la consecución del desarrollo económico se reinstalaría de la mano del gobierno del Coronel Carlos Ibáñez. Poco antes de iniciar su dictadura, éste había criticado a los parlamentarios por no comprender que la solución de los problemas económicos debía constituir el principal objetivo de un Estado moderno⁸. Y efectivamente, durante su mandato

⁸ Lo hizo en 1926, siendo Ministro de Guerra y hablando en la Cámara de Diputados: “los rumbos de un Estado moderno deben orientarse de preferencia y urgentemente hacia la solución de los problemas económicos; hacia la organización de las fuerzas productivas que constituyen la única base sólida del robustecimiento de la economía nacional. En suma, (...) el viejo criterio político debe ser

se crearon una serie de instituciones de regulación y promoción de las actividades económicas, se reorganizó la Administración y se aprobó el Código de Trabajo. Para ello se instauró un presupuesto doble, una parte para gastos corrientes que se financiaría mediante los ingresos tradicionales, y otra para los proyectos de desarrollo, financiada mediante empréstitos internos y externos (Ibáñez 1994; Monteon 1997: 15-47; Vial Correa 2010: 1087-1090).

Pero la crisis de 1930 terminó no sólo con la financiación externa para los planes desarrollistas de Ibáñez y su ministro Ramírez, sino que acabó con el gobierno mismo. Sin embargo, no afectó al convencimiento generalizado sobre la necesidad de un “Estado Moderno” que asumiera el liderazgo en los procesos económicos, por el contrario, lo acrecentó.

Con la victoria del Frente Popular en 1938, la adjudicación al Estado de un rol dirigente en materia económica se transformó en la perspectiva dominante. Antes de ella, y salvo el período de Ibáñez, la misma era vista como una necesidad, no como algo deseable. Ese fue el caso de Gustavo Ross Santa María, Ministro de Hacienda durante la segunda presidencia de Arturo Alessandri y candidato a su sucesión, quien llevó adelante medidas poco liberales en materia económica, pero sólo porque no tuvo más remedio (Gárate Chateau 2012: 92-95). Pero para las administraciones que tomaron las riendas del país entre 1938 y 1973, la centralidad del rol estatal en materia económica era en cambio una faceta del “buen gobierno”. Más allá de que pudiera discreparse sobre las características e intensidad de dicha intervención, la necesidad de la misma no estaba en juego⁹. Más aún, la intervención y planificación estatal no sólo se consideraba la mejor opción de política económica, sino también la única aproximación científica a la misma (Gárate 2012: 96).

La Corporación para el Fomento de la Producción (CORFO) fue el principal instrumento que se dio la República Mesocrática para concretar la perspectiva de un Estado promotor del desarrollo económico. Según la ley Nº 6.334 que dio origen al organismo en abril de 1939¹⁰, la

sustituido por un nuevo concepto de gobierno que resuelva y ejecute, que no postergue la solución de los problemas nacionales” (citado en Ibáñez 1994: 47).

⁹ Esto aplica incluso para el gobierno de Jorge Alessandri (1958-1964), el menos interventor del período. Durante la misma se buscó “limitar el papel directamente empresarial del Estado, para que el sector privado asumiera una responsabilidad mayor, pero no se propuso un enfoque pasivo del Estado, sino más bien un modelo clásico keynesiano, en el cual el Estado actúa principalmente a través de la política fiscal, estimulando la inversión privada mediante el gasto público y procurando crear un clima de confianza, estabilidad y de expectativas favorables a mediano plazo” (Ffrench-Davis & Muñoz 1990: 133).

¹⁰ Mediante la Ley 6.334 se crearon dos organismos; la CORFO, y la Corporación de reconstrucción y Auxilio. Esta última era encargada de atender las consecuencias del terremoto de enero de ese año. Se preveía que duraría durante seis años, aunque funcionó hasta 1952.

Corporación sería una persona jurídica encargada de realizar un “plan de fomento de la producción nacional” (art. 19). El Plan tendría como objetivos “elevar el nivel de vida de la población mediante el aprovechamiento de las condiciones naturales del país y la disminución de los costos de producción y (...) mejorar la situación de la balanza de pagos internacionales”; ello en un contexto de crecimiento equilibrado, “guardando, al establecer el plan, la debida proporción en el desarrollo de las actividades de la minería, la agricultura, la industria y el comercio, y procurando la satisfacción de las necesidades de las diferentes regiones del país” (art. 22)¹¹.

En lo que refiere al accionar de la entidad, Mamalakis (1965) ha señalado que, al contrario de lo establecido por la ley, la Corporación orientó su esfuerzo básicamente a la industria, abandonando al sector agrícola y discriminando directamente la minería. Se indujo así un proceso de crecimiento desequilibrado –que él denomina *sectoral clashes*–, que produjo un conjunto de desequilibrios macroeconómicos que alejaron la tasa de crecimiento efectiva respecto de su potencial. Otros autores, como Muñoz & Arriagada (1974) y Ortega et. al. (1989) han señalado sin embargo que el énfasis en la industria de la principal institución de fomento estatal no habría sido tan señalado como sostiene Mamalakis, aunque sí se habría producido (Ortega et. al 1989 Cuadro III-1)¹². En todo caso, resulta indiscutible el rol clave que le cupo a la CORFO en el proyecto de desarrollo de la República Mesocrática. Fuera mediante la asistencia técnica y financiera, la inversión de capitales, la asunción de emprendimientos de dudosa rentabilidad inicial, o incluso la generación de información confiable, la Corporación constituyó la palanca central que se dio el Estado para promover el desarrollo económico.

8.2.2- Actores políticos y sociales en la construcción de la República Mesocrática

La erosión del poder político de los sectores tradicionales, el debilitamiento de los partidos políticos que los representaban, y el consiguiente fortalecimiento de la izquierda, constituyen los rasgos más destacados de la evolución política de la República Mesocrática. En esos años no sólo aumentó el peso electoral de los partidos señaladamente izquierdistas,

¹¹ Sin embargo, la ausencia de la información necesaria impidió la realización del plan general, abocándose la Corporación a la producción de cuentas nacionales y la elaboración de planes sectoriales, algo similar a lo ocurrido en Uruguay con la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE). También en ese caso el organismo debió concentrarse en producir estadísticas antes de formular un plan de desarrollo, aunque claro, lo hizo dos décadas más tarde.

¹² Sin embargo, incluso esta versión “débil” del carácter privilegiado del sector industrial respecto de la agricultura y la minería podría no mantenerse si en lugar de comparar los montos totales otorgados por la CORFO a estos sectores en relación con la industria, los mismos se analizan en función del peso que tenían en la economía. De dicho cálculo surge que la agricultura fue el sector que más créditos recibió en los años cuarenta.

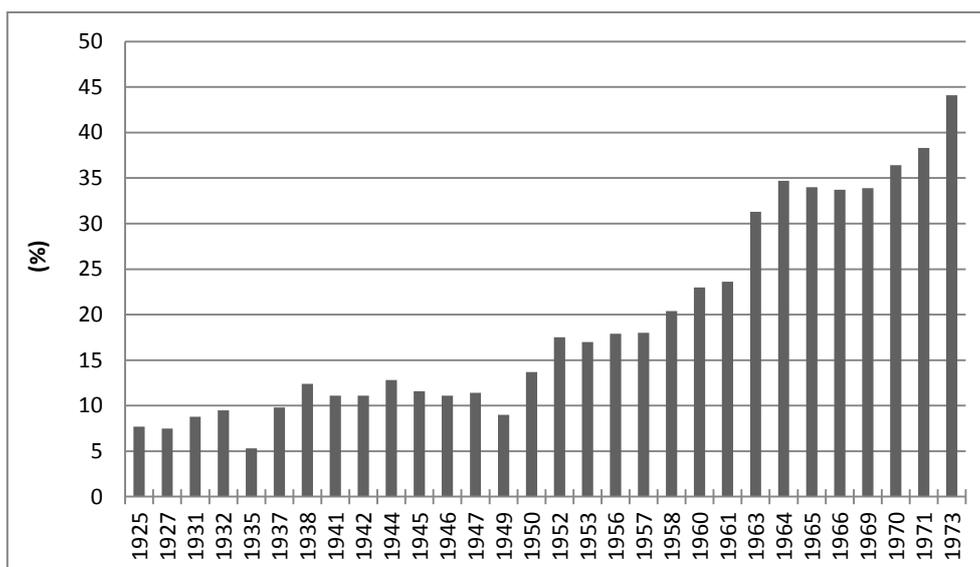
marxistas incluso, sino que todos los partidos políticos se “corrieron” hacia ese lado del espectro ideológico. Así, posiciones que poco tiempo antes eran consideradas poco menos que disolventes del orden social, se fueron transformando en el sentido común de la época.

La pérdida de influencia de la elite se asoció a un proceso de democratización que erosionó alguna de las bases de su poder político. Por una parte, durante la República Mesocrática se produjo un importante incremento en la cantidad de votantes. Por otra, los cambios en el proceso electoral, fundamentalmente la reforma de 1958, eliminaron –o por lo menos hicieron mucho más difícil-, la compra de votos. Ambas circunstancias minaron la capacidad de la elite económica, en particular la elite terrateniente, de controlar el voto de los sectores subordinados¹³.

El primer proceso puede apreciarse en el Gráfico 8.8. Se observa allí que la proporción de inscritos para votar en el total de la población se incrementa a partir de la década de 1950, desde un promedio de 10% entre 1925 y 1945, hasta alcanzar el 44% en la elección anterior al golpe de estado.

¹³ Se trata de procesos que encajan bien en los modelos de democratización neoinstitucionalistas, razón por la cual la experiencia chilena ha sido utilizado para ejemplificar los mismos (Acemoglu & Robinson 2006; Baland & Robinson 2006).

Gráfico 8.8: Porcentaje de ciudadanos inscritos para votar en el total de la población, 1925-1973



Fuente: Cruz-Coke (1984: Cuadro 3.2)

El poder político de la elite se deterioró también por la introducción de la “cédula única” y a partir de ella la eliminación del cohecho en 1958¹⁴. La compra de votos suponía, en palabras de un miembro de la elite, “un correctivo al funesto sufragio universal”¹⁵. Estas prácticas,¹⁶ predominantemente urbanas, se combinaban con el control que la elite terrateniente ejercía sobre el voto de las clases rurales subordinadas, en particular los inquilinos. La “sumisión campesina” era, según Sofía Correa Sutil (2005: 92), “la fuente más confiable de apoyo electoral para la derecha”. Ésta se basaba no en la compra directa de votos sino en las relaciones de poder de tipo paternalista que unían al hacendado con sus peones e

¹⁴ “Cédula Única es (...) la papeleta de voto que contiene los nombres de todos los candidatos, que es producida por el Estado para cada elección, que es recibida por el votante al momento de llegar a la mesa de votación, y que además no debe ser puesta dentro de un sobre antes de introducirse en la urna (ver art. 19, Ley Nº 12.891). La cédula particular, en cambio, es la papeleta confeccionada por cada partido o candidato, que no contiene los nombres de todos los candidatos, que puede ser llevada por el elector al lugar de votación, y que debe ser puesta en un sobre antes de ser ingresada a la urna”(Valenzuela 2011: 160 nota 1).

¹⁵ Esa era la opinión de un profesor de Derecho Constitucional de Rafael Agustín Garmucio, según éste recuerda en sus memorias, y cita Correa Sutil (2005: 89).

¹⁶ Valenzuela (2011: 171) describe dos procedimientos de fraude basados en la “cédula particular”: el “sobre brujo” y los “votos doblados”. “La primera era facilitada por el uso de sobres en los que se introducía la cédula, y funcionaba así: los ‘operadores’ de las candidaturas, en acuerdo con los miembros de las mesas receptoras, obtenían un sobre que cumplía con los requisitos para ser ingresado a la urna con el voto en su interior. Luego, entregaban ese sobre al elector comprado (conocido como ‘carnero’) con la cédula del candidato en su interior, listo para ser depositado en la urna. Terminado el acto, el elector entregaba al operador el sobre recibido en la mesa, que posteriormente era usado por otro carnero. Por su parte, el sistema de ‘voto doblado (...)’: le dicen al elector: ‘Pon tu voto doblado así’. Y uno va en forma de rosa, otro, de mariposa, otro marcado de tal o cual forma. En seguida, le dicen: ‘El apoderado que tenemos en la mesa va a llevar el control de tu voto; si tu voto aparece después, te pagaremos los 500; mientras tanto, recibe estos 500 a cuenta”.

inquilinos. De hecho, en opinión de Bauer (1992), fue justamente esta capacidad de control y el poder que de ella se derivaba, lo que indujo a la clase terrateniente a mantener las relaciones de inquilinaje en el medio rural, sacrificando la eficiencia económica a la supremacía política. También aquí el sistema de cédula particular cumplía su papel, dado que el hacendado podía distribuir la cédula de su preferencia entre sus trabajadores, que se veían así presionados a votar por quién se les indicara. Por ello, también en el medio rural la introducción del sistema de cédula única en 1958 supuso, además de un avance democratizador, un perjuicio para el poder político de la elite. Y a ello hay que agregar la tendencia general a la urbanización.

La erosión del poder de la elite afectó la performance electoral de sus representantes políticos –los partidos de derecha-, dando lugar a un cambio general de orientación hacia la izquierda. Este fue el resultado de dos procesos. Por un lado, el crecimiento electoral de las opciones reformistas. Efectivamente, si se calculan promedios decenales de los resultados en elecciones parlamentarias y presidenciales¹⁷, las fuerzas reformistas y marxistas pasaron del 30% de los votos en la década de 1930, a 48% en la siguiente; sufrieron un retroceso en los años cincuenta, -39%-, y un crecimiento explosivo en los sesenta, cuando alcanzan el 67% de los sufragios. La derecha, en cambio, muestra un deterioro permanente, pasando de 41%, en los años treinta a 38%, 33% y 23% en las tres décadas siguientes¹⁸.

Parte del mismo proceso general de corrimiento a la izquierda son las transformaciones ideológicas sufridas por partidos tradicionales, como el Radical, pero muy especialmente el Conservador. El primero era un partido eminentemente anticlerical que fue ampliando su agenda hacia los problemas sociales y económicos a medida que veía cumplidos sus objetivos de laicización. Alcanzados sus objetivos fundacionales el Radical era, hacia el final de la década del treinta, un partido pivote, capaz de articularse con ambos polos del espectro político. Pero se ubicaba a sí mismo en la izquierda, y decidió aliarse con partidos marxistas para conformar el Frente Popular en 1937. Esta alianza reformista, apoyada también por la recientemente creada Confederación de Trabajadores de Chile, obtuvo la victoria al año

¹⁷ Dada la multiplicidad, y diversidad de los actos eleccionarios –presidenciales, algunas previstas y otras motivadas por la muerte del presidente en ejercicio, parlamentarias, y municipales-, hemos preferido este método de agregación, que permite apreciar la tendencia de mediano plazo que constituye nuestro interés.

¹⁸ Cálculos elaborados a partir de Cruz-Coke (1984: Cuadros 4.3, 4.5, 4.6, 4.7, 4.8 y 5.6). Derecha corresponde a los partidos Liberal, Conservador y Nacional. Izquierda al Partido Radical, la Falange y su sucesor el Partido Demócrata Cristiano, Socialistas y Comunistas. El resto corresponde a partidos menores de difícil imputación ideológica, particularmente Ibañistas, cuyo crecimiento en los años cincuenta explica que tanto la izquierda como la derecha registren una votación inferior a la década anterior.

siguiente, inaugurando una seguidilla de presidentes radicales que impulsarían el proyecto desarrollista hasta 1952¹⁹ (Drake 1978; Moulian 2006). Pero si de giro a la izquierda hablamos, más significativa resulta la experiencia del Partido Conservador. Se trataba en este caso de un partido confesional, nacido en el siglo XIX para expresar políticamente la voz de la Iglesia Católica. Y fue precisamente el impacto de la doctrina social católica en el seno del Partido, lo que condujo a su división. Así, mientras algunos sectores rechazaban el espíritu reformista del socialcristianismo y se acercaban al Partido Liberal con el que compartían una perspectiva conservadora del orden económico y social, otros impulsaban una transformación humanitarista o comunitaria del capitalismo. El socialcristianismo se escindió del Partido Conservador a fines de los años treinta, constituyéndose en Falange Nacional. Durante las dos décadas siguientes su peso electoral fue más bien insignificante. Sin embargo, esta situación cambió radicalmente a partir de finales de la década del cincuenta, cuando el Partido Demócrata Cristiano –resultado de la unificación de la Falange Nacional con una fracción del Partido Conservador– se transformó en opción de gobierno, alimentando el crecimiento del bloque reformista, hasta entonces constituido por los partidos que en 1937 habían formado el Frente Popular (Cruz-Coke 1984; Correa Sutil 2005; Moulian 2006).

Enfrentada al crecimiento de los partidos reformistas, y afectada por las divisiones internas, la derecha política debió adaptarse a partir de 1938 a una perspectiva novedosa: debía compartir el poder. Al inicio su respuesta fluctuó entre una oposición principista y un pragmatismo que buscaba contener y reorientar el proceso de reformas. Pero conforme fue avanzando el tiempo y se disipaban sus principales temores –por un lado los gobiernos radicales eran más moderados en los hechos que en el discurso, y por otro su base social adoptó rápidamente la perspectiva pragmática–, se conformó con utilizar los espacios de poder que aún retenía –particularmente en el Parlamento–, para incidir desde allí en el rumbo político, llegando incluso a participar del gobierno (Correa Sutil 2005; Moulian 2006)²⁰.

¹⁹ Aunque el Frente Popular propiamente dicho duraría bastante menos, lo cierto es que hasta ese año fueron elegidos candidatos de Partido Radical con apoyo de partidos marxistas, socialistas y/o comunistas. También es cierto que el Partido Radical se ubicaba más a la izquierda que los presidentes que al él pertenecían.

²⁰ El proceso de creación de la CORFO constituye un buen caso para analizar el funcionamiento del entramado socio-institucional de la República Mesocrática. En primer lugar, aunque el proyecto de creación de la Institución fue impulsado por el primer presidente Radical, tenía su origen en una serie de propuestas elaboradas por ingenieros vinculados a la Sociedad de Fomento Fabril, en particular el presidente de ésta Walter Müller. De hecho, la Corporación recogía en cierto sentido el reclamo hecho por la entidad gremial que agrupaba las cámaras empresariales –la Confederación de la Producción y el Comercio–, que en 1934 había solicitado la creación de un Consejo de Economía Nacional. Las principales dudas se plantearon en el Congreso, pero lo que preocupaba a la mayoría opositora del mismo era el poder que implicaría la nueva institución para el Ejecutivo. Habría sido por esta razón, y no

Los cambios políticos relativos a la conducción del Estado tenían una contracara en materia social, en la medida que los distintos partidos poseían bases sociales diferentes. Por ello, no se necesita ser marxista para sostener, que las transformaciones en las relaciones del poder político se encuentran relacionadas con otras que se producían en la esfera social; de las cuales la más importante era el peso creciente de los sectores medios y asalariados. Interesa analizar aquí los aspectos institucionales de este proceso que, iniciado en la década de 1920, observa un impulso en la segunda mitad de la década del treinta, decae en los años cincuenta, y alcanza su cúspide en los años sesenta²¹.

La institucionalidad que regía al movimiento sindical fue establecida durante el período de inestabilidad política que siguió al fin del período parlamentario, y alcanzó su culminación con la promulgación del Código de Trabajo en 1931, en plena dictadura de Ibáñez. Tanto éste como la legislación que le antecede –promulgada en 1924 bajo los auspicios del movimiento militar de ese año-, compartían una determinada perspectiva de la cuestión social, y tenían por objetivo encausar y controlar al movimiento sindical, a la vez que prevenir la asociación entre obreros y sectores medios que venía gestándose en algunos ámbitos (Angell 1972; De Shazo 2007). Ello se intentaba mediante una legislación que discriminaba entre ambos tipos de trabajadores. Se distinguía entre sindicatos industriales y profesionales, – constituidos por obreros los primeros y empleados los segundos, salvo los estatales que tenían prohibida su sindicalización-, y se regulaba su accionar en un sentido restrictivo²². El Código de 1931 definía a los Sindicatos como “instituciones de colaboración mutua entre los factores que contribuyen a la producción”, por lo que se declaraban contrarias a la ley aquellas “organizaciones cuyos procedimientos traban la disciplina y el orden en el trabajo” (art. 364). De allí que se prohibiera a los sindicatos industriales utilizar sus fondos para “fines de resistencia o en cualquiera otra actividad que directa o indirectamente dañe los intereses de la empresa industrial a que el Sindicato pertenece” (art. 385). Se prohibían también la conformación de reuniones o confederaciones de sindicatos, salvo para fines sociales o culturales (art. 383).

por motivos ideológicos, que los partidos Conservador y Liberal intentaron modificar la ley en el sentido de que los proyectos requirieran sanción parlamentaria (Correa Sutil 2005: 101-107). En segundo lugar, la organización institucional de la Corporación muestra con claridad cómo la ampliación del Estado suponía generar nuevos espacios de poder que podían ocupar los sectores desplazados del gobierno. Así, tanto la Corporación como otra serie de instituciones, tenían una dirección corporativa, con amplia representación de los sectores empresariales, y también, aunque menor, de los trabajadores.

²¹ La dimensión económica se analizará en la próxima sección.

²² La situación de los trabajadores agrícolas se analiza en la sección quinta del presente capítulo.

Pero la distinción legal entre empleados y obreros iba más allá de la legislación sindical, aplicándose al conjunto de la normativa que regulaba el empleo. Así, tanto la regulación del mercado de trabajo como los derechos sociales comenzaron aplicándose exclusivamente para los empleados, extendiéndose años más tarde al resto de los trabajadores. Ello ocurrió por ejemplo, con la instauración del salario mínimo, establecido en 1937 para los empleados, en 1953 para los trabajadores rurales y en 1956 para los obreros industriales. Asimismo, la distinción entre estas categorías de trabajadores se aplicaba también al nivel del salario mínimo –en teoría lo indispensable para vivir. Así, en 1960 el salario mínimo diario era de E⁹ 1,92 para empleados, E⁹ 0,88 para los obreros industriales, y E⁹ 0,62 para los trabajadores rurales²³. De forma similar, las asignaciones familiares, al ser proporcionales al salario, eran aproximadamente el triple para empleados que para los obreros²⁴.

Las disposiciones restrictivas del accionar sindical se aplicaron con diferente nivel de rigurosidad según el momento y el tipo de trabajadores de que se tratase. Así, fue imposible impedir que se utilizaran fondos para sostener huelgas, los empleados estatales se sindicalizaron, los trabajadores del cuero acordaron convenios colectivo por rama, y se formaron centrales sindicales como la CTCH y la CUT. Sin embargo, en opinión de Angell (1972: 59) las disposiciones legales vigentes sí consiguieron limitar el poder económico del movimiento sindical, lo que habría tenido una consecuencia inesperada. Incapaces de obtener por sí mismos las conquistas que deseaban, los sindicatos se habrían volcado a los partidos políticos como intermediarios para su consecución. Por esta vía, el Código habría venido a propiciar la politización que quería evitar. Así, los integrantes del movimiento sindical se constituyeron en un componente importante de la base social de los partidos políticos, tanto de reformistas –Radicales y Democristianos-, como de los marxistas²⁵.

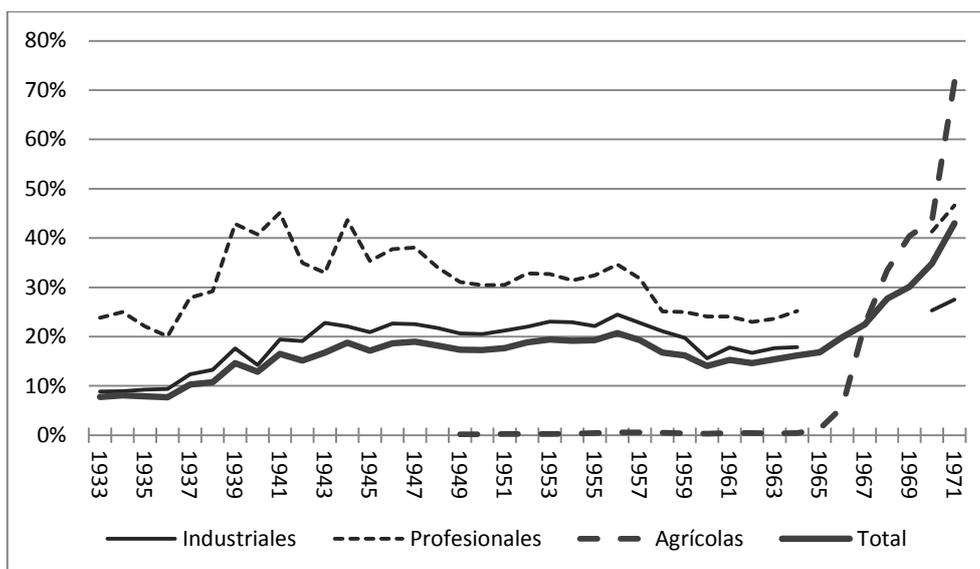
Las estadísticas sobre sindicalización y conflictos permiten documentar el vínculo entre el movimiento sindical y el momento político.

²³ Para calcular valores diarios, el salario mínimo de empleados –sueldo vital- se dividió entre 30, y el salario mínimo por hora de trabajadores industriales se multiplicó por ocho.

²⁴ Angell (1972: 66) afirma que “family allowance is about three and a half times greater for *empleados*”. De la información que publica el Censo Industrial de 1967 se desprende una brecha algo menor, siendo la asignación media de empleados 2,2 veces la de obreros. Sin embargo, debe hacerse la salvedad que, estas representaban el 8% y el 12% del ingreso de empleados y obreros respectivamente.

²⁵ Más allá de que socialistas y comunistas se identificaran expresamente con el movimiento obrero, y el Partido Radical mantuviera un vínculo privilegiado con los empleados, estatales y particulares, la base social de los partidos reformistas y marxistas era más amplia. Además, aunque casi todos los sindicalistas radicales pertenecían a sindicatos profesionales, la recíproca no se cumplía, en la medida que tanto marxistas como católicos tenían una presencia importante entre los empleados (Angell 1972: 160).

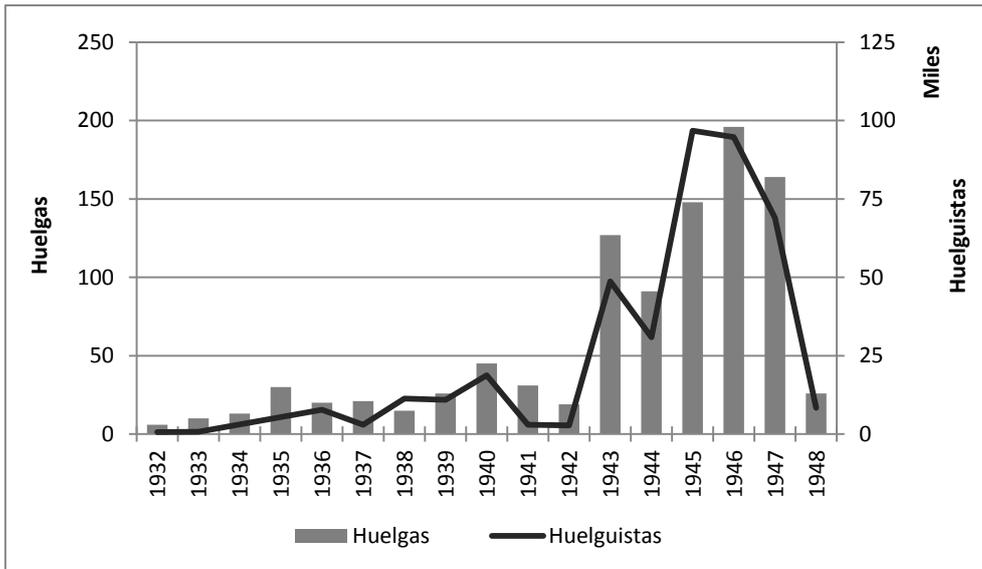
Gráfico 8.9: Trabajadores sindicalizados en el total de la fuerza de trabajo asalariada, según tipo de sindicato, 1933-1971



Fuente: estimación propia, Cuadro AE 19

El Gráfico 8.9 muestra que los impulsos reformistas en materia política fueron acompañados por un fuerte incremento de la tasa de afiliación sindical. Entre 1936 y 1944, la proporción de trabajadores sindicalizados en el total de asalariados pasó de 8% a 19%, incremento mayor si nos concentramos en los trabajadores urbanos. Allí, la proporción de afiliados a sindicatos industriales pasó del 9% al 23%, y del 20% al 44% en el caso de los empleados afiliados a sindicatos profesionales. Asimismo, el crecimiento en la sindicalización se acompañó en esos años de un incremento en la conflictividad sindical (Gráfico 8.10).

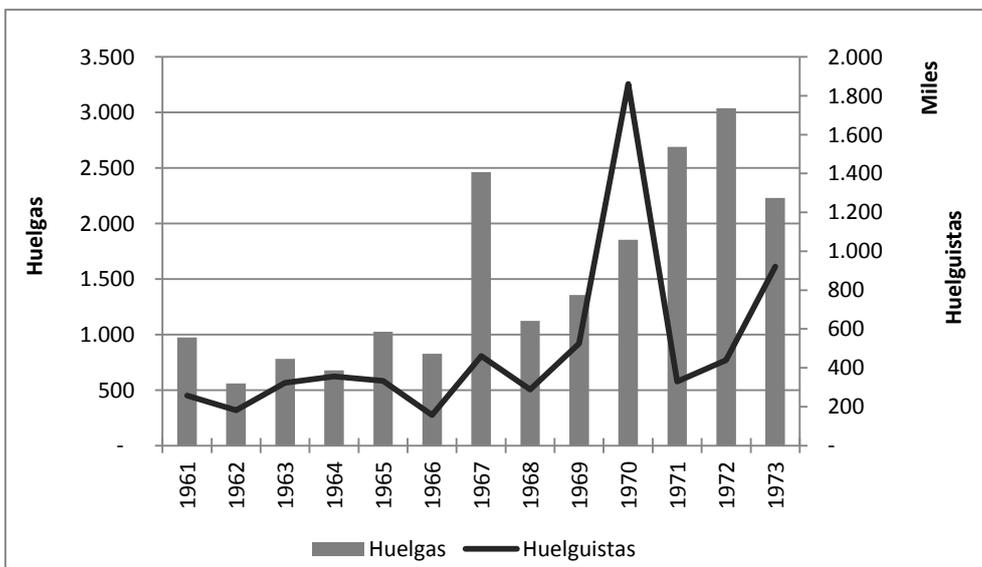
Gráfico 8.10: Número de huelgas y obreros involucrados en las mismas, 1932-1948



Fuente: Díaz et. al (2010)

La conjunción del impulso sindical y reformista vuelve a constarse en la segunda mitad de la década de 1960, cuando el Partido Demócrata Cristiano accede al control del Ejecutivo. Así, entre 1964 y 1971 la tasa general de afiliación pasó de 16% a 43% del total, destacando en este caso la sindicalización agrícola. También entonces se observa un repunte de la conflictividad sindical (Gráfico 8.11).

Gráfico 8.11 Número de huelgas y obreros involucrados en las mismas, 1961-1973



Fuente: Díaz et. al. (2010)

En consecuencia, los sindicatos se transformaron en un actor de peso de la República Mesocrática, algo que no habían sido hasta entonces, y que tampoco serían después. Aunque

inflamados de una retórica revolucionaria, en especial los sindicatos obreros, su objetivo central hasta fines de la década de 1960 fue la obtención de beneficios económicos inmediatos; algo que tenían en común con los partidos marxistas con los que estaban estrechamente vinculados. Su principal preocupación era la persistente inflación, que les obligaba a una actividad permanente para recuperar el poder adquisitivo que perdían semana a semana. En el proceso consiguieron un incremento de la participación de los trabajadores en el ingreso nacional y en los años sesenta, un incremento de su ingreso real del entorno del 6% anual. Algo que nunca antes ni después se ha visto (Cuadro AE 8).

Pero las organizaciones de trabajadores no fueron las únicas que debieron adaptarse a los cambios políticos asociados a la República Mesocrática, contribuyendo de ese modo a la formación de la misma. También las organizaciones empresariales, cuyos interlocutores tradicionales eran los partidos de derecha, debieron posicionarse de otra manera ante el triunfo del Frente Popular. Lo hicieron con una elevada dosis de pragmatismo, aceptando algunos cambios como ineluctables, y utilizando los importantes espacios de poder que el gobierno les ofrecía –especialmente por la vía de la integración de los múltiples organismos creados para favorecer la actividad económica. Desde allí se esforzaron por morigerar los cambios y si se podía, dirigirlos en su beneficio²⁶. De modo que la derecha se embarcó en una estrategia de “reducción de daños”, apelando a la contención, la cooptación y la colaboración con el gobierno (Correa Sutil 2005).

Como consecuencia, el proyecto modernizador impulsado por los gobiernos liderados por el Partido Radical alcanzó un consenso social bastante más amplio de lo que era de prever, dada la orientación ideológica de sus aliados. Sin embargo, ello no resulta tan sorprendente una vez se tienen en cuenta dos aspectos centrales del mismo. En primer lugar, la ideología a favor de un “Estado Moderno” responsable de impulsar la actividad económica, se había vuelto dominante, permeando a todos los sectores de la vida nacional. En segundo lugar, si el gobierno del Frente Popular se proponía la mejora de las condiciones de vida de los asalariados, su énfasis estuvo en el sector de los empleados, socialmente más cercano y menos peligroso en opinión de la derecha que los obreros; una preferencia que se hizo evidente en particular en la postergación de los derechos sindicales de los trabajadores rurales. Además, ello se hacía en un contexto donde lo prioritario era el incremento de la producción, lo que generaba importantes oportunidades de negocios, algo más que bienvenido luego de veinte años de dificultades económicas. Así, la derecha social y política se avino a aceptar como

²⁶ Una capacidad estratégica que, según Aníbal Pinto (1959: 130-131), distinguía a la derecha chilena de la mayor parte de sus equivalentes en el continente.

inevitable la concesión de mejoras para los trabajadores urbanos –en especial los empleados-, a la vez que resistía –no siempre con éxito-, la extensión de las mismas a los trabajadores del campo. Ello al tiempo que intentaba aprovechar las oportunidades que la política desarrollista suponía, tanto en el mundo de los negocios, como en el de la política.

8.2.3- Modelos de crecimiento y distribución durante la República Mesocrática

Si se analiza el proyecto de desarrollo impulsado durante la República Mesocrática, puede distinguirse una dinámica que conoce impulsos, frenos, y cambios de rumbos. Estos se aprecian tanto si ubicamos el crecimiento o la distribución en el centro del análisis.

El cambiante rol del Estado y los actores sociales en la consecución del crecimiento económico

Desde punto de vista del crecimiento, puede distinguirse entre el impulso a la Industrialización Dirigida por el Estado de los años cuarenta y primeros cincuenta, de la preocupación por la inflación de los años cincuenta y sesenta, y del intento de profundización de las transformaciones estructurales a partir de 1964.

Al inicio del período se observa un fuerte cambio estructural en que las medidas de emergencia adoptadas durante los años treinta, aunadas al fomento propiciado por la CORFO, permitieron dejar atrás un cuarto de siglo de dificultades económicas. Y ello aunque siguieron sin recuperarse los términos de intercambio y más en general el sector externo. La necesidad de que el Estado asumiera un rol dirigente gozó entonces de un consenso casi total, al punto que actores que luego la cuestionarían fuertemente, ocuparon cargos ministeriales durante el período²⁷. Sin embargo, dicho consenso se fue erosionando como consecuencia de los problemas derivados de la creciente y persistente alza en los precios. Así, en diversos sectores de la derecha fue ganando terreno la idea de que la intervención estatal era excesiva, y las alzas de salarios insostenibles. De este modo, fue deteriorándose el consenso desarrollista en un contexto en que la inflación no sólo diluía los incrementos salariales, sino que la movilización sindical permanente originaba toda clase de problemas. El creciente descontento contribuyó a la derrota del Partido Radical en 1952, así como a la victoria de Carlos Ibáñez, quién se presentaba como el “hombre” providencial, que vendría con su escoba –símbolo de su campaña-, a barrer la politiquería. Ibáñez carecía de un plan político concreto, y cuando entre 1953 y 1955 la inflación se aceleró en paralelo a una caída de los términos de

²⁷ Es el caso de Jorge Alessandri Rodríguez, quien en 1947 dejó la presidencia de la Confederación de la Producción y el Comercio para ocupar la Cartera de Hacienda.

intercambio; adoptó la iniciativa impulsada desde el periódico *El Mercurio* de contratar una misión de expertos extranjeros que diseñaran un plan para controlar la situación. Una vez contratados, los economistas de la misión Klein-Saks propusieron una mayor apertura de la economía, y un ajuste de corte monetarista para reducir la inflación. Se produjo a partir de entonces, un abandono parcial del impulso interventor del Estado, en particular luego de la victoria en 1958 de Jorge Alessandri, quien volvía a dejar la Confederación de la Producción y el Comercio, esta vez para ocupar la Presidencia de la República.

Desde el antecedente de la misión Klein-Saks, pero especialmente con la asunción de Alessandri, se intenta un viraje en el rol del Estado en la promoción del crecimiento económico. La misma partía, como se ha señalado, de una perspectiva crítica de las políticas aplicadas desde 1939 las que, se señalaba, habían pretendido elevar los ingresos de la población más allá de lo posible, deteriorando en el proceso el orden social y desarmando al patrón “ante las exigencias de cualquier orden de sus obreros”²⁸. Quién esto afirmaba –Jorge Alessandri-, había sufrido en carne propia el poder sindical cuando, siendo Ministro de Hacienda en 1949, había intentado un ajuste salarial a fin de contener la inflación. La amplia movilización de los empleados –principales afectados por la medida-, alcanzó una intensidad hasta entonces desconocida y condujo no sólo al fracaso del plan, sino la caída del Ministro (Angell 1972: 153). El presidente radical González Videla, preocupado por lo que ello podría suponer para su partido, nombró un sustituto –Carlos Vial-, que llevó adelante la política opuesta. Así, como consecuencia de una serie reajustes salariales implementados a finales de la década, y en medio de la permanente agitación de los sindicatos profesionales, el salario de empleados alcanzó niveles históricos (Gráfico 8.3). En opinión de Correa Sutil (2005) éste es el origen del giro anti-Estado de la derecha chilena. Entonces, “tanto los partidos de la derecha como las elites empresariales perdieron el control que tenían sobre las políticas económicas y sociales, y el intervencionismo estatal se volvió muy peligroso en manos de políticos populistas que constantemente estaban amenazando los intereses del empresariado” (Correa Sutil 2005: 233).

Instalado en la Moneda, Jorge Alessandri, “el candidato del empresariado” (Correa Sutil 2005: 253), se abocó a llevar adelante el proyecto de modernización capitalista impulsado por la derecha desde mediados de los años cincuenta. A diferencia del plan Klein-Saks, se intentaba compatibilizar la estabilización de precios con el crecimiento económico. Para ello se buscaba incentivar la inversión mediante la eliminación de una serie de restricciones al

²⁸ Jorge Alessandri en 1955, entonces presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio, citado en Correa Sutil (2005: 231).

comercio exterior, y la instauración de un tipo de cambio único. Se preveía que la liberalización de las importaciones condujera a un déficit de cuenta corriente, el que sería cubierto con créditos en el exterior, los que contribuirían asimismo a financiar el déficit fiscal y terminar con el “impuesto inflacionario” (Ffrench-Davis 1973; Ffrench-Davis & Muñoz 1990). Al principio el plan fue exitoso, pero el déficit de cuenta corriente superó lo previsto y la entrada de capitales no alcanzó a cubrirlo (Gráfico 8.4). Como consecuencia se produjo un déficit en la balanza de pagos, por lo que en 1962 el gobierno se vio obligado a devaluar, asumiendo así el fracaso de su proyecto estabilizador. A ello se sumó su creciente debilidad política, que le obligó a aliarse con el Partido Radical, abandonando con ello el proyecto original de modernización capitalista (Correa Sutil 2005: 266-267).

Fracasado el proyecto de la derecha, Chile se embarcó en un nuevo impulso reformista liderado esta vez por el Partido Demócrata Cristiano. Su apuesta era a la realización de reformas estructurales, en particular en materia de propiedad de la tierra, que permitieran a la vez incrementar la producción y realizar una redistribución progresiva del ingreso y la propiedad. Se retomaba así un proyecto que asignaba al Estado un rol dirigente, aunque ahora el objetivo de incrementar la producción y mejorar las condiciones de vida de los asalariados se asociaba a cambios en la distribución de la riqueza. Se instauraba entonces una interpretación de las dificultades económicas que ponía énfasis en factores institucionales que, además de deprimir el nivel de vida de las masas populares, bloqueaban las energías creativas que éstas contenían, originando una “crisis integral” del desarrollo chileno (Ahumada 1966).

Según Ffrench-Davis & Muñoz (1990: 134), el proyecto político-económico del PDC se sustentó en tres programas: uno de estabilización gradual y no recesiva, apuntando a lograr crecimiento económico con mejora del salario real, otro de modernización industrial, asignando nuevamente al Estado un rol central en la promoción de la inversión y la introducción de nuevas tecnologías y sectores, y en tercer lugar un programa de reformas estructurales en el plano socio-institucional, apuntando a la reforma agraria, la nacionalización de la GMC, y a la promoción de las organizaciones sociales y populares, que dieran sustento a un proceso de efectiva democratización política y económica.

El gobierno obtuvo logros significativos en las tres áreas, aunque en algún caso a ritmos diferentes a lo que hubiera deseado. Así, la tasa de inversión se elevó, los salarios crecieron más de lo previsto, y las organizaciones populares ampliaron notoriamente el número de sus integrantes —especialmente en el campo. A la inversa, los cambios legislativos en materia de propiedad de la tierra fueron lentos. La conjunción de una mayor movilización

social con lentitud en los cambios institucionales tendió a radicalizar a la población chilena, generando un antagonismo creciente entre las fuerzas reformistas y revolucionarias –teniendo sentido ahora sí esta calificación-, conduciendo a una victoria de estas últimas en las elecciones de 1970. Ello debido en parte a la propia radicalización del PDC, que eligió un candidato –Radomiro Tomic- inaceptable para la derecha. Ésta, que para evitar el triunfo marxista en 1964 había apoyado al democristiano Eduardo Frei, postuló nuevamente a Jorge Alessandri, algo que en última instancia benefició al socialista Salvador Allende. Así, se radicalizaba el proyecto de reformas estructurales impulsadas desde el Estado y las organizaciones populares, un proceso que terminó con el Golpe de Estado de setiembre de 1973.

Oscilaciones en la Economía Política distributiva de la República Mesocrática

En la relación entre Estado, actores político-sociales y distribución del ingreso durante la República Mesocrática se distinguen, al igual que respecto del crecimiento, tres fases. Sin embargo, aunque éstas muestran similitudes con la periodización de los modelos de crecimiento, no son idénticas. Así, se observa que el cambio en la Economía Política de la distribución antecede a los cambios de rumbo respecto al rol del Estado como promotor en el crecimiento económico.

Hemos encontrado en el trabajo de Tomás Moulian (2006) una serie de herramientas de análisis valiosas para entender los vaivenes de la Economía Política de la desigualdad durante la República Mesocrática. El interés de Moulian es estudiar el posicionamiento de los actores políticos y sociales ante el cambio que supuso la pérdida del Poder Ejecutivo por parte de la derecha en 1938. Entonces, sostiene, los sectores hegemónicos debieron llevar adelante una estrategia de dominación que reconociera las implicancias que tenía, desde el punto de vista del poder político y social, el acceso al Ejecutivo de sectores ajenos a los que tradicionalmente lo habían detentado.

En su análisis, Moulian distingue tres fases. Una primera, que transcurre entre 1938 y 1947, corresponde a lo que denomina período de “contención defensiva”. Durante el mismo, - que coincide aproximadamente con el impulso industrializador de los años cuarenta y la primer fase de reducción de la desigualdad-, los sectores hegemónicos deben aceptar la realización de ciertas concesiones, reconociendo el nuevo mapa de poder político y social. Deben contar entonces con la presencia de nuevos actores –sectores medios y asalariados-, con capacidad de imponer al menos parte de su agenda.

Durante este período, y en un contexto de fuerte movilización sindical, se llevaron adelante una serie de reformas en la legislación social y laboral que supusieron un cambio en las relaciones de poder entre los actores sociales. Así, mientras los sectores tradicionalmente dominantes se afanaban por mantener lo esencial de su posición –especialmente en el medio rural-, las nuevas condiciones económicas e institucionales amparaban una mejora en la retribución de los trabajadores, especialmente en algunos sectores, y una mayor participación de los mismos en la distribución del ingreso nacional. Ello suscitó las críticas de la derecha que, según hemos visto, denunciaba que estas mejoras se llevaron hasta un punto estructuralmente insostenible.

La segunda etapa señalada por Moulian (2006) se inicia en 1947, cuando el Presidente González Videla rompe su alianza con el Partido Comunista e impulsa una ley que lo ilegaliza y proscribire a sus dirigentes. Concomitantemente se promulga la ley de sindicalización campesina, que prohíbe por la vía de los hechos la sindicalización en el campo. Se trata, en opinión de Moulian, de un período de “contención coactiva”. Bajo el amparo represivo –pero democrático- que la legislación otorga durante este período, se intenta la contención y reversión de la situación anterior, aunque de manera algo errática. Ello se observa tanto en el fracaso del plan de ajuste del Ministro de Hacienda Jorge Alessandri en 1949, aún bajo un gobierno Radical, como en el abandono progresivo de las propuestas de la misión Klein-Saks durante el gobierno Ibáñez.

Desde el punto de vista de la Economía Política de la distribución del ingreso, el período está signado por la represión de los militantes comunistas –muy importantes a nivel sindical- y el estancamiento –o reducción en el caso de los empleados-, de la tasa de sindicalización –especialmente a partir de 1952 (Gráfico 8.9). Ello, aunado al contexto de aceleración inflacionaria, condujo a un deterioro del salario real y a una reducción de la participación de los asalariados en el ingreso nacional (Gráfico 8.13 y Tabla 8.4).

La etapa represiva termina con el gobierno Ibáñez, tanto por la derogación de la ley anticomunista como por los cambios en el sistema electoral que terminan con el cohecho y reducen fuertemente la capacidad de control que los terratenientes ejercían sobre la masa de campesinos y trabajadores rurales. En este contexto, las elecciones de 1958 no sólo marcan el regreso de la derecha a la Moneda, sino también un fuerte crecimiento de la izquierda²⁹. De

²⁹ Las posibles implicancias distributivas derivadas de la peculiar elección de 1958 me fueron señaladas por César Yáñez.

hecho, un análisis global de la elección muestra una clara mayoría reformista, algo que se verá corroborado en las elecciones siguientes.

Así, aunque desde el punto de vista de los modelos de crecimiento el Gobierno de Alessandri supusiera un intento de modernización capitalista, desde el punto de vista del conflicto distributivo marca el retorno a un período progresivo, donde se combinan aumento del salario real, incremento de la tasa de afiliación sindical –a partir de 1962 (Gráfico 8.9)- y el inicio de reformas estructurales³⁰. De modo que entre 1958 y 1970 se produce lo que Moulian llama “contención integrativa”, caracterizada por el impulso a un “proyecto de reformismo integrador, destinado a realizar la modernización capitalista, y a impulsar la participación a través de la organización de campesinos y pobladores” (Moulian 2006: 21).

Durante las tres secciones siguientes se analizarán los mecanismos distributivos claves que, durante estas tres fases moldearon las tendencias asumidas por los ingresos y su distribución.

8.3- Transformaciones del mercado de trabajo

El advenimiento de la República Mesocrática, supuso un conjunto de transformaciones estructurales e institucionales en el mercado de trabajo. Respecto a las primeras, se destacan dos procesos. En primer lugar, la fuerza de trabajo se hace crecientemente urbana como resultado del proceso más general de migración campo ciudad. En segundo lugar, los empleados ganan peso, tanto entre los asalariados como en el conjunto de los perceptores de ingreso.

En lo que refiere a las transformaciones institucionales, también destacan dos, aunque de diferente importancia en función de sus efectos sobre los ingresos y la desigualdad. La primera de ellas es la paulatina introducción de salarios mínimos que, comenzando con los empleados, se extendió progresivamente durante los años cincuenta. A ello hay que agregar la práctica crecientemente habitual de reajuste legal de los salarios. Ambas instituciones supusieron un progresivo desplazamiento en la esfera de fijación de los salarios hacia el ámbito político. La segunda fue la realización de convenios colectivos, pero al establecerse la negociación por empresa y prohibirse la realización de convenios por rama, su impacto fue relativamente menor a su potencial.

³⁰ Recordemos que es durante la presidencia de Alessandri que se inicia el proceso de reforma agraria, algo que se analizará con más detenimiento en la quinta sección del capítulo.

8.3.1- Cambio estructural

Como es natural, las transformaciones estructurales asociadas al modo de desarrollo imperante durante la República Mesocrática, -descritas en la primera sección de este capítulo-, tuvieron su contraparte en la estructura de la mano de obra. En primer lugar, la expansión de las actividades de base urbana –como la industria y los servicios-, condujo a una caída del peso de la mano de obra rural que entre 1940 y 1970 pasó del 35% al 18% del total de asalariados - 41% a 30% si sólo se tienen en cuenta los trabajadores no calificados (Cuadro AE 12). En segundo lugar, se produjo también un cambio en la estructura urbana de la fuerza de trabajo, donde se observó un fuerte incremento de la participación de los empleados en el conjunto de los trabajadores. Estos pasaron del 14% al 39% de los asalariados entre 1940 y 1970 (Gráfico 8.12). Si nos limitamos a los asalariados urbanos, su proporción aumentó del 21% al 47% (Cuadro AE 12). Sin embargo, mientras la urbanización de la mano de obra es un proceso continuo, que se produce durante todo el período, la expansión de los empleados se produjo fundamentalmente durante los años cuarenta y sesenta, siendo menor en la década de los cincuenta. Coincide así, y ello no es casualidad, con los dos períodos en que predominaron concepciones de política económica que asignaban un rol central al Estado en la consecución del desarrollo económico³¹.

Esta expansión de los trabajadores calificados, se produjo por dos vías. Por una parte, durante el período ganaron importancia aquellos sectores de la actividad económica que empleaban una alta proporción de empleados. En primer lugar los funcionarios estatales y de servicios públicos, pero también el comercio o el transporte y las comunicaciones (Tabla 8.5).

³¹ En una aproximación cercana a la que aquí definimos como enfoque de Economía Política, Paul Krugman ha señalado que también en Estados Unidos la expansión de las clases medias fue consecuencia de decisiones políticas, enfatizando que la misma no surgió del proceso económico –entendido en forma limitada, como acción del mercado-, sino que fue *creada*: “first, when economists, startled by rising inequality, began looking back at the origins of middle-class America, they discovered to their surprise that the transition from the inequality of the Gilded Age to the relative equality of the postwar era wasn’t a gradual evolution. Instead, America’s postwar middle-class society was *created*, in just the space of a few years, by the policies of the Roosevelt administration—especially through wartime wage controls. (...) Now, you might have expected inequality to spring back to its former levels once wartime controls were removed. It turned out, however, that the relatively equal distribution of income created by FDR persisted for more than thirty years. This strongly suggests that institutions, norms, and the political environment matter a lot more for the distribution of income—and that impersonal market forces matter less—than Economics 101 might lead you to believe”. (Krugman 2009: 12). Subrayado en el original.

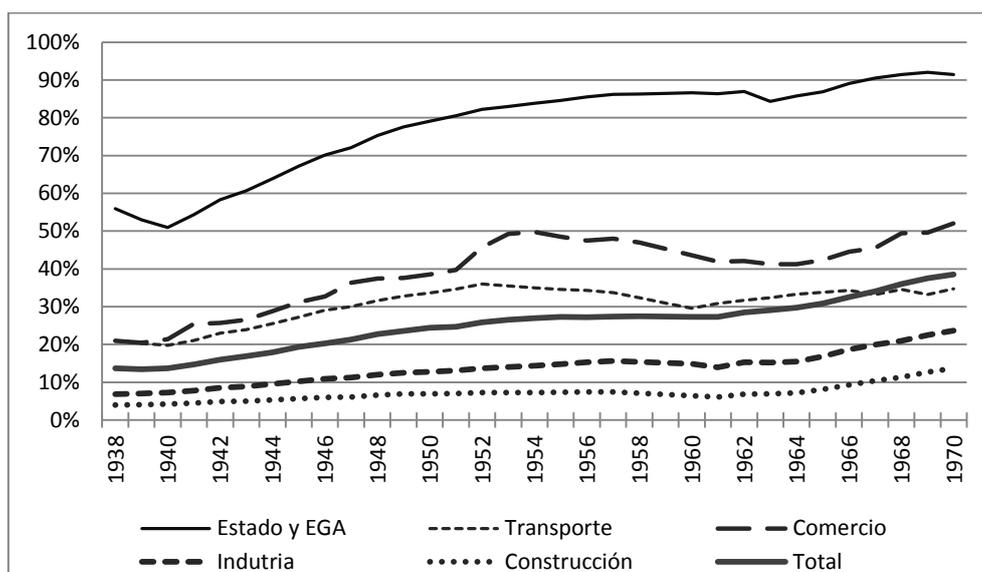
Tabla 8.5
Participación sectorial de la fuerza de trabajo (%)

Año	Agricultura	Minería	Industria	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Estado y EGA	Otros servicios
1930	36	5	22	4	9	5	7	11
1940	38	6	18	3	9	4	9	12
1952	30	5	20	5	11	5	10	14
1960	28	4	20	6	11	5	12	14
1970	22	3	19	7	13	7	15	13

Fuente: elaboración propia a partir de Censos de Población.

En segundo lugar se encuentra el proceso de transformación al interior de los sectores, en el cual ganan peso las actividades administrativas y de gestión, y por tanto los trabajadores de cuello blanco. Ello ocurre no sólo en el sector terciario, donde los empleados ocupaban ya un lugar importante, sino también entre los trabajadores industriales y de la construcción (Gráfico 8.12).

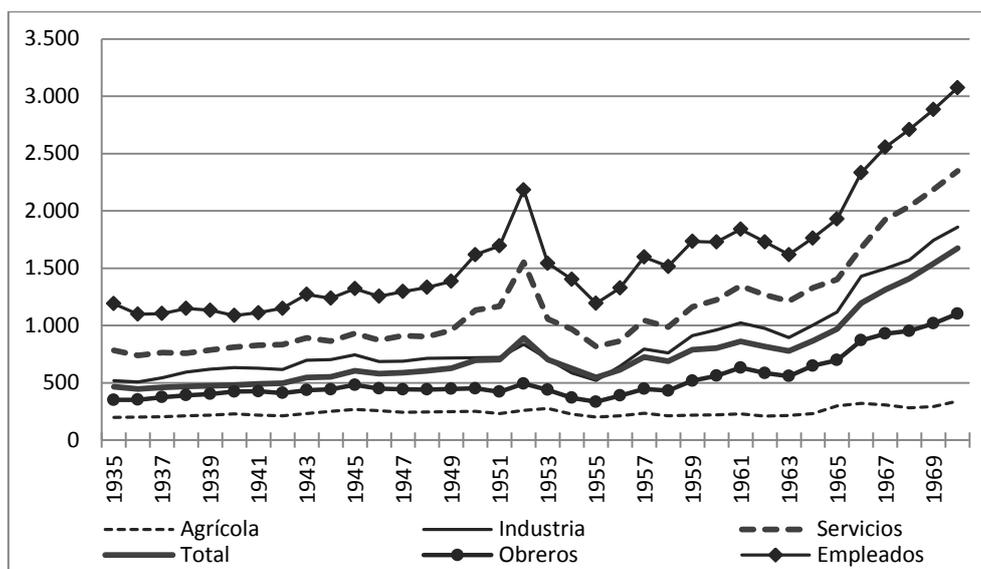
Gráfico 8.12: Participación porcentual de Empleados en la fuerza de trabajo de sectores seleccionados, 1938-1970



Fuente: estimación propia a partir de los Censos de Población y Anuarios Estadísticos, Cuadro AE 18

Este proceso de cambio estructural de la fuerza de trabajo, tanto entre como al interior de los sectores, es crucial para comprender la dinámica de los ingresos y la desigualdad durante el período. Ello porque supuso una reasignación de mano de obra desde niveles salariales inferiores a otros superiores, generada a la vez por el cambio entre sectores –por ejemplo de agricultura a industria–, y entre categorías de trabajadores –es decir de obreros a empleados (Gráfico 8.13).

Gráfico 8.13: Salario real medio anual por sector de actividad y categoría de trabajadores, 1935-1970. Escudos de 1960



Fuente: estimación propia, Cuadros AE 6, AE 7 y AE 26. En el caso de los sectores se trata del salario medio de obreros y empleados.

El sólo efecto del cambio en la relación entre obreros y empleados supuso un incremento del salario medio real del 38% durante el período 1938-1970; o, lo que es lo mismo, del 1% acumulativo anual. Naturalmente, este efecto fue más importante en los dos períodos de expansión de los sectores medios. Así, entre 1938 y 1947 el efecto del cambio estructural en la fuerza de trabajo supuso un incremento del 1,1% acumulativo anual; y del 1,2% entre 1958 y 1970. Entre 1947 y 1958, cuando el crecimiento de los empleados se enlenteció, este efecto aportó un incremento del 0,7% al año³². De esta forma, los cambios en la estructura de la mano de obra permitieron incrementos del salario medio total superiores al de las diferentes categorías y sectores aisladamente considerados (Tabla 8.6).

³² Estos cálculos resultan de la construcción de un índice de Laspeyres en que se mantuvo constante el salario de empleados y obreros de 1938, de modo que la variación se explica exclusivamente por los cambios en las proporciones relativas entre empleados y obreros.

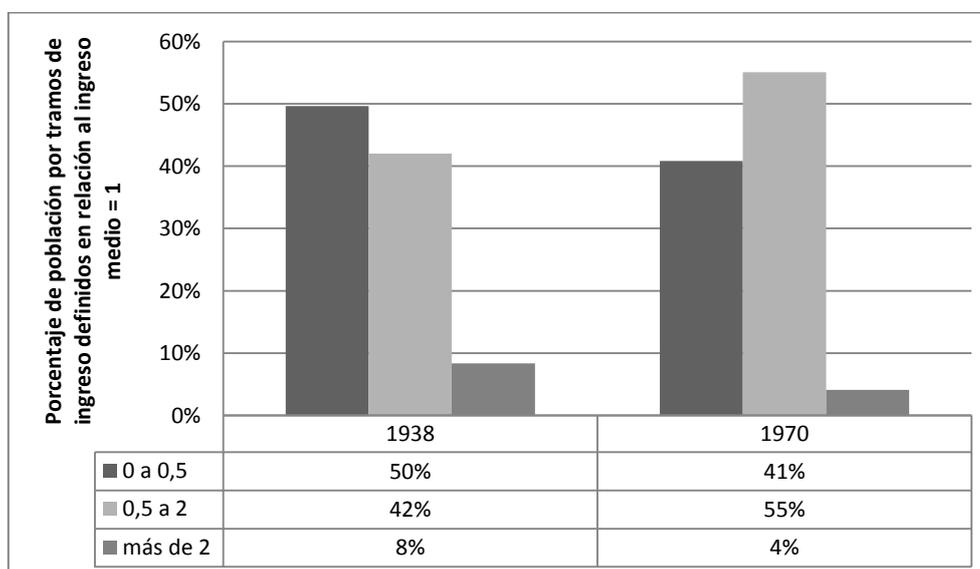
Tabla 8.6
Variación anual de salarios para períodos seleccionados por categorías de trabajadores y sector de actividad

	Por Sector de actividad						Por Categoría de trabajador		Total
	Obreros			Empleados			Obreros	Empleados	
	Agrícola	Industria	Servicios	Agrícola	Industria	Servicios			
1938-1970	1,5%	2,6%	3,5%	0,5%	3,2%	2,3%	3,3%	3,1%	4,1%
1938-1947	1,5%	0,4%	1,7%	0,6%	1,5%	0,0%	1,4%	1,3%	2,6%
1947-1958	-1,3%	0,1%	-1,0%	-1,0%	0,7%	0,3%	-0,2%	1,4%	1,4%
1958-1970	4,0%	6,6%	9,3%	1,9%	6,8%	6,2%	8,2%	6,1%	7,7%

Fuente: estimación propia. Calculado a partir del Cuadros AE 6 y AE 7

Si el proceso de expansión de los sectores medios tuvo cierto impacto en la evolución salarial, éste fue mayor en la distribución del ingreso. En este caso, el mismo genera una reducción de las categorías que se encuentran en la base de la distribución, y el incremento de la cantidad de personas con ingresos cercanos al ingreso medio (Gráfico 8.14). Ello supone naturalmente una reducción de la dispersión de los ingresos y por tanto de la desigualdad³³.

Gráfico 8.14: Porcentaje de personas por tramos de ingreso en relación al ingreso medio en 1938 y 1970



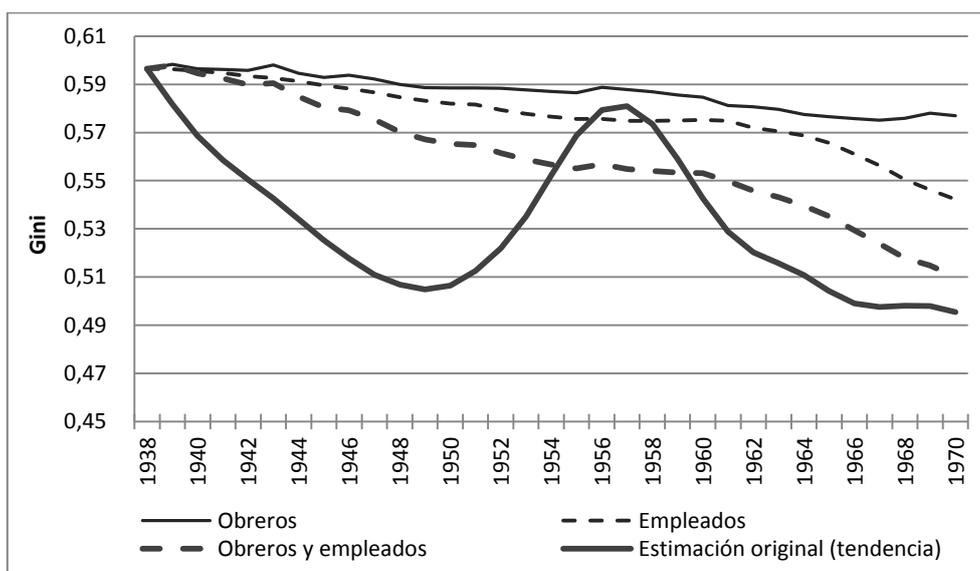
Fuente: estimación propia. 0 a 0,5 refiere a personas con un ingreso inferior a la mitad del ingreso medio, 0,5 a 2 refiere a personas con un ingreso que se ubica entre el 50% y el doble del ingreso medio, y más de 2 refiere a personas con un ingreso igual o superior al doble del ingreso medio.

A fin de aproximar el impacto del cambio estructural la fuerza de trabajo en la distribución del ingreso, se realizaron una serie de ejercicios contrafactuales, cuyos resultados

³³ Un proceso equivalente a la segunda mitad de la curva de Kuznets.

se presentan en el Gráfico 8.15. En los ejercicios se ha intentado aislar los dos fenómenos, que venimos analizando. Por un lado la reasignación de trabajadores no calificados (obreros) entre los sectores, y por otro el crecimiento de los empleados. Del gráfico se desprende que, aunque se mantengan fijos los ingresos en 1938, tanto el cambio en las proporciones de obreros entre sectores, como el crecimiento de la cantidad de empleados, generan una tendencia a la reducción de la desigualdad cuyo efecto combinado es bastante considerable.

Gráfico 8.15: Estimación del impacto del cambio estructural de la fuerza de trabajo en el Índice de Gini de la distribución del ingreso, 1938-1970



Fuente: Cuadros AE 1 y AE 20. En todas las simulaciones se ha mantenido constante el ingreso de 1938. La simulación de obreros expresa el efecto de la reasignación de trabajadores no calificados entre los sectores – reducción de la agricultura y crecimiento de sectores secundarios y terciarios-, manteniéndose constante el número de las otras tres categorías de perceptores (empleadores, cuentapropistas y empleados). La simulación de empleados responde al cambio en la relación entre esa categoría de trabajadores y los obreros, sin interferencia del cambio estructural entre sectores. Finalmente, la simulación obreros y empleados combina los dos procesos, el del cambio estructural entre sectores y el cambio del peso relativo entre dichas categorías, manteniendo constante el peso de cuentapropistas y empleadores

En resumen, el proceso de cambio estructural supuso una doble reasignación de la fuerza de trabajo. Entre sectores, disminuyendo la fuerza de trabajo en la agricultura e incrementándola en las actividades de base urbana. Pero también entre categorías de trabajadores, incrementando el peso relativo de los empleados y reduciendo el de los obreros. Este último se debió a dos factores. En primer lugar, por el crecimiento de sectores que, como el comercio o el Estado, tenían una proporción importante de trabajadores de cuello blanco. Pero se observó además un incremento del peso de los empleados en casi todos los sectores, no sólo en los servicios, sino también en el sector secundario. Estos procesos facilitaron el incremento del salario medio de los trabajadores a la vez que, al incrementar el número de personas con ingresos cercanos a la media, contribuyeron a generar la evolución progresiva

que se observa durante el período. Sin embargo, estos efectos no se produjeron en forma continua durante las tres décadas que se cubren en el presente capítulo, sino que siguieron una dinámica coherente con las diferentes etapas por las que transcurrió la República Mesocrática. Fueron más importantes en los años cuarenta y sesenta, períodos en que predominó una concepción que asignaba al Estado un rol preponderante en la consecución del desarrollo económico, lo que tuvo por consecuencia una expansión de su actividad y la aceleración del cambio estructural.

8.3.2- Cambios en la regulación salarial

Otro de los cambios asociados a la República Mesocrática fue la creciente importancia de las de instituciones en la fijación de precios. En el caso de los salarios destacan dos. Por una parte, el Estado asumió un rol cada vez más preponderante. Recurre para ello fundamentalmente a dos mecanismos: la fijación de salarios mínimos –comenzando con el sueldo vital de empleados en 1937-, y las leyes de reajuste salarial, las que se harán habituales a partir de los años cincuenta. El segundo factor es el la movilización sindical de obreros y empleados, la que gana en importancia a partir del fuerte crecimiento de la sindicalización producido a fines de los años treinta.

En lo que refiere a la intervención estatal, la misma persiguió objetivos distintos a lo largo del período. Si durante los años cuarenta fue utilizada como un medio de incremento salarial, desde finales de dicha década comienza a utilizarse como medida de control de la inflación. Como consecuencia, en los años cincuenta la intervención estatal deja de constituir un mecanismo de incremento salarial para serlo de contención; en los años sesenta, el medio rural es el único ámbito dónde el salario mínimo es utilizado con el objetivo expreso de elevar el ingreso de los trabajadores y reducir la desigualdad.

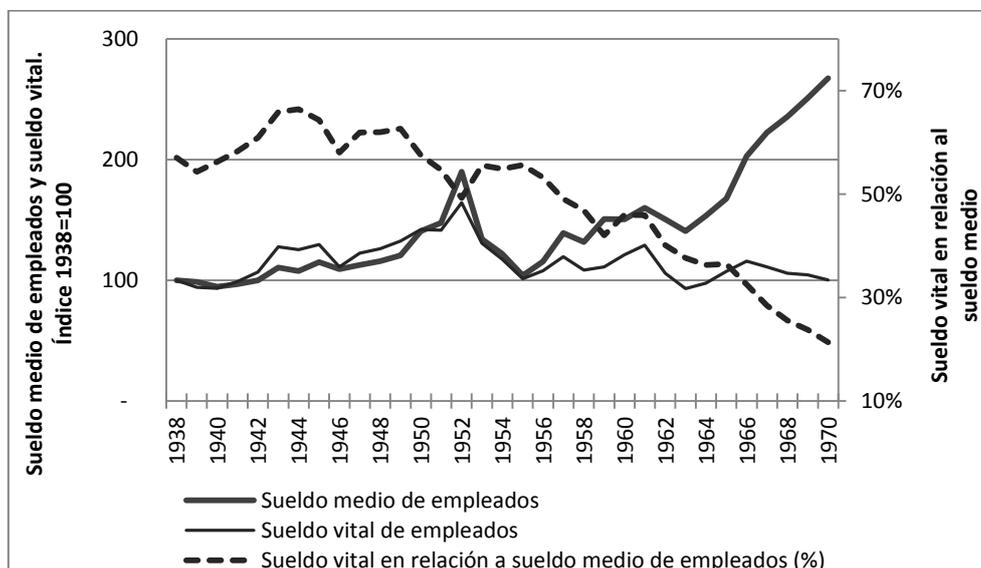
En lo que refiere a la actividad sindical, ya se señaló que la misma sigue durante el período una estrecha relación con la evolución política. El Gráfico 8.9 muestra que la afiliación sindical creció entre 1937 y 1947, se estancó a partir de entonces por algo más de una década, y volvió a crecer desde mediados de los años sesenta. En forma similar la información disponible respecto a la conflictividad sindical muestra un incremento de la actividad durante los primeros años cuarenta (Gráfico 8.10) y nuevamente durante el segundo impulso reformista bajo el gobierno del PDC y la Unidad Popular (Gráfico 8.11).

El impacto del salario mínimo en la remuneración efectiva de los trabajadores depende fundamentalmente de dos factores. Por una parte, como cualquier regulación, su

cumplimiento debe controlarse para hacerse efectivo. En segundo lugar, su monto debe ser tal que tenga una incidencia real, ya que si su valor es inferior al nivel más bajo determinado por el mercado, entonces su existencia se vuelve irrelevante.

En este sentido, la evidencia disponible muestra que, dada su relación con el salario medio de los empleados, el sueldo vital habría cumplido un papel efectivo al menos hasta los años cincuenta. Durante los gobiernos encabezados por presidentes del Partido Radical -entre 1938 y 1952-, y aunque teóricamente debía seguir la evolución del costo de vida, el sueldo vital se incrementó en términos reales a una tasa de 3,9% acumulativa anual. Entre 1938 y 1947 creció a un 2,3% acumulativo anual, mientras el salario medio de empleados lo hizo al 1,3%. En lo que refiere a su magnitud, el sueldo vital se mantuvo durante ese período por encima del 50% del salario medio. La relación entre ambos cambia sin embargo durante la década del cincuenta. A partir de entonces, mientras gana peso la preocupación por los efectos inflacionarios que pudiera tener su crecimiento, el sueldo vital se rezaga respecto del ingreso medio de empleados, disminuyendo su capacidad para incidir en la fijación del salario estos últimos (Gráfico 8.16).

Gráfico 8.16: Índice de sueldo vital y sueldo medio, y sueldo vital en relación a sueldo medio (%), 1938-1970

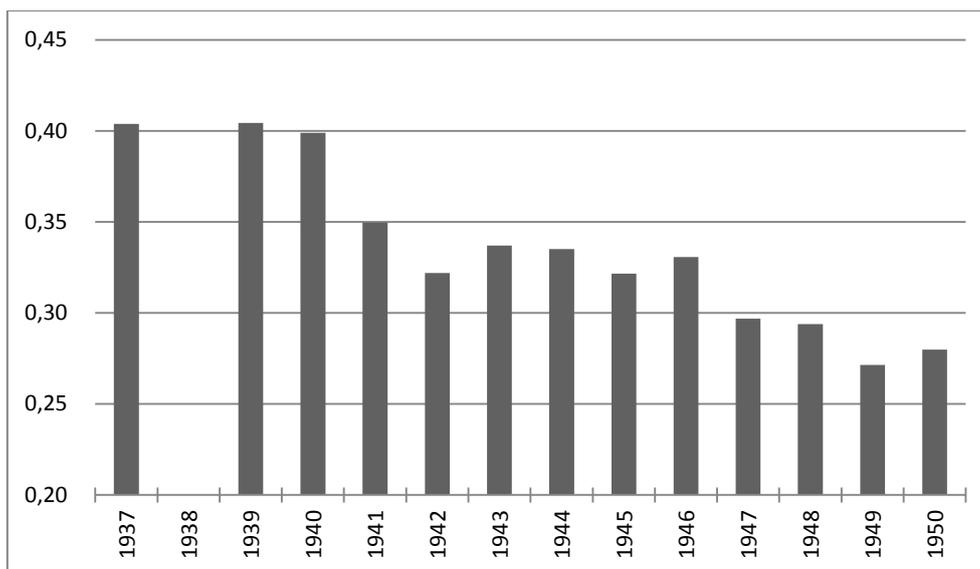


Fuente: estimación propia. Calculado a partir de Cuadro AE 7 y Sueldo Vital de Empleados (INE s/f)

Fue justamente durante los años cuarenta, cuándo más efectivamente cumplía su papel regulador en el mercado de trabajo, que la institución del sueldo vital habría cumplido un rol progresivo en la distribución del ingreso. Dada su alta relación respecto del sueldo medio, así como su importante ritmo de crecimiento, es esperable que el sueldo vital

contribuyera a elevar el nivel de los sueldos más bajos, reduciendo la dispersión salarial entre los empleados³⁴. Ello es lo que sugiere la escasa y fragmentaria evidencia existente sobre la desigualdad entre empleados que se presenta en el Gráfico 8.17. La estimación del índice de Gini entre empleados particulares, realizada a partir de información publicada en los anuarios estadísticos de Cajas Sociales³⁵, corrobora la existencia de un proceso de redistribución progresiva del ingreso al interior de este sector de asalariados.

Gráfico 8.17: Distribución del ingreso entre empleados particulares, 1937-1950. Índice de Gini



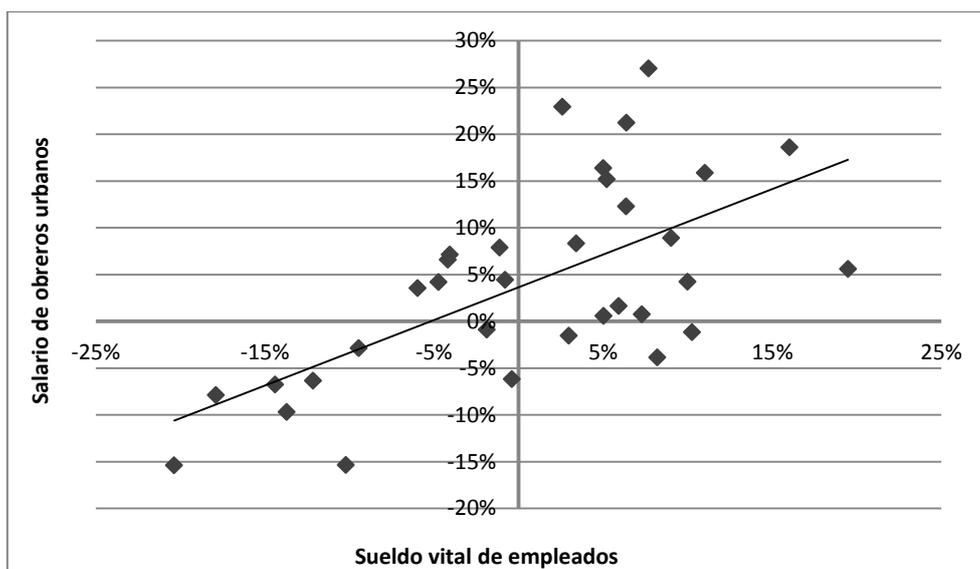
Fuente: Cuadro AE 22. Ver nota metodológica al mismo para detalles de la estimación

Finalmente, en la medida que el sueldo vital incidía en la capa de empleados de menores ingresos –dependientes de comercio, choferes, porteros, etc.–, es probable que su instauración y crecimiento real haya tenido efectos sobre el salario de los obreros; ya que constituía un punto de comparación para trabajadores que podían acceder a ambos tipos de trabajo. En todo caso, y aunque ello no suponga naturalmente una relación de causalidad, lo cierto es que la evidencia muestra una correlación positiva entre la variación del sueldo vital de empleados y la del salario de los obreros urbanos (Gráfico 8.18).

³⁴ Alan Angell (1972: 66) realizó un señalamiento similar, aunque sin presentar evidencia que lo corroborara.

³⁵ Se trata de una estimación no derivada de las tablas sociales. Ver nota metodológica al cuadro AE 22.

Gráfico 8.18: Correlación entre la variación del sueldo vital de empleados y del salario de obreros urbanos, 1939-1971



Fuente: sueldo vital de empleados, INE (s/f), salario de obreros urbanos, estimación propia Cuadro AE 7

Como ya se ha señalado, a finales de la década de 1940 la preocupación por las consecuencias inflacionarias de los incrementos salariales se fue haciendo cada vez más importante. A partir de entonces el ajuste salarial comenzó a ser visto como una herramienta para contener el alza de los precios, y los niveles del reajuste dependían de cómo se resolviera el conflicto distributivo entre el Gobierno y los sindicatos. El primero de estos episodios, ya lo hemos mencionado, se produjo en 1949 bajo la presidencia de González Videla y con Jorge Alessandri en el Ministerio de Hacienda. El resultado en este caso fue una victoria completa para los empleados, que consiguieron los reajustes más importantes de la década (Hirschman 1963: 136-137; Angell 1972: 153-155; Correa Sutil 2005 153-156). Como consecuencia, entre 1949 y 1952 el sueldo vital creció un 24% en términos reales, en tanto el sueldo medio de empleados lo hizo en un 58%, alcanzando ese último año el nivel más alto registrado hasta entonces (Cuadro AE 7). Se trataba evidentemente de una situación insostenible y efectivamente el salario real cayó más tarde, afectado por la aceleración inflacionaria. A partir de entonces, y dada la creciente preocupación por las consecuencias inflacionarias de la política de ajuste seguida hasta el momento, el salario mínimo dejó de ser un mecanismo distributivo progresivo³⁶.

8.3.3- Cambio estructural y desigualdad en perspectiva comparada

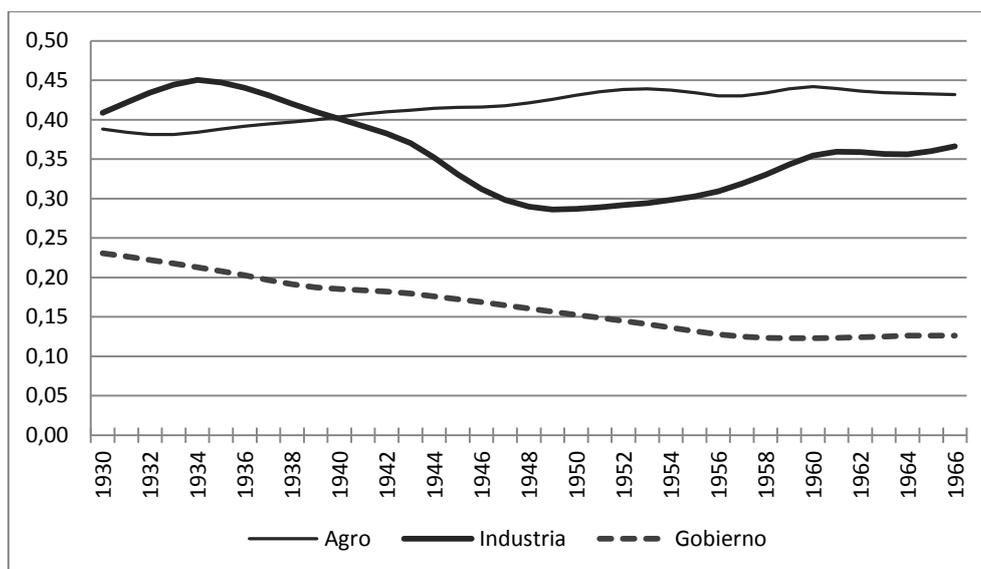
Más arriba analizamos los efectos distributivos de la reasignación de la fuerza de trabajo entre sectores y entre categorías de trabajadores; mostrando evidencia de que ésta

³⁶ Con la excepción, como veremos, del salario mínimo rural a partir de 1964.

habría contribuido a la reducción de la desigualdad por la vía de reducir el peso de sectores de menores ingresos y ampliar la cantidad de perceptores con ingresos cercanos a la media. Sin embargo, existe otro mecanismo por el cual el cambio estructural puede favorecer la igualdad y que no refiere a las diferencias de nivel salarial entre sectores y categorías de trabajadores, sino a las diferencias en la evolución de la distribución del ingreso sectorial. Si el proceso de cambio estructural incrementa la importancia de un sector que presenta una menor desigualdad, y/o una tendencia progresiva mayor que aquellos que reducen su peso, entonces –aún con el mismo nivel de ingreso medio–, se favorece la equidad global.

Según Bértola (2005), esto es lo que habría ocurrido en Uruguay una vez pasados los efectos de la crisis de 1930. Se produce en esos años un proceso de cambio estructural conjugado con una mejora en la distribución del ingreso. Y ello a pesar de que, como consecuencia de una mejora en los términos de intercambio, durante el mismo período se incrementó la desigualdad en el sector agrario (Gráfico 8.19).

Gráfico 8.19: Distribución del ingreso personal al interior de tres sectores de actividad en Uruguay, 1930-1966. Tendencias estimadas mediante filtro Hodrick-Prescott, parámetro de suavización 6. Índice de Gini

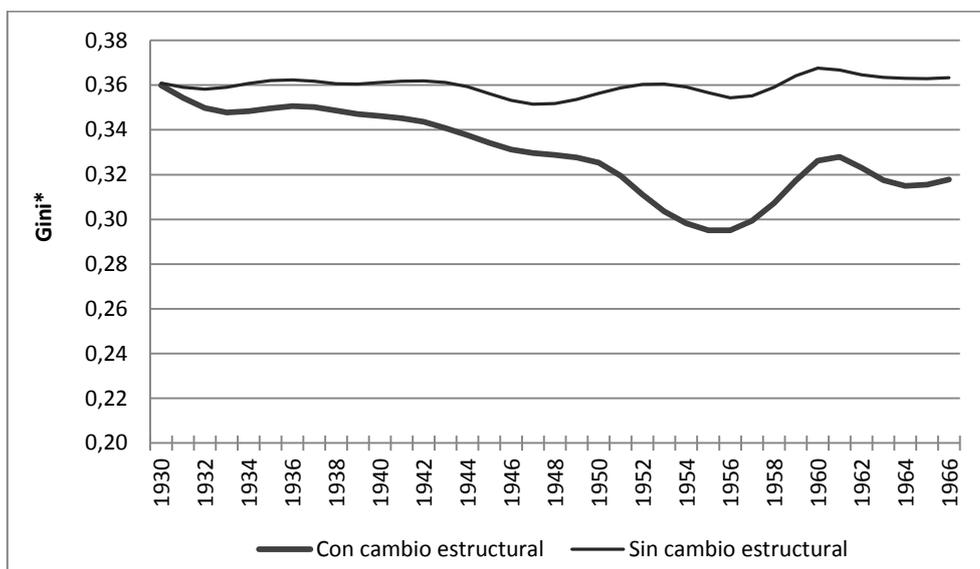


Fuente: Cuadro AE 34. Calculado a partir de Bértola (2005) y datos sin publicar proporcionados por el autor. La serie de distribución del ingreso en la industria, que originalmente sólo tiene en cuenta la distribución entre trabajadores, ha sido reestimada. El procedimiento seguido ha sido establecer los años 1936 y 1963, para los que se cuenta con estimaciones de desigualdad que incluyen empresarios (Bértola 2005: Cuadro 6), como mojones, completando el período intermedio mediante una interpolación del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ que utiliza la serie original estimada a partir de los trabajadores industriales como variable independiente -ver capítulo 3 sección 3.2. Los años anteriores a 1936 y posteriores a 1963 se han proyectado utilizando las variaciones de la serie de distribución entre trabajadores.

De modo que el cambio estructural a favor de un sector que estaba viviendo un proceso progresivo favoreció en el caso uruguayo la mejora en la distribución del ingreso. El Gráfico 8.20 presenta un intento por magnificar de dicho impacto. Para ello se realizó una

simulación que elimina el cambio estructural mediante el procedimiento de mantener constante el peso relativo que los distintos sectores tenían en 1930. Se observa que, tal como sostiene Bértola (2005), sin cambio estructural las tendencias contradictorias se habrían anulado entre sí, y la desigualdad se habría mantenido constante.

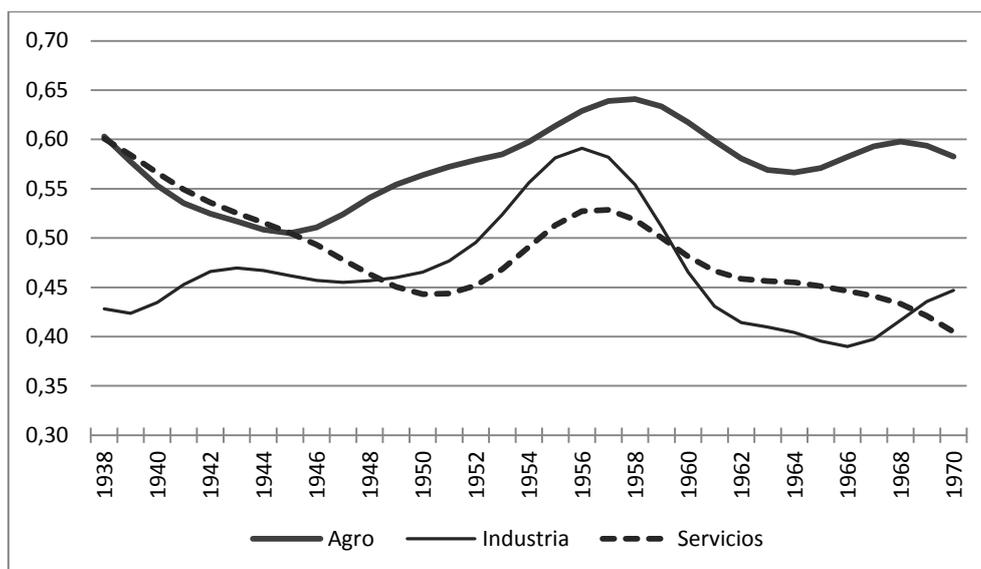
Gráfico 8.20. Estimación del impacto del cambio estructural en la distribución del ingreso de Uruguay



Fuente y comentarios: estimación propia, Cuadro AE 34. Tendencia estimada mediante filtro Hodrick-Prescott, parámetro de suavización 6. A fin de realizar una simulación que permitiera aproximar el efecto del cambio estructural en la desigualdad, la serie “con cambio estructural” se estimó como el promedio ponderado por la participación en el ingreso total de las tres series sectoriales de distribución del ingreso presentadas en el Gráfico 8.19. Para la simulación, se mantuvo constante la participación de cada sector en el ingreso total de 1930; por lo que la diferencia entre ambas series se deriva de la existencia o no de cambios en los pesos relativos de los tres sectores. El asterisco (Gini*) alude al hecho de que, al tratarse de un promedio ponderado de tres estimaciones sectoriales, no se trata *strictu sensu* de una estimación del índice de Gini

En el caso de Chile, los sectores que incrementan su participación en el ingreso no muestran, a diferencia de Uruguay, una tendencia clara en sentido progresivo (Gráfico 8.21). Mientras el agro muestra una tendencia progresiva durante la primera mitad de la década de los cuarenta, la que se extiende hasta los años cincuenta en el caso de los servicios, la industria transcurre esos años –un período en que el sector gana peso gracias al cambio estructural (Gráfico 8.22)-, con una desigualdad entre creciente y estable. Asimismo, el sector se muestra más influenciado por el interludio regresivo de mediados de los cincuenta.

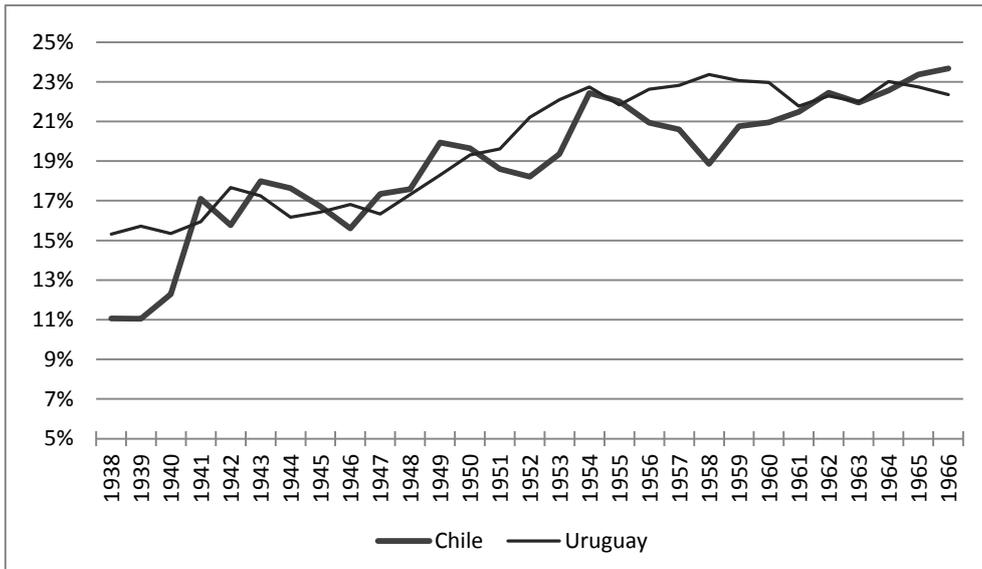
Gráfico 8.21: Tendencias asumidas por la distribución del ingreso en sectores de actividad en Chile, 1938-1970. Índice de Gini



Fuente: estimación propia. Tendencias estimadas mediante la aplicación del filtro Hodrick-Prescott – parámetro de suavización 6- a las series de desigualdad sectorial (Cuadro AE 23)

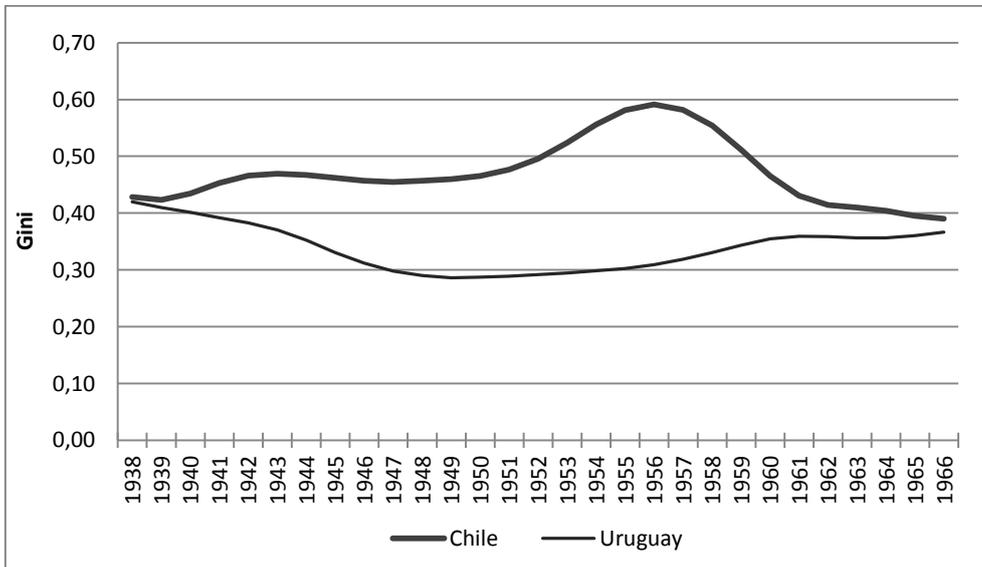
Es decir que mientras en Uruguay el proceso de industrialización implicó que ganara peso un sector que a su vez mostraba una tendencia crecientemente igualitaria, en Chile supuso que se incrementara un sector de tendencia distributiva estable o incluso regresiva. En otras palabras, si para ambos países el sector industrial se constituyó entonces en el motor del crecimiento económico, en materia distributiva se observa una situación diferente. En este caso, sólo en Uruguay cumplió la industria un rol de liderazgo similar al que tuvo en materia de crecimiento (Gráficos 8.22 y 8.23).

Gráfico 8.22: Participación del PIB industrial en el PIB total. Chile y Uruguay, 1938-1966



Fuente: Chile, Díaz et. al. 2010. Uruguay: Bértola (1991: cuadro iv.1) y Banco de Datos de Facultad de Ciencias Sociales

Gráfico 8.23: Distribución del ingreso personal al interior del sector industrial en Chile y Uruguay, 1938-1966

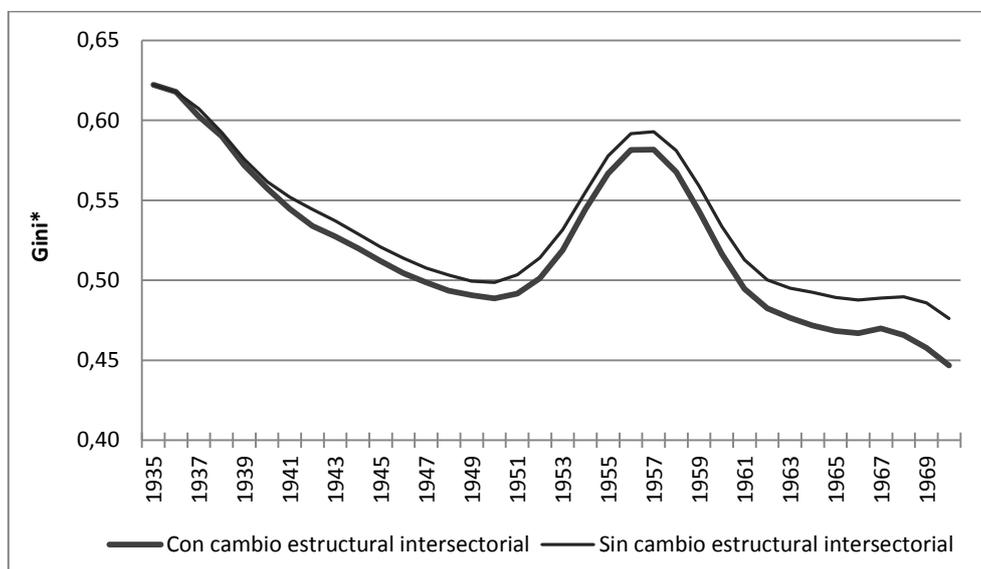


Fuentes: Chile: Tendencia estimada mediante filtro Hodrick-Prescott, -parámetro de suavización 6- a partir de información presentada en el Cuadros AE 23. Para el caso de Uruguay ver comentarios a Gráfico 8.19 y Cuadro AE 34

En resumen, aunque el proceso de industrialización supuso para ambos países un incremento similar del sector en el PIB total, las diferentes tendencias distributivas al interior de los mismos condujeron a diferentes impactos en la distribución global. Así, mientras en

Uruguay el cambio estructural a favor de la industria contribuyó en medida importante a la reducción de la desigualdad, en Chile apenas tuvo incidencia (Gráfico 8.24).

Gráfico 8.241: Estimación del impacto del cambio estructural en la distribución del ingreso en Chile, 1935-1970



Fuente: estimación propia, Cuadro AE 35. Tendencia estimada mediante filtro Hodrick-Prescott, parámetro de suavización 6. Se ha seguido un procedimiento similar a la estimación para Uruguay. Es decir, se han utilizado series de distribución del ingreso sectorial –agricultura, industria y servicios para estimar un promedio total ponderado. En la simulación sin cambio estructural se mantienen constante los ponderadores del año 1935. De modo que la diferencia entre ambas series puede interpretarse como una aproximación al efecto que la reubicación de la fuerza de trabajo entre sectores. El asterisco (Gini*) alude al hecho de que, al tratarse de un promedio ponderado de tres estimaciones sectoriales, no se trata estrictamente de una estimación del índice de Gini.

De modo que las diferentes tendencias distributivas al interior del sector industrial en ambos países, condujeron a que el cambio estructural tuviera impactos diferentes en la distribución del ingreso global³⁷. Cabe entonces preguntarse por qué procesos de industrialización en otros aspectos similares, tuvieron un diferente carácter distributivo.

Una posible explicación radica en los diferentes marcos regulatorios del mercado de trabajo en ambos países, y su incidencia en el salario de obreros y la desigualdad entre trabajadores. Recordemos que la expansión de la regulación del mercado de trabajo en Chile se hizo discriminando entre trabajadores y empleados. Efectivamente, los derechos y beneficios comenzaron siempre aplicándose a éstos últimos, y con el tiempo se extendían a los primeros. Ello fue, según hemos visto, una característica constitutiva de la República Mesocrática y su incidencia era tal que muchas veces los sindicatos obreros buscaban mejorar

³⁷ Quizá valga la pena recordar que nos referimos aquí al impacto del cambio estructural entre sectores de diferentes tendencias distributivas. Otros aspectos del cambio estructural, como al reasignación de mano de obra entre sectores y categorías de trabajadores sí tuvieron importantes consecuencias distributivas para Chile (Gráfico 8.15).

la condición de sus afiliados mediante una ley que los recatalogara como empleados (Angell 1972: 67). Asimismo, el Código de Trabajo aprobado bajo el gobierno dictatorial de Ibáñez en 1931 reducía la negociación colectiva al nivel de la empresa, prohibiendo expresamente la negociación por rama de actividad; limitaciones que tenían por objeto mantener un sindicalismo débil (Gregory 1966: 101; Angell 1972). Esta disposición, al reducir la capacidad del sindicato de controlar la oferta de trabajo, habría reducido la capacidad negociadora de los trabajadores en comparación con la que hubieran tenido en caso de existir la negociación por rama. Que la negociación a nivel de rama supone un mayor poder para los sindicatos, es algo a lo que apunta tanto la evidencia internacional (Freeman 2007), como la chilena. A este respecto, Gregory (1966: 103-104) cita el caso de la industria del calzado, en que por diversas razones se desconocía en los hechos la prohibición legal, realizándose acuerdos por rama. Como resultado, el sector no sólo logró importantes ventajas salariales para sus trabajadores, sino que se llegó a acuerdos para la introducción de nuevas tecnologías que permitían elevar la productividad sin afectar la ocupación.

En Uruguay, la regulación del mercado de trabajo instaurada a partir de la ley 10.449 de creación de Consejos de Salarios, promovió no sólo un incremento de los salarios reales, sino una reducción de la desigualdad entre los trabajadores. La ley creaba consejos tripartitos –Estado, empresarios, y trabajadores- por rama de actividad³⁸. Estos asumieron a partir de 1944 -luego de que se realizaran elecciones para elegir la representación de los trabajadores-, abocándose en primer lugar a la tarea de construir una clasificación de ocupaciones por rama y definir un salario mínimo para cada una. Los primeros años de funcionamiento de los consejos de salarios coinciden con un fuerte incremento del salario real (Bértola 2004; Notaro 2011), debido en parte a la acción de los delegados gubernamentales (Lanzaro 1986). El incremento se concentra a fines de la década, durante la presidencia de Luis Batlle Berres³⁹. Así, y con el apoyo crítico de los partidos de izquierda –especialmente socialistas-, Batlle Berres retomaba la clásica política obrerista del batllismo, orientada a hacer del Estado el “escudo de los débiles”, equilibrando al trabajo con el capital.

Por todo ello, no debería llamar la atención que durante el período se observe no sólo incremento salarial, sino también una importante reducción de la desigualdad (Bértola 2005). Y es muy probable que en ella hayan jugado un papel importante los consejos tripartitos, ya

³⁸ Sin embargo quedaron fuera de la negociación colectiva sectores importantes, como los empleados públicos, los trabajadores rurales y el servicio doméstico.

³⁹ Sobrino de José Batlle y Ordóñez, y protagonista central del período conocido como neo-batllismo.

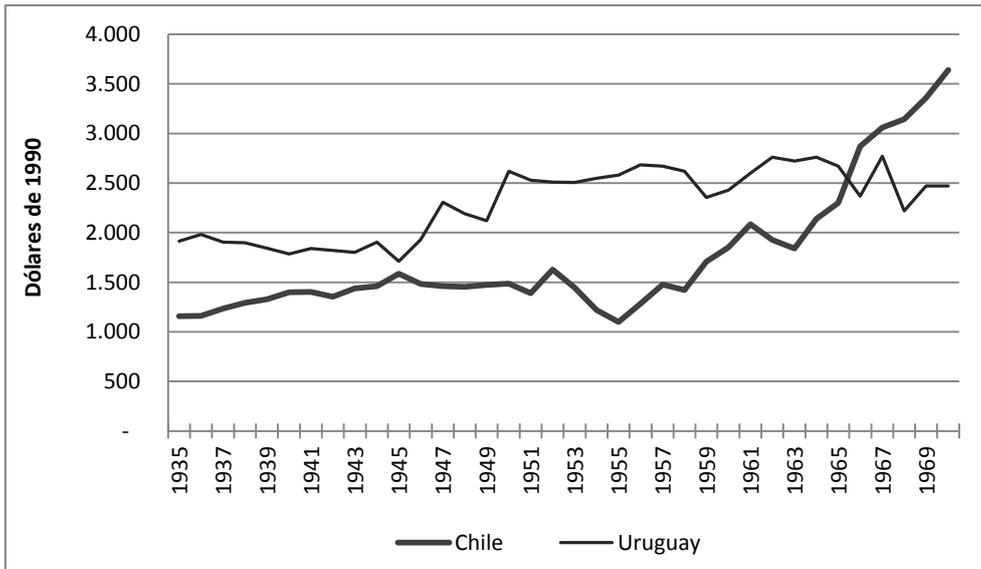
que éstos no sólo posibilitaron la mejora del salario –aprovechando una coyuntura exterior favorable-, sino que además redujeron la desigualdad entre trabajadores. Lo hicieron reduciendo la brecha por calificación y de género, en este último caso con la determinación explícita de un máximo permitido para la diferencia de ingresos de hombres y mujeres en la misma categoría la que, a juzgar por la evidencia disponible, fue cumplida (Bértola 2004, 2005; Camou 2010) (Tabla 8.7).

Tanto en Chile (Lagos 1966; CORFO 1967) como en Uruguay (Bértola 1991), el sector industrial muestra elevados niveles de concentración, a la vez que recibió, como en todo el continente, abundantes incentivos y estímulos por parte del Estado. La diferencia radica en que en Uruguay, el mecanismo de negociación colectiva por rama y la acción de los delegados estatales en los consejos tripartitos permitieron a los trabajadores apropiarse de una parte importante de éstos⁴⁰; mientras que en Chile, el menor poder sindical, aunado a un modelo regulador que discriminaba a los obreros, condujo a un reducido aumento de su salario. Al no ser redistribuidos entre los distintos factores, los incentivos redundaban en elevados niveles de utilidad (CORFO 1967: 28).

Efectivamente, en Uruguay se aprecia un fuerte incremento del salario no calificado a partir de 1945, luego de la puesta en práctica de la ley 10.449, computándose un incremento de casi 50% en el primer quinquenio de aplicación de la misma. En Chile, en cambio, el salario de los obreros urbanos apenas se incrementa. Como consecuencia, se revierte el proceso de convergencia en la paridad de compra del salario entre ambos países que venía produciéndose en los años treinta. Hacia 1950, el poder de compra del salario percibido por los trabajadores urbanos no calificados de Uruguay habría sido entre un 50% y un 80% superior al de sus colegas chilenos, llegando al doble a mediados de la década. De igual forma, en esos años los salarios uruguayos se ubicaban más cerca del producto medio que los chilenos (Gráficos 8.25 y 8.26).

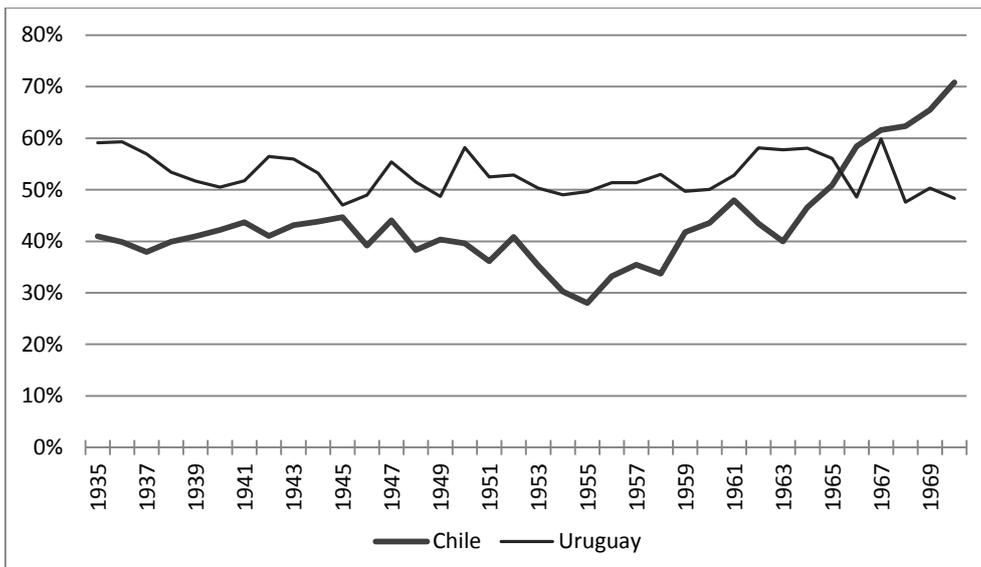
⁴⁰ A ello colaboraba también la irracionalidad del sistema de estímulos. Por ejemplo, como el nivel del tipo de cambio para cada empresa se fijaba en función de los costos, de forma tal que aquella con mayores costos tenía un beneficio mayor (Zurbriggen 2006), la empresa que elevara los salarios –al tener mayores costos-, recibiría mayores subsidios, lo que daba lugar a un peculiar e insostenible esquema redistributivo (Rodríguez Weber & Thorp 2013).

Gráfico 8.25: Salario anual de trabajadores en Chile y Uruguay, 1935-1970. Dólares PPP de 1990



Fuentes y Comentarios: estimación propia, Cuadro AE 36. Se estimó la relación entre el salario medio en Chile de trabajadores no calificados y el ingreso interior per cápita para 1913 (estimación propia, Cuadros AE 6 y AE 7), la que se aplicó al valor del PIBpc para ese año (Bértola & Ocampo 2010 Cuadro AE2), obteniendo así el salario no calificado urbano en Dólares de 1990. Luego este valor se proyectó por la serie de salario real (Cuadro AE??). El salario de Uruguay para 1913 en dólares de 1990 se calculó a partir de la información que presentan Bértola & Ocampo (2010: Cuadro 3.13), de donde se deduce que para el período 1910-1914 éste era un 58% superior al de Chile. Se aplicó esa relación para el al salario chileno de 1913 expresado en dólares de 1990, y se proyectó según la serie de salario real de Uruguay publicada por el Banco de Datos de Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR)

Gráfico 8.26: Salario de trabajadores urbanos no calificados como porcentaje de PIB per cápita. Chile y Uruguay, 1935-1970



Fuente: estimación propia, Cuadro AE 36. Ver comentarios al Cuadro AE 36 y Gráfico 8.25

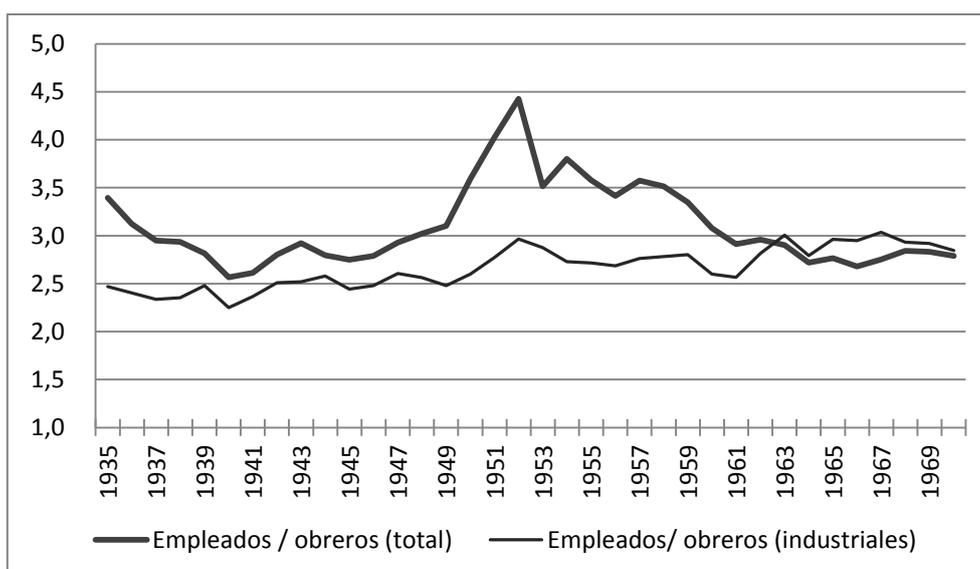
En lo que refiere a la desigualdad entre trabajadores, la Tabla 8.7 muestra el impacto de la introducción de los Consejos de Salarios en el caso uruguayo, mientras el Gráfico 8.27

documenta que en Chile la relación entre el salario de empleados y obreros se mantuvo constante o fue incluso evolucionó más favorablemente para los primeros.

Tabla 8.7						
Evolución de la desigualdad salarial según calificación y género en Uruguay (%)						
Año	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1943	65%	44%	15%	9%	51%	73%
1944	70%		17%	10%		
1945	68%	67%	17%	11%	69%	77%
1946	72%	74%	19%	12%	76%	81%
1947	80%		24%	16%		
1948		74%			76%	80%
1949	85%		30%	20%		
1950	85%	74%	30%	20%	76%	84%
1951						
1952	85%	74%	30%	20%	76%	84%

Columna 1 Salario de peón femenino en relación a peón masculino en industria frigorífica.
Columna 2: Salario de peón femenino en relación a peón masculino en industria textil.
Columna 3: Salario de trabajador no calificado (peón) respecto de trabajador calificado (matambrero) en industria frigorífica.
Columna 4: Salario de trabajador no calificado (peón) respecto de trabajador calificado (despostador) en industria frigorífica.
Columna 5: Salario de trabajadora no calificada (peón femenino) en relación a trabajadora calificada (tejedora) en industria textil.
Columna 6: Salario de trabajador no calificado (peón) en relación a trabajador calificado (lavador) en industria textil.
Fuente: Memorias del Ministerio de Industria y Trabajo de 1952, Montevideo 1953, Cuadro 10a), p. 42.

Gráfico 8.27: Relación entre salario de empleados y obreros en Chile. Total e industria, 1935-1970



Fuente: estimación propia, Cuadros AE 7 y AE 30

Debe tenerse en cuenta sin embargo, que ambos países enfrentaron condiciones externas diferentes, lo que pudo haber incidido en su capacidad para llevar adelante políticas redistributivas. Según vimos más arriba (Gráfico 8.2), luego de la crisis de 1930 los términos de intercambio de Uruguay no sólo se recuperaron rápidamente, sino que se ubicaron por encima del nivel de 1929 hasta mediados de la década de 1950. En el caso de Chile, en cambio, el desplome fue mucho más duradero.

Uruguay tuvo, en los términos de intercambio, una fuente de ingresos con la que hacer políticas redistributivas. Efectivamente por la vía de diversos mecanismos –desde aranceles a tipos de cambio múltiple- el Estado uruguayo se apropiaba de parte importante de las rentas generadas en los elevados precios internacionales de los bienes que exportaba. Era con ellas que financiaba los subsidios que entregaba a las empresas industriales, al mismo tiempo que les imponía en los Consejos de Salarios el pago de salarios crecientes. En el caso de Chile, en cambio, un contexto de precios más adverso le restó al Estado una fuente de ingresos que sí poseía su par de Uruguay.

Pero ello no obsta reconocer que ambos países podían decidir qué hacer con los recursos con los que contaban. Y mientras el Estado uruguayo optó por beneficiar más a los trabajadores en peor situación⁴¹, el país andino utilizó sus recursos para beneficiar

⁴¹ Algo que se desprende de las resoluciones de los Consejos de Salario, tanto las relativas a la brecha de género, como al hecho de que las categorías inferiores gozaron de incrementos mayores.

principalmente a los trabajadores de cuello blanco⁴², los que constituían además la principal base social del Partido Radical –colectividad política de dónde provenían los presidentes que gobernaron entre 1939 y 1952. Y esa decisión fue parte de una política orientada a discriminar entre empleados y obreros que, iniciada en los años veinte con el objetivo de debilitar al movimiento sindical, se mantuvo durante buena parte de la República Mesocrática⁴³.

8.4- El proyecto mesocrático alcanza límites estructurales

Hacia finales de la década del cuarenta y principios de los cincuenta se aprecian una serie de hechos que marcan el fin del primer empuje distributivo de la República Mesocrática. Se produjo en primer lugar, un giro conservador en la orientación político-social del gobierno. El mismo expresa una victoria de la derecha que, aún desde la oposición, consigue influir decisivamente en la política social del último presidente radical Gabriel González Videla. Aunque este había sido un integrante del ala “frentista” ubicada a la izquierda de su partido, y había alcanzado la presidencia gracias a una alianza con el Partido Comunista, en 1947 promovió una ley que declaraba ilegal dicho partido y proscribía a sus afiliados. Comenzaba así lo que Moulian (2006) denomina estrategia represiva de dominación. El giro conservador de González Videla –que obtuvo una reducción drástica de la movilización sindical tanto en la ciudad como en el campo (Gráficos 8.10 y 8.33)- se completaba con la incorporación al gobierno de ministros de la derecha, entre los que destacaba el entonces presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio, Jorge Alessandri, quien asumía el Ministerio de Hacienda. Con ella ganaba espacio una concepción crecientemente crítica con la política salarial de los años cuarenta la que, en su opinión, había elevado el nivel de vida de la población más allá de lo sostenible. Esta política, aducían, había llevado a una situación de alta inflación que conducía al país a un continuo estado de conflicto, en la medida que los sindicatos estaban permanentemente movilizados en pos de ajustes salariales que les permitieran mantener su ingreso real.

El cambio en las circunstancias políticas venía a coincidir con el final de lo que podría denominarse de etapa distributiva “fácil” de la República Mesocrática. El proceso de desenvolvimiento económico había permitido durante la década anterior combinar crecimiento con cambio estructural, cierto incremento del salario real y reducción de la desigualdad. Sin embargo, hacia 1950 resultaban evidentes algunas carencias. De una parte, el

⁴² Aunque es cierto que de la política del salario mínimo y los reajustes legales, se desprende que, dentro de los empleados, optó por beneficiar a aquellos de menores ingresos.

⁴³ Andando el tiempo la política de discriminación fue desmantelándose, por ejemplo con la introducción del salario mínimo industrial en 1956, o con las políticas del Partido Demócrata Cristiano en favor de los trabajadores rurales.

magro crecimiento en la producción agrícola, menor que el de la población, que obligaba a la importación de alimentos. A ello se agregaba la permanente espada de Damocles que suponía la dependencia en el frente externo de las exportaciones mineras. Como vimos, el sector se había comportado particularmente mal durante los años cuarenta y los términos de intercambio estaban aún muy lejos del nivel de 1930.

En tercer lugar, aunque el cambio estructural existió y tuvo efectos distributivos, también conoció las limitaciones características de las economías latinoamericanas que llevó a los economistas de la CEPAL a desarrollar la noción de heterogeneidad estructural. Efectivamente, los sectores de elevada productividad no fueron capaces durante el período de absorber la totalidad de la mano de obra que migraba a las ciudades, por lo que aproximadamente uno de cada tres de estos trabajadores se empleaba en sectores urbanos de baja productividad.

Pero era la inflación, y las distorsiones que ocasionaba, la principal fuente de preocupaciones cotidianas, especialmente luego de que a principios de los años cincuenta se disparara hasta niveles hasta entonces desconocidos.

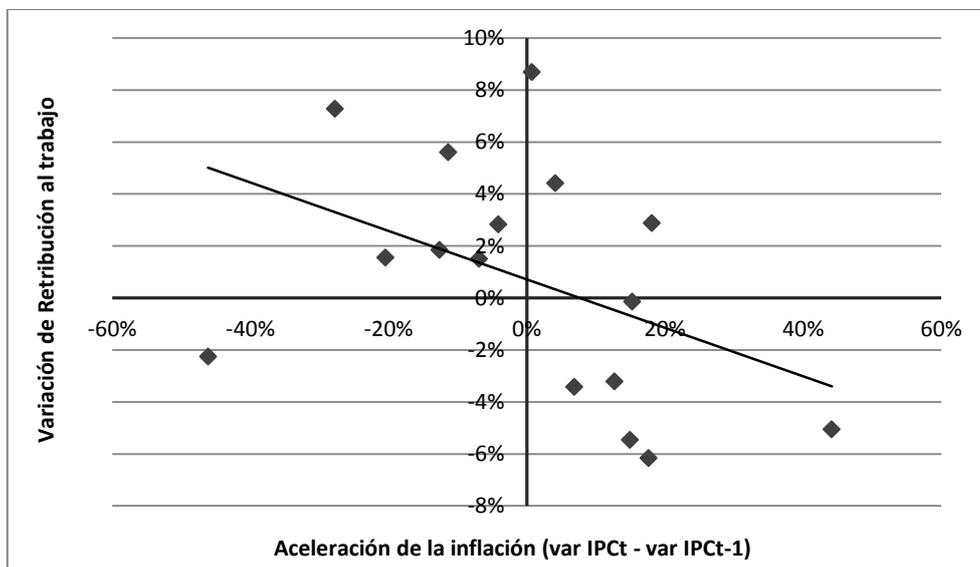
Más allá de las importantes discusiones sobre las causas de la inflación, todos estaban de acuerdo en un diagnóstico. La pretensión de los distintos sectores sociales y económicos de incrementar su participación en el ingreso la alimentaba. Los trabajadores pugnaban permanentemente por mayores ajustes; los empresarios, que disfrutaban de posiciones oligopólicas, podían transferir los ajustes a los precios –a la vez que disfrutaban de créditos que elevaban la masa de circulante-; el Estado gastaba más de lo que podía y recurría a la emisión como solución. Así las cosas, la inflación era un fenómeno previsible (Sunkel 2011; Hirschman 1963; Mamalakis 1965)⁴⁴.

En todo caso, lo que nuestros datos parecen corroborar es que las tensiones inflacionarias supusieron un límite al proceso distributivo iniciado con la República Mesocrática. Ello ocurrió por dos razones. En primer lugar, porque aunque los mecanismos de indexación protegían a los trabajadores de una tasa de inflación estable –aunque fuera elevada-, no lo hacían cuando la inflación se aceleraba. Entonces, los reajustes en función de la inflación pasada suponían una pérdida del salario real (Ffrench-Davies 1973: 226-228). Por ello, el período 1945-1960 muestra que en años de aceleración inflacionaria –cuando la tasa de

⁴⁴ Estos autores diferían en si consideraba a estos elementos como la razón principal de la inflación, o como meros mecanismos de propagación.

inflación de un año dado era superior a la del año anterior-, era habitual que la porción del ingreso que correspondía a la remuneración al trabajo retrocediera (Gráfico 8.33)

Gráfico 8.28: Aceleración inflacionaria y cambios en la retribución al trabajo, 1945-1960



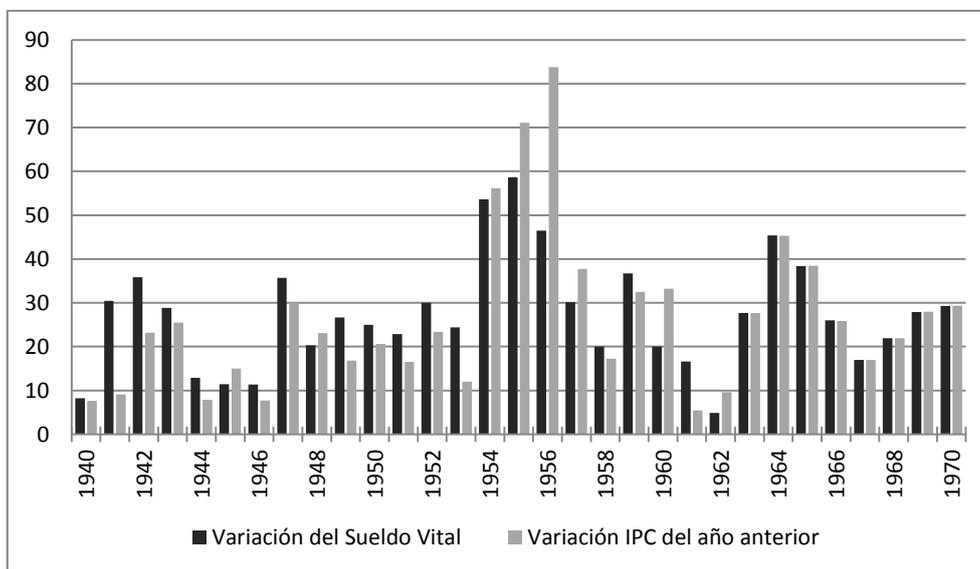
Fuente: Variación en la retribución al trabajo, calculada a partir de Cuadro AE 2. Aceleración inflacionaria, estimada a partir de Díaz et. al. 2010

Pero además porque la ubicación de la inflación en el centro de las preocupaciones cambió la política de remuneraciones llevada adelante hasta entonces. Si durante los años cuarenta el objetivo principal de ésta había sido la mejora del salario –en especial de empleados de bajos ingresos- y una reducción de la desigualdad, ahora éste se supeditaría al objetivo de controlar la inflación. En algunos momentos, ello supuso solamente que se tuvieran en cuenta los riesgos inflacionarios a la hora de definir el ajuste. En otros, el ajuste mismo fue visto como un mecanismo para contener el alza de precios. Ello ocurrió fundamentalmente a mediados de los años cincuenta, cuando el Gobierno Ibáñez contrató una misión de “expertos” para que sugirieran medidas antiinflacionarias. Así, y siguiendo las recomendaciones de la misión Klein-Saks, en 1956 y 1957 los salarios se ajustaron en un porcentaje inferior al de la inflación pasada, con el objetivo de consolidar la pérdida del salario real producida durante la aceleración inflacionaria de 1953-1955, y reducir de ese modo la demanda agregada.

El Gráfico 8.29 documenta el cambio de enfoque respecto a la importancia de la inflación en la definición de la política de ajuste salarial. Se aprecia que entre 1940 y 1953 todos los años con la excepción de dos -1945 y 1948-, el incremento del sueldo vital fue superior al de la inflación del año anterior. Esta política se invierte en 1954. A partir de

entonces y hasta 1961, de los nueve ajustes realizados sólo tres -1958, 1959 y 1961-, muestran el patrón típico del período 1940-1953. En los seis restantes el ajuste del sueldo mínimo de empleados fue inferior a la inflación del año anterior. A partir de 1963 sería idéntico.

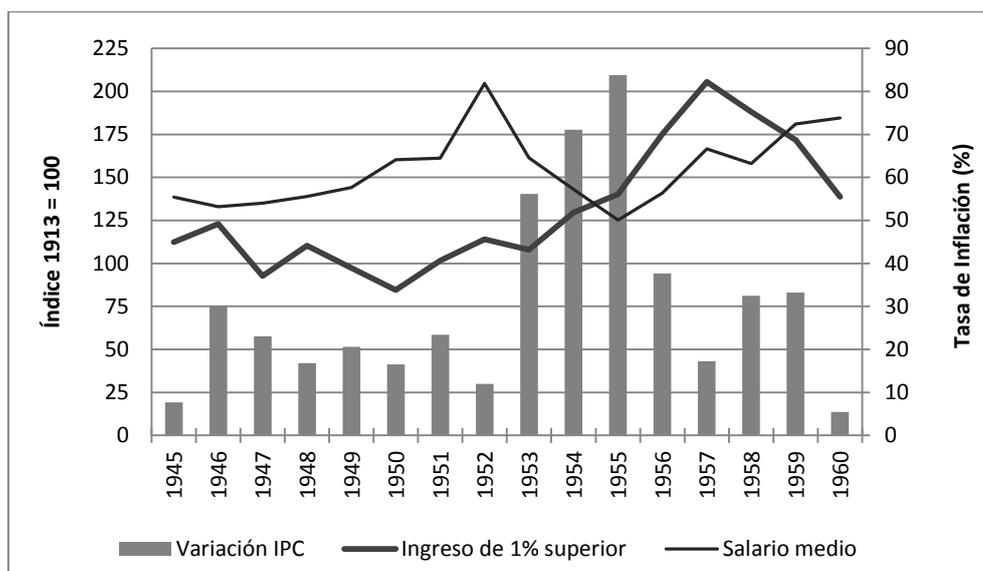
Gráfico 8.29. Variación porcentual del salario vital y de la inflación pasada, 1940-1970



Fuente: variación de IPC de Díaz et. al (2010); Sueldo vital INE (s/f)

Finalmente, el Gráfico 8.30 muestra que efectivamente la aceleración inflacionaria de 1953-1955 afectó en forma desigual los ingresos de los trabajadores y los de la elite, conduciendo al incremento de la desigualdad que se aprecia en el Gráfico 8.7; algo que por otra parte, ya fue señalado por Osvaldo Sunkel (2011: 220) y Aníbal Pinto (1964: 40-45).

Gráfico 8.30: Tasa de Inflación (%) e índices de ingresos reales del 1% superior y asalariados (1913=100), 1945-1960



Fuente: salario e ingreso del 1%, estimación propia, Cuadros AE 3 y AE 6. Variación de IPC de Díaz et. al. (2010)

Sin embargo, el plan de estabilizar el salario real en el reducido nivel de 1955 no podía prosperar en las condiciones políticas del momento. En efecto, presionados por el fuerte rechazo que concitaba el plan Klein-Saks, en 1956 y 1957 el Ejecutivo y el Congreso aprobaron reajustes superiores a lo recomendado por los técnicos (Ffrench-Davis 1973: 33). Y es que dada la Economía Política de la República Mesocrática, dominada por la influencia de los sectores medios, el crecimiento de las organizaciones sindicales y el corrimiento a la izquierda del electorado, un ajuste de ese tipo era inviable. A medida que se detuvo el crecimiento de la inflación y se acercaban las elecciones de 1958, la política económica tendió a hacerse más laxa.

En todo caso, hacia fines de los cincuenta existía consenso sobre la necesidad de dar un giro importante a las políticas de desarrollo seguidas durante los años cuarenta, pero existía una fuerte confrontación sobre las características que dicho giro debía asumir. El debate sobre las causas de la inflación entre monetaristas y estructuralistas es una expresión de ello. Para los primeros se necesitaba básicamente una reversión de las políticas intervencionistas y una reducción de la demanda agregada. La Misión Klein-Saks, cuya contratación había sido impulsada desde el periódico conservador *El Mercurio*, fue expresión de esta concepción. Sin embargo, como hemos señalado, las circunstancias políticas hacían inviable una salida de este tipo.

Aunque el candidato de la derecha obtuviera la victoria en las elecciones presidenciales de 1958, ellas supusieron en realidad un nuevo giro a la izquierda⁴⁵. Incluso el proyecto de modernización capitalista liderado por Jorge Alessandri, en lugar de intentar controlar la inflación mediante una contención de la demanda, buscó incrementar la capacidad productiva de la economía, recurriendo para ello al financiamiento externo. Pero el insuficiente apoyo político del Congreso, aunado con los problemas derivados del desequilibrio en la balanza de pagos, le obligaron a alcanzar un acuerdo con el Partido Radical en que se incluía la promoción de una ley de reforma agraria. Alessandri esperaba con ello, además, acceder a fondos provenientes de la Alianza para el Progreso.

Que la primera ley de Reforma Agraria se aprobara bajo el mandato del primer presidente de derecha en veinte años⁴⁶ constituye un signo clarificador del grado en que la ciudadanía de la República Mesocrática había girado a la izquierda. En ese entonces, la mayoría de los chilenos estaba convencida de que para superar los límites alcanzados por el proceso de desarrollo se requería una profundización de las reformas estructurales impulsadas desde el Estado, no una retracción de éste. La reforma de las estructuras agrarias, junto a la nacionalización del cobre, constituyen las dos áreas centrales donde llevaron adelante esta convicción; misma que mantuvieron y profundizaron hasta que la dictadura impuso otro camino por la fuerza.

8.5- Distribución del ingreso agrario y desaparición del régimen hacendal⁴⁷

Según la perspectiva estructuralista de la inflación, esta se debía a que el proceso de desarrollo encontraba una serie de cuellos de botella que originaban presiones inflacionarias básicas. Entre estos destacaba la incapacidad de la agricultura para incrementar su producción al ritmo del crecimiento poblacional, lo que conducía a la necesidad de dedicar porciones crecientes de las escasas divisas a la importación de alimentos. La escuela estructuralista venía así a formar parte de una larga serie de análisis que identificaban en las estructuras agrarias del país uno de los problemas básicos para su desarrollo⁴⁸. Estas terminaron formando una corriente de opinión que sometió al régimen hacendal a críticas cada vez más fuertes. Cuando

⁴⁵ Recordemos que Jorge Alessandri venció apenas al socialista Salvador Allende, en tanto la suma de los candidatos de izquierda y centro-izquierda superan el 50% de los votos

⁴⁶ Y el último electo democráticamente del siglo XX.

⁴⁷ La presente sección se basa en Rodríguez Weber (2013).

⁴⁸ La identificación de los hacendados como los causantes de la inflación (Vengas 1909; Fetter 1931), así como la denuncia de la miserable situación de los trabajadores agrícolas (Pinochet 2011) constituyen antecedentes de esta posición.

diversos actores se convencieron de que la etapa fácil de la política redistributiva había terminado, y se propusieron pasar a la etapa difícil profundizando las transformaciones, la Hacienda se vio sometida a un asedio creciente que a la postre terminó con ella.

Por otra parte, aunque la principal fuente de presión sobre el sistema de hacienda viniera desde la sociedad urbana, es decir desde fuera de la misma, no debería subestimarse el rol que jugaron los cambios y conflictos internos en su disolución. El objeto de la presente sección es justamente explorar la dinámica de la distribución del ingreso agrario durante la República Mesocrática, analizando la interacción de factores internos y externos que moldearon su evolución y condujeron, al final de la misma, a la desaparición de la institución de más larga duración en la historia de Chile (Bengoa 1988: 85).

8.5.1- Tránsito estructural del conflicto distributivo

Cristóbal Kay (1992) ha llamado la atención sobre el proceso de asalariación de la mano de obra en el campo chileno entre 1930 y 1970; así como las consecuencias de la misma para el sistema social centrado en la Hacienda. Aunque los inquilinos nunca fueron la mayoría de la mano de obra rural, sí eran una porción significativa, lo que hacía del inquilinaje una de las características distintivas de sistema; especialmente por el hecho de haber sido fortalecido con el impacto de la demanda atlántica a mediados del siglo XIX. En el segundo tercio del siglo XX, sin embargo, y en un contexto de escaso dinamismo productivo, inquilinos y medieros reducirían su participación entre los perceptores de ingreso en el sector agrícola, pasando del 27% al 14% entre 1940 y 1970 (Tabla 3.10).

Esta transformación suponía fundamentalmente dos cosas. Por una parte, una creciente monetización de la relación salarial. Recordemos que la característica central del sistema de inquilinaje consistía en que una parte del salario se pagaba en forma de derecho de uso sobre tierras para cultivo o pasturas. Se trataba de una parte muy importante del ingreso del inquilino -68% en 1950 (Cuadro AM 10). Ello lo ubicaba a medio camino entre el trabajador que vende su fuerza de trabajo, y un arrendatario que paga la renta con trabajo –propio y/o de otros, especialmente su familia. Los “voluntarios”⁴⁹, también recibían parte de sus ingresos en especies, pero en alimentación y “vivienda” –o más bien un galpón para dormir-, no en forma de derechos sobre tierras; de ahí que este componente de su salario fuera inferior -29% en 1950 (Cuadro AM 11). La parte del ingreso del trabajador rural que depende de lo que produce en un determinado trozo de tierra, o lo que le proporcionan los animales que tiene derecho a

⁴⁹ Jornaleros asalariados, aunque en ocasiones pertenecían a la familia de los inquilinos.

alimentar con las pasturas de la hacienda, está protegida contra la inflación⁵⁰. A su vez, resultará más inelástica a las políticas salariales del Estado que su ingreso monetario. En consecuencia, la monetización suponía que los trabajadores rurales se vieran crecientemente afectados tanto por el alza de precios, como por las medidas que pudiera tomar el gobierno respecto a sus ingresos –por ejemplo la implantación y tasa de ajuste del salario mínimo.

En segundo lugar, y relacionado a lo anterior, la monetización de la relación salarial vino a afectar el sistema de relaciones sociales que era la Hacienda. Se erosionaba así la sumisión campesina al hacendado, que había constituido la base del poder político de los terratenientes, y más en general de la derecha (Bauer 1975, 1992; Correa Sutil 2005). Ello ocurría a su vez, al mismo tiempo que con la introducción de la cédula electoral única se reducía la posibilidad de controlar el voto campesino (Baland & Robinson 2006; Valenzuela 2011).

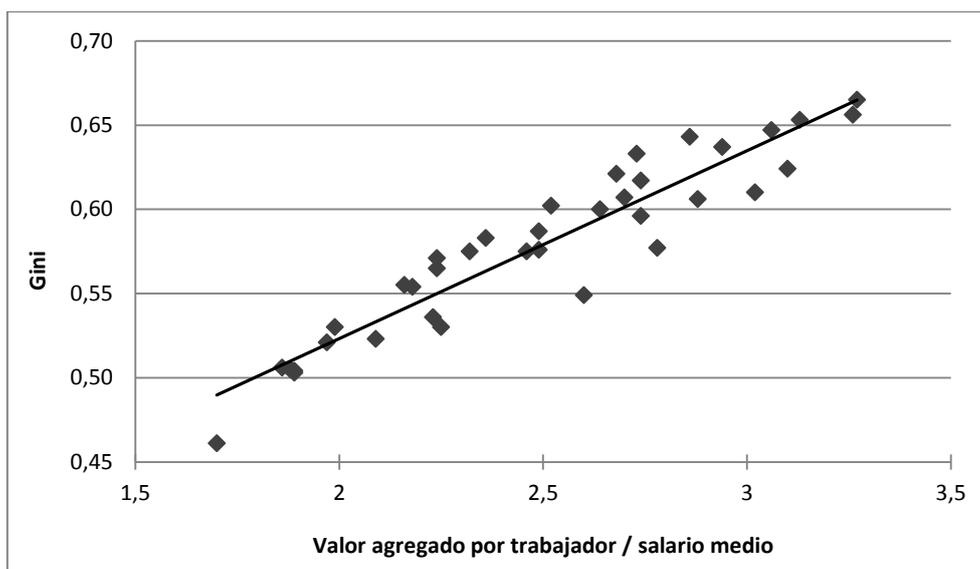
De modo que además del ataque exterior, se producían transformaciones al interior de la Hacienda que erosionaban esta institución en tanto que sistema social y económico. Es sobre este trasfondo estructural que se desarrolló el conflicto distributivo entre trabajadores y terratenientes por la apropiación de un ingreso agrario poco dinámico y de evolución errática.

8.5.2- Relación entre salario y producto por trabajador: clave del conflicto distributivo por el ingreso agrario

El Gráfico 8.31 muestra que la distribución personal del ingreso agrícola, tal cual es medida por el índice de Gini, está altamente correlacionada con la diferencia entre el valor agregado por trabajador y el salario medio que percibe. Ello sugiere que en este contexto de estructura social arcaica y estática, la principal fuerza que explica la dinámica de la distribución del ingreso habría sido el conflicto político entre propietarios y trabajadores por el excedente producido. Se trata entonces de analizar los resultados obtenidos a la luz de su desarrollo histórico.

⁵⁰ Aunque afectada por la evolución de los precios relativos agrícolas.

Gráfico 8.31: La clave del conflicto distributivo agrario. Relación entre el ratio del Valor agregado por trabajador sobre salario medio y desigualdad personal, 1935-1970

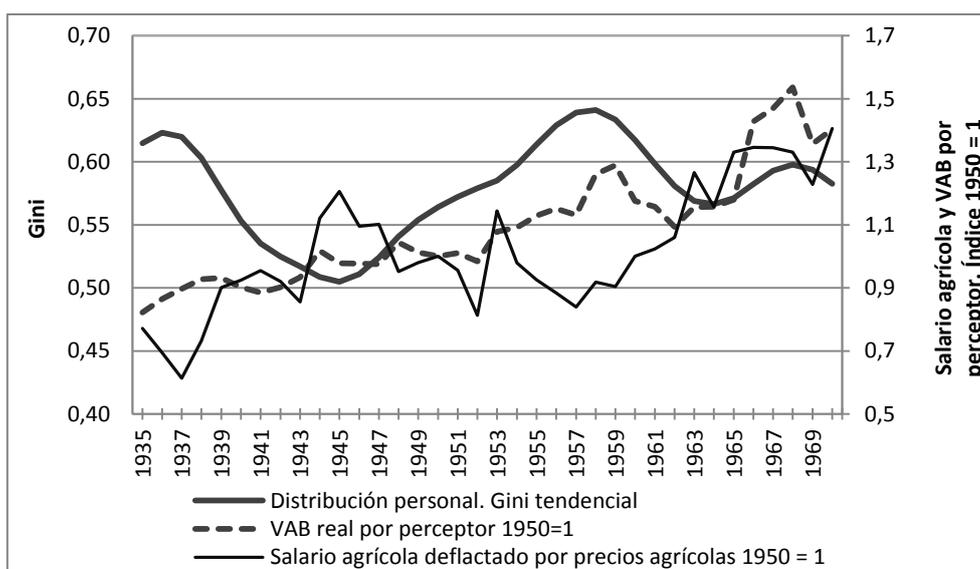


Fuente: Rodríguez Weber (2013: Cuadro AE 3)

El Gráfico 8.32 presenta la serie estimada de distribución personal del ingreso agrario – medida por el índice de Gini- corregida mediante el filtro Hodrick- Prescott; junto a las dos variables clave que hemos identificado: el salario promedio -deflactado por los precios agrícolas⁵¹- y el ingreso medio sectorial -aproximado mediante el VAB real por perceptor.

⁵¹ Se utiliza el deflactor implícito en la estimación de producto agrario de Haindl (2007). Preferimos este en lugar del IPC ya que, al estar asociado al ingreso de los terratenientes, se considera más apropiado para el análisis del salario en relación a la desigualdad, que es lo que nos proponemos en esta sección.

Gráfico 8.32: Dinámica de la distribución del ingreso agrícola, 1935-1971



Fuente: Rodríguez Weber (2013: Gráfico 8)

Se observa que a partir de 1938 se produce un incremento del salario real, -que alcanzará su pico en 1945- en un contexto de oscilaciones del producto real que tienen por resultado neto un escaso crecimiento. Como consecuencia se reduce la brecha entre el ingreso del trabajador y lo que produce, y por tanto la desigualdad disminuye. Esta evolución del salario y la desigualdad podría deberse a las transformaciones asociadas a la victoria del Frente Popular en las elecciones de 1938. Si bien los cambios que el nuevo gobierno introdujo en las relaciones entre terratenientes y trabajadores fueron menores de lo que los primeros temían; lo cierto es que su victoria se asoció a un crecimiento de la movilización campesina que se expresó en huelgas y peticiones al departamento del trabajo (Gráfico 8.33). Un resultado que parece contradecir la posición de diversos autores que han insistido en el abandono del que fueron objeto los trabajadores agrícolas por parte del Frente Popular y los sindicatos de trabajadores urbanos (Muñoz & Arriagada 1977; Gómez Leyton 2004; Santana Ulloa 2006; Faúndez 2011).

No cabe duda que la acción del gobierno tendiente a modificar las relaciones sociales en el campo fue mucho más débil de lo que había prometido. Sin embargo, aunque mucho siguiera como antes, las cosas estaban cambiando. Aunque la sindicalización agrícola permaneciera suspendida por decreto, los hacendados debían ahora lidiar con inspectores del Departamento del Trabajo.

Así, la mejora en la distribución del ingreso que muestra nuestra estimación coincide con el modelo de relaciones sociales en el campo propuesto por Loveman (1976). Según este

autor, a lo largo del período puede observarse una serie de empujes en la movilización campesina, a los que siguen la reacción terrateniente y la respuesta represiva del gobierno. Y tanto el primer gobierno del Frente Popular, como la mejora en el salario y la distribución del ingreso que muestran nuestras series, coincidieron con uno de estos brotes de movilización. El Gráfico 8.33 muestra un salto abrupto de las huelgas en 1939 –el que se produce en paralelo a un fuerte incremento en el número de peticiones de trabajadores agrícolas ante el Departamento de Trabajo (Loveman 1976: 130; Rodríguez Weber 2013: Gráfico 9)-, que coincide con un cambio de tendencia a favor de los obreros en términos de salario y desigualdad.

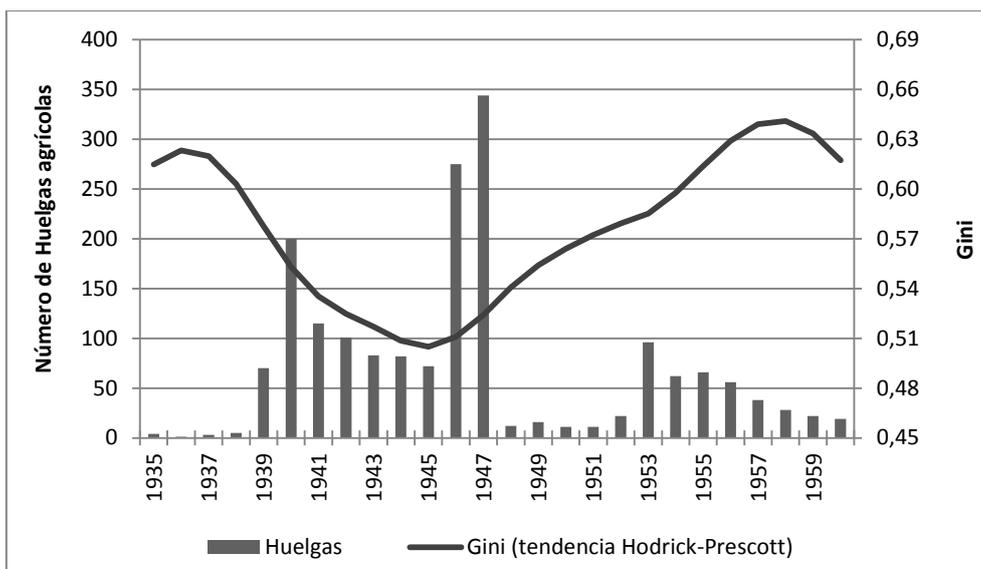
A partir de mediados de la década de 1940, y hasta finales de la siguiente, se produce una fuerte caída del salario real, en un contexto de crecimiento moderado del producto sectorial. El deterioro de la distribución del ingreso sería la consecuencia natural de ambas tendencias. Pero no son sólo las variables económicas las que cambian durante este período con respecto a lo anterior; también el movimiento político-social muestra otros rumbos. Se instaura entonces lo que Moulán (2006) denomina estrategia de dominación coercitiva o represiva.

El Gráfico 8.33 muestra el repunte de la movilización campesina ocurrido en 1946 y 1947 a principios del gobierno de González Videla. Ella se debió en parte a la acción del Partido Comunista, que había apoyado al ahora presidente y se proponía “empujarlo” hacia la izquierda. Pero González Videla tomó la dirección contraria. Bajo sus auspicios se aprobó en 1947 la ley de sindicalización agrícola. Si bien ella terminaba con la suspensión ilegal –realizada por decreto- del derecho de los trabajadores del campo a sindicalizarse, ponía tales exigencias para formar sindicatos agrícolas que lo hacía virtualmente imposible; de modo que se trató, en los hechos, de una legalización de la prohibición de formarlos. En la misma línea, un año después se aprobó la ley Nº 8.987, que ilegalizaba al Partido Comunista y prohibía la acción política de sus miembros. Dado que muchos de los dirigentes campesinos estaban afiliados a dicho partido, la aplicación de la ley perjudicó considerablemente la movilización de los trabajadores rurales. Se concretaba así la fase reactiva y represiva del conflicto social en el medio rural (Loveman 1976: 124-132). De ese modo la reacción político-social de 1947/48 terminó con la movilización campesina de principios de la década.

Por unos años el salario creció menos que los precios agrícolas –aunque se mantuvo constante respecto al IPC. Aunque el producto real por trabajador se mantuvo prácticamente estancado, se produjo una redistribución a favor de los terratenientes que incrementó la

desigualdad. Este proceso se aceleraría con la caída del salario mínimo agrícola provocada por la aceleración inflacionaria de los años cincuenta. A pesar del contexto represivo los trabajadores agrícolas respondieron con un aumento de la actividad huelguística, aunque esta no tuvo la vitalidad de la década anterior (Gráfico 8.33). Los trabajadores fueron incapaces de revertir el deterioro de sus salarios y detener la tendencia regresiva asumida por la distribución del ingreso.

Gráfico 8.33: Movilización obrera y desigualdad de ingreso en el medio rural, 1935-1960



Fuente: Gini, tendencia estimada a partir de Cuadro AE 23. Huelgas: Santana Ulloa (2006: 138)

A partir de finales de la década de 1950 se produce una crisis en el sector. En 1960 el producto real agrícola cae casi 9% respecto del año anterior, y los años siguientes continuó disminuyendo. Recién en 1966 alcanzaría el nivel de 1959. Esta situación de contracción no fue atemperada por una evolución favorable de los precios relativos, ya que los precios agrícolas cayeron tanto en relación al deflactor implícito del PIB (Gráfico 8.5), como al IPC. Como consecuencia se redujo el ingreso total a distribuir. El contexto político tendría una incidencia clave para definir quien pagaría por la crisis.

Según el modelo propuesto por Moulian (2006), con las elecciones de 1958 la fase de dominación represiva da lugar a la dominación integrativa. En ellas triunfó el candidato de la derecha Jorge Alessandri, apoyado por los partidos Conservador y Liberal, baluartes tradicionales de los hacendados. Sin embargo, la situación política en general, y en el medio rural en particular, era más ambigua de lo que este resultado podría sugerir.

Como ya hemos señalado, la introducción a partir de dicha elección de la cédula única de votación debilitó la capacidad de los terratenientes de controlar el voto de “sus” inquilinos, como habían hecho hasta ese momento. A ello se sumó la derogación, poco antes de la elección, de la ley que proscribía al Partido Comunista. Asimismo, la segunda mitad de los años cincuenta había visto un crecimiento de la actividad sindical debido al accionar del sindicalismo cristiano, que se sumaba al de base marxista fortalecido por la legalidad de los comunistas (Loveman 1976: 175-188).

Y efectivamente, más allá del triunfo del candidato de la derecha, la elección mostró un crecimiento importante del voto marxista en el medio rural (Loveman, 1976: 219). A nivel nacional, Alessandri apenas superó por un 2% al candidato del Partido Socialista Salvador Allende. De hecho, si agregamos los votos de los candidatos que proponían reformas profundas en el medio rural –Allende, Frei y Zamorano- se observa una mayoría absoluta a favor del cambio –los tres sumados alcanzaron el 52,3% de los votos (Cruz-Coke 1984: Cuadro 6.11). El impulso electoral de los sectores reformistas se profundizó en las elecciones parlamentarias de 1961. Entonces la Democracia Cristiana, originada en el Partido Conservador, obtuvo por primera vez más votos que éste (Cruz-Coke 1984: Cuadro 5.6).

Pero el gobierno de Alessandri no sólo estuvo sometido a presiones reformistas por los partidos de la oposición. También sus “aliados naturales”, como los Estados Unidos y la Iglesia Católica, propulsaban la transformación de las condiciones de vida en el campo. Alarmados por la victoria de la Revolución Cubana, y en el marco de la Alianza para el Progreso, los Estados Unidos condicionaron la ayuda externa que Alessandri necesitaba, a la aprobación de una ley de reforma agraria (Correa Sutil 2011: 277-279). En el caso de la Iglesia se predicó con el ejemplo, desarrollando planes de reforma en sus propias haciendas (Huerta 1989: 138-150).

Sometido a este conjunto de presiones, y en el marco de su alianza con el Partido Radical, el gobierno promovió la aprobación de una ley de reforma agraria (Nº 15.020). La reforma agraria del gobierno Alessandri fue cuestionada y ridiculizada por amplios sectores que deseaban acelerar el proceso. Debido a su escasa aplicación –se repartieron fundamentalmente tierras fiscales-, la llamaron reforma “de macetero”. Sin embargo, la ley

15.020 marcó un punto de inflexión en las relaciones de propiedad en el medio rural, y supuso el principio del fin del sistema de hacienda. Por primera vez se declaraba en una ley que era legítimo expropiar tierras por consideraciones relativas a la eficiencia productiva y la justicia social. Se abrió así el camino a la profundización posterior de las expropiaciones (Loveman, 1976: 223-240). Y ello fue hecho por el primer gobierno de derecha en veinte años.

Dado el contexto político y de movilización sindical que acabamos de describir, así como el bajo nivel que tenían los salarios rurales a finales de los años cincuenta, era muy difícil que estos cayeran. De hecho aumentaron aunque, limitados por la crisis del sector, lo hicieron en muy escasa medida. Sin embargo, aunque el salario apenas creció en términos reales, sí lo hizo respecto a los precios agrícolas (Gráfico 8.32). En un contexto de caída del producto, ello tuvo como consecuencia una tendencia progresiva en la distribución del ingreso.

En este contexto, en 1964 el Partido Demócrata Cristiano accede al gobierno postulando tres objetivos centrales para el medio rural: aumentar la producción, mejorar las condiciones de vida de los trabajadores y reducir la desigualdad. Desde hacía tiempo sus militantes venían denunciando que la baja productividad del sector y sus altos niveles de desigualdad constituían un obstáculo fundamental para el desarrollo chileno. En su opinión la alta desigualdad en la propiedad de la tierra implicaba un uso altamente ineficiente de los recursos, debido tanto a la sub explotación de las grandes haciendas como a la imposibilidad de muchos campesinos de desarrollar sus dotes empresariales por falta de tierras. Su propuesta de reforma agraria se enmarcaba entonces en un plan de desarrollo agrícola más amplio, que buscaba elevar la producción por trabajador y mejorar las condiciones de vida en el medio rural (Ahumada 1958).

Parte del proyecto demócratacristiano se concretó en una serie de leyes que eliminaron las diferencias en la legislación laboral entre los trabajadores del campo y la ciudad. Se elevó el salario mínimo agrícola hasta equiparlo con el industrial, a la vez que se establecía que el 75% del mismo debía pagarse en efectivo y sin reducir las regalías; se instauró la jornada de ocho horas, y se garantizó el 50% del salario cuando las condiciones climáticas impedían el trabajo. También, se promovió la sindicalización al prohibir el despido sin causa justificada. Asimismo, y esto también constituía una novedad, se destinaron recursos a fortalecer los cuerpos inspectivos del Departamento de Trabajo en el medio rural como forma de garantizar en la mayor medida posible el cumplimiento de dichas disposiciones. Este conjunto de medidas puso a los terratenientes a la defensiva, a la vez que brindaba confianza a los campesinos respecto a que sus reclamos serían oídos (Loveman 1976: 244-250).

Para solucionar el problema del estancamiento se impulsó la inversión en infraestructura de riego y de almacenamiento de cereales y plantas de tratamiento de leche, a la vez que se favoreció una evolución de los precios agrícolas superior a la inflación. A más largo plazo, el proyecto de la Democracia Cristiana era promover una transformación capitalista de la agricultura, de la que los cambios en las relaciones laborales descritos anteriormente y la reforma agraria formaban parte (Santana Ulloa 2006: 196-202).

En el corto plazo sin embargo, estos objetivos eran contradictorios. Los salarios agrícolas efectivamente se incrementaron, alcanzando en 1965 y 1966 los niveles más altos observados hasta entonces, aunque a partir de allí se estancaron (Cuadro AE 7). Asimismo, los productores respondieron al cambio en los precios relativos y el impulso a la inversión, y el producto real agrícola creció casi 30% entre 1965 y 1968. Pero dada la estructura de la propiedad aún vigente, el aumento del producto real y de los precios agrícolas provocó un incremento del ingreso de los terratenientes superior a los salarios, lo que condujo a un deterioro en la distribución del ingreso (Gráfico 8.32).

Durante los primeros años de su gobierno, la democracia cristiana utilizó la legislación aprobada durante el período de Alessandri para impulsar su proyecto de transformaciones en el agro. Fue recién en 1967 cuando consiguieron aprobar dos importantes proyectos en este sentido. El primero de ellos, la ley N° 16.625, no sólo terminó con la virtual prohibición de la sindicalización agrícola, sino que incorporó una serie de disposiciones tendientes a favorecerla. Entre éstas destacaban la inamovilidad de los delegados sindicales, la obligación para el hacendado de mantener un local para el sindicato y la financiación –con aportes de trabajadores y terratenientes- de las organizaciones sindicales⁵². Con él los terratenientes sufrían un nuevo ataque a su otrora indiscutida autoridad sobre la mano de obra. En los tres años anteriores se había visto un aumento de la afiliación sindical (Gráfico 8.9). Ahora no sólo debían aceptar la existencia de sindicatos, sino incluso ayudar a solventarlos, ya fuera mediante el descuento de los aportes sindicales de los trabajadores, o por su aporte obligatorio al Fondo de educación y extensión sindical del Departamento de Trabajo. Desde el punto de vista de los trabajadores, la ley 16.625 terminaba con décadas de discriminación y violación de sus derechos. En los años siguientes la afiliación sindical de los trabajadores agrícolas se disparó en forma exponencial, llegando a superar incluso al promedio general a partir de 1969 (Gráfico 8.9).

⁵² El segundo, la ley número 16.640, es la ley de Reforma Agraria (Garrido 1988; Huerta 1989)

No debiera extrañar que en este contexto de cambio institucional y fuerte movilización el salario real retomara su evolución ascendente. Como resultado, al final de la presidencia de Frei el salario promedio agrícola se había incrementado en un 86%, y el de los voluntarios un 103%, con seguridad el mayor incremento para cualquier período de gobierno (Cuadro AE 7). Tampoco es de extrañar, y por los mismos motivos –a los que debe agregarse el proceso de expropiaciones en el marco de la reforma agraria-, que el producto sectorial haya detenido su crecimiento, cayendo luego del pico alcanzado en 1968; y ello aunque los precios agrícolas siguieron creciendo en términos reales⁵³. El resultado natural de la combinación de estos factores fue una reducción de la desigualdad de ingreso aunque, a diferencia de lo ocurrido con el salario, su magnitud no fue nada espectacular. Así, el gobierno Frei culminó con una desigualdad de ingreso similar a la que tenía al comenzar.

A principios de la década del setenta, la Hacienda había desaparecido, o al menos estaba herida de muerte. Llegaba así a su fin una institución centenaria, que había determinado la vida de cientos de miles de personas que en ella habitaron desde el período colonial. En el análisis del proceso que llevó a su fin mucho se ha insistido en la incidencia de fuerzas exógenas a la misma. Así, se ha resaltado el rol de los sectores medios urbanos, el peso del análisis académico y la creciente opinión internacional a favor de su transformación. Pero las personas e instituciones más cercanas al sistema hacendal también jugaron un rol en su proceso de deterioro. Los conflictos entre trabajadores y terratenientes, así como el rol del Estado en los mismos, fueron protagonistas activos en este proceso, en el que se jugó una carta fundamental del proyecto redistributivo de la República Mesocrática.

8.6- Estado de situación al final del período

8.6.1- La distribución del ingreso hacia 1970

Hacia el final de la República Mesocrática, la distribución del ingreso está determinada principalmente por el peso de los sectores medios, representados en la estructura ocupacional y de perceptores de ingresos por los empleados, que en 1970 suponen el 30% de los perceptores de ingreso y el 39% de los asalariados. Su peso relativo era más importante aún en las ciudades, donde constituían casi la mitad de los asalariados (Cuadro AE 9, AE 11 y AE 12).

La Tabla 8.8 muestra que entre el final de la República Oligárquica y el de la República Mesocrática, mientras el ingreso medio creció un 128%, el ingreso en la mediana se

⁵³ El índice de precios agrícolas deflactado por el IPC pasa de 101 a 137 entre 1968 y 1971 (índice 1913=100).

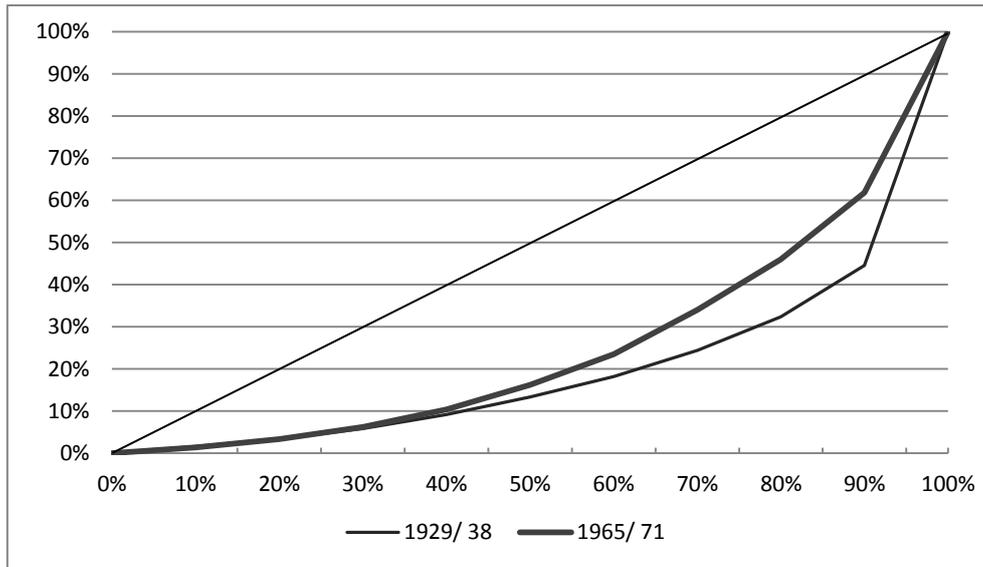
incrementó un 232%. Como consecuencia, la brecha entre ambos se redujo, así como la cantidad de perceptores con ingresos inferiores a la media, que descendió del 81% al 64%.

Tabla 8.8		
Indicadores de ingreso		
	1929-38	1965-71
Ingreso medio (Eº de 1960)	964	2.195
Mediana de ingresos (Eº de 1960)	442	1.469
Mediana/media	0,46	0,67
Perceptores con ingreso inferior a la media (%)	81	64
Fuente: estimación propia		

El análisis del ingreso por deciles (Tabla 8.9) así como la Curva de Lorenz (Gráfico 8.34) que se deriva del mismo, constituye otra aproximación que muestra la importancia de los sectores medios y medio altos en los resultados distributivos de la República Mesocrática. Se aprecia que mientras el ingreso acumulado de los cuatro primeros deciles se incrementa apenas, pasando del 9,2% al 10,4% del total –y la participación del primer decil incluso se reduce-; el de los deciles 5 a 9 pasa del 35,3% al 51,5% (Tabla 8.9).

Tabla 8.9						
Ingreso por deciles al final de cada período						
Participación del ingreso por deciles				Ingreso medio por decil Eº 1960		
Decil	1929-38	1965-71	Variación entre 1929-38 y 1965-71	1929-38	1965-71	Variación entre 1928-38 y 1965-71
1	1,6%	1,4%	-0,2%	153	308	101%
2	1,8%	1,9%	0,2%	172	427	148%
3	2,5%	2,9%	0,4%	243	640	164%
4	3,3%	4,1%	0,8%	320	905	183%
5	4,1%	5,9%	1,7%	399	1.285	222%
6	4,9%	7,3%	2,4%	471	1.599	240%
7	6,2%	10,5%	4,3%	594	2.299	287%
8	8,0%	12,0%	4,1%	767	2.642	245%
9	12,2%	15,8%	3,6%	1.175	3.469	195%
10	55,5%	38,2%	-17,3%	5.344	8.373	57%
Fuente: estimación propia						

Gráfico 8.34: Curva de Lorenz en 1929/ 38 y 1965/ 71



Fuente: Tabla 8.9

En resumen, durante la República Mesocrática se llevó adelante un proyecto de desarrollo que tenía entre sus objetivos una redistribución del ingreso. Las nuevas condiciones políticas del país a partir de 1938 supusieron que el Estado tomara una serie de medidas en este sentido, caracterizadas por acciones tendientes a beneficiar en primer medida a los sectores medios de menores ingresos. Además, la expansión de las actividades estatales, y las transformaciones asociadas al cambio estructural entre y al interior de los sectores, elevó la cantidad de trabajadores de cuello blanco, constituyéndose por esta vía un instrumento que permitía la mejora del ingreso. Aunque la evolución del salario obrero en ningún modo se destaca por sus incrementos –salvo en la segunda mitad de la década de 1960–, la reducción de éstos y el incremento de los empleados vinieron a elevar el salario medio. A ello debe agregarse que el clima político y social, signado por el giro a la izquierda y las movilizaciones sindicales, empujó muchas veces el alcance de las medidas redistributivas, o impidió en otros, la sostenibilidad en el tiempo de medidas de ajuste que afectarían el ingreso de los asalariados. Como consecuencia, los sectores medios ampliaron su participación en el ingreso total, mientras los deciles ubicados en la base de la distribución apenas la incrementaban, y la elite la veía reducirse, diciendo adiós a aquel rasgo de la República Oligárquica que más tardó en desaparecer: la elevada desigualdad del ingreso. Eso al menos hasta que alguien viniera, por los medios que fuera, en su rescate.

8.6.2- De la República Mesocrática al socialismo con empanadas y vino tinto

El giro a la izquierda que caracterizó a la República Mesocrática no culminó con el gobierno de la Democracia Cristiana. Por el contrario, con la victoria en las elecciones de 1970 de la Unidad Popular éste se profundizó y se hizo revolucionario. El gobierno de Salvador Allende radicalizó las reformas estructurales con el objetivo de incrementar el control estatal de los medios de producción. Se promovió entonces que los propietarios vendieran sus empresas al Estado, ejerciendo presión por distintos medios cuando no se encontraban dispuestos a hacerlo; en otros casos las empresas no se compraban, sino que se intervenían.

Como resultado, el tamaño del Estado creció enormemente. Así, entre 1970 y 1973 el número de empleados públicos se incrementó de 363.940 a 684.419, y el gasto público pasó del 30,9% al 46,4% del PIB⁵⁴. Los ingresos también crecieron, pero no lo suficiente como para financiar un aumento del gasto de esa magnitud, de modo que el déficit fiscal -ya elevado en 1970-, de desbocó a partir de 1971 pasando entre aquel año y 1973 de 6,6% a 30,5% del PIB; siendo financiado con emisión monetaria (Meller 1998: 129-131).

Estos fuertes desequilibrios dieron lugar, como era de esperar, a un importante crecimiento de la tasa de inflación, que llegó al 606% en 1973, aún sin tomar en cuenta lo ocurrido en el mercado negro. Y es que a la hiperinflación hay que agregar serios problemas de abastecimiento, que dieron lugar al racionamiento y al mercado paralelo.

En lo que refiere a la política salarial, tanto por convicciones ideológicas, como por conveniencia política -se buscaba obtener una mayoría más holgada en el Congreso-, se promovieron importantes incrementos, los que sin embargo sufrían un rápido deterioro por el alza de precios. La magnitud de los cambios en los valores nominales, así como la existencia de un importante mercado negro de productos básicos, agrava los problemas habituales a la hora de medir salarios reales, al punto que dependiendo del índice que se use para deflactar, pueden obtenerse resultados opuestos. En todo caso, a partir del trabajo realizado por Jadresic (1990) sobre los salarios reales durante el período, sería posible concluir que los mismos habrían tenido un incremento importante durante el primer año de gobierno socialista y seguramente cayeron en el último -que en realidad fue truncado por el golpe de setiembre. El resultado de 1972 depende del índice de precios que se utilice. Si los salarios se deflactan mediante el índice oficial, se habrían mantenido constantes; si se utiliza un índice que tiene en

⁵⁴ Entre 1970 y 1972.

cuenta los precios del mercado negro, habrían sufrido una fuerte caída que los habría llevado incluso a niveles inferiores a los de 1970 (Jadresic 1990: Cuadro 2).

Respecto a la distribución del ingreso, lo más prudente sería aceptar la incertidumbre referida a la evolución de los salarios. Aunque las estimaciones realizadas a partir de la encuesta de la Universidad de Chile muestren una mejora, no podemos estar seguros de qué resultados se habrían dado si se hubieran realizado en un mes diferente.

En todo caso, lo que sí sabemos es que con el gobierno de la Unidad Popular se intentó llevar a cabo una redistribución radical del ingreso y la riqueza, lo que polarizó a la sociedad chilena, causando espanto no sólo en la elite, sino en amplios sectores medios, al punto que muchos de sus integrantes vieron con alivio la caída del gobierno socialista. Lo que no sabemos, es si se hubieran sentido aliviados de saber lo que se avecinaba.

Capítulo 9: La desigualdad en Chile hoy: herencia de la dictadura, deuda de la democracia

La existencia de encuestas de hogares hace que la evolución reciente de la desigualdad en Chile sea una historia conocida y analizada por muchos autores¹. La disponibilidad de estadísticas de distribución del ingreso modifica el abordaje que en este trabajo se hace del período reciente respecto de los anteriores, porque ahora no se presenta información nueva sobre lo ocurrido con la desigualdad. Uno de los aportes del presente estudio ha consistido en la construcción de estimaciones de distribución del ingreso, pero esta tarea no resulta necesaria para la evolución reciente². Por ello, si los capítulos anteriores se estructuraban en torno a la descripción de las tendencias asumidas por la desigualdad y la proposición de hipótesis sobre su relación con el conjunto del proceso social, de lo que se trata ahora es de realizar una lectura crítica de la literatura existente a la luz de la experiencia histórica.

La relación entre desarrollo y desigualdad constituye un problema que se desenvuelve en el largo plazo y la limitada perspectiva histórica de los análisis existentes puede imprimir un sesgo en los mismos. Efectivamente, la literatura sobre la distribución del ingreso en Chile analiza un período en el cual se llevó adelante un único modelo de desarrollo, captando a lo sumo el final del anterior. Ello conduce a que algunos factores de crucial importancia, como ciertos arreglos institucionales, no adquieran el necesario relieve, en tanto se han mantenido prácticamente incambiables desde su implantación en los años setenta. Así por ejemplo, resulta difícil, a partir de la historia reciente de Chile, evaluar la importancia que para la desigualdad ha tenido la introducción de nuevas reglas en el mercado de trabajo, el impacto de la sindicalización en la distribución del ingreso o, más en general, los cambios en las relaciones de poder. Naturalmente, existe abundante literatura a nivel internacional sobre el papel que juegan estas u otras instituciones, pero muchos de los estudios realizados en Chile sobre la distribución del ingreso apenas la ha tenido en cuenta. Ello es consecuencia tanto de la limitación temporal a la que hicimos referencia, como de la tendencia a priorizar los enfoques “mercado-céntricos”³, ya que estos se ajustan mejor a las opciones teóricas

¹ Son ejemplo de ello Meller (1998, 1999), French-Davis (1999), Ruiz Tagle (1999), Contreras (1999), Beyer (1997, 2000, 2011), Beyer, Rojas & Vergara (2000), Larrañaga (2001), Larrañaga & Herrera (2008), Schwember & Maltrana (2007), Solimano & Torche (2007), Solimano (2009, 2011, 2012), Sapelli (2011a, 2011b), entre otros.

² O al menos no nos es posible mejorar la información existente.

³ Nos referimos a los abordajes teóricos que explican la desigualdad en función de los cambios en la oferta y demanda de factores, subestimando el rol que juegan el conflicto distributivo y el entorno institucional, en la regulación de los mismos. Una revisión de los mismos se presenta en el Capítulo 2.

predominantes en la disciplina económica chilena, enormemente influenciada por la Universidad de Chicago.

En la primera sección se presentan en forma sucinta algunos rasgos básicos del estilo de crecimiento que ha seguido Chile durante las últimas décadas, con especial referencia a la articulación de cambio y continuidad que unen sus dos etapas, la dictatorial y la democrática. La sección finaliza con un análisis comparado de la situación actual en términos de desigualdad. Las dos secciones siguientes analizan la Economía Política del incremento de la desigualdad durante el período autoritario y su posterior estabilidad durante la democracia. Finalmente, la sección cuarta ofrece una reflexión sobre las implicancias que la elevada desigualdad podría tener para el futuro del desarrollo en Chile, en particular para el crecimiento económico y la calidad de la democracia.

9.1- El estilo de desarrollo y su carácter concentrador

9.1.1- De la dictadura a la democracia: una historia de cambio y continuidad

Si bien el período 1973-2009 reconoce un único estilo de desarrollo, caracterizado por el retiro del Estado de la actividad económica y la centralidad del mercado en la asignación de los recursos, a la hora de analizar sus principales tendencias conviene distinguir dos etapas. Estas se diferencian, en primer lugar, en el régimen de gobierno. La primera, entre 1973 y 1989, es un período dictatorial, caracterizado por la violación masiva de derechos humanos, alguno de los cuales, como los políticos y sindicales, cumplen un rol central en el conflicto distributivo. En esos años Chile conoció un régimen de terror que persiguió a los antiguos líderes y militantes sindicales y de partidos de izquierda, a la vez que prohibía el ejercicio de la crítica, la libertad de expresión, y en general el conjunto de derechos que asociamos a los regímenes democráticos. Desde 1990, en cambio, en Chile se vive bajo un régimen político democrático. En el mismo, y más allá de las limitaciones que analizaremos más adelante, los gobernantes son elegidos por los ciudadanos, puede ejercerse el derecho de reunión, de asociación, y existe libertad de expresión.

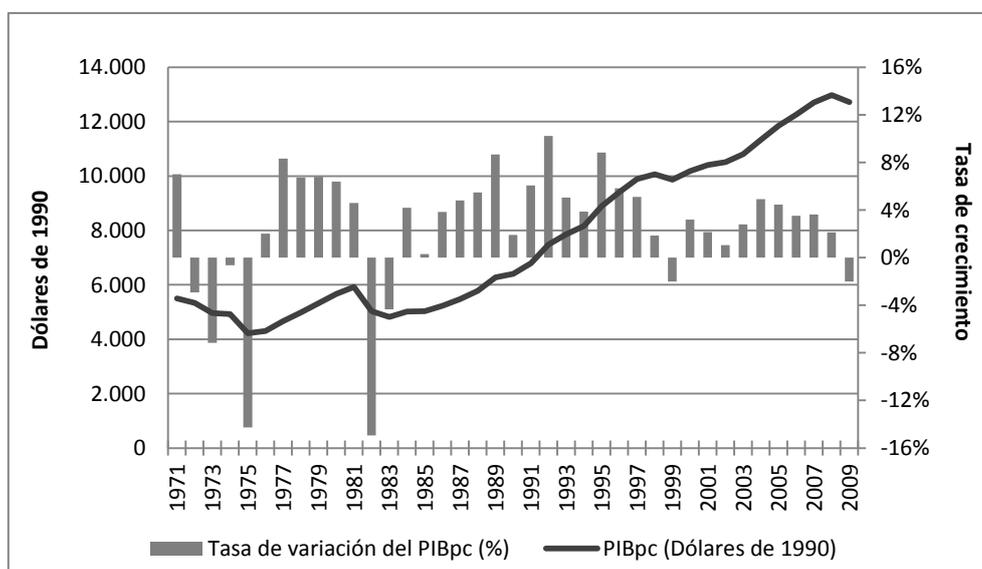
Pero los años transcurridos entre 1973 y 1989 no sólo se corresponden con la dictadura del General Pinochet, se trata también de un período de marcados vaivenes y desequilibrios en el terreno económico, en que el producto tuvo un comportamiento volátil - signado por dos recesiones profundas en 1975 y 1982/83-, que afectaron la tasa de crecimiento. En 1989, mientras el PIBpc superaba por primera vez el valor de 1981, los

ciudadanos de Chile concurrían a las urnas para votar en forma mayoritaria por una alianza opositora –la Concertación de partidos por la Democracia-, conformada por la Democracia Cristiana, el Partido Socialista y otras agrupaciones menores. Se trató del primero de una seguidilla de triunfos electorales que llevará a la Concertación a controlar el gobierno durante las dos décadas siguientes. En términos económicos, estos son años de mayor estabilidad e inversión, lo que resulta en una tasa de crecimiento notoriamente más alta que la del período anterior (Tabla 9.1 y Gráfico 9.1).

Tabla 9.1				
Crecimiento, volatilidad e inversión				
	Tasa de crecimiento de PIBpc	Desviación Standard de la tasa de crecimiento	Coefficiente de Variación de la tasa de crecimiento	Formación bruta de capital como % del PIB (promedio)
	(1)	(2)	(3)	(4)
1973-1989	1,5%	7%	5,98	16%
1989-2010	3,7%	3%	0,79	24%

Fuentes: Columnas 1 a 3: calculado a partir de Bértola & Ocampo (2010). Columna 4: calculado a partir de Díaz et. al. (2010), y Cuentas Nacionales del Banco Central de Chile (BCCh)

Gráfico 9.1: Nivel y crecimiento del PIB per cápita de Chile, 1971-2009



Fuente: Bértola & Ocampo (2010: cuadro AE 2)

Sin embargo, como hemos señalado, estos dos períodos expresan dos momentos de un mismo estilo de desarrollo, basado en la centralidad del libre mercado como mecanismo clave en la provisión de bienes y servicios –incluidos servicios públicos-, la apertura económica, el control de la inflación, y el retiro del Estado no sólo como proveedor de bienes y servicios,

sino también como regulador de las relaciones económicas⁴. Si bien las reformas estructurales que marcan la implantación del modelo de modernización capitalista se analizarán más adelante, en especial en relación con la evolución de la desigualdad, la Tabla 9.2 y el Gráfico 9.2 permiten documentar el cambio de rumbo asumido por el país a partir de los años setenta. Si el modelo de desarrollo de la República Mesocrática tenía a la industria como el motor del crecimiento, asignaba un amplio rol al gobierno, y un reducido peso del sector externo, ahora el camino adoptado es el opuesto. De lo que se trataba para quienes asumieron la dirección de las políticas económicas a partir de 1975⁵, era de reorientar el proceso de crecimiento hacia los sectores en que se contaba con ventajas comparativas, a la vez que el Estado se retiraba de la provisión de servicios públicos. En consecuencia, mientras la economía se reorientó hacia el exterior, produciéndose un importante proceso de apertura (Gráfico 9.2), la estructura productiva se modificó, ganando peso los sectores primarios y reduciéndose la importancia de la producción manufacturera. En los servicios, mientras tanto, ganaron importancia los financieros, el transporte y las comunicaciones, y se redujo la del Estado, tanto por el menor peso de la administración, como por la privatización de los servicios públicos (Tabla 9.2)⁶.

⁴ Aunque naturalmente dicha retracción no fue absoluta, es claro que sí fue muy importante, y que constituyó una de las características centrales del “modelo chileno”.

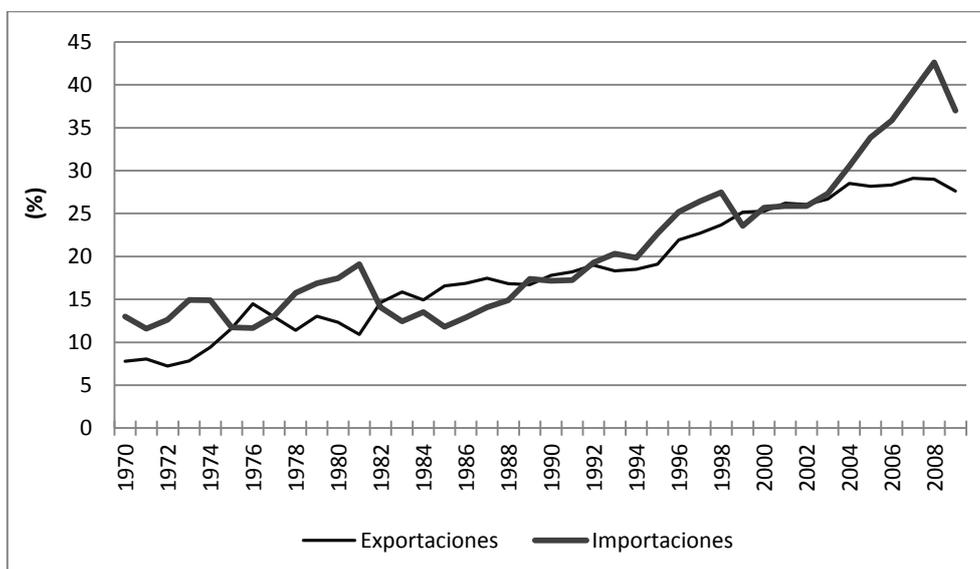
⁵ Aunque la dictadura comienza en 1973, fue a partir de 1975 cuando los *Chicago Boys*, gracias al apoyo del General Pinochet, se hicieron cargo de la línea económica en forma indiscutida.

⁶ La Tabla 9.2 permite apreciar la reducción de la Administración Pública, pero no la del conjunto del Estado. Ello porque no muestra el impacto de la privatización de servicios públicos como la educación o la salud. Esto sí se aprecia en la participación del gasto del gobierno en el PIB, que pasa del 18% en 1970, al 14% en 1990 y al 11% en el 2000 (Gráfico 9.3).

Tabla 9.2				
Estructura sectorial del PIB, 1970-2000				
	1970	1980	1990	2000
Agropecuario-Silvícola	8%	8%	7%	7%
Pesca	0%	1%	2%	2%
Minería	7%	7%	13%	11%
Industria Manufacturera	26%	22%	20%	16%
Electricidad, Gas y Agua	2%	2%	3%	3%
Construcción	8%	5%	6%	5%
Comercio	17%	19%	15%	19%
Transporte y Comunicaciones	5%	6%	7%	10%
Servicios Financieros	5%	10%	10%	15%
Propiedad de Vivienda	7%	6%	5%	4%
Servicios Personales (*)	11%	10%	9%	6%
Administración Pública	5%	5%	4%	2%
Total	100%	100%	100%	100%

(*) Incluye educación y salud, tanto pública como privada. Para 1970-1980 incluye también restaurantes y hoteles, que en los años siguientes se incluyen en Comercio.
Fuente: Banco Central de Chile (2001)

Gráfico 9.2: Importaciones, y exportaciones como porcentaje del PIB, 1970-2009

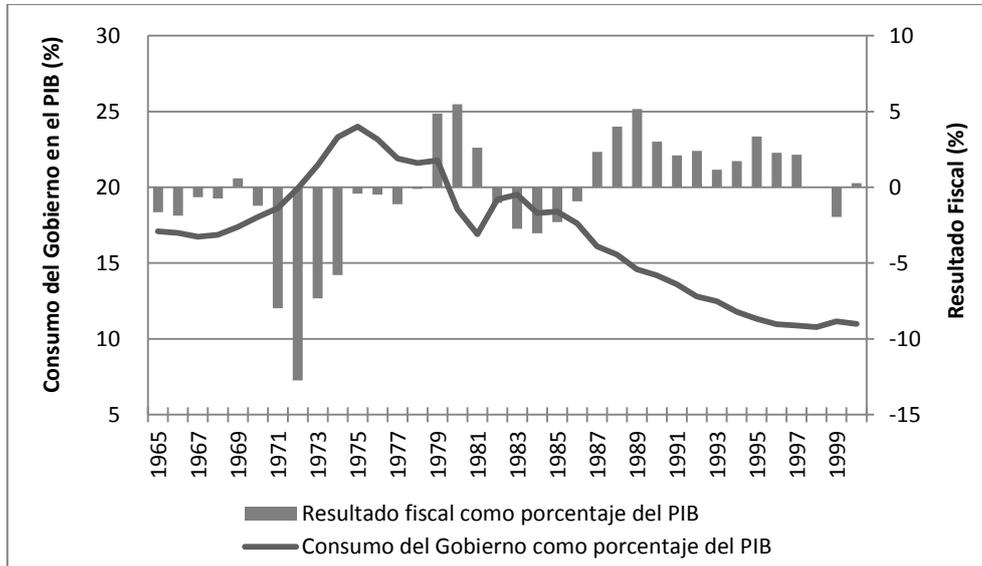


Fuente: Díaz et. al. (2010), y Cuentas Nacionales del Banco Central de Chile (BCCh)

Un segundo elemento de continuidad en las políticas económicas aplicadas durante todo el período refiere al control de los principales desequilibrios macroeconómicos que caracterizaron a la República Mesocrática: el déficit fiscal y la inflación. Así, a la vez que la nueva orientación asignaba un menor peso al Estado en la economía, el déficit fiscal tendió a desaparecer (Gráfico 9.3). En forma similar, el Gráfico 9.4 muestra la progresiva reducción de

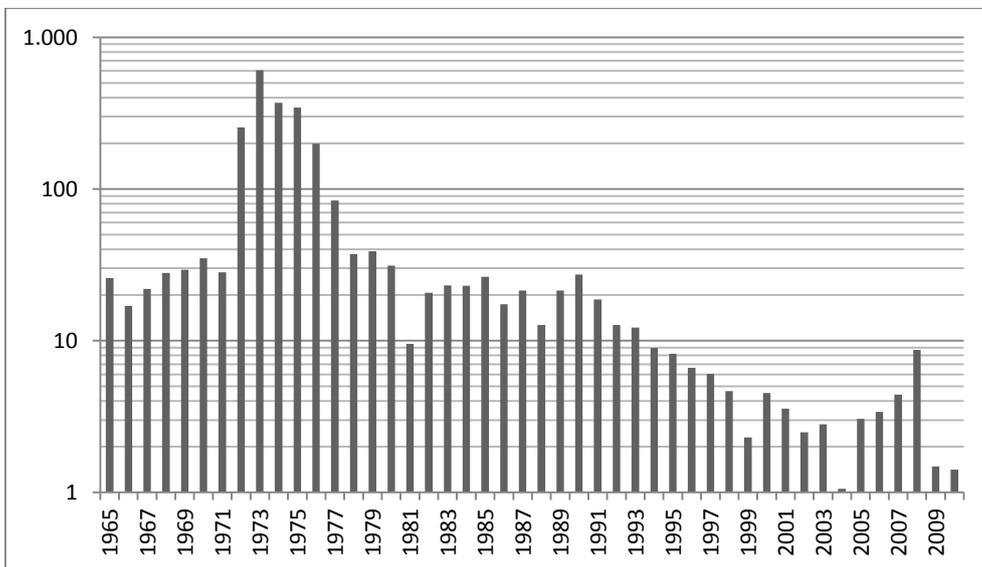
la tasa de inflación, desde niveles superiores al 300% antes de 1975, hasta un promedio de 3,2% entre 2001 y 2010.

Gráfico: 9.3: Resultado fiscal y consumo del Gobierno en el PIB (%), 1965-2000



Fuente: Díaz et. al. (2010)

Gráfico 9.4: Tasa de inflación anual (%). Escala logarítmica, 1965-2010



Fuente: Díaz et. al. (2010) y BCCh

Como hemos visto, del análisis de las principales variables económicas entre 1973 y 2009 surge que entre el período dictatorial y el democrático, hubo tanto cambio como continuidad. La apertura al exterior, la desindustrialización, el menor peso del Estado, la

centralidad asignada al mercado, o la preocupación por mantener el equilibrio fiscal y contener la inflación, son aspectos que, instalados durante la dictadura, se continuaron en democracia. Por otra parte, los resultados obtenidos difieren. Así, durante el período democrático se observa un mayor crecimiento e inversión, menor volatilidad, y mayor éxito en el control de la inflación y la obtención de superávit fiscal.

En forma similar, cuando se analizan las políticas sociales, y los resultados en términos de bienestar y desigualdad, también se observan trazas de continuidad y cambio. Entre las primeras destacan, nuevamente, la centralidad otorgada al mercado y la consiguiente retracción del Estado. Tanto en dictadura como en democracia, los servicios públicos se han privatizado, de forma tal que el mercado se ha convertido en el mecanismo central para proveer no sólo de teléfonos, luz, o agua, sino también de salud, educación, seguridad, o pensiones.

La prioridad asignada al gasto social, y en particular al combate a la pobreza, constituye quizá el principal cambio entre ambos períodos. Si bien quienes tuvieron en sus manos la responsabilidad de orientar la política económica a partir de 1990, compartían con sus antecesores tanto la necesidad de mantener ciertos equilibrios macroeconómicos, como la convicción de que el mercado constituía el mecanismo más eficiente para promover el crecimiento; se diferenciaban de ellos en su preocupación por las consecuencias sociales que podían derivarse de dicha estrategia, en particular la elevada cantidad de personas que hacia 1990 vivían en la pobreza. Por ello, se abocaron a llevar adelante una reforma tributaria que les brindara los recursos necesarios para las políticas sociales que, a partir de entonces, constituían una prioridad. La reforma realizada durante el gobierno de Patricio Alwin, primer presidente democrático desde Allende, no sólo permitió elevar la recaudación tributaria en aproximadamente 2,5% del PIB, sino que lo hizo sobre la base de una estructura impositiva más progresiva, al incrementar el peso de los impuestos directos en la recaudación total del 17,8% al 24%⁷ (Marcel 1997). Ello permitió financiar el incremento del gasto público social, que entre 1989 y 1994 pasó del 54% al 60% del gasto total (Díaz et. al. 2010). Y siguió creciendo desde entonces, hasta llegar al 66% en el 2009⁸.

El mayor gasto social, aunado al importante crecimiento económico de los años noventa, permitió reducir la pobreza en forma considerable. Si hacia 1990 el 39% de los chilenos estaban en esa situación, en 1998 eran el 22%, y en 2009 el 15% (Tabla 9.3); un

⁷ Datos para 1990 y 1994 (Marcel 1997: Cuadro 1c).

⁸ Según datos de CEPALSTAT.

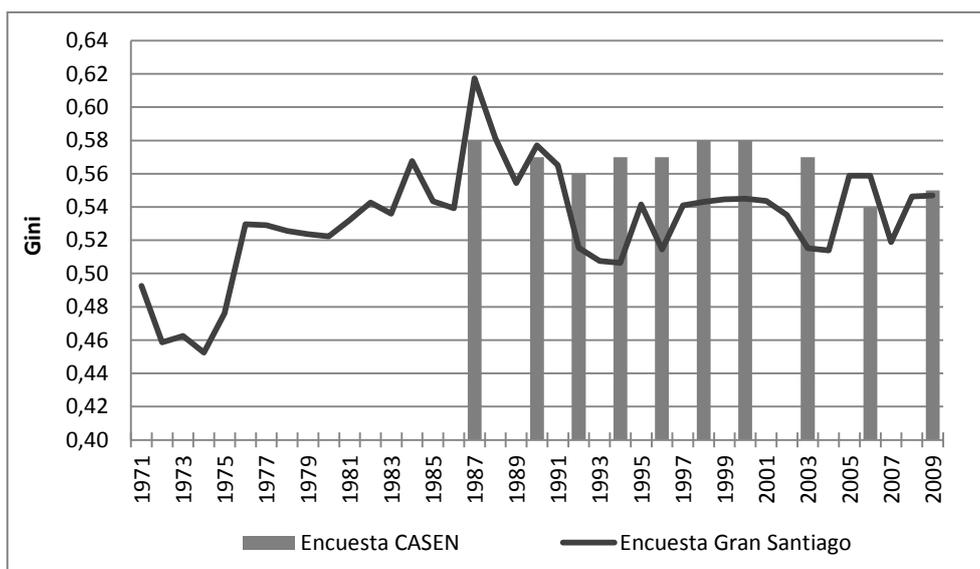
resultado que contribuyó a hacer del “modelo chileno” un referente en nuestro continente. En el campo de la desigualdad de ingresos, sin embargo, la democracia no fue capaz de revertir la situación heredada del período autoritario.

Los datos disponibles muestran que la distribución del ingreso empeoró radicalmente durante la dictadura, primero a mediados de los años setenta y nuevamente luego de la crisis de 1982. Como resultado, hacia 1989 Chile era uno de los países más desiguales del mundo. Lo inquietante, es que luego de veinte años de gobiernos democráticos, mantiene esa posición. Ello no significa, sin embargo, que no haya habido cambios, o que el período democrático constituya simplemente una continuidad respecto del período anterior. Así, durante los primeros años de la democracia pareció que el país revertiría la situación de extrema concentración de su ingreso. Pero la leve mejora que los datos muestran para esos años se agotó rápidamente, al punto que la distribución empeoró. Aunque luego del año 2000 parece observarse una nueva mejora, aún resulta imposible saber si la misma perdurará en el tiempo, y en todo caso no ha sido suficiente para que Chile abandone el club de los países más desiguales del mundo (Tabla 9.3 y Gráfico 9.5)⁹.

Tabla 9.3				
Indicadores económicos y sociales. Años seleccionados				
	PIBpc	Pobreza	Distribución del ingreso (Gini)	
	Dólares de 1990	(%)	Gran Santiago	CASEN
1973	4.957	21 (*)	0,46	
1981	5.920	14 (**)	0,53	
1990	6.401	39	0,58	0,57
1998	10.072	22	0,54	0,58
2009	12.720	15	0,55	0,55
(*) Corresponde a 1970				
(**) Corresponde a 1982				
Fuentes: PIBpc, Bértola & Ocampo (2010). Pobreza: Indicadores Regionales, Cuadros 16.01 y 16.02.01. Distribución del ingreso: Cuadro AE 1 e Informe CASEN (2009).				

⁹ En otros aspectos de la desigualdad, los gobiernos democráticos han obtenidos mejores resultados. Así, aunque la desigualdad en términos de resultados educativos se mantiene elevada, la desigualdad en términos de cobertura se ha reducido en forma notable. Si en 1990, sólo el 44% de los jóvenes de hogares de clima educativo bajo asistían a la educación secundaria, en 2009 eran el 72%. Dado que para los mismos años, la tasa de cobertura neta de los hogares de clima educativo alto apenas se incrementó –pasó del 84% al 86%–, la brecha entre ambos se redujo en forma considerable (base de datos de Siteal, disponible en <http://www.siteal.iipe-oei.org>). En el mismo sentido, Contreras et. al. (2012), han señalado que entre 1990 y 2006 la desigualdad de oportunidades entre los niños chilenos se ha reducido en forma notoria.

Gráfico 9.5: Distribución personal del ingreso en Chile según distintas fuentes. Gini, 1971-2009



Fuentes y comentarios: La serie 1971-2009 corresponde a la distribución del ingreso personal y se calculó a partir de la encuesta de ocupación en Gran Santiago (Cuadro AE 1). La encuesta CASEN tiene cobertura nacional y corresponde a datos oficiales del Ministerio de Planificación sobre distribución del ingreso autónomo, es decir, antes de impuestos y transferencias

De modo que lo ocurrido con la desigualdad en cierto sentido sintetiza la combinación de cambio y continuidad que se aprecia en el estilo de desarrollo chileno desde 1973. Comprender su Economía Política constituye el tema central de este capítulo. Pero antes, profundizaremos en el análisis de la situación presente, apelando para ello a la comparación, tanto con otros países como con el anterior periodo de extrema desigualdad: la República Oligárquica.

9.1.2- La desigualdad hoy: la *nueva* República Oligárquica

En términos distributivos, la situación actual de Chile es similar a la de la República Oligárquica. Igual que entonces el país pasó por una etapa de rápido deterioro en la distribución del ingreso en que, tanto el tipo de crecimiento como la acción del Estado, favorecieron el enriquecimiento de la elite. En ambos casos a este cambio de nivel siguieron muchos años de alta desigualdad. La principal diferencia, naturalmente, es que mientras en aquel caso el país asistió al derrumbe de un modelo de desarrollo, ahora la alta desigualdad se ha mantenido en paralelo a un proceso de fuerte crecimiento. Pero en ambos periodos la desigualdad se caracteriza por la apropiación por parte de la elite de una elevada proporción del ingreso nacional.

Diversos trabajos han documentado la importancia que tiene para el caso de Chile la alta proporción de ingresos captada por el 10%, el 5% o el 1% superior (Meller 1998; Solimano

& Torche 2007; López et. al. 2013). Sin embargo, del análisis del ingreso por deciles pareciera que la situación presente no fuera tan diferente de aquella que nuestras estimaciones muestran para la década del sesenta (Tabla 9.4).

Tabla 9.4				
Ingreso por deciles para distintos períodos				
Decil	1929-38	1965-71	2009	Variación entre 1965-71 y 2009
1	1,6%	1,4%	0,9%	-0,5%
2	1,8%	1,9%	2,7%	0,8%
3	2,5%	2,9%	3,7%	0,8%
4	3,3%	4,1%	4,6%	0,5%
5	4,1%	5,9%	5,5%	-0,4%
6	4,9%	7,3%	7,1%	-0,2%
7	6,2%	10,5%	8,5%	-2,0%
8	8,0%	12,0%	11,1%	-0,9%
9	12,2%	15,8%	15,6%	-0,2%
10	55,5%	38,2%	40,2%	2,0%
Fuentes: 1929-38 y 1965-71, estimación propia. 2009: informe CASEN.				

Pero debe recordarse que las encuestas presentan dificultades para captar los ingresos de las elites, razón por la cual los trabajos que hacen foco en los mismos utilizan otras fuentes, habitualmente fiscales (Atkinson, Piketty & Saez 2011; Alvaredo 2011). Los resultados de un análisis de este tipo para el Chile actual se muestran en la Tabla 9.5. Allí se presentan cuatro estimaciones de la participación en el ingreso del último percentil para el período 2000-2005. Se observa que cuando en lugar de la encuesta de ingresos –columna 2- se utiliza la información que proporciona el Servicio de Impuestos Internos –columna 3-, el ingreso captado por el 1% crece en seis puntos. En forma similar, cuando se tienen en cuenta las utilidades retenidas o las ganancias del capital –algo no recogido en la fuente fiscal-, la proporción del ingreso apropiado por el 1% superior se ubica en un orden de magnitud similar al estimado para la República Oligárquica de los años veinte¹⁰ (columna 1).

¹⁰ Cabe señalar que dadas las diferencias en la metodología y de calidad entre ambas estimaciones, la comparación intertemporal que se realiza en la Tabla 9.5 debe tomarse con cautela. Ella no sugiere más que un orden de magnitud similar entre ambos períodos, lo que por otra parte, es consistente con el resto de la evidencia disponible, tanto cuantitativa como cualitativa.

Tabla 9.5
Porción del ingreso captada por el 1% de perceptores con mayores ingresos durante la República Oligárquica y en la actualidad

	Tablas sociales	CASEN	Fuentes fiscales (sin utilidades retenidas ni ganancias del capital)	Fuentes fiscales con utilidades retenidas (excluye ganancias del capital)	Fuentes fiscales con ganancias del capital (sin utilidades retenidas)
Período	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1913-1937	27,9				
2000-2005		15,1	21,1	32,8	30,5

Fuentes: Columna 1: estimación propia, Cuadro AE 3. Columnas 2 a 5: López et. al. 2013, Tablas 7, 11 y 13

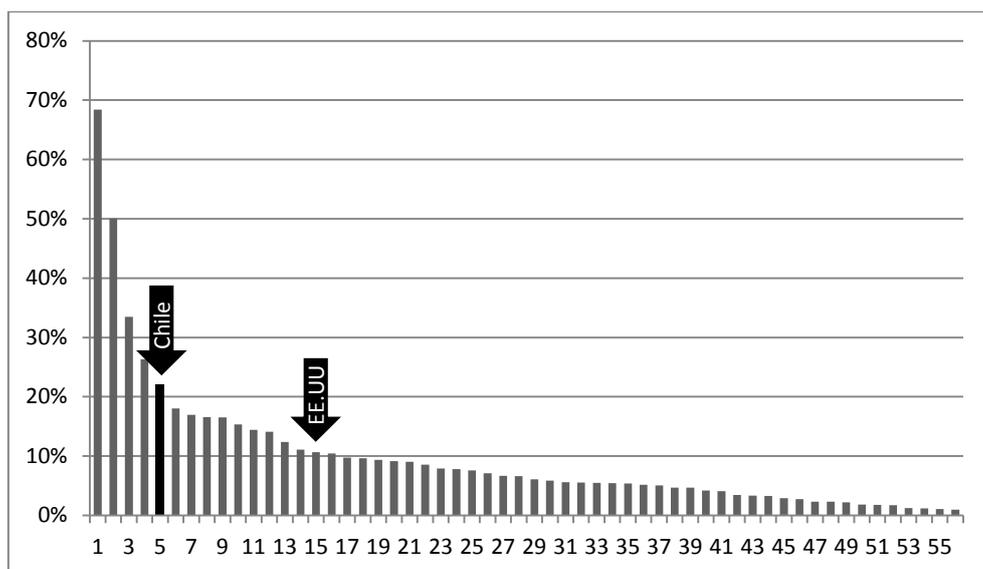
Una segunda aproximación a la importancia de la elite en la determinación global de la desigualdad puede hacerse analizando las grandes fortunas en perspectiva comparada. Para ello hemos recurrido a la *Revista Forbes*¹¹, que publica una lista con aquellas fortunas superiores a 1.000 millones de dólares¹². En la lista correspondiente a 2013 aparecen 14 chilenos, pero para nuestro análisis hemos seleccionado a las primeras 1.000 fortunas, lo que supone una cota mínima de 1.500 millones de dólares. Ello reduce la cantidad de chilenos a 12, con una fortuna total de 59.000 millones de dólares. Luego hemos agregado las 1.000 fortunas por país, comparándolas con los respectivos PIB. En el caso de Chile, las 12 fortunas que se ubican entre las 1.000 mayores del mundo equivalen al 22% del producto, lo que le ubica en el octavo lugar. Si, como se hace en el Gráfico 9.6, excluimos del análisis a tres Estados con un PIB inferior a 10.000 millones de dólares -St. Kitts and Nevis, Swazilandia y Mónaco-, Chile pasa a la quinta posición, lo que le hace uno de los países más desiguales del mundo, esta vez en términos de riqueza¹³.

¹¹ http://www.forbes.com/fdc/welcome_mjx.shtml

¹² Para ello nos hemos inspirado en ejercicios similares realizados por Solimano (2012: Cuadro 7.1), y Branco Milanovic: <http://t.co/htg4TevDir>

¹³ Realizamos aquí una aproximación, en tanto estamos comparando una variable de stock –riqueza-, con una de flujo –PIB. Lo correcto sería comparar las grandes fortunas con el stock de riqueza de los países, pero estos datos no están disponibles. Por otra parte, parece razonable suponer que la riqueza acumulada en un país esté relacionada con el tamaño de su economía.

Gráfico 9.6: Concentración de la riqueza en Chile. Relación entre las mil mayores fortunas con el PIB de sus respectivos países



Fuente: Millar de mayores fortunas: <http://www.forbes.com/billionaires/list/>, PIB: Banco Mundial

En suma, lo sabido: que Chile presenta una desigualdad económica extrema en términos comparados, con la obvia consecuencia de que los ricos son muy ricos, y los pobres tienen ingresos inferiores a los que tendrían en un contexto de menor desigualdad y el mismo ingreso medio.

En lo que resta del capítulo se analiza la Economía Política del modelo económico adoptado en Chile a partir de 1973, con el objetivo de entender cómo llegó a ser uno de los países más desiguales del mundo, y por qué mantuvo ese lugar luego de veinte años de democracia.

9.2- La herencia de la dictadura

9.2.1- El contexto institucional del incremento de la desigualdad

Muchos de los estudios sobre la desigualdad de ingreso en Chile enfatizan la importancia de los retornos a la educación como explicación de los diferenciales en la retribución al trabajo, ubicando allí la explicación fundamental de la distribución del ingreso. En función de ello, sostienen, la única política viable para mejorar la desigualdad es actuar sobre la educación, y como este tipo de políticas sólo tiene impacto en las generaciones más jóvenes, la reducción de la desigualdad llevará décadas. Es más, la desigualdad puede incluso empeorar, pero ello no es un problema, ya que expresaría que las generaciones nuevas están mejor educadas (Beyer 1997, 2000, 2011; Sapelli 2011a, 2011b). De este modo, estos abordajes subestiman el papel que las instituciones y más en general las relaciones de poder –

sea *de facto* o *de jure*- juegan en la distribución del ingreso. Como consecuencia de esta negación, propugnan la inacción en materia de políticas –salvo las relativas a la educación-, y desconocen la importancia que cambios en el régimen político –procesos de democratización o golpes de Estado, calidad de la democracia, etc.- tienen en la distribución de los ingresos (O’Donnell 1979; Rodrik 1999; Borón 2003; Bartels 2008; Robinson 2010). Ignoran también los argumentos teóricos y la evidencia respecto al rol de políticas en otras áreas, como aquellas relativas a la regulación del mercado de trabajo; las que inciden entre otras cosas, en el diferencial salarial por educación (Freeman 2007). Aplicados en concreto al caso de Chile, estos trabajos naturalizan la situación actual, haciendo abstracción del contexto político e institucional en que la desigualdad alcanzó los altos niveles que mantiene hasta hoy. Caen, de esta manera, en el tipo de falacia a la que aludíamos antes con la historia del hombre enfermo por pasar una noche de invierno en el campo, desnudo y bajo lluvia, cuando fue llevado hasta ahí por la fuerza.

Los elevados niveles que Chile muestra hoy en términos de desigualdad se alcanzaron en un contexto político altamente represivo, con prohibición y represión de partidos políticos, sindicatos y en general cualquier tipo de oposición, y como resultado de una transformación radical del sistema económico¹⁴. En el nuevo entramado institucional instaurado por la dictadura, quienes tomaron decisiones de política lo hicieron en un sentido que redistribuía en una forma altamente regresiva tanto los perjuicios como los beneficios económicos que se derivaban de situaciones coyunturales y, más en general, de las transformaciones estructurales.

Entre los fenómenos coyunturales, se destacan dos. En un primer momento el impacto sobre los sectores de menores ingresos de la profunda recesión del año 1975, que se combinó con una elevada inflación y alto desempleo en ese año y los siguientes. El segundo momento coyuntural de alto impacto regresivo refiere a las consecuencias, y en particular las medidas de ajuste adoptadas para superar la crisis de 1982.

Entre los factores regresivos asociados a las transformaciones estructurales se encuentra la transformación de las instituciones que regulaban el mercado de trabajo y las privatizaciones. En lo que refiere al primer punto, durante la dictadura se reformaron tanto las instituciones informales -asociadas a la situación represiva-, como las formales -mediante una

¹⁴ Los crímenes cometidos por el régimen dictatorial son ampliamente conocidos, y no viene al caso señalarlos detenidamente aquí. Sí es importante tenerlos presente como contexto general en que se produjo tanto la transformación económica como el incremento de la desigualdad; principalmente porque sin ellos éstos no hubieran sido posibles.

nueva legislación laboral que redefinió las relaciones entre el capital y el trabajo. Ambos procesos de cambio perjudicaron la posibilidad de negociación de los trabajadores, en particular los obreros, cuyos bajos salarios constituyeron un pilar fundamental en la mejora de la competitividad de las empresas chilenas de la segunda mitad de los ochenta (Meller 1998). Respecto a las privatizaciones, estas facilitaron el enriquecimiento de un muy reducido núcleo de empresarios que mediante la formación de conglomerados y grupos económicos, acumularon enormes fortunas y controlaron amplias áreas de la vida económica, dando lugar al estilo de crecimiento concentrador característico de los años noventa.

9.2.2-Políticas regresivas para coyunturas críticas

Cuando los militares asumieron el control del Estado tras derrocar al Presidente Allende, recibieron un documento elaborado por un grupo de economistas que tenían en común el haber realizado estudios de posgrado en la Universidad de Chicago. Compartían también una misma perspectiva crítica sobre el rol asumido hasta entonces por el Estado en la economía del país. Ello había originado, en su opinión, el surgimiento de un cúmulo de ineficiencias y comportamientos rentísticos que tenían por consecuencia una baja tasa de crecimiento y la presencia constante de desequilibrios que se expresaban en un déficit fiscal permanente, elevada inflación, y recurrentes crisis de balanzas de pagos. Lo que proponían era un giro radical en la orientación de la política económica, ubicando al mercado como mecanismo central en la asignación de recursos y fijación de precios. Poco tiempo después, los autores de “El Ladrillo”, como se referían al documento, pasaron a dirigir la política económica del régimen dictatorial. En los años siguientes, y no sin dificultades y conflictos, fueron ganando espacio frente a aquellos que proponían un proyecto autoritario de tipo nacional-desarrollista, y con ellos primaron los posicionamientos más radicales y dogmáticos. Fue así que, pocos años después de la vía Chilena al socialismo, el país se embarcaba en una auténtica revolución, esta vez de signo capitalista (De Castro 1992; Meller 1998; Gárate Chateau 2012).

El contexto en el que los *Chicago Boys* asumieron la conducción de la política económica era francamente caótico. En los dos últimos años del gobierno democrático -1972 y 1973-, el PIBpc cayó un 2,9% y 7,2%, el déficit fiscal se descontroló, alcanzando el 24,5% y 30,5% del PIB, y los precios se dispararon, incrementándose en un 255% y 606% respectivamente (Meller 1998: 131; Díaz et. al. 2010).

En este marco, la principal preocupación de corto plazo era controlar la inflación y el déficit fiscal. Para lo primero se eliminaron los controles de precios y se aplicó una política monetaria contractiva. Se esperaba que, aunque los precios pudieran subir en un primer

momento como consecuencia de la liberalización –algo que efectivamente ocurrió-, la contracción monetaria los contendría una vez llegaran al equilibrio. Sin embargo, la inflación se mostró mucho más persistente de lo esperado, manteniendo niveles de tres dígitos hasta 1976 (Gráfico 9.4). Así, la principal consecuencia de la política monetaria fue una profunda recesión que provocó una caída de 14% del producto en 1975 (Gráfico 9.1; Meller 1998: cuadro 3.3). A ella colaboró además una drástica reducción del gasto público -3,5% del PIB- tendiente a eliminar el déficit fiscal (Díaz et. al 2010). Como era de esperar, la coyuntura recesiva disparó el desempleo y ello, conjugado con la alta inflación y el contexto represivo, afectó los salarios reales. Es en esta coyuntura que el índice de Gini presenta un cambio de nivel (Gráfico 9.5 y Tabla 9.6; Larrañaga 2001: Gráfico 9.1). Y en todos estos años no se produce ni una huelga (Tabla 9.7).

Tabla 9.6								
Salarios reales, desempleo, inflación y desigualdad (1974-1978)								
	Variación salario real	Variación Salario real Industria		Variación de salario real público		Desempleo	Inflación	Gini
	Total	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros			
1974	-21%	-18%	-9%	-14%	8%	9%	369%	0,453
1975	-5%	-17%	-14%	-16%	-7%	16%	343%	0,476
1976	5%	8%	12%	0%	-5%	19%	198%	0,530
1977	9%	12%	16%	17%	18%	18%	84%	0,529
1978	6%	8%	8%	2%	-1%	17%	37%	0,526
Fuentes: salarios, Jadresic (1990: cuadro 2), desempleo e inflación, Meller (1998: cuadro 3.3), Gini, estimación propia a partir de encuesta de Empleo e ingresos para Gran Santiago								

Tabla 9.7				
Represión a organizaciones sindicales				
	Sindicatos	Afiliados	Huelgas	Trabajadores en Huelgas
1970	4.581	627.664	1.853	1.860.662
1971	5.212	782.494	2.690	329.925
1972	6.118	855.404	3.037	440.298
1973	6.692	939.319	2.230	920.737
1974	7.069	947.093	0	0
1975	7.181	940.810	0	0
1976	7.166	939.255	0	0
1977	7.077	916.569	0	0
1978	6.797	982.670	0	0
1979	7.329	581.483	38	10.895
1980	4.597	386.910	52	18.256
1981	3.977	395.951	82	24.504
1982	4.048	347.470	11	1.070
1983	4.401	320.903	40	5.605
1984	4.714	343.329	39	3.685
1985	4.994	360.963	40	4.468
1986	5.391	386.987	39	3.816
1987	5.883	422.302	124	33.642
1988	6.446	446.194	113	32.568
1989	7.118	507.616	150	158.441
1990	8.861	606.812	321	82.438
Fuente: Díaz et. al. 2010				

En 1978 el PIB per cápita supera el nivel de 1974 y la inflación va camino a ser controlada. Al año siguiente, el déficit fiscal se transforma en superávit (Díaz et. al. 2010) y el salario real supera el nivel de 1973 (Jadresic 1990: Cuadro 1). Se habla entonces de un “milagro chileno”. El modelo de crecimiento se caracterizó por un *boom* de consumo basado en la expansión del crédito. Ambos fueron facilitados por reformas en la esfera financiera y comercial y un rezago cambiario¹⁵, que abarataron las importaciones. Estas crecieron, entre 1976 y 1981, a una tasa del 26% anual, y aunque condujeron a un fuerte déficit de la cuenta corriente, el mismo era financiado con creces por un incremento en la entrada de capitales que triplicó la deuda externa en cuatro años.

Desde el punto de vista de los *Chicago Boys* que elaboraron dicha política, ni el déficit de cuenta corriente, ni el elevado endeudamiento eran motivo de alarma alguna, ya que eran el resultado agregado de decisiones descentralizadas adoptadas por agentes privados en un contexto de libre mercado (Meller 1998).

¹⁵ Ante el fracaso de la contracción monetaria para controlar la inflación, se adoptó una política de tipo de cambio fijo en un nivel considerado de equilibrio. Se esperaba que con ello la inflación local se emparejaría con la internacional. Sin embargo, el proceso de convergencia de precios fue mucho más lento de lo previsto. La inflación continuó en niveles elevados, y al combinarse con un tipo de cambio fijo se produjo un deterioro del tipo de cambio real del 30% entre junio de 1979 y el mismo mes de 1982 (Meller 1998: 202).

Sin embargo, los agentes racionales se habían endeudado mucho más allá de sus posibilidades, -y los bancos los habían animado a ello. En consecuencia, en 1981 debieron ser intervenidas las dos principales instituciones bancarias, en un contexto de crecientes quiebras de empresas y deudas impagas. Al año siguiente la economía enfrentó la principal crisis desde 1930. Ese año el producto cayó un 15% y las quiebras se dispararon, amenazando con el hundimiento del sistema financiero. Y así como el tipo de cambio fijo había simbolizado el “milagro”, la devaluación de junio de 1982 simbolizó la debacle. El efecto inmediato de la devaluación fue un incremento del 50% en las deudas contraídas en dólares, lo que agravó la situación de quiebras y morosidad. La gravedad de la situación obligó a los *Chicago Boys* a abandonar otro de sus principios fundamentales, al establecer un tipo de cambio “preferencial” para los deudores en dólares, como parte de una batería de medidas tendientes a subsidiar a los deudores, y comprar carteras incobrables cuyo costo superaba al renacido déficit fiscal. Al mismo tiempo, se adoptaban políticas recesivas para reducir la demanda agregada y generar los recursos necesarios para pagar la deuda externa. Mientras la política contractiva afectaba en particular al gasto social, el desempleo se disparaba y el salario real caía (Tabla 9.8). Más aún, la caída del salario real fue de hecho una de las claves adoptadas para superar la crisis, en tanto se esperaba que permitiera reducir la demanda agregada y facilitara la generación del superávit de cuenta corriente necesario para pagar las obligaciones con el exterior. Ello porque un nivel salarial deprimido permitiría reducir las importaciones, mantener contenida la inflación a pesar de la devaluación, y mejorar la competitividad de las empresas chilenas (Meller 1998). Y mientras en los años del “milagro”, en un contexto de recuperación del salario real, la actividad sindical parecía tener un leve resurgir, a partir de 1982 se produjo un nuevo retroceso (Tabla 9.7).

Tabla 9.8					
Aspectos distributivos de la crisis de 1982					
	Índice de Salario real	Desempleo (%)	Índice de ingreso mínimo líquido	Subsidios del BCCh como % del PIB	Índice de gasto por alumno en educación básica
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1982	100	26,1	100	4,9	100
1983	90	31,3	78	3,9	92
1984	90	24,7	66	4,5	91
1985	85	21,7	63	6,9	98
1986	88	17,3	60	2,8	101
Fuentes: columna 1: Jadresic (1990: cuadro 1), columnas 2 a 4: Meller (1998: cuadros 3.27 y 3.28); columna 5: Díaz et al. (2010)					

En resumen, las medidas adoptadas para enfrentar las coyunturas críticas afectaron en primer lugar a los trabajadores, quienes debieron soportar caídas en su salario y elevados niveles de desempleo. Y cuando el gobierno se vio obligado a intervenir para paliar las consecuencias de la recesión, lo hizo principalmente en un sentido regresivo. Aunque es posible que dado el elevado nivel de endeudamiento y alta morosidad, la ayuda a bancos y deudores fuera inevitable, ello no cambia el hecho de que supuso una enorme transferencia de recursos para empresas y personas relativamente acomodados, realizada al mismo tiempo que el gasto social y el salario se reducían y el desempleo se disparaba.

9.2.3- Reformas estructurales en beneficio de la elite

Pero no sólo las medidas tomadas para afrontar las situaciones críticas tenían un sesgo pro-elite. También lo tenía la orientación global de las reformas económicas, lo que explica el apoyo que el empresariado brindaba al gobierno. Así ocurrió, por ejemplo, con la reforma laboral. Desde su inicio, la dictadura se propuso reinstaurar en las empresas la disciplina de los trabajadores y la autoridad de los patrones. Para ello, en un primer momento recurrió a la represión. En 1979, obligada en parte por la presión internacional, y a la vez que mantenía las violaciones a los derechos humanos, la dictadura impuso el “Plan Laboral”. Su consecuencia fue una institucionalización en el plano formal de las relaciones de poder instaladas mediante el terror. Así, el Plan se proponía –y consiguió–, generar un sistema de relaciones laborales que, además de flexibilizar la contratación y el despido de trabajadores, debilitaba a los sindicatos y consagraba el poder de los empresarios¹⁶.

El mismo sesgo tuvieron las privatizaciones. La primera oleada, ocurrida en los años setenta, permitió que algunos grupos empresariales se adueñaran de una enorme cantidad de

¹⁶ Coloma & Rojas (2000) describen la reforma laboral del período, señalando explícitamente que la misma se proponía reducir el poder negociador de los trabajadores, algo que en su opinión era necesario.

empresas que habían pasado a control del Estado. Se trataba de compras realizadas muchas veces a crédito, por lo que estas empresas comenzaron con un alto nivel de endeudamiento, lo que condujo a su quiebra durante la crisis de 1982. Entonces debieron ser nuevamente nacionalizadas, dando lugar a lo que se denominaba el área “rara” de la economía o, lo que algunos llamaron con sorna, la “vía Chicago al socialismo”¹⁷. Durante los últimos años de la dictadura se produjo una segunda oleada de privatizaciones, la que abarcó no sólo a las empresas nacionalizadas como consecuencias de la crisis de 1982, sino a empresas de servicios públicos tradicionalmente en manos del estado, que no habían sido privatizadas hasta entonces por la oposición de sectores de las Fuerzas Armadas que las consideraban estratégicas para la seguridad nacional. El nuevo proceso privatizador recogió alguna de las enseñanzas del pasado –no se permitió, por ejemplo, la compra a crédito-, pero fue muy poco transparente, dando lugar a denuncias de corrupción, en la forma de precios menores a los de mercado, o de aprovechamiento por parte de algunos funcionarios de información privilegiada, lo que les permitió convertirse en dueños de las empresas privatizadas (Meller 1998: 270-271; Monckeberg 2001; Gárate Chateau 2012: 308-316).

La tercer fuente de beneficios que obtuvo la elite de las reformas estructurales fue la privatización de servicios vinculados a las funciones secundarias del Estado –salud, pensiones, educación-, la que abrió al mercado, y por tanto al lucro, toda una nueva área de la vida social. A partir de entonces las ISAPRES¹⁸, las AFP¹⁹, o las Universidades Privadas –teóricamente sin fines de lucro-, se han convertido en parte de la vida cotidiana de los chilenos y en una fuente de ganancias fantásticas para sus dueños y de salarios extraordinariamente altos para su plana gerencial. Se trata además de mercados altamente concentrados, lo que posibilita la obtención de rentas monopólicas a costa de trabajadores y consumidores, que resultan perjudicados por las enormes asimetrías de información que existen entre ellos y las empresas que les venden los servicios.

Junto a esta transformación, que ha permitido a grandes conglomerados obtener lucro de lo que tradicionalmente se consideraban funciones propias del Estado, la reorientación general de la economía hacia la exportación de bienes intensivos en recursos naturales ha dado lugar también a un estilo de crecimiento concentrador. Ello porque las grandes empresas controlan el 95% de las exportaciones, dejando a las pequeñas y medianas fuera de la

¹⁷ Es posible que, como consecuencias de las nacionalizaciones de empresas quebradas realizadas luego de 1982, la concentración de medios de producción en manos del estado fuera incluso superior a lo que había sido durante el gobierno de Allende (Stallings 2001: 36).

¹⁸ Empresas que otorgan servicios de salud.

¹⁹ Administradoras de fondos previsionales.

actividad motor del crecimiento económico de las últimas décadas (Solimano 2012: Cuadro 7.4). De modo que el “capitalismo a la chilena”²⁰, originado durante el período dictatorial, y por tanto en un contexto institucional muy peculiar, no dio lugar precisamente a los mercados atomizados y la libre competencia que anunciaban los *Chicago Boys*, sino a una estructura de mercados altamente concentrada, donde un pequeño grupo de empresas emparentadas entre sí controlan la producción de transables y no transables, entre ellos algunos servicios tradicionalmente asociados al Estado (Solimano 2012)²¹.

Esta nueva elite de empresarios súper ricos, propietarios y directivos de conglomerados que controlan amplios aspectos de la vida económica y social, así como su contraparte de un Estado reducido, constituye una de las “herencias” que la dictadura ha legado a la democracia. Y aquí radica muy probablemente uno de los factores de la estabilidad que mantiene la desigualdad. Pero aunque el enorme poder que mantiene la elite enriquecida en dictadura probablemente sea una de las razones que han obstaculizado la adopción de medidas tendientes a reducir la desigualdad durante la democracia, seguramente no es la única.

9.3- La deuda de la democracia

9.3.1- Una democracia “protegida” y temerosa

Lo que llama la atención del caso de Chile no es que la desigualdad se haya incrementado a partir de los años setenta. Ello ha sido un fenómeno global, producido no sólo bajo regímenes dictatoriales, sino también democráticos. Algo distinto es el nivel al que la desigualdad llegó, el que sí resulta sorprendente. Sin embargo, éste puede explicarse por las peculiares circunstancias políticas que contextualizaron el incremento de la desigualdad. Recordemos que el cambio de nivel se produjo a mediados de los años setenta, mientras se llevaba adelante un proyecto económico regresivo y extremadamente radical –revolucionario incluso-, que gracias al régimen represivo imperante contaba con las manos libres y el tiempo necesario para ser aplicado. Pero se mantiene vigente la cuestión de por qué esta situación no cambió luego de veinte años de gobiernos democráticos conformados por los mismos partidos que nacieron para reducir la desigualdad característica de la República Oligárquica y que lideraron el giro redistributivo de la República Mesocrática.

²⁰ Título del libro de Andrés Solimano (2012).

²¹ El poder de los oligopolios en la economía de Chile, así como sus efectos perniciosos para la ciudadanía, es un fenómeno que debe resultar cuestionable para quienes sustentan una filosofía liberal. Por ello no llama la atención que la revista *The Economist* presente una mirada crítica del capitalismo chileno (<http://www.economist.com/node/21552566>).

En primer lugar, debe señalarse que el deterioro de la distribución del ingreso ha sido un fenómeno global que ha afectado a la mayoría de los países. Por esta razón se lo ha vinculado a procesos acaecidos a escala mundial, como la globalización y la revolución tecnológica, o a fenómenos que, siendo locales, se han extendido a muchos países, como la desregulación del mercado de trabajo y la caída de la sindicalización. En otras palabras, las últimas décadas, y en particular los años noventa, no han sido buenos tiempos para la reducción de la desigualdad.

Sin embargo, esta situación parece haber cambiado con el nuevo siglo, al menos en Latinoamérica (López Calva & Lustig 2010; Birdsall et. al. 2011). La experiencia de varios países latinoamericanos, dónde en los últimos años han asumido gobiernos de centro-izquierda con el señalado propósito de reducir la desigualdad, muestra que ello es posible. También en Chile la desigualdad ha caído algo, pero esta reducción no ha sido lo suficientemente importante como para transformar el legado de la dictadura (Tabla 9.9). Más aún, una parte de la mejora no ha hecho más que revertir el deterioro producido entre 1992 y el año 2000 (Gráfico 9.5).

Tabla 9.9
Distribución del ingreso per cápita en países latinoamericanos con gobiernos de izquierda y centro izquierda (entre paréntesis se indica año de asunción). Índice de Gini.

	Argentina (2003)	Bolivia (2006)	Brasil (2003)	Chile (1990)	Ecuador (2007)	Uruguay (2005)
2003	0,53	0,54	0,58	0,55	0,54	0,45
2004	0,50	0,55	0,57		0,54	0,46
2005	0,49	0,55	0,56		0,54	0,45
2006	0,48	0,54	0,56	0,52	0,53	0,46
2007	0,47	0,52	0,55		0,54	0,47
2008	0,46	0,52	0,54		0,50	0,46
2009	0,45	0,47	0,54	0,52	0,49	0,45
2010	0,44				0,49	0,44
2011	0,43	0,44	0,53	0,51	0,46	0,42

Fuente: CEDLAS & Banco Mundial, <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/esp/estadisticas-detalle.php?idE=18> consultado en agosto de 2013, excepto Uruguay: Amarante et. al. 2011, y datos proporcionados por las autoras

Una primera explicación podría derivar de que en el caso de Chile existe un factor, ajeno a la voluntad política de quienes han gobernado el país desde el retorno a la democracia, que constituye un obstáculo para la reducción de la desigualdad. Nos referimos a los amplios espacios de poder –tanto *de jure* como *de facto*–, que mantienen la elite enriquecida durante la dictadura y los sectores políticos que asumen su legado. Estos “enclaves autoritarios”, harían de Chile una democracia “incompleta” o “protegida” (Garretón 2003; Godoy 2003;

Garretón & Garretón 2010). Se trata de un fenómeno teorizado por Acemoglu & Robinson (2006), quienes se inspiraron para ello en el caso chileno. Según estos autores, dado que las elites temen las posibles consecuencias distributivas de un proceso de democratización, intentarán evitarlo, salvo que puedan limitar el poder de las mayorías mediante una estructura institucional que les permita mantener en democracia el poder que disfrutaban en dictadura. Este sería justamente el caso de Chile, en que una transición de este tipo habría favorecido la democratización, limitando a su vez el potencial redistributivo de ésta²². El historiador Gárate Chateau (2012: 316-325) denomina éste proceso como el “amarre económico e institucional”. El “amarre” se sustenta básicamente en dos pilares, que se corresponden con el poder *de jure* y *de facto* de las elites. El primero, refiere a las múltiples instituciones formales que la dictadura legó a la democracia, en especial la Constitución de 1980, cuyo sistema electoral binominal garantiza la sobrerrepresentación de la derecha²³. El segundo es justamente el amplio espacio de poder económico acumulado en manos de la elite, cuyos conglomerados controlan servicios básicos como la salud, la educación, la seguridad social, el sistema financiero, los medios de comunicación, los centros comerciales y el comercio exterior (Solimano 2012).

Abrumados por el recuerdo del caos económico que contribuyó a derribar al Presidente Allende, los dirigentes de la Concertación respondieron a esta situación con una política tendiente a eludir el conflicto y promover los consensos, evitando por todos los medios el enfrentamiento con la elite. Ello les permitió gobernar en un marco de estabilidad, a costa de incrementar el poder y la capacidad de la misma. Así, a las circunstancias objetivas que hacían del gran empresariado y los partidos de derecha un núcleo políticamente poderoso, se sumaban los temores de una dirigencia traumada por su derrota de principios de los años setenta. Como consecuencia, durante los veinte años de gobiernos concertacionistas, los sectores políticos y empresariales vinculados a la dictadura gozaron de un poder de veto fáctico. Lo ocurrido con la reforma del régimen laboral heredado del período autoritario constituye un buen ejemplo de cómo, la conjunción de una poderosa oposición política y económica, aunada a la falta de convicción de los propios gobernantes, frustraron los diversos intentos de reforma.

²² “If a nondemocratic regime or elite can design or manipulate the institutions of democracy so as to guarantee that radical majoritarian policies will not be adopted, then democracy becomes less threatening to the interests of the elites. Less threatened, the elites are more willing to create democracy in the first place. For instance, when democracy is less threatening, it will be less attractive to use repression to avoid it. Thus, Pinochet’s constitution, according to our framework, facilitated democratization in Chile. (...) The consequence was a less redistributive but more stable democracy” (Acemoglu & Robinson 2006: 34-35).

²³ Dicha sobrerrepresentación se vio reforzada, hasta 2005, por la figura de senadores vitalicios y designados. La primera de ellas permitió a Pinochet convertirse en senador luego de dejar el poder.

9.3.2- La transformación del régimen laboral: la reforma que no fue

Los principales mecanismos que median entre la política laboral y la distribución del ingreso son de dos tipos. Por una parte, el Estado puede incidir directamente en el nivel y crecimiento salarial, por ejemplo mediante su política de reajustes o la fijación del salario mínimo. Pero más importante es que al fijar las reglas de relacionamiento entre los actores, la política pública condiciona fuertemente el poder relativo de los mismos, agudizando o atemperando las asimetrías que existen entre empresarios y trabajadores²⁴.

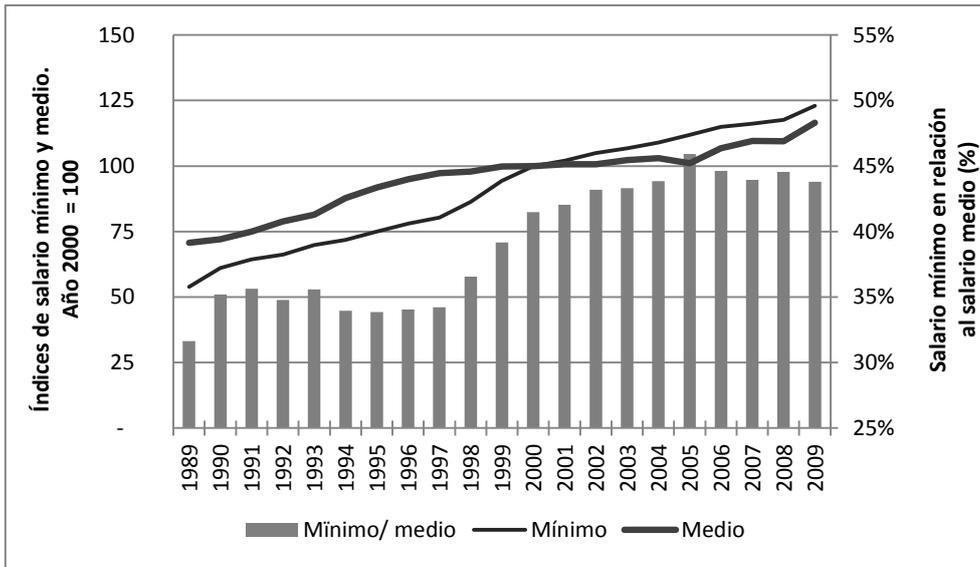
En su afán por reinstaurar la disciplina de los obreros y la autoridad de los empresarios y flexibilizar el mercado de trabajo, la dictadura apeló a ambos mecanismos. Más arriba hicimos referencia al Plan Laboral de 1979, a su objetivo de reducir el poder de los trabajadores, y al contexto represivo en que se impuso. Respecto al salario mínimo, la dictadura lo redujo a un nivel tal, que si mantuvo algún efecto en la fijación de los salarios fue colaborar con su caída. Su poder de compra se derrumbó luego del golpe de estado, al punto que para 1975 representaba apenas el 40% del valor de 1970, último año del gobierno de Frei Montalva. Aunque se recuperó a partir de entonces, el salario mínimo nunca llegó a representar más que el 60% del de aquel año. Más aún, luego de 1982 volvió a derrumbarse, por lo que en 1989 tenía un nivel apenas superior al de 1975, y equivalente al 42% del de 1970 (Coloma & Rojas 2000: Cuadro 2).

Cuando a partir de 1990 la Concertación se hizo cargo de la definición del salario mínimo, lo hizo de forma tal que promovió su crecimiento real a un ritmo superior al del salario medio. Así, entre el 1989 y 2009, mientras el salario medio creció a una tasa acumulativa anual del 2,5%, el mínimo lo hizo al 4,1%²⁵. De esta forma, el salario mínimo pasó del 32% al 44% del salario medio. Dicho crecimiento fue más intenso durante los dos primeros gobiernos, cuando el mínimo creció a tasas de 6,7% y 5,1% (Gráfico 9.7 y Cuadro AE 37). De este modo, los gobiernos concertacionistas buscaron mejorar el salario de los trabajadores de menores ingresos, lo que, además de constituir una herramienta en el combate contra la pobreza, pudo haber colaborado con la leve mejora en la distribución del ingreso que se aprecia a principios de los años noventa (Gráfico 9.5).

²⁴ Naturalmente, medidas de política en otros ámbitos, como aquellas tendientes a favorecer el crecimiento económico mediante una expansión de la demanda, a reducir la inflación mediante un incremento en la tasa de interés, o a promover la expansión de la educación, entre muchas otras, tienen incidencia en el mercado de trabajo y por tanto en el salario, aunque en estos casos se trataría de efectos secundarios.

²⁵ Durante el mismo período el PIBpc creció a una tasa anual de 3,6%.

Gráfico 9.7: Evolución del salario mínimo y medio y de la relación entre ambos



Fuente: Cuadro AE 37

Sin embargo, la Concertación fue incapaz de llevar adelante transformaciones sustantivas en el segundo y más importante de los mecanismos aludidos. Por ello, durante el período analizado se mantuvieron en lo sustancial, las reglas del juego impuestas por el Plan Laboral de la dictadura, así como las asimetrías de poder entre empresarios y trabajadores que se derivaban del mismo.

El acometer una “profunda revisión” del régimen laboral vigente, fue una de las propuestas que la recién nacida Concertación de Partidos por la Democracia hizo a la ciudadanía a fines de los años ochenta, de cara a las primeras elecciones democráticas en casi veinte años, y en las que obtendría la mayoría absoluta de los votos²⁶. Sin embargo, el régimen institucional vigente, que daba a la derecha una representación parlamentaria superior a la que emergía de las urnas, la oposición de la elite empresarial, y la falta de convicción de algunos sectores de la Concertación, colaboraron para que los cambios fueran considerablemente menores a lo prometido²⁷. Las primeras reformas se produjeron durante la

²⁶ “Reafirmamos nuestra convicción -ya enunciada en la sección anterior de este programa básico- en el sentido de que es necesario proceder a una profunda revisión de la legislación laboral que, además de ser severamente cuestionada en su contenido por la inmensa mayoría de los trabajadores organizados del país, tiene para éstos el estigma de haberles sido impuesta por un acto unilateral del poder. (...) es fundamental abrir paso a una legislación laboral que establezca sólidamente los derechos de los trabajadores y de sus organizaciones de acuerdo a los principios internacionales del derecho al trabajo, especialmente los de reunión, organización, participación, petición, negociación colectiva y huelga.” Programa Básico de la Concertación de Partidos por la Democracia, en Ortega & Moreno (2002: 203).

²⁷ Tanto la descripción de los sucesivos proyectos reformistas, como el análisis de las causas de sus fracasos que hacemos en las siguientes líneas se basan en Frank (2002), Haag (2002) y Posner (2008).

presidencia de Patricio Alwin y supusieron cambios leves, como elevar el costo del despido²⁸, o favorecer la sindicalización. No se avanzó, sin embargo, en la promoción de la negociación colectiva, la que se mantuvo al nivel de empresa y *ad referendum* de las partes, por lo que bastaba la falta de voluntad de los empresarios para que la misma no se produjera. Pero además, la misma ley prohibía la negociación para amplios grupos de trabajadores, como los públicos o temporarios, lo que dejaba fuera amplios sectores como la agricultura, la construcción, o los puertos. Con la asunción de un segundo gobierno concertacionista bajo el presidente Frei Ruiz-Tagle, la reforma laboral tomó nuevo impulso. El gobierno promovió una serie de proyectos tendientes a reducir los abusos que el sistema vigente permitía, pero éstos nunca fueron aprobados por el Parlamento. Recordemos que la Constitución de 1980 se creó con el objetivo de que la minoría que previsiblemente tendría la derecha en un contexto democrático, tuviera poder de veto sobre los proyectos de la mayoría, mecanismo que cumplió su papel en este caso. Sin embargo, también es cierto que la reforma contaba con la oposición de algunos legisladores del propio partido del Presidente –el Demócrata Cristiano–, preocupados por los efectos que una menor flexibilidad laboral podría tener sobre el crecimiento económico y la creación de empleo. Esta preocupación era alimentada a su vez, por las declaraciones que algunos empresarios y sus representantes realizaban en ese sentido. Y es que, además de la oposición política sobrerrepresentada en el Parlamento, y la falta de convicción de algunos miembros del gobierno, la oposición empresarial fue clave para el fracaso de los intentos reformistas. Algo que se apreció con total claridad durante el tercer gobierno concertacionista.

El mismo fue presidido por el socialista Ricardo Lagos, quien había hecho de la reforma laboral uno de sus principales compromisos de campaña. Ello, aunado al hecho de que por primera vez el gobierno contaba con mayorías en ambas cámaras del Parlamento, hacía prever que esta vez la reforma sí se llevaría a cabo. La propuesta de Lagos apuntaba a cambiar aspectos clave del sistema vigente: se proponía habilitar la negociación colectiva más allá del nivel de empresa, permitir la creación de sindicatos de trabajadores transitorios –como los portuarios o los obreros de la construcción–, y prohibir la sustitución de trabajadores en huelga. Una vez asumido el gobierno en el mes de marzo, el Presidente Lagos se comprometió a enviar un proyecto de reforma al parlamento antes que culminara el mes de mayo. Mientras tanto, aunque se aceptaba que algunos aspectos podrían implantarse en forma gradual, el

²⁸ La indemnización máxima pasó de 5 a 11 sueldos mensuales, así como la necesidad de señalar las causas del despido. Sin embargo, alcanzaba con aducir que el mismo era “necesario”. Aunque el trabajador podía recurrir ante los tribunales del trabajo, lo máximo que podía esperar, en caso de demostrar la ilegalidad de su despido, era una compensación extra, nunca la reincorporación al trabajo.

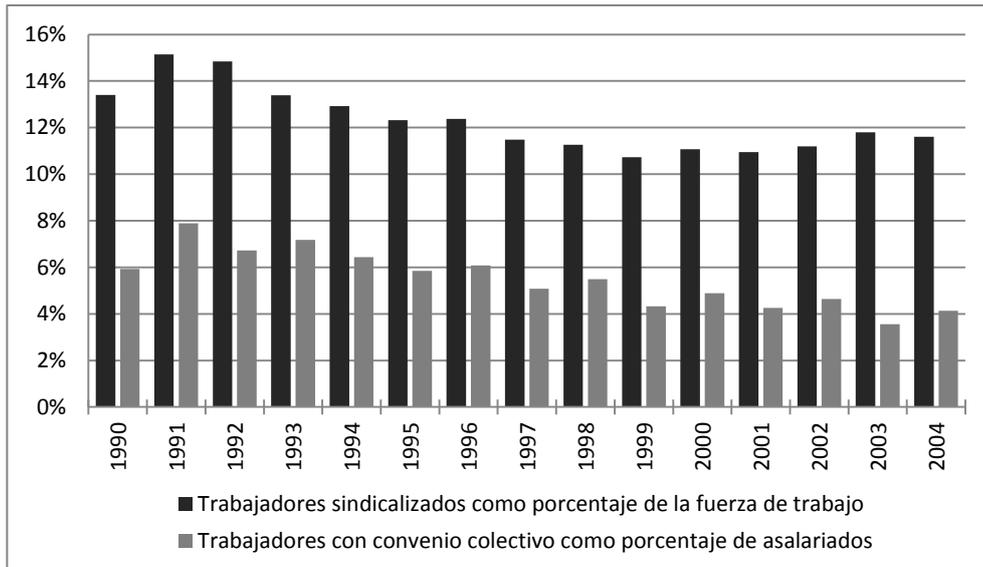
Ministro de Trabajo Ricardo Solari dejó claro que la negociación por rama, o la prohibición de sustituir huelguistas, eran elementos fundamentales y por tanto innegociables.

Poco después, sin embargo, las autoridades comenzaban a desdecirse. En mayo, en lugar de enviar el proyecto al que se había comprometido, el gobierno anunció que la reforma no contendría cambios respecto a la negociación colectiva: se mantendría la negociación por empresa y voluntaria. En julio, el Ministro Solari señalaba que no se apuraría el trámite parlamentario de la reforma, a fin de dar tiempo a que surgieran acuerdos en la mesa de diálogo entre empresarios y trabajadores que el gobierno había convocado. En setiembre, un día después de que el Presidente Lagos y sus ministros se reunieran con siete representantes del empresariado, Solari anunció el retiro de los aspectos más complejos de la reforma laboral, incluyendo la prohibición de reemplazar trabajadores en huelga. Finalmente, se aprobó una reforma que, aunque suponía un leve avance en algunos aspectos, se concentraba principalmente en promover la flexibilización laboral. Las presiones de empresarios como el futuro presidente Sebastián Piñera, señalando los efectos nocivos que el proyecto original podría tener en la economía, aunadas a un contexto de enfriamiento de la economía y desempleo creciente, pero también la falta de convicción de integrantes del gobierno²⁹, volvían a echar por tierra uno de los compromisos centrales que la Concertación había asumido desde su creación.

Los trabajadores organizados en la Central Unitaria de Trabajadores (CUT) se mostraron decepcionados por la permanente postergación de las reformas que habían consensuado con la Concertación como aliados en el combate contra la dictadura. Sin embargo, su poder de presión no se comparaba con la de la elite empresarial. Además, su capacidad de incidir a favor de un cambio sustantivo en el régimen laboral vigente se veía mermada por la debilidad en que les dejaba el mismo régimen que deseaban cambiar, el que a su vez fortalecía a aquellos que pugnaban por su permanencia. Así, aunque en un primer momento la democracia pareció traer un resurgir de la actividad sindical, la misma decayó más tarde (Gráfico 9.8).

²⁹ Como el Ministro de Economía José de Gregorio, quién se había opuesto a los planes de Frei.

Gráfico 9.8: Incidencia de la sindicalización y la negociación colectiva en Chile, 1990-2004



Fuente: Posner (2008: Tablas 3.1 y 3.2)

Naturalmente, es imposible saber qué hubiera pasado con la distribución del ingreso en caso de que una reforma laboral como la propuesta por la Concertación en 1989 hubiera sido llevada adelante. Pero sí sabemos que una regulación que promueva la sindicalización y la negociación colectiva tiende no sólo a elevar los salarios, sino que favorece en particular a los trabajadores de menores ingresos, por lo que tiene efectos tanto sobre la distribución personal como la funcional. Hemos visto también que una regulación de este tipo jugó un papel importante en la evolución progresiva de la distribución del ingreso durante la República Mesocrática. ¿Pero cuál es el potencial distributivo de este tipo de políticas en el contexto reciente, muy diferente sin duda a los años de la Industrialización Dirigida por el Estado? En este punto, resulta conveniente recurrir nuevamente a la comparación con Uruguay, dónde un gobierno de centro-izquierda –liderado por el partido Frente Amplio- ha llevado adelante una reforma laboral tendiente a ampliar el poder de negociación y el ingreso de los trabajadores. Lo hizo, además, en un contexto macroeconómico similar al de los ocho primeros años de gobiernos concertacionistas, caracterizados por un sostenido crecimiento del producto, con reducción de la pobreza y del desempleo³⁰. Sin embargo, el gobierno del Frente Amplio logró

³⁰ El Frente Amplio ha gobernado menos que la Concertación, razón por la cual la comparación se concentra en los ocho primeros años de gobierno de ésta. Se trata, además, del período con mayores similitudes en las condiciones macroeconómicas. Luego de 1998, la situación económica en Chile se deterioró, constituyéndose en un obstáculo adicional a la reforma laboral (Cuadro AE 37).

en Uruguay lo que la Concertación no pudo hacer en Chile: reducir la desigualdad de ingreso en una magnitud significativa³¹.

En primer lugar, y en forma similar a lo realizado por la Concertación, el gobierno del Frente Amplio de Uruguay promovió un crecimiento del salario mínimo superior al del salario medio, aunque lo hizo en una medida aún mayor que en el caso de Chile. Allí, el salario mínimo creció, entre 1989 y 1997, a una tasa acumulativa anual de 5,1%, superior al 4,1% de crecimiento del salario medio. Ello supuso que el primero pasara del 32% al 37% del segundo. En Uruguay, entre 2004 y 2012, ambos crecieron a un 15,9% y 4,4% respectivamente, lo que permitió al salario mínimo pasar de representar el 19% al 44% del salario medio (Cuadro AE 35). Pero el Frente Amplio apeló también al segundo de los mecanismos que identificamos más arriba, acometiendo una reforma laboral profunda que cambió la relación entre empresarios y trabajadores en forma relevante, reduciendo significativamente las asimetrías de poder entre ambos.

En el caso uruguayo, la liberalización del mercado de trabajo se produjo después que en Chile, en los años noventa y bajo gobiernos democráticos. Aunque también se introdujeron nuevas normas laborales, esta se caracterizó principalmente por permitir el incumplimiento de las normas vigentes –por ejemplo aquellas que prohibían la adopción de medidas antisindicales- y la suspensión de la negociación colectiva obligatoria, que quedaba en los hechos librada a la voluntad de las partes³². Dados los cambios producidos en el empleo – desempleo creciente, caída del empleo industrial, y crecimiento de servicios intensivos en mano de obra no calificada, como supermercados y empresas de seguridad-, se produjo un resultado similar al que se observara en Chile: caída de la sindicalización y de la proporción de trabajadores amparados por convenios colectivos³³. En este contexto, agravado por los efectos de la crisis de 1998-2002, fue que el Frente Amplio ganó las elecciones de 2004, asumiendo el gobierno en marzo de 2005.

Al igual que en el caso de la Concertación, el Frente Amplio se había comprometido a promover una reforma laboral profunda, pero a diferencia de ella contó con las mayorías

³¹ La Tabla 9.8 muestra la caída del índice de Gini hasta el año 2011, por ello vale la pena señalar que éste volvió a caer dos puntos en 2012 –que al momento de escribir es el último año para el que se cuenta con información (Rodríguez Weber & Thorp 2014: Tabla 9).

³² Según la ley de 1943 que permanecía vigente, correspondía al Poder Ejecutivo convocar a los Consejos de Salarios. Si éste no lo hacía, la obligatoriedad de la negociación colectiva quedaba sin efecto.

³³ Entre los años 1990 y 2000 el porcentaje de trabajadores afiliados a sindicatos cayó del 30% al 16%, mientras aquellos en el sector privado con convenio colectivo –en ese entonces los empleados públicos estaban excluidos de la negociación colectiva-, pasó del 89% al 28% (Rodríguez et. al. 2001: Tablas 5.11 y C.1.).

parlamentarias y la convicción para hacerlo. La reforma laboral³⁴ se concretó en un conjunto de disposiciones legales que no sólo reintrodujeron la negociación colectiva tripartita – suspendida desde 1990-, sino que extendieron su cobertura a nuevos sectores de trabajadores³⁵, además de brindar una serie de protecciones, salvaguardas y nuevos derechos para militantes sindicales y trabajadores en general. Mientras el gobierno llevaba adelante cambios en la normativa que facilitaban las ocupaciones de los lugares de trabajo³⁶, se trabajaba en una ley de “libertad sindical” –aprobada en enero de 2006 y promulgada con el Nº 17.940-, cuyo objetivo era promover y proteger a los sindicatos y sus integrantes. La ley declara la nulidad de cualquier acto tendiente a menoscabar la libertad sindical, a la vez que garantiza ciertos espacios y derechos tendientes a facilitar la sindicalización, como la retención de la cuota, o las licencias sindicales remuneradas. Pero su aspecto más importante y polémico refiere a la obligación de restituir a un trabajador en caso que el empleador no brinde “causa razonable” para su despido, garantía que protege a la totalidad de los afiliados al sindicato y no sólo sus dirigentes o representantes.

En lo que refiere a la negociación colectiva, en un primer momento el gobierno apeló a la legislación vigente desde 1943, que, recordemos, no había sido derogada sino incumplida. Mientras tanto, trabajó en un nuevo proyecto que finalmente fue aprobado en 2009. La nueva ley mantuvo la negociación obligatoria y por rama de actividad, tal cual hacía la de 1943, pero modificó, entre otras cosas, el mecanismo de convocatoria. Ahora los Consejos deben reunirse a pedido de cualquiera de las partes, eliminando así la posibilidad de una suspensión de hecho como consecuencia de una decisión del Ejecutivo de no convocarlos –como ocurrió entre 1990 y 2005. En forma concordante, se eliminó la necesidad de homologación por parte del Ejecutivo para que los acuerdos fueran obligatorios para toda la rama, terminado así con el poder de veto de hecho que tenía el gobierno en la ley anterior.

Como puede apreciarse, los cambios introducidos no sólo afectaban a las instituciones que regulaban el mercado laboral, sino que venían a alterar las relaciones de poder entre los

³⁴ La descripción de la Reforma Laboral del gobierno frenteamplista que realizamos a continuación se basa en Rodríguez et. al. (2010).

³⁵ Como los empleados públicos, los trabajadores rurales y el servicio doméstico.

³⁶ El 2 de mayo de 2005, es decir al día siguiente del primer acto conmemorativo del día de los trabajadores bajo el nuevo gobierno, el Ministerio de Interior derogó un decreto de 1966 –modificado en el 2000-, que habilitaba a la policía a desalojar los lugares de trabajo ocupados por sus trabajadores sin mediar orden judicial. Según el Ejecutivo, debía ser el Poder Judicial el que dirimiera en estos casos, ya que existía un conflicto entre derechos consagrados constitucionalmente –el derecho de huelga y el de propiedad. Adscribía de esta forma, al menos implícitamente, a la posición tradicional del movimiento sindical según la cual las ocupaciones eran una extensión del derecho de huelga, algo que era rechazado de plano por los empresarios. Este posicionamiento se confirmó en marzo de 2006, cuando el gobierno presentó ante el Parlamento un “borrador de trabajo” sobre prevención de conflictos –finalmente aprobado como decreto 165/06 del Poder Ejecutivo-, que hacía este reconocimiento en forma expresa.

actores, algo que fue claramente percibido por ellos. Para los empresarios, éstos no sólo perjudicaban sus intereses, sino que afectaría la marcha del conjunto de la economía. Señalaron por ejemplo, que la derogación del decreto que facilitaba el desalojo por la policía de las empresas ocupadas atentaba gravemente contra el derecho de propiedad, así como también contra la libertad de trabajo. Respecto a la ley de libertad sindical argumentaron que como consecuencia de la misma sería virtualmente imposible despedir a un trabajador. La negociación por rama, sostenían, supondría el cierre de un sinnúmero de empresas pequeñas y medianas. En su opinión, las nuevas reglas no sólo les dejaba a merced de los sindicatos y sus aliados en el gobierno, sino que, a la larga, los mismos trabajadores pagarían con mayor desempleo por el error de sus dirigentes.

En el caso tanto de trabajadores como del gobierno, las nuevas reglas de juego también eran vistas como un cambio en las relaciones de poder, pero éste no hacía en su opinión más que reducir la asimetría previamente existente. Para la mayoría de los integrantes del movimiento sindical, era claro que el nuevo sistema de reglas recogía alguno de sus históricos reclamos, a lo que se agregaba la confianza que inspiraba el tener a muchos antiguos militantes sindicales ocupando cargos en el Ejecutivo.

En todo caso, resulta claro que las nuevas reglas de juego beneficiaron a los trabajadores, y no sólo porque les otorgaron más derechos y garantías, sino porque las mismas permitieron un fortalecimiento de los sindicatos. Efectivamente, y al igual que había ocurrido con la instalación de los consejos de salarios en la década de 1940, la misma necesidad de nombrar representantes supuso un incremento de la sindicalización, algo que era facilitado a su vez por la ley de libertad sindical. Si en 2003 había algo más de 110.000 trabajadores afiliados a algún sindicato, en 2007 eran más de 200.000, y la afiliación siguió creciendo hasta alcanzar los 350.000 en 2013³⁷.

Respecto a los resultados del nuevo sistema de relaciones laborales, y más allá de la imposibilidad de establecer relaciones de causalidad entre el cambio institucional y lo que muestran los indicadores de salario, empleo y desigualdad, sí pueden realizarse ciertas puntualizaciones. En primer lugar, las predicciones de los empresarios no se cumplieron. Al igual que sus pares chilenos estos habían señalado que la mayor rigidez del mercado de trabajo redundaría en menor inversión, mayor desempleo e informalidad. Por el contrario, no sólo los niveles de inversión alcanzaron niveles históricamente altos, sino que la tasa de

³⁷ Informativo de *Canal 10*, "En 10 años se triplicó la cantidad de afiliados al PIT-CNT", en <http://www.subrayado.com.uy/Site/noticia/26030/>

desempleo ha llegado a mostrar los valores más bajos desde que hay registros³⁸. Pero además, al contrario de lo señalado por quienes defienden la flexibilización, la mayor regulación se acompañó con una reducción de la informalidad³⁹. En lo que refiere a su impacto en la desigualdad, resulta imposible de cuantificar, pero difícilmente pueda negarse que exista alguna relación entre la implantación de la reforma y la mejora de la distribución del ingreso⁴⁰.

Lo ocurrido en Uruguay permite echar luz sobre las causas del fracaso de la Concertación para llevar adelante su proyecto de reforma laboral. El éxito conseguido por el gobierno frenteamplista se debió a que tenía una idea clara de lo que se proponía, a la convicción de que la reforma, además de ser justa, tendría efectos beneficiosos sobre los ingresos sin afectar la inversión ni el crecimiento, y a las mayorías parlamentarias que le permitían aprobarla sin necesidad de recurrir a votos de la oposición. A ello hay que agregar que la misma se llevó a cabo en un contexto de fuerte crecimiento del producto, que al reducir la desocupación facilitaba enormemente la introducción de cambios profundos en el mercado de trabajo. En el caso de Chile, también se contaba con el contexto de crecimiento y la elevada legitimidad del gobierno para introducir cambios, aunque la Concertación carecía de las mayorías necesarias en el Parlamento. Y cuando las tuvo, el contexto económico era ciertamente menos favorable. Pero la Concertación careció también, a diferencia del Frente Amplio, de un proyecto claro, así como de la convicción y el compromiso de la totalidad de sus miembros para llevarlo adelante⁴¹. Fue también más permeable a la presión del empresariado, aunque hay que reconocer que el poder de la elite económica chilena es muy superior al de su par uruguayo.

9.3.3- Un estilo de crecimiento concentrador

Aunque los gobiernos concertacionistas se hubieran esforzado por reducir la desigualdad, es posible, probable incluso, que dados los enormes obstáculos que enfrentaban, los resultados hubieran sido limitados. Pero ello no obsta el reconocer que mejorar la distribución del ingreso *no fue* una prioridad para ellos. Desde el punto de vista de los

³⁸ A su vez, luego de un primer momento de incremento en la conflictividad, los acuerdos entre empresarios y trabajadores, sin necesidad de intervención estatal se volvieron la norma.

³⁹ Entre 2006 y 2012, la informalidad pasó del 35% al 27% de la fuerza de trabajo (Rodríguez Weber & Thorp 2014: Tabla 8)

⁴⁰ Ello no supone afirmar que ésta sea la única causa. Por el contrario, otras acciones de política, como la Reforma Tributaria de 2007 –que transformó un sistema regresivo en uno progresivo–, la expansión de las políticas sociales, y la mayor demanda de trabajo provocada por el crecimiento económico, seguramente han contribuido también a la reducción de la desigualdad (Amarante et. al. 2011; Rodríguez Weber & Thorp 2014).

⁴¹ Aunque el Frente Amplio contaba con mayorías estas eran muy estrechas. Si 2 de sus 51 diputados, o 1 de sus 16 senadores, no hubieran apoyado las leyes que constituyeron la reforma, estas no se habrían aprobado. Es decir, que de haber existido una oposición interna similar a la que enfrentó el gobierno Frei, tampoco en Uruguay hubiera habido reforma laboral.

resultados, los dirigentes de la Concertación se concentraron en promover el crecimiento económico, asumiendo como dado –o incluso como conveniente-, el estilo de capitalismo concentrador que las reformas realizadas durante la dictadura les había legado (Gárate Chateau 2012). Así, los gobiernos concertacionistas no sólo evitaron la reasunción por parte del Estado de alguna de las funciones privatizadas, sino que la política de delegar en el ámbito privado se extendió, por ejemplo mediante las concesiones de obra pública o la promoción de la educación universitaria privada⁴². En su opinión, el crecimiento económico, sumado a la expansión de las políticas sociales, constituía el mecanismo más efectivo para mejorar la calidad de vida de los chilenos. Por ello, nada debía ponerlo en riesgo. Como muestra lo ocurrido con la reforma laboral, la mera posibilidad de que una política pública destinada a reducir la desigualdad afectara el crecimiento, era, para muchos dirigentes concertacionistas, razón suficiente para desecharla. Si a ello agregamos la poderosa coalición que defendía la herencia dictatorial, podemos comprender que la desigualdad se mantuviera en niveles elevados.

En suma, si la dictadura se propuso promover el crecimiento y la desigualdad –siendo más exitosa en lo segundo que en lo primero-, los gobiernos concertacionistas sacrificaron la reducción de la desigualdad a la estabilidad y el crecimiento. Como resultado, Chile mantuvo en democracia un estilo de crecimiento que conduce a una alta concentración del excedente. Este se caracteriza, en opinión de Solimano (2009, 2011, 2012), por:

- una elevada concentración de las ganancias derivadas de la apertura al exterior en la elite y en sus altos funcionarios,
- la alta concentración de la propiedad, especialmente de sectores de alta rentabilidad, como los servicios de utilidad pública, el sistema financiero o la venta minorista,
- las elevadas desigualdades educativas, que garantizan una educación extremadamente cara y de alto nivel para la elite, mientras ofrece una educación mediocre –y muchas veces también cara-, para el resto de la población,
- un sistema tributario poco o nada progresivo, en que los impuestos a los ingresos aportan el 4% del total de la recaudación –en comparación con el 25% de los países OCDE-,
- un mercado de trabajo sumamente desregulado, con bajas tasas de sindicalización, lo que resta poder a los trabajadores para beneficiarse de los aumentos de productividad que la economía ha ganado en los últimos veinte años.

⁴² Tampoco revieron, tal como habían prometido, las privatizaciones realizadas a finales de los ochenta en un contexto muy poco transparente.

En resumen, hasta 2009 la democracia chilena asumió que la desigualdad era una herencia de la dictadura con la que debía convivir. Ello fue el resultado tanto de las dificultades objetivas con que se hubiera enfrentado cualquier esfuerzo redistributivo, como del hecho de haber aceptado como prioritario el favorecer el crecimiento sin cuestionar su estilo altamente concentrador, dirigiendo los esfuerzos públicos al mucho menos polémico objetivo de reducir la pobreza.

9.4- La desigualdad presente y el desarrollo futuro

Al iniciar este capítulo señalamos que el mismo difería de los anteriores, en la medida que no se presenta nueva evidencia, sino que su objetivo era realizar una lectura crítica de la literatura a la luz de la experiencia de largo plazo. En este contexto, la presente sección se aleja más aún del estilo analítico y empírico que hemos desarrollado a lo largo del trabajo. Partiendo del análisis realizado hasta aquí sobre el lugar que ha ocupado la desigualdad en el proceso histórico de Chile, su objetivo es ofrecer una reflexión sobre la forma en que la misma puede condicionar el desarrollo futuro del país y sus habitantes.

9.4.1 Desigualdad y desarrollo económico

A medida que Chile ha conseguido reducir la pobreza de ingreso⁴³, su elevada desigualdad se ha constituido en un tema central del debate público, en especial luego de las movilizaciones estudiantiles que desde 2006, y especialmente 2011, vienen conmoviendo al país. Ello no debería sorprender. Por una parte, a medida que se incrementa el ingreso medio, no sólo se va dejando atrás la pobreza, sino que la desigualdad se transforma en un factor cada vez más importante para el bienestar de los ciudadanos (Wilkison & Pickett 2009). En el caso de Chile, ello resulta aún más evidente en la medida que es su elevada desigualdad, y el estilo de crecimiento que la ha generado y sustentado, lo que más distingue al país de los demás miembros de la OCDE, y lo que más lo acerca al resto de los países latinoamericanos.

Según vimos en el Capítulo 2, en los últimos años se han desarrollado desde la corriente económica convencional una serie de modelos teóricos que apuntan a la incidencia negativa de la desigualdad sobre el crecimiento. Ellos han venido a agregarse así, a distintas tradiciones heterodoxas que venían sosteniendo argumentos similares desde tiempo antes. Según estas aproximaciones, la desigualdad puede mermar el crecimiento porque agrava los fallos de mercado, porque otorga a las elites un poder excesivo que les permite incidir en la definición de instituciones y regulaciones, beneficiándose a costa del beneficio general, o

⁴³ Es decir, entendida en su definición más simple, según la cual ser pobre supone no alcanzar un umbral de ingresos determinado.

porque exacerba la conflictividad social. Pero también porque favorece la heterogeneidad estructural, o mantiene a la economía en un estilo de crecimiento basado en la explotación de recursos naturales, y atenta contra la adopción de otro basado en las capacidades colectivas de innovación. Lo impactante es que todos estos factores están presentes en el Chile actual.

El estilo de crecimiento concentrador, adoptado en dictadura y sostenido en democracia, ha agudizado las imperfecciones en los mercados, dando lugar a casos de colusión, por ejemplo entre las grandes empresas que controlan el mercado de los medicamentos⁴⁴, o a escándalos financieros en empresas de *retail*⁴⁵ –otro mercado altamente concentrado. Asimismo, son permanentes las denuncias relativas a la capacidad de las grandes empresas, tanto las comerciales como aquellas que otorgan servicios públicos tradicionalmente brindados por el Estado –como educación o salud–, por definir las normas que en teoría deberían regular su actividad, y su influencia en la designación de quienes deberían aplicarlas (Solimano 2012; Gárate Chateau 2012)⁴⁶.

En el ámbito de la educación, y en particular de la educación superior, Chile ha obtenido un logro central: ha ampliado la matrícula universitaria en forma muy importante. Sin embargo, al haberlo hecho sobre la base de instituciones privadas regidas por criterios de mercado, se enfrenta también aquí con los problemas que se derivan de la alta concentración y las asimetrías de información (Meller 2011). Así para obtener el lucro que tienen prohibido por la ley, los dueños/Rectores de las Universidades crean empresas que luego venden a sus Universidades bienes o servicios con sobreprecios –por ejemplo se alquilan inmuebles que son propiedad de sus directivos⁴⁷.

La principal evidencia de los problemas que ha tenido para Chile la expansión de su matrícula universitaria mediante el mecanismo de mercado se observa en que sus estudiantes, y especialmente los más pobres, pagan los aranceles más caros del mundo⁴⁸, y para hacerlo se endeudan. Y mientras muchas Universidades cobran caro por mala educación, los bancos no deben preocuparse por la solvencia de sus clientes-estudiantes, ya que si no pagan el Estado,

⁴⁴ Según documentó el fallo del “Tribunal de Defensa de la Libre Competencia”, las cadenas farmacéuticas se pusieron de acuerdo en diciembre de 2007 para una suba de al menos 206 productos. Ver <http://www.biobiochile.cl/2012/01/31/salco-brand-y-cruz-verde-reciben-maxima-condena-por-colusion-podrian-pagar-us-19-millones-cada-una.shtml>

⁴⁵ Nos referimos al “caso La Polar”.

⁴⁶ Se observa también aquí el tipo de fenómeno de “puerta giratoria”, que tantos estragos ha hecho en la economía estadounidense (Johnson & Kwak 2011; Stiglitz 2011, 2012).

⁴⁷ Ello ha ocurrido por ejemplo con la Universidad Gabriela Mistral, que recientemente ha perdido su acreditación. Ver <http://ciperchile.cl/2012/10/04/la-red-de-empresas-de-alicia-romo-que-ha-crecido-junto-a-la-universidad-gabriela-mistral/>, consultado en enero de 2014.

⁴⁸ Medidos en relación al PIBpc (Meller 2011).

que se ha constituido en aval de los créditos universitarios, lo hará. Así, hasta 2011 cobraban tasas de interés real del 6% por otorgar préstamos sin riesgo⁴⁹. Pero para que sus estudiantes accedan al Crédito con Aval del Estado, mecanismo crucial para poder cobrar aranceles elevados, las Universidades privadas deben estar acreditadas por la Comisión Nacional de Acreditación (CNA). Si los mercados fueran perfectos y actuaran en un vacío sin instituciones y ni relaciones de poder, ello redundaría en una mejora de la calidad del servicio que prestan. Pero lo que ha pasado, en cambio, se corresponde más bien con los modelos neoinstitucionalistas: las Universidades han utilizado su poder para presionar al CNA –el que además integran-, para obtener la acreditación. Y ello aunque los informes técnicos sostengan que no cumplen con los requisitos mínimos establecidos⁵⁰. Y cuando el escándalo llega a un nivel tal que pierden la acreditación, miles de estudiantes quedan endeudados y desamparados, y sus egresados enfrentan los desafíos de la vida adulta endeudados y con títulos desprestigiados. Ha sido justamente este tipo de comportamiento, no anómalo, sino característico del estilo de crecimiento que se ha asentado en las últimas décadas, lo que ha motivado la indignación, especialmente de los más jóvenes, recrudeciendo la conflictividad social y agregando con ello otro factor que atentaría contra el crecimiento.

Y efectivamente, a partir de 1997 Chile ha asistido a una desaceleración en el ritmo de su crecimiento económico (Gráfico 9.1). Si entre 1990 y 1998 el PIBpc creció a una tasa de 5,8% anual, entre 1998 y 2010 lo hizo a menos de la mitad: 2,4%. Que la desaceleración sea motivada por la elevada desigualdad, es algo que no puede afirmarse. Pero el hecho de que el país presente todos los rasgos que se han señalado como mecanismos por los que la desigualdad obstaculiza el crecimiento supone que ello es cuanto menos una hipótesis plausible. También es posible que el modelo de crecimiento vigente durante las últimas décadas se esté agotando. Si algo muestra la historia económica, no sólo de Chile, sino de cualquier país capitalista, es que tarde o temprano los ciclos de prosperidad llegan a su fin.

El “capitalismo a la chilena” se ha caracterizado, además de su carácter concentrador, por la explotación intensiva de recursos naturales, y la extrema dependencia de la demanda internacional por los mismos. Aunque en un primer momento el modelo propició una diversificación de las exportaciones, en los últimos años Chile se ha hecho cada vez más

⁴⁹ Un efecto concreto de las movilizaciones de 2011 fue la baja de las tasas de interés al 2%, lo que obviamente no fue resultado del mercado, sino de la presión social.

⁵⁰ El CNA tiene 15 miembros, de los cuales 7 corresponden a las Universidades privadas. De modo que éstas son minoría, pero como lo normal es que no concurran todos los delegados, y que las acreditaciones se aprueben con 7 u 8 votos, entonces les alcanza con asistir para definir si una acreditación se otorga o no. Ver <http://ciperchile.cl/2011/09/29/asi-opera-el-escandaloso-sistema-de-acreditacion-de-las-universidades/>, consultado en enero de 2014.

dependiente del cobre y del mercado chino. Como resultado, el crecimiento futuro se ve amenazado no sólo por los tradicionales problemas de este estilo de crecimiento –que tanto lo afectaron en 1873, 1913 y 1930-, sino por un problema de nuevo tipo: los límites impuestos por la sustentabilidad ambiental. Así, la explotación excesiva de los recursos pesqueros en las dos últimas décadas ha dejado al sector en una situación preocupante, sin capacidad para crecer e incluso con riesgo de agotamiento⁵¹. En el caso de la minería, su producción es extremadamente intensiva en energía, por lo que su crecimiento ha presionado fuertemente sobre la capacidad de generación eléctrica del país, que ha respondido incrementando la generación mediante combustibles fósiles (Solimano 2012: Cuadro 4.3); o mediante el desarrollo de proyectos hidroeléctricos de gran impacto ambiental y social, lo que ha venido a recrudecer la conflictividad⁵².

Al definir el problema de investigación, señalamos que la experiencia histórica de Chile lo ha ubicado dentro del grupo de países subdesarrollados pero cercano en algunos aspectos a aquellos de “industrialización reciente”, que han alcanzado niveles de vida similares a los países centrales. Son justamente los logros que el país ha obtenido en términos de crecimiento del ingreso y reducción de la pobreza los que lo vuelven a ubicar en dicha situación; pero los signos de agotamiento que hemos señalado podrían indicar que Chile se enfrenta, nuevamente, a una frustración. Si el modelo no puede dar más en términos de crecimiento, y tiene efectos perniciosos en términos de desigualdad, entonces Chile requiere transitar a un nuevo estilo de desarrollo, que lo ubique en la senda de países que, como Corea del Sur, han tenido éxito allí donde Chile ha fracasado (Amsden 1989). Y ocurre que ninguno de los países que ha logrado converger con los desarrollados lo ha hecho con elevados niveles de desigualdad. Por el contrario, es posible que su baja desigualdad haya sido una de las razones por las que algunos países del Sudeste Asiático pudieron lograrlo (Birsdall et. al. 2005).

Si la elevada desigualdad es compatible con estilos de crecimiento caracterizados por la explotación intensiva de recursos naturales, pero incompatible con un crecimiento basado en la expansión de las capacidades tecnológicas de la población, entonces es posible que la coyuntura actual sea particularmente propicia para adoptar un nuevo estilo de desarrollo. Ello permitiría al país asumir una senda de crecimiento con igualdad a cambio de abandonar otra que le trajo desigualdad y ya no puede brindarle crecimiento. Aunque claro, para ello deberá vencer las resistencias de quienes sí se benefician con la situación actual.

⁵¹ Ver <http://radio.uchile.cl/2013/04/01/estado-de-pesqueria-nacional-preocupa-a-pescadores-y-expertos>, consultado en enero de 2014.

⁵² Por ejemplo el conflicto en torno al proyecto de HidroAysen.

9.4.2- Desigualdad y democracia

Uno de los efectos del “giro institucionalista” producido en las ciencias sociales, ha sido volver a poner en el centro del análisis las consecuencias que para el crecimiento económico y la democracia tienen las asimetrías de poder que se derivan de la desigualdad de ingreso y riqueza. Ello ha sido patente en varios de los estudios y análisis sobre la situación económica e institucional actual de los Estados Unidos. Así, se habla de una *New Gilded Age*⁵³, que se asemeja a las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX, cuando una oligarquía de capitalistas controlaba no sólo los destinos económicos del país, sino también sus instituciones políticas (Bartels 2008; Freeland 2012). Y es que cuando las asimetrías de poder que genera la desigualdad económica alcanzan cierto punto, entonces los gobiernos se preocupan preferentemente por complacer los deseos y puntos de vista de los más ricos, aun cuando éstos contravengan las opiniones de la mayoría (Gilens 2005; Bartels 2008). En ese punto, no resulta tan exagerada la afirmación del Manifiesto Comunista, según la cual el gobierno del Estado consiste en una “junta que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa” (Marx & Engels 1955: 24). Y cuando ello ocurre, no sólo el crecimiento, también la democracia se ve amenazada (Jacobs et. al. 2004; Gilens 2005; Bartels 2008; Krugman 2009; Johnson & Kwak 2011; Stiglitz 2010, 2012; Bonica et. al. 2013).

Estos análisis del caso norteamericano se ajustan bastante bien a la situación presente de Chile, donde la desigualdad de ingreso y poder se asemeja hoy a la que existía durante la República Oligárquica. Y como entonces, el actual estado de cosas no se debe ni al azar ni a la acción del mercado, sino que es el resultado de un conjunto de decisiones políticas y económicas tomadas en un contexto no democrático por personas que, o bien eran miembros de elite tradicional –como Jaime Guzmán, artífice de la Constitución de 1980 aún vigente-, o bien se apresuraban a ingresar en ella gracias a la apropiación de las empresas públicas –como muchos de los *Chicago Boys*, que dirigieron el proceso de privatizaciones en su beneficio personal (Monckeberg 2001). Se trata de un sector extremadamente poderoso, cuya influencia radica no sólo en su riqueza, –que les permite entre otras cosas controlar los medios de comunicación y constituirse en una pieza clave del financiamiento a los partidos políticos- sino también en los “enclaves autoritarios”, que hacen de Chile una democracia tutelada. Por ello, más allá de los desafíos que la desigualdad plantea para Chile en términos de crecimiento, lo que está en juego es la calidad y carácter de la democracia.

⁵³ El término *Gilded Age* hace referencia a la novela *The Gilded Age: A Tale of Today* publicada en 1873 por Mark Twain y Charles Dudley, y se usa para referirse al período de la historia norteamericana anterior a la Primera Guerra Mundial, caracterizado por una elevada desigualdad de ingreso y riqueza, y el desmesurado poder de los *robber barons*.

9.5- Conclusiones

En el presente capítulo nos hemos basado en información conocida para realizar un análisis de la historia reciente de la desigualdad de ingreso en Chile. El mismo ha intentado responder fundamentalmente a dos preguntas: ¿cómo llegó Chile a ser uno de los países más desiguales del mundo?, y ¿por qué la elevada desigualdad se mantuvo estable bajo el gobierno democrático de los mismos partidos que habían liderado su reducción en el período anterior? Para ello nos hemos basado en el análisis de economistas, sociólogos, científicos políticos e historiadores que han señalado el carácter concentrador del estilo de crecimiento chileno, y los enclaves autoritarios que le brindan sustento y hacen difícil su transformación; pero también que la reducción de la desigualdad no fue una prioridad para quienes gobernaron a partir de 1990. Por ello, este análisis se aleja del de aquellos que ven la desigualdad como el resultado de las fuerzas del mercado, olvidando las peculiares condiciones institucionales que dieron lugar al deterioro en la distribución del ingreso. La perspectiva de largo plazo no sólo nos ha permitido destacar la importancia de las relaciones de poder entre los actores sociales como explicación fundamental del incremento de la desigualdad y su estabilidad, sino también señalar sus similitudes con lo ocurrido durante la República Oligárquica. A partir de ello, hemos ofrecido una reflexión sobre las posibles implicancias que la elevada desigualdad pueda tener para el futuro de Chile en términos de crecimiento económico y calidad democrática.

Capítulo 10: Conclusiones

El presente capítulo concluye con nuestro estudio sobre la Economía Política de la desigualdad en Chile desde mediados del siglo XIX. El mismo se organiza en tres secciones. En la primera, se presentan los principales problemas que abordan los estudios recientes sobre la desigualdad y se describen los aportes que realiza el presente trabajo, tanto en términos empíricos, como en el plano teórico-metodológico. En la segunda se resumen los resultados de la investigación sobre las tendencias asumidas por la desigualdad de ingreso en Chile entre 1850 a 2009, sus determinantes en los distintos períodos, y su incidencia en el proceso histórico general, poniendo énfasis en la interacción entre los factores de mercado e institucionales. Finalmente, la sección tercera inserta la experiencia de Chile en alguno de los debates vigentes concernientes a la relación entre desarrollo y desigualdad, señalando las contribuciones que pueden realizarse a partir de la misma.

10.1- La investigación reciente sobre desigualdad y la tarea realizada

Este trabajo se inscribe en la creciente literatura sobre la relación entre desarrollo y desigualdad y tiene por objeto contribuir a la comprensión de la misma. Efectivamente, si bien la distribución del ingreso constituye un tema clásico para las ciencias sociales y como tal siempre ha estado vigente, durante mucho tiempo se mantuvo en la periferia del análisis económico. Desde los años noventa, sin embargo, se ha producido un incremento de los estudios que ubican a la desigualdad en el centro de su interés. Ello se debe, en parte, a la acumulación de evidencia respecto al deterioro de la distribución del ingreso en varios países centrales, especialmente Inglaterra y Estados Unidos. Asimismo, y no por casualidad, en los últimos años se han elaborado una serie de modelos teóricos que exploran las relaciones que vinculan a la desigualdad con el conjunto del proceso económico, social y político. Como resultado, se han estudiado los efectos que sobre la desigualdad tiene la globalización, la revolución tecnológica, las características del mercado de trabajo y las instituciones que lo regulan, el régimen político, o la orientación ideológica predominante, entre otros. También se ha indagado sobre el impacto de la desigualdad en el proceso de desarrollo, destacando los análisis que exploran su relación con los mercados imperfectos, o las instituciones. En este sentido, gracias al giro institucionalista producido en los últimos años, la desigualdad económica y las asimetrías de poder han vuelto a ubicarse en el centro de las explicaciones que

buscan dar cuenta de las diferentes trayectorias que siguen los países en su proceso de desarrollo. Como consecuencia, se han multiplicado los trabajos sobre la incidencia de la desigualdad en la conformación histórica de las instituciones, y por esta vía en el crecimiento económico, el régimen político y la calidad de la democracia.

Para los latinoamericanos, en tanto, la desigualdad constituye casi una seña de identidad continental. Ello no sólo porque vivimos en la región más desigual del mundo, sino porque ésta sería una característica de larga duración. Así, se sostiene, la situación presente hundiría sus raíces en las instituciones coloniales, es decir, en lo más profundo de nuestra historia. Por esta razón, mientras fue un tema más bien secundario en el análisis económico predominante en el mundo desarrollado, la desigualdad se mantuvo como un problema clave para las distintas corrientes que conformaban la Economía del Desarrollo, en particular aquellas que, como el estructuralismo, se encontraban más cercanas a la realidad continental.

Aun así, también entre nosotros se ha producido, en tiempos recientes, una profundización del interés por la desigualdad. Ello porque, sorpresivamente, la distribución del ingreso ha mostrado una mejora en varios países del continente. De modo que en la actualidad asistimos a una situación en cierta medida paradójica. Mientras en el Norte la preocupación por el deterioro en la distribución del ingreso multiplica los análisis que, además de intentar explicarlo, señalan los potenciales peligros que el mismo conlleva para el crecimiento y la democracia; en América Latina se observa una reducción de la desigualdad que podría constituir un “quiebre con la historia”, y como consecuencia, también aquí se multiplican los estudios que tratan de comprender sus causas, a la vez que especulan sobre sus consecuencias y sostenibilidad futura.

Inserto en este conjunto de desarrollos y problemas, el presente estudio ha querido ser una contribución a la comprensión del lugar que la desigualdad ha ocupado en el desarrollo histórico de un país que, siendo latinoamericano, es también miembro de la OCDE. Ello con el objetivo de aportar tanto al conocimiento de su historia económica y social, como a la reflexión teórica sobre el problema de la relación entre desarrollo y desigualdad, y al debate sobre la estrategia metodológica más apta para abordarlo en su complejidad.

En lo que refiere a su aporte empírico, el trabajo contribuye con la elaboración de información cuantitativa sobre ingresos, desigualdad, y otras variables relativas al proceso de desarrollo en el largo plazo, en particular entre 1860 y 1970. Para ello se ha seguido la estrategia de elaborar tablas sociales, agregando a la población que percibe ingresos en

categorías de ocupación o perceptores, e imputando un ingreso a cada categoría. La principal ventaja de esta metodología, respecto a otras de uso habitual por los historiadores económicos, es que tiene en cuenta tanto el número de perceptores como el ingreso de cada categoría. Su principal problema –más allá de las dificultades para su construcción–, refiere a que toda la desigualdad estimada responde a la que existe entre categorías, y no al interior de las mismas. Una peculiaridad de las tablas sociales construidas es que son dinámicas, es decir que tanto el número de integrantes de cada categoría, como su ingreso, varía año a año. Ello permite estimar series anuales de distribución del ingreso, lo que constituye además una forma de abordar el problema de la confiabilidad de los resultados. En este sentido, los estudios de sensibilidad a distintas fuentes y supuestos presentados en el Capítulo 3 muestran que, si bien el valor para cada año puede presentar una variabilidad importante, las tendencias de mediano plazo resultan consistentes para todas las estimaciones.

En lo que refiere al aspecto teórico-metodológico, el trabajo ha mostrado la potencialidad que supone abordar el problema de la relación entre desarrollo y desigualdad mediante el análisis de caso en profundidad y desde un enfoque de Economía Política. La pertinencia de los estudios de caso fue una de las conclusiones a las que arribó la literatura sobre desigualdad y desarrollo hacia fines de los años noventa, luego de tres décadas de trabajos tendientes a establecer una relación estadística universal en forma de U invertida entre el nivel de renta y su distribución. Para entonces, se había hecho evidente la necesidad de retomar el camino propuesto por Kuznets en 1955, es decir reconocer la complejidad del problema y tener en cuenta los múltiples factores que vinculan al desarrollo con la desigualdad, así como su historicidad. Se proponía, en suma, un análisis empíricamente fundado de la Economía Política de la desigualdad, algo que resultaba coherente no sólo con los énfasis puestos por el giro institucionalista, sino también con la tradición del estructuralismo latinoamericano y otras vertientes de la Economía del Desarrollo.

Estudiar la Economía Política de la desigualdad de ingreso ha supuesto centrar nuestra atención en cómo el proceso histórico de cambio económico, social e institucional, genera diferentes pautas distributivas a lo largo del tiempo. Éstas resultan tanto de las fuerzas del mercado -como los cambios en la oferta y demanda de factores-, como del proceso social y político general, en especial de las relaciones de poder entre los distintos actores sociales. Es la combinación de estos factores la que, en el correr del tiempo, produce los ganadores y perdedores del proceso distributivo. Asimismo, un enfoque de Economía Política supone también reconocer que los procesos sociales se producen en el tiempo, y tienen por tanto una

historicidad específica; además de que mantienen relaciones de causalidad recíproca, de modo que no sólo ocurre que los mercados o las instituciones afectan a la desigualdad, también la desigualdad incide sobre ellos.

En este marco, la trayectoria histórica de Chile presenta unas características y diversidad tal, que hacían de éste un caso particularmente interesante para realizar un estudio de la relación entre desarrollo y desigualdad desde una perspectiva centrada en la Economía Política. Ello porque en Chile se encuentra presente la casi totalidad de factores que han sido señalados como clave para comprender tanto las causas, como las consecuencias de la desigualdad. Desde 1850, el país ha transitado, además de los cambios que tradicionalmente asociamos a la modernización –urbanización, ampliación de las funciones del Estado, expansión de la educación, etc.-, por procesos de crecimiento económico liderado por las exportaciones, o por el mercado externo; por períodos en que su motor ha sido la agricultura y minería, o la industria; por etapas de apertura comercial, o de cerramiento; por procesos de expansión de la frontera, con y sin definición de los derechos de propiedad sobre los nuevos territorios; por la aplicación de políticas desarrollistas, o neoliberales; por regímenes políticos aristocráticos, autoritarios y democráticos, por dos intentos de construcción del socialismo, y por las respectivas transiciones entre ellos, algunas breves, otras que llevaron décadas. Así, analizar la experiencia chilena, supone abordar un caso en que se presentan una parte importante de los factores relevantes para el estudio de la desigualdad, con una riqueza de combinaciones tal, que difícilmente se encuentra en una misma trayectoria histórica.

10.2- La Economía Política de la desigualdad de ingreso en Chile

Las series de distribución del ingreso que hemos estimado muestran que a mediados del siglo XIX, cuando se inicia la historia económica contemporánea de Chile, se produjo un incremento de la desigualdad. Del análisis realizado surge que este sería consecuencia de la interacción entre la demanda de trigo provocada por la expansión de la economía atlántica y el consiguiente proceso de globalización, con una institucionalidad arcaica, centrada en la Hacienda, un sistema social y productivo heredado del período colonial. El incremento de la demanda internacional de bienes agrícolas supuso la incorporación de nuevos recursos naturales, en la medida que comenzaron a utilizarse para la producción de mercancías tierras que, ubicadas al interior de las haciendas, no eran explotadas comercialmente. Se produjo entonces una peculiar expansión de la frontera, en tanto ya estaban definidos los derechos de propiedad de las tierras incorporadas a la producción. Ello fortaleció el poder del hacendado

sobre la mano de obra rural, y en particular sobre los inquilinos, quienes fueron presionados para entregar más trabajo –suyo o de sus familiares-, a cambio de unas regalías y derechos de uso que se reducían. En este contexto, el salario en el mejor de los casos se mantuvo constante, mientras las mayores exportaciones de trigo incrementaban los ingresos de la elite. Dado que siete de cada diez chilenos de entonces vivía en el medio rural, y por tanto sus ingresos estaban más o menos determinados por las relaciones que imponía el sistema hacendal¹, la desigualdad se incrementó.

La situación cambió en los años setenta, cuando la demanda internacional de trigo chileno se redujo hasta desaparecer. Ello, aunado a la crisis de la minería del cobre del Norte Chico, dio lugar al agotamiento del patrón de crecimiento que había organizado la vida económica del país desde 1840. La crisis afectó principalmente los ingresos de la elite que se había beneficiado de la expansión anterior, y a lo sumo de algunos trabajadores calificados, en la medida que sólo ellos tenían un ingreso lo suficientemente alejado del nivel de subsistencia como para que pudiera reducirse. Desde el punto de vista del crecimiento, la situación cambió radicalmente luego de la victoria sobre Perú y Bolivia al norte, y sobre los araucanos al sur. Con ellas se incorporaron al espacio económico de Chile territorios ricos en recursos naturales que posibilitaron un nuevo *boom* de crecimiento exportador. A partir de 1880 las exportaciones de nitratos se convirtieron en el motor del crecimiento económico, pero éstas estaban principalmente en manos de inversionistas extranjeros, fundamentalmente británicos y alemanes². En forma análoga, la expansión de la frontera hacia el sur –donde la tierra aún no tenía dueño- constituyó una oportunidad de emigración para la abundante población rural del Valle Central, a la que se agregaba la demanda de trabajo originada en los territorios salitreros. Así, la expansión de la frontera y el *boom* exportador supusieron un cambio en la dotación de factores que redujo la oferta de trabajo en el Valle Central, propiciando un incremento del salario de los trabajadores no calificados.

Sin embargo, las condiciones que propiciaron una reducción de la desigualdad en el último cuarto del siglo XIX no se mantendrían. En primer lugar, las tierras del sur no eran demasiado extensas, y se ocuparon rápidamente. En segundo lugar, desde principios de siglo

¹ Recordemos que los miles de campesinos que no vivían en la Hacienda trabajaban en ésta en forma temporaria, complementando así su agricultura de subsistencia.

² Aunque es posible que ello facilitara la apropiación por parte del Estado de una parte importante del excedente por la vía de impuestos, algo mucho más difícil de imaginar si la elite que lo controlaba hubiera sido la afectada. De hecho, una vez que la industria se “chilenizó”, la participación de los impuestos en el valor agregado salitrero se redujo (Ver capítulos 5 y 6).

los capitales nacionales fueron ganando peso en la industria del salitre, lo que dejaba una parte creciente de las utilidades en manos de la elite local. Pero fueron probablemente los factores institucionales, asociados al rol del Estado, los más importantes a la hora de explicar el incremento de la desigualdad que se produjo en la década que antecede a la Primera Guerra Mundial.

La crisis de los años setenta y el aumento del salario en los primeros años del *boom* salitrero habían afectado los ingresos de la elite, pero no su poder social ni su control sobre el aparato estatal. Ambos fueron fortalecidos, además, por la derrota de Balmaceda en la guerra civil de 1891, la que echó por tierra su intento de fortalecer la autonomía relativa del Estado. A partir de entonces, la elite implantó un sistema de gobierno de parlamentarismo extremo que dio lugar a lo que se ha llamado Régimen Aristocrático o República Oligárquica. Durante estos años, el accionar del Estado incrementó la desigualdad mediante al menos dos mecanismos. Por una parte, se asignaron derechos de propiedad sobre las tierras del sur en un sentido que benefició la expansión del latifundio, a costa de los pueblos originarios y los miles de ocupantes que habían emigrado hacia allí en los años anteriores. En segundo lugar, el Estado se puso sistemáticamente del lado de la elite en los conflictos entre empresarios y trabajadores. El Estado se identificó expresamente con los intereses empresariales, respondiendo a los reclamos obreros –relativos fundamentalmente a la defensa de sus ingresos reales afectados por la inflación–, mediante la persecución y la represión, la que llegó a alcanzar proporciones tales que la hacen comparable a un conflicto bélico internacional. Como consecuencia, luego de la masacre de Iquique –ocurrida en 1907–, el movimiento obrero decae, y mientras la inflación reducía el salario real, la mayor parte de los beneficios del crecimiento económico que se produjo en la década anterior a 1913 fue a parar a las manos de la elite. En los años posteriores, en un contexto económico diferente, la desigualdad permaneció en niveles elevados, y ello, junto a las dificultades generadas por las crisis, contribuyó a deteriorar el orden oligárquico. Se produjo, entonces, un acercamiento político entre sectores medios y obreros, que ocurría en paralelo a la reducción de la brecha entre sus ingresos. Luego de marchas y contramarchas, golpes y experimentos revolucionarios, dicho acercamiento dio fin al sistema parlamentario. Más adelante, el mismo conduciría a la conformación y victoria del Frente Popular, una alianza de centro-izquierda que asumía el gobierno del Estado con el propósito de modificar el estilo de desarrollo vigente y combatir la desigualdad.

Desde finales de la década del treinta, y hasta los años setenta, se observa una tendencia general a la reducción de la desigualdad, aunque ésta reconoce un retroceso

transitorio en los años cincuenta. La misma es el resultado de la interacción entre procesos de cambio estructural, que afectan la oferta y demanda de trabajo, y una nueva orientación política, caracterizada por un giro ideológico hacia la izquierda y un énfasis en las políticas redistributivas, todo ello alimentado por el creciente poder de los sindicatos. En lo que refiere a la estructura productiva, los vaivenes que siguieron al estallido de la Primera Guerra Mundial, y en especial el que se produjo con la crisis de 1929, parecían haber cerrado la vía del crecimiento liderado por las exportaciones. Entonces, primero por necesidad, y luego por convicción, se adoptó una política de industrialización que dio lugar a un fuerte crecimiento de la industria en un contexto de estancamiento de los sectores primarios. Lo anterior provocó una reasignación de mano de obra desde un sector de menor productividad y nivel salarial –el agrícola-, hacia sectores de base urbana, mayor productividad y nivel salarial –industria y parte de los servicios. En forma paralela, la expansión de las actividades administrativas y de gestión, tanto en el sector público como en el privado, condujo a un incremento de la demanda de trabajadores calificados. La evolución de los salarios relativos sugiere que ésta creció en forma paralela -o apenas superior- a la oferta, impulsada por la expansión de la educación. Aun así, el cambio estructural entre empleados y obreros supuso un incremento de la proporción de personas con ingreso cercano a la media, y a la consiguiente reducción de la porción de trabajadores con un ingreso más cercano a la base de la distribución, teniendo de este modo un efecto global igualador. Por otra parte, estas transformaciones estructurales resultan indisociables de la nueva orientación política e institucional que siguió el país a partir de 1938. Aunque la industrialización fue al principio un fenómeno espontáneo, derivado de las dificultades de acceder a importaciones que se originaba en la escasez de divisas, luego fue estimulada mediante un cúmulo de medidas específicas que elevaban la rentabilidad media del sector respecto a otras actividades. En forma similar, la expansión de los trabajadores de cuello blanco respondió en una parte importante a la expansión de las actividades públicas propias del nuevo rol asumido por el Estado.

Entre los factores institucionales que coadyuvaron para la reducción de la desigualdad, hemos destacado dos. Por una parte, el nuevo clima político e ideológico preponderante a nivel general, y especialmente las nuevas relaciones de poder entre las organizaciones y agentes que protagonizaban el conflicto distributivo. Nos referimos al creciente poder de negociación de los trabajadores, derivado del crecimiento y efectividad de los sindicatos, que encontraban un clima político mucho más favorable para su accionar que en el período anterior. En segundo lugar se ubican un conjunto de políticas dirigidas a elevar el salario de los

empleados de menores ingresos, dentro de las que destaca la implantación y crecimiento real de su salario mínimo. Así, durante los años cuarenta se produjo un conjunto de cambios en las instituciones del mercado de trabajo –negociación colectiva, sindicalización, salario mínimo– cuyo resultado esperado, tanto por razones teóricas como por la evidencia comparada, es un incremento del ingreso de quienes se ubican en la base de la pirámide salarial y una reducción de la desigualdad entre trabajadores. En la medida que la evidencia lo ha permitido, se han presentado indicios que muestran que ello fue justamente lo que habría ocurrido.

El proyecto modernizador de la República Mesocrática entró en crisis a finales de los años cuarenta, de la mano de fuertes desequilibrios en el sector externo, pero especialmente debido al descontrol de la inflación. A partir de entonces, se tuvieron en cuenta los posibles efectos inflacionarios de las políticas salariales. El momento cúlmine de la nueva orientación se produjo a mediados de los años cincuenta, cuando con el objetivo de contener el alza de precios, se aplicó una política de reajuste salarial que pretendía perpetuar el deterioro del salario real producido durante la aceleración inflacionaria. Sin embargo, dados los equilibrios políticos de la República Mesocrática, y en particular el poder de los sindicatos de obreros y empleados, era muy difícil que una política de este tipo pudiera mantenerse. Y efectivamente, ella fue abandonada al poco tiempo de su implementación. Aunque en 1958 asumió la presidencia Jorge Alessandri, candidato de la derecha, la opinión mayoritaria se orientaba hacia una profundización de las transformaciones estructurales. Así, obligado por la presión nacional e internacional, fue bajo su gobierno que se inició el proceso de reforma agraria.

El sistema social y productivo centrado en la Hacienda venía siendo objeto de crecientes ataques desde principios de siglo, los que se incrementaron con el predominio, a partir de 1938, de partidos políticos de base urbana y sumamente críticos del papel que la elite tradicional jugaba en la sociedad chilena. Sin embargo, la debilidad del impulso reformista del Frente Popular en el medio rural, ha dado lugar a una interpretación según la cual éste habría renunciado a sus proyectos de transformación en ese ámbito –en particular la sindicalización campesina–, a cambio de llevar adelante su proyecto industrializador sin la oposición de la elite. Pero tanto si esta interpretación es correcta como si no, la evidencia muestra que con la victoria del Frente Popular se produjo un incremento de la movilización de los trabajadores rurales y del salario agrícola, que condujo a una reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso agrario, al menos hasta la reacción de 1947. Conforme pasaron los años, la Hacienda no sólo fue culpada de la miseria campesina y la desigualdad rural, sino de obstaculizar el desarrollo del país, debido a su arcaico sistema de relaciones laborales. De este

modo, cuando el programa monetarista fracasó, creció la convicción de que lo necesario era realizar transformaciones estructurales, en particular una reforma agraria. Esta era a tal punto la opinión predominante, que era sustentada incluso por el principal aliado de la elite terrateniente -la Iglesia Católica-, así como por un actor insospechado de veleidades revolucionarias: los Estados Unidos. El giro reformista se profundizó con la victoria electoral, en 1964, del Partido Demócrata Cristiano. Una vez en el gobierno, éste adoptó una política salarial tendiente a elevar el ingreso de los trabajadores rurales, favoreció la sindicalización campesina, aceleró el proceso de reforma agraria, y retomó el rol central del Estado en la orientación de la economía. Ello coincidió con un incremento en la sindicalización y del poder negociador de los trabajadores, que obtuvieron incluso aumentos salariales superiores a los previstos -y deseados- por el gobierno, lo que dio lugar a un incremento salarial inédito. Finalmente, el empuje reformista se transformó en revolucionario con la asunción de la presidencia por parte del socialista Salvador Allende. Bajo su gobierno, se intentó una redistribución radical del ingreso y la riqueza, hasta que dos años y medio después fuera derribado por el golpe militar del 11 de setiembre de 1973.

Durante la dictadura de Pinochet, se llevó adelante un proyecto radical de redistribución de los ingresos como el que Allende había intentado, solo que del signo opuesto. Bajo el clima represivo característico del terrorismo de estado, se combinaron en esos años un conjunto de procesos que dieron lugar a un rápido y abultado incremento de la desigualdad. Entre los factores actuantes los hubo de tipo coyuntural -dos graves crisis en 1975 y 1982-, y estructurales, como la nueva regulación laboral y la privatización de los servicios públicos que abrió nuevas oportunidades al lucro. Las primeras supusieron una fuerte caída del salario real y muy elevados niveles de desempleo, sólo sostenibles dado el contexto político dictatorial. Las segundas transformaron las relaciones de poder vigentes gracias a la represión, en las instituciones formales del mercado de trabajo, extendiendo así su influencia sobre el período democrático. Las privatizaciones hicieron de las funciones secundarias del Estado -seguridad social, educación, salud-, sectores capaces de generar enormes ganancias las que, dada la estructura oligopólica de sus mercados, se concentraban en muy pocas manos.

Pero lo más peculiar es que este esquema de “capitalismo a la chilena”, caracterizado desde el punto de vista distributivo por una elevada concentración de los mercados y alta desigualdad, fue continuado, a partir de 1990, por una alianza de partidos políticos -la Concertación-, tradicionalmente asociados con proyectos redistributivos. No se trata de que todo se mantuviera incambiado. Además de las obvias y cruciales diferencias que existen entre

la democracia y el terrorismo de estado, el nuevo gobierno incrementó el gasto social y el salario mínimo, y dirigió sus baterías a la consecución del crecimiento, la estabilidad macroeconómica, y la reducción de la pobreza, tres áreas en las que tuvo importantes éxitos. Sin embargo, y más allá del discurso, la reducción de la desigualdad no fue una prioridad de los gobiernos democráticos. Es cierto que el régimen dictatorial fue capaz de extender su influencia sobre la democracia gracias a la implantación de la Constitución aún vigente, y que los sectores empresariales enriquecidos con las reformas son un actor cuyo poder no se puede desconocer; pero no es menos cierto que los gobiernos concertacionistas apenas intentaron reducir la desigualdad. Y cuando lo hicieron, supeditaron dicho objetivo al del crecimiento económico. Así, medidas que pudieron haberse tomado, como la reforma laboral, no se adoptaron, en parte, por miedo a un posible impacto negativo sobre aquél.

En suma, los resultados obtenidos muestran una evolución dinámica de la desigualdad, cuyos cambios se insertan en la evolución más general del proceso histórico. Se ha visto también, que lo ocurrido con la desigualdad es el resultado de un conjunto de factores, tanto de mercado –las fuerzas de la oferta y la demanda-, como de las acciones de los agentes, de las organizaciones, y de las características del entramado institucional en que ambos interactúan. Entre las fuerzas de mercado que han tenido incidencia en la distribución del ingreso puede distinguirse entre aquellas que inciden en la oferta de factores, de aquellas que refieren a su demanda. Entre las primeras destacan la expansión de la frontera, que en su momento incrementó la dotación de tierra e hizo más escaso al trabajo, y la expansión de la educación, que alimentó el crecimiento de la oferta de trabajo calificado. Entre las segundas, han importado las características cambiantes de la demanda internacional por productos chilenos, en especial alimentos y minerales, y sus consecuencias para la retribución a los factores. Finalmente, los procesos de cambio estructural –industrialización, urbanización y expansión del sector público-, han incidido tanto en la demanda como en la oferta de trabajo, dando lugar a una reasignación de la mano de obra entre sectores –agricultura, industria y servicios- y entre categorías de trabajadores –calificados y no calificados. Sin embargo, los cambios de la oferta y demanda de factores nunca han actuado aislados, y sus consecuencias para la desigualdad siempre han estado mediadas por la incidencia de factores institucionales. En primer lugar ha importado la distribución de la propiedad, y qué derechos tiene el propietario sobre la misma. Ha sido clave, también, la capacidad de los agentes colectivos de construir organizaciones que defiendan sus intereses, tanto en las relaciones entre sí –por ejemplo entre partidos, o entre sindicatos y empresarios-, como por su incidencia en la elaboración y aplicación de

instituciones y políticas que regulaban los derechos de propiedad y la retribución a los factores. De particular importancia ha sido, a nivel más general, la intervención estatal en los mercados de factores y en los conflictos distributivos –por ejemplo entre propietarios y ocupantes, o entre trabajadores y empresarios-, tanto cuando ha sido influida por la capacidad de presión de los actores involucrados, como cuando su acción se derivaba de una determinada concepción sobre la justicia o no de un reclamo, o la consecución de determinado ideal de sociedad.

10.3- Desarrollo y desigualdad

El análisis de la experiencia histórica de Chile importa por sí misma, pero también porque permite arrojar luz sobre algunos problemas que interesan a quienes se ocupan de la relación entre desigualdad y desarrollo a nivel general. En este sentido, los resultados presentados en este trabajo permiten realizar aportes en al menos tres áreas de debate: respecto a la existencia o no de patrones universales en la relación entre desarrollo y desigualdad, sobre el rol de la estructura productiva y sus transformaciones, y sobre la relación de la desigualdad con diferentes regímenes políticos.

Durante la segunda mitad del siglo XX, las investigaciones sobre la desigualdad se orientaron principalmente a intentar establecer la existencia de un patrón general, o ley universal, que relacionara el proceso de desarrollo, aproximado por el nivel de la renta per cápita, con su distribución. Según la hipótesis de la U invertida, el proceso de transformación de una economía tradicional a otra moderna, conduce a un incremento de la desigualdad en un primer momento, y a una reducción más adelante. A este respecto, nuestro estudio viene a sumarse a la abundante evidencia que refuta la existencia de dicha relación, al menos como patrón universal. Ello no supone, naturalmente, que los procesos de cambio estructural que se identificaban como las fuerzas que generaban la curva no tengan consecuencias distributivas; pero éstas ocurren en sociedades que tienen historia, y por tanto en interacción con factores sociales, institucionales, y políticos, heterogéneos. Qué resultado distributivo surge de dicha interacción es algo que no puede establecerse a priori. El dilucidarlo constituye, de hecho, un objetivo central de la investigación empírica sobre la relación entre desarrollo y desigualdad.

Nuestro trabajo puede contribuir, también, al debate sobre la incidencia de la desigualdad, particularmente cuando es elevada, sobre el crecimiento económico. Este se ha visto alimentado, en los últimos años, por un conjunto de trabajos que tienden a conformar un consenso en torno a la idea de que una elevada desigualdad reduce la tasa de crecimiento de

largo plazo. Más allá de las simpatías que me pueda generar dicha posición, lo cierto es que nuestro trabajo, como otros, muestra que tampoco en este caso existe una relación universal. El crecimiento económico se ha producido en Chile en conjunción tanto con una desigualdad decreciente, como creciente, o estable en un nivel elevado. Y ello por la misma razón que en el caso anterior: no existen relaciones unívocas, válidas para tiempo y lugar entre crecimiento económico y desigualdad. Pero al igual que en el caso anterior, ello no supone decir que no existan relaciones en absoluto. De esta forma, nuestro trabajo abona la idea, también presente en otras formulaciones, de que las relaciones relevantes son aquellas que se establecen entre la desigualdad y el *tipo o estilo de crecimiento*, un punto sobre el que volveremos más adelante.

Tampoco hemos encontrado relaciones de tipo universal entre el ciclo económico y la desigualdad. El que haya crecimiento, o recesión, no supone, *per se*, que la desigualdad se incremente o se reduzca. Así, la recesión de 1873 afectó principalmente los ingresos de la elite, porque fue ella la que se benefició del crecimiento anterior, lo que había mantenido a una parte importante de la población con un ingreso cercano al nivel de subsistencia; las crisis provocadas por la Primera Guerra Mundial y la depresión de los años treinta, afectaron en primer lugar a los sectores medios, porque redujeron fuertemente los ingresos fiscales, y era el Estado su principal empleador; y las crisis de 1975 y 1982 afectaron fundamentalmente a los trabajadores, porque al enfrentarlas se adoptaron políticas recesivas que elevaron la desocupación y redujeron el salario, en un contexto político represivo que les negaba la posibilidad de actuar colectivamente.

Como hemos señalado, la relación más relevante parecer ser la que vincula la desigualdad con el *estilo de desarrollo*. En este sentido, se ha observado cierta correlación entre el crecimiento liderado por las exportaciones de bienes primarios y una evolución regresiva de la distribución del ingreso. Y a la inversa, cuando la economía se orientó hacia actividades de base urbana, la desigualdad se redujo. Sin embargo, esta regularidad no escapa a la regla –esta sí general–, de que las tendencias observadas son siempre resultado de un conjunto de factores. Así, la demanda de trabajo y las oportunidades de colonización generadas por la expansión de la frontera luego de 1880, abrieron un período de veinte años en que se combinaron el crecimiento liderado por las exportaciones de minerales y una mejora en la distribución personal del ingreso nacional. Pero cuando, hacia 1905, la expansión fronteriza se agotó, la relación entre crecimiento exportador y desigualdad volvió a mostrar el patrón habitual.

Por otra parte, si los períodos de apertura tendieron a conjugarse con una evolución regresiva de la distribución, ello no fue solamente por las características de la especialización productiva. Fueron centrales también las instituciones y en particular la elevada concentración de la propiedad de los recursos naturales, que determinaron que los ingresos y rentas generadas por las exportaciones fueran a parar a pocas manos, incrementando de ese modo la desigualdad. Y cuando las manos en las que terminaron eran las de inversores extranjeros, entonces la desigualdad personal entre chilenos se redujo, a la vez que se incrementaba la desigualdad de la distribución funcional. Así, al postular la hipótesis de que podría existir una relación recurrente entre desigualdad y estilo de desarrollo, es necesario recordar que este último concepto incluye aspectos asociados no sólo a la especialización productiva, o más en general al crecimiento económico, sino también al régimen institucional que le complementa.

Este último punto, nos ubica en la relación entre régimen político, instituciones y desigualdad. A este respecto, nuestro trabajo abona la tesis señalada ya por Aristóteles, según la cual, la democracia constituye un entorno más favorable para la igualdad que los regímenes autoritarios, sean de carácter aristocrático, oligárquico, o dictaduras cívico-militares. Ello surge, con claridad, del papel regresivo que ha jugado el Estado cuando, a principios del siglo XX y luego de 1973, intervino en el conflicto distributivo, reprimiendo a los trabajadores y permitiendo a algunos integrantes de la elite apropiarse de recursos públicos, fueran tierras o empresas estatales. En forma similar, parece claro que la democratización creciente del régimen político a partir de los años treinta, fue un factor clave para que se llevaran adelante políticas redistributivas de contenido progresivo, las que beneficiaron principalmente a los asalariados urbanos –y dentro de estos a los trabajadores de cuello blanco-, contribuyendo así, a mejorar la distribución del ingreso.

Pero como la desigualdad forma parte del mismo proceso histórico que da lugar a los distintos estilos de desarrollo, con sus aspectos económicos, institucionales y políticos, lo que se observa, es que entre ellos se producen determinaciones recíprocas. Es decir, que a la vez que la distribución del ingreso ha sido moldeada por las características y cambios en el estilo de crecimiento, las reglas del juego, y el régimen político, la desigualdad también ha ejercido su influencia sobre ellos. Así, la indignación que mostraron trabajadores y capas medias ante a la elevada desigualdad de la República Oligárquica, fue clave para que en los años treinta se iniciara tanto un proceso de democratización, bajo el cual se adoptaron una serie de medidas redistributivas, como para que se modificara el rumbo económico por el cual el país venía transitando desde el siglo XIX. Y si, a partir de los años cuarenta, democratización, ampliación

del rol del Estado, reducción de la desigualdad, e industrialización, fueron procesos que corrieron en paralelo y se alimentaron recíprocamente, otro tanto ocurrió luego de 1973, pero en sentido inverso. Ello porque el miedo a la igualdad que produjo en amplios sectores de la sociedad chilena el rumbo que había tomado el país con la reforma agraria y el triunfo socialista, fue uno de los factores que llevó a las elites y a una parte importante de los sectores medios, a apoyar el golpe militar de 1973. Y fue la dictadura que así comenzó, la que permitió a los *Chicago Boys* –con quienes compartían el rechazo ante el impulso igualitarista del período 1964/1973-, llevar adelante un cambio radical en el rumbo económico e institucional, de amplias consecuencias hacia el futuro. Porque la elevada desigualdad que la dictadura ha legado al Chile pos-autoritario, ha constituido uno de los mecanismos que hacen de éste un régimen democrático “incompleto”, en la medida que el mismo poder que la desigualdad otorga a la elite, ha mitigado sustancialmente el potencial redistributivo de la democratización. Por ello, quienes desde las calles, la academia, la sociedad civil, o los partidos políticos, denuncian hoy la elevada desigualdad que caracteriza a la sociedad chilena, reclaman mucho más que una reforma tributaria y mayor gasto educativo; están pugnando por un cambio en el modelo de desarrollo que dé lugar a una nueva y mejor democracia.

Bibliografía

- Acemoglu D. & Robinson J. (2012) *“Why nations fail. The origins of power, prosperity, and poverty”*, Crown Business, New York.
- Acemoglu D. & Robinson J. (2006) *“Economic Origins of Dictatorship and Democracy”*, Cambridge University Press.
- Acemoglu, D, Johnson, S., & Robinson, J., (2005) “Institutions as the fundamental cause of long-run growth” en Aghion, P. Durlauf, S. N. (ed) *Handbook of Economic Growth 1A*, Elsevier pp. 386-472.
- Acemoglu, D, Johnson, S., & Robinson, J. (2002) “Reversal of Fortune: geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution”, *Quarterly Journal of Economics*, 118: 1231–94.
- Acemoglu, D, Johnson, S., & Robinson, J., (2001) “Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review*, 91: 1369–401.
- Acemoglu, D. (2002) “Cross-Country Inequality Trends”, *NBER Working Paper* No. 8832.
- Adelman, I. (2002) “Falacias en la teoría del desarrollo y sus implicaciones de política” en Meier, G. & Stiglitz, J. *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*, Alfaomega.
- Adelman, I., & Robinson, S., (1989) “Income distribution and development”, en Chenery & Srinivasan (ed.) *Handbook of development economics, volume II*, Elsevier Amsterdam pp. 949-1003.
- Adelman, I., & Morris, C. T., (1973) *“Economic Growth and Social Equity in Developing Countries”* Stanford University Press
- Aghion P, Caroli, E., & García-Peñalosa C., (1993) “Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, No. 4 (Dec., 1999), pp. 1615-1660.
- Ahluwalia, M., (1976a) "Income Distribution and Development: Some Stylized Facts", *American Economic Review*, May, 128-135.
- Ahluwalia, M., (1976b) "Inequality, Poverty and Development", *Journal of Development Economics*, 3, 307-342.
- Ahumada, J. (1966) *“La crisis integral de Chile”*, Santiago, Editorial Universo.
- Ahumada, J. (1958) *“En vez de la miseria”*, Santiago, Editorial del Pacífico.
- Alesina, A., & Alt, J. (1996) “Political Economy: An Overview” en Goodin R., & Klingemann, H. D. *A New Handbook of Political Science*, RE. Oxford UK: Oxford University Press.
- Alesina A., & Rodrik, D., (1991) “Distributive Politics and Economic Growth,” *NBER Working Papers* No. 3668
- Almonacid, F. (2009a) “El problema de la propiedad de la tierra en el sur de Chile (1850-

1930)", *Historia* No. 42, Vol. I, enero-junio pp. 5-56.

- Almonacid, F., (2009b) "*La agricultura chilena discriminada (1910-1960). Una mirada de las políticas estatales y el desarrollo sectorial desde el sur*", Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Alonso, J. A., (2007) "Desigualdad, instituciones y progreso: un debate entre la historia y el presente", *Revista de la CEPAL*, 93, pp.63-84.
- Altimir, O. (1997) "Desigualdad, empleo y pobreza en América Latina: Efectos del ajuste y del cambio en el estilo de desarrollo", en *Desarrollo Económico*, vol. 37, No. 145 (Apr.-Jun., 1997), pp. 3-30.
- Alvaredo, F., 2011. "A note on the relationship between top income shares and the Gini coefficient", en *Economics Letters*, Elsevier, vol. 110 (3), pp. 274-277, March.
- Álvarez, J. (2012) "The evolution of inequality in Australasia and the River Plate, 1870 - 1914", paper presented at the *16th World Economic History Congress*, 9-13 July 2012, Stellenbosch University, South Africa.
- Álvarez, J. (2007) "Distribución del ingreso e instituciones: Nueva Zelanda y Uruguay (1870-1940)", en Álvarez, J., Bértola, L. & Porcile, G. (ed.) (2007) en *Primos Ricos y Empobrecidos. Crecimiento, distribución del ingreso e instituciones en Australia-Nueva Zelanda vs Argentina-Uruguay*", Montevideo, Fin de Siglo.
- Álvarez, J, Bilancini, E, D'Alessandro, S., & Porcile, G., (2011) "Agricultural institutions, industrialization and growth: The case of New Zealand and Uruguay in 1870-1940", en *Explorations in Economic History*, 48, pp. 151-168.
- Amarante, V., & De Melo, G., (2004) "Crecimiento económico y desigualdad. Una revisión bibliográfica", *Instituto de Economía- Serie Documentos de Trabajo DT 2/04*; Facultad de Ciencias Económicas y Administración – Universidad de la República, Uruguay.
- Amsden, A. (2001) "*The Rise of 'the Rest': Challenges to the West from Late-industrializing Economies*", Oxford University Press.
- Amsden, A. (1989) "*Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*", Oxford University Press.
- Angell A. (1972) "*Politics and the labour movement in Chile*", Oxford University Press.
- Arocena, R. & Sutz, J. (2003) "*Subdesarrollo e innovación. Navegando contra el viento*", Madrid, Cambridge University Press.
- Atkinson, A. (1997) "Bringing income distribution in from the cold", en *The Economic Journal*, Vol. 107 (March), pp. 297-321.
- Atkinson, A. & Piketty, T. (2010) "*Top Incomes: A Global Perspective*", Oxford University Press.
- Atkinson, A. & Piketty, T. (2007) "*Top Incomes Over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries*", Oxford University Press.
- Atkinson, A. Piketty, T. & Saez E. (2011) "Top Incomes in the Long Run of History", en *Journal of Economic Literature*, 2011, Vol 49, No. 1, pp. 3-71.

- Atkinson, A., & Bourguignon, F., (2000) "Income distribution and economics" en Atkinson, A., & Bourguignon, F., (ed.) *Handbook of income distribution, volume 1*, Amsterdam, Elsevier, pp. 1-58.
- Baland J. M., & Robinson, J (2006) "Land and Power: Theory and Evidence from Chile", *NBER Working Paper* No. 12517.
- Banco Central de Chile (2001) "Indicadores económicos y sociales de Chile 1960-2000", Santiago, Departamento de Publicaciones de la Gerencia de investigación económica.
- Banco Central de Chile (1989) "Indicadores económicos y sociales de Chile 1960-1988", Santiago, Departamento de publicaciones e informaciones.
- Barbier E. (2006) "*Natural Resources and Economic Development*", Cambridge University Press.
- Barbier E. (2005) "Frontier expansion and economic development", en *Contemporary Economic Policy*, Vol. 23, No. 2, April 2005, 286–303.
- Barrán, J. P. & Nahúm, B. (1979) "*El Uruguay del novecientos*", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- Barrán, J. P. & Nahúm, B. (1967/1978) "*Historia Rural del Uruguay Moderno. Siete tomos*", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- Barría, J., (1971) "*El movimiento obrero en Chile. Síntesis histórico-social*", Santiago, Ediciones de la Universidad técnica del Estado.
- Bartels, L. (2008) "*Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*", Princeton University Press.
- Baten, J. (2000), "Economic Development and the Distribution of Nutritional Resources in Bavaria, 1797–1839", en *Journal of Income Distribution* Vol. 9, pp. 89–106.
- Baten, J. & Fraunholz, U., (2005) "Did Partial Globalization Increase Inequality? The Case of the Latin American Periphery, 1950–2000", *CESifo Economic Studies*, Vol. 50, 1/2004, 45–84.
- Baten, J. & Moradi, A., (2005) "Inequality in Sub-Saharan Africa: New Data and New Insights from Anthropometric Estimates", en *World Development* Vol. 33, No. 8, pp. 1233–1265.
- Bates, R. H., Greif, A., Levi, M., & Rosenthal J. (1998) "*Analytic Narratives*", Princeton University Press.
- Bauer, A., (1994) "*La sociedad rural chilena. Desde la conquista española a nuestros días*", Santiago, Andrés Bello.
- Bauer, A. (1992) "Chilean rural society and politics in comparative perspective", en Kay C. & Silva, P. (ed.) *Development and social change in the Chilean countryside: From the Pre-Land Reform Period to the Democratic Transition*, Volume 62 of Latin America Studies, Centre for Latin American Research and Documentation.
- Bauer, A. (1990) "Industry and the Missing Bourgeoisie: Consumption and Development in Chile, 1850-1950", en *The Hispanic American Historical Review*, Vol. 70, No. 2 (May, 1990),

pp. 227-253.

- Bauer, A., (1975) *"Chilean rural society from the Spanish conquest to 1930"*, New York, Cambridge University Press.
- Bauer, A., (1970) "Expansión económica en una sociedad tradicional. Chile Central en el siglo XIX", en *Historia* No. 9, Santiago, Universidad Católica, Instituto de Historia, pp. 137-235.
- Bénabou, R. (1996), "Inequality and growth", *NBER Working Paper* N° 5658.
- Bengoa, J. (2008) *"Historia del pueblo mapuche: (siglo XIX y XX)"*, Santiago, Lom Ediciones.
- Bengoa, J. (1990) *"Haciendas y campesinos. Historia social de la Agricultura Chilena. Tomo II"*, Santiago, Ed. Sur.
- Bengoa, J. (1988) *"Historia social de la Agricultura Chilena. Tomo I. El poder y la subordinación"*, Santiago, Ed. Sur.
- Bergquist, C. (1986) *"Labor in Latin America: comparative essays on Chile, Argentina, Venezuela, and Colombia"*, California, Stanford University Press.
- Berry A. (1990) "International Trade, Government, and Income Distribution in Peru Since 1870", en *Latin American Research Review*, Vol. 25, No. 2 (1990), pp. 31-59.
- Bértola L. (2011) "Institutions and the Historical Roots of Latin American Divergence" en Ocampo & Ross (ed.) *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, Oxford University Press.
- Bértola, L. (2010) "Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile y Perú desde la Independencia: Una historia de conflictos, transformaciones, inercias y desigualdad" en Bértola, L. & Gerchunoff, P. *"Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina"*, CEPAL, pp. 227-286.
- Bértola L. (2005) "A 50 años de la Curva de Kuznets: Crecimiento y distribución del ingreso en Uruguay y otras economías de nuevo asentamiento desde 1870", en *Investigaciones en Historia Económica*, No. 3, otoño, pp. 135-176.
- Bértola, L. (2004) "Salarios reales y distribución del ingreso 1930-1968. contextualizando los Consejos de Salarios", en Plá Rodríguez et al., *Los Consejos de Salarios. Una mirada actual*, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria.
- Bértola, L. (2000) *"Ensayos de Historia económica. Uruguay y la región en la economía mundial, 1870-1990"*, Montevideo, Trilce.
- Bértola, L. (1991) *"La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis"*, Montevideo, FCS-CIEDUR.
- Bértola, L., Hernández, M., & Siniscalchi, S. (2012) "Un Índice Histórico de Desarrollo Humano de América Latina y algunos países de otras regiones: metodología, fuentes y bases de datos", *Documento On Line No. 28/Reedición*, Programa de Historia Económica y Social, UDELAR.
- Bertola, L., Hernandez, M., Rodríguez Weber, J., & Siniscalchi, S. (2011) "Un siglo de desarrollo humano y desigualdad", ponencia presentada en las 5^{as} *'Jornadas de Historia*

Económica', Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo.

- Bértola L. & Ocampo J. A. (2010) "*Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*", Secretaría General Iberoamericana.
- Bértola, L., Castelnovo, C., Rodríguez Weber, J., Wilebald, H. (2010) "Between the colonial heritage and the first globalization boom: on income inequality in the southern cone", *Revista de Historia Económica*, v.: 28 2, pp. 307-348, España.
- Bértola, L., Castelnovo, C., Rodríguez Weber, J., Wilebald, H. (2009) "Income Distribution in the Latin American Southern Cone during the First Globalization Boom and Beyond", en *International Journal of Comparative Sociology*, Vol. 50 No. 5-6, pp. 452–485.
- Bértola, L., Castelnovo C., & Willebald, H. (2009) "Income distribution in Brazil 1870-1920", ponencia presentada en la Conferencia *A Comparative Approach to Inequality and Development: Latin America and Europe*, Instituto Figuerola, Universidad Carlos III, Madrid, May 8-9, 2009.
- Bértola, L., & Williamson, J., (2006) "Globalization in Latin America before 1940", en Bulmer-Thomas, Coatsworth & Cortés Conde, (ed), *Cambridge Economic History of Latin America, Vol. II*, Cambridge University Press.
- Beyer, H. (2011) "¿Qué veinte años no es nada ...? Una mirada a la desigualdad de ingresos a partir de las encuestas Casen", en *Estudios Públicos*, 121, pp. 5-33, Centro de Estudios Públicos, Chile.
- Beyer, H. (2000) "Educación y desigualdad de ingresos: una nueva mirada", en *Estudios Públicos*, 77, pp. 97-130, Centro de Estudios Públicos, Chile.
- Beyer, H. (1997) "Distribución del ingreso: antecedentes para la discusión", en *Estudios Públicos*, 65, pp. 1-54, Centro de Estudios Públicos, Chile.
- Beyer, H., Rojas, P., & Vergara R., (2000) "Apertura comercial y desigualdad salarial en Chile", en *Estudios Públicos*, 77, pp. 69-95, Centro de Estudios Públicos, Chile.
- Bigsten, A. (1986) "Welfare and Economic Growth in Kenya, 1914-76", en *World Development*, Vol. 14 No. 9, pp. 1151-1160.
- Birsdall N. et. al. (2011) "Declining Inequality in Latin America: Some Economics, Some Politics", *CGD Working Paper* 251, Washington, D.C., Center for Global Development.
- Birsdall, N. (2008) "Income distribution: effects on growth and development" en Amitava Krishna Dutt and Jaime Ros (ed) *International Handbook of Development Economics Vol II*, Edward Elgar Publishing, pp 193-212.
- Birsdall, N.; Ross, D.; Sabot, R. (1995): "Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia", en *World Bank Economic Review* (1995) vol. 9, 3, pp. 477-508.
- Bloch, M. (1999) "*Historia e historiadores*", Madrid, Akal.
- Bloch, M. (1978) "*French Rural History: An Essay on Its Basic Characteristics*", University of California Press.
- Bolt, J. & van Zanden, J. L. (2013) "The First Update of the Maddison Project; Re-

Estimating Growth Before 1820”, *Maddison Project Working Paper*, 4.

- Bonica, A., McCarty, N., Poole, K. T., & Rosenthal, H., (2013) “Why hasn’t democracy slowed rising inequality?”, en *Journal of Economic Perspectives*, Volume 27, Number 3, Summer 2013, pp. 103–124.
- Borde, J. & Góngora, M. (1956) “*Evolución de la propiedad rural en el valle del Puangue*” Universitaria, Santiago de Chile.
- Borón, A. (2003) “*Estado, capitalismo y democracia en América Latina*”, Buenos Aires, CLACSO.
- Boyer, R. (1992) “*La teoría de la regulación: un análisis crítico*”, Valencia, Institución Alfonso el Magnánimo.
- Boyer, R. & Saillard, Y. ed. (2005) “*Régulation Theory. The state of the art*”, Routledge.
- Braden Cooper Company (1958 a 1970) “Análisis sobre remuneraciones y beneficios accesorios en Chile”.
- Branson, W.; Guerrero, I., & Gunter, B. (1998) “Patterns of development (1970-1994)”, *Departmental Working Paper*, World Bank.
- Braudel, F. (2002) “*Las ambiciones de la historia*”, Barcelona, Crítica.
- Braun, J., Braun, M., Briones, I., Díaz, J., Lüders, R., & Wagner, G., (2000) “Economía Chilena 1810-1995: Estadísticas históricas”, *Documento de Trabajo No. 187*, Instituto de Economía – Pontificia Universidad Católica, Santiago de Chile.
- Brenner, R. (1987) “Agrarian class structure and economic development”, en Ashton, T. H., & Philpin, C. H. E. *The Brenner Debate: Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-industrial Europe*, Cambridge University Press.
- Bulmer-Thomas, V., (1998) “*Historia Económica de América Latina desde la Independencia*”, México, Fondo de Cultura Económica.
- Bunge, M. (2004a) “How Does It Work? The Search for Explanatory Mechanisms”, en *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 34 No. 2, June 2004 182-210.
- Bunge, M. (2004b) “*Emergencia y convergencia: novedad cualitativa y unidad del conocimiento*”, Gedisa.
- Bunge M. (2000) “*La relación entre la sociología y la filosofía*”, EDAF.
- Bunge M. (1997) “Mechanism and Explanation” en *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 27, pp. 410-465.
- Burgueño & Pittaluga, (1994) “El enfoque neo-schumpeteriano de la tecnología”, en *Revista Quantum*, vol. 1 No. 3, Montevideo invierno de 1994.
- CASEN (2011) “Distribución del Ingreso”, Encuesta de caracterización socio-económica nacional, Gobierno de Chile.
- Caetano, G. (1992/1993) “*La república conservadora (1916-1929). 2 tomos*”, Montevideo, Editorial Fin de Siglo.

- Camou, M. (2010) "Las instituciones del mercado de trabajo en dos ramas de la industria uruguaya, 1900-1960" Trabajo de Tesis para acceder al título de Doctorado en Ciencias Sociales opción Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Uruguay.
- Cardoso F. E. & Faletto, E. (2003) "*Dependencia y desarrollo en América Latina*", Siglo XXI Editores.
- Cardoso, C. F. S., & Pérez Brignoli, H., (2003) "*Historia económica de América Latina*", Barcelona, Crítica.
- Cariola, C., & Sunkel, O., (1982) "*Un siglo de Historia económica de Chile 1830-1930. Dos ensayos y una bibliografía*", Madrid, Ediciones Cultura Hispánica.
- Carmagnani, M., (1998) "*Desarrollo industrial y subdesarrollo económico. El caso chileno*", Santiago, DIBAM.
- Cavieres, F., E. (2004) "Nuevas perspectivas para una siempre vigente reflexión: Los trabajadores del salitre y el movimiento sindical chileno a comienzos del siglo XX", en *Revista de Estudios Históricos*, Volumen 1, No. 1, Agosto de 2004.
- CEPAL (2012) "*Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*", Santiago, CEPAL.
- CEPAL (2006) "*Fernando Fajnzylber, una visión renovadora del desarrollo de América Latina*", Santiago, CEPAL.
- CEPAL (1967) "*El desarrollo industrial de América Latina: Chile*", Santiago, CEPAL.
- Chenery, H., & Syrquin, M., (1975) "*Patterns of development. (1950-1970)*", New York, Oxford University Press for the World Bank.
- Chenery, H., & Taylor, L., (1968) "Development Patterns: Among Countries and Over Time", en *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 50, No. 4 (Nov., 1968), pp. 391-416.
- CIDE (1963) "*Estudio Económico del Uruguay*", Montevideo, Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y de Administración.
- Cimoli, M. & Porcile, G. (2010) "Global growth and international cooperation: a structuralist perspective", en *Cambridge Journal of Economics*, 2010, pp. 1-18.
- Cimoli, M. & Porcile, G. (2009) "Sources of learning paths and technological capabilities: an introductory roadmap of development processes", en *Economics of Innovation and New Technology*, Vol 18, No. 7, pp. 675-694.
- Cimoli, M., Porcile, G. & Rovira, S., (2010) "Structural change and the BOP constraint: why did Latin America fail to converge?", en *Cambridge Journal of Economics*, 2010, 34, 389-411.
- Cimoli, M. & Rovira S., (2008) "Elites and Structural Inertia in Latin America: An Introductory Note on the Political Economy of Development", en *Journal of Economic Issues* Vol. XLII No. 2 June 2008.
- Coatsworth, J., H., (2008) "Inequality, institutions and economic growth in Latin America", en *Journal of Latin American studies*, 40 pp. 545-569.

- Collier, D., (1993) "The Comparative Method" en. Finifter, A. W., (ed.), *"Political science: the state of discipline II"*, American Political Science Association.
- Collier, S. & Sater, W., (1998) *"Historia de Chile, 1808-1994"*, Madrid, Cambridge University Press.
- Coloma, F. & Rojas, P. (2000) "Evolución del mercado laboral en Chile: reformas y resultados" en Larraín, F. & Vergara, R. *La transformación económica en Chile*, Santiago, Centro de Estudios Públicos, pp. 491-540.
- Comisión Central del Censo (1907) "Censo 1907. Memoria presentada al Supremo Gobierno".
- Contreras, D. (1999) "Distribución del ingreso en Chile. Nueve hechos y algunos mitos", en *Perspectivas*, V. 2 No. 2, pp. 311-332.
- Contreras, D., Larrañaga, O., Puentes E., & Rau, T. (2012) "Chile: Evolución de las oportunidades para los niños, 1990-2006", en *Cuadernos de la CEPAL*, No. 106, pp. 115-133.
- CORA (1970) *"Reforma agraria chilena, 1965-1970"*, Santiago, Corporación de la Reforma Agraria.
- Correa Sutil, S. (2005) *"Con las riendas del poder. La derecha chilena en el siglo XX"*, Santiago, Sudamericana.
- Cowell, F.A., (2000). "Measurement of inequality", en A.B. Atkinson & F. Bourguignon (ed.), *Handbook of Income Distribution, volume 1*, Elsevier, pp. 87-166.
- Cruzat, X. & Tironi, A. (1987) "El pensamiento frente a la cuestión social", en Berríos, M., *El pensamiento en Chile 1830-1910*, Santiago, Nuestra América Eds.
- Cruz-Coke, R. (1984) *"Historia electoral del Chile. 1925-1973"*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile.
- Davés, E., (1989) *"Los que van a morir te saludan. Historia de una masacre. Escuela Santa María de Iquique, 1907"* Santiago, Ediciones Documentas.
- De Castro, S., (1992) *"Prólogo a 'El Ladrillo': bases de la política económica del gobierno militar chileno"*, Centro de Estudios Públicos.
- De Ferranti, D., Perry, G., Ferreira, F., & Walton, M., (2004) *"Inequality in Latin America & the Caribbean: Breaking with history?"*, Washington, The World Bank.
- Deaton, A. (2005) "Measuring poverty in a growing world (or measuring growth in a poor world)", en *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 87, No 1, pp. 1-19
- Deninger, K., & Squire, L. (1998) "New ways of looking at old issues: inequality and growth" en *Journal of Development Economics* Vol. 57 pp. 259-287.
- Deninger, K., & Squire, L. (1996) "A New Data Set Measuring Income Inequality," en *The World Bank Economic Review* Vol. 10 No.3, pp. 565-591.
- DeShazo, P. (2007) *"Trabajadores urbanos y sindicatos en Chile: 1902-1927"*, Santiago, Centro de Investigaciones Diego Barros Arana de la Dirección de Bibliotecas.

- Diamond, J. (2006) *“Armas, gérmenes y acero: Breve historia de la humanidad en los últimos trece mil años”*, Editorial Debate.
- Díaz, J. Lüders, R. y Wagner, G., (2010) *“La República en Cifras”*. *EH Clio Lab-Iniciativa Científica Milenio*, URL: <http://www.economia.puc.cl/cliolab>.
- Díaz, J. Lüders, R. y Wagner, G., (1998) *“Economía chilena 1810-1995. Evolución cuantitativa del producto total y sectorial”*, *Documento de Trabajo No. 186*, Instituto de Economía – Pontificia Universidad Católica.
- Dirección de Estadística y Censos (1969) *“IV Censo nacional agropecuario. Año agrícola 1964/1965. Total del país”*, Dirección de Estadísticas y Censos
- Dirección de Estadísticas y Censos (1960 a 1969) *“Estadísticas Manufactureras”*, Dirección de Estadísticas y Censos.
- Dirección de Estadísticas y Censos (1960) *“III Censo nacional de Manufacturas. Datos referidos al año 1957”*, Dirección de Estadísticas y Censos.
- Dirección de Estadística y Censos (s/f) *“Censo de población 1960. Resumen del país”*, Dirección de Estadísticas y Censos.
- Dirección de Estadística y Censos (s/f) *“III Censo nacional agrícola y ganadero 1955/1956”* Dirección de Estadísticas y Censos.
- Dirección General de Estadística de Chile (1933) *“Censo agropecuario 1929/1930”*, Dirección General de Estadística de Chile.
- Dirección General de Estadística de Chile (1936) *“Censo agropecuario 1935/1936”*, Dirección General de Estadística de Chile.
- Dirección General de Estadística de Chile (1931) *“Resultados del X Censo de la Población efectuado el 27 de noviembre de 1930 y estadísticas comparativas con censos anteriores, Volumen III Ocupaciones”*, Dirección General de Estadística de Chile.
- Dirección General de Estadística de Chile (varios años) *“Estadística Anual de Finanzas, Bancos y Cajas sociales”*, Dirección General de Estadística de Chile.
- Dirección General de Estadística de Chile (varios años) *“Estadística Anual de Minería”*, Dirección General de Estadística de Chile.
- Dirección General de Estadística de Chile, (varios años) *“Estadística Anual de Industria”* Dirección General de Estadística de Chile.
- Dirección General de Estadística de Chile (s/f) *“Censo de la industria manufacturera y el comercio de 1928”*, Dirección General de Estadística de Chile.
- Dirección General de Estadística de Chile (s/f) *“Censo industrial y comercial. Año 1937”*, Dirección General de Estadística de Chile.
- Dobado, R., (2009) *“Herencia colonial y desarrollo económico en Iberoamérica: una crítica a la «nueva ortodoxia»”*, en Llopis, E. Marichal C. (ed.) *Latinoamérica y España, 1800-1850: un crecimiento económico nada excepcional*, Marcial Pons Historia.
- Drake, P. (1978) *“Socialism and populism in Chile, 1932-52”*, University of Illinois Press.

- Edwards, A. (2012) *“La fronda aristocrática en Chile”*, Santiago, Editorial Universitaria.
- Elster J. (2010) *“La explicación del comportamiento social. Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales”*, Barcelona, Gedisa.
- Elster J. (1989) *“Nuts and Bolts for the Social Sciences”*, Cambridge University Press.
- Emery, J. C. H., Inwood, K., & Thille, (2007) “Heckscher-Ohlin in Canada: new estimates of regional wages and land prices” en *Australian Economic History Review*, Vol. 47, No. 1, pp. 22–48.
- Engerman, S. L. & Sokoloff, K., (2002). “Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies”, en *Economía* Vol. 3, pp. 41–109.
- Engerman, S. L. & Sokoloff, K., (2000). “Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World”, en *Journal of Economic Perspectives* No. 3, pp. 217–32.
- Engerman, S. L. & Sokoloff, K., (1997) “Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies” en Haber S., ed., *How Latin America Fell Behind*, Stanford, CA, Stanford University Press.
- Errázuriz Tagle, J. & Eyzaguirre, G. (1903) *“Monografía de una familia obrera de Santiago”* Santiago, Imprenta Barcelona.
- Espinosa, E. (1897) *“Geografía Descriptiva de la República de Chile”*, Santiago, Imprenta Barcelona.
- Fajnzylber, F. (1983) *“La industrialización trunca de América Latina”*, Centro de Economía Transnacional.
- Fajnzylber, F. (1990) “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’: comparación de patrones contemporáneos de industrialización” en *Cuadernos de la CEPAL* No. 60.
- Faúndez, J. (2011) *“Democratización, desarrollo y legalidad. Chile 1831-1973”*, Santiago, Ediciones Universidad Diego Portales.
- Ferguson, N. (2012) *“Civilización: Occidente y el resto”*, Random House Mondadori.
- Fetter, F. W. (1937) *“Monetary Inflation in Chile”*, Princeton University Press.
- Frank, Volker. 2002. “The Elusive Goal in Democratic Chile: Reforming the Pinochet labor legislation.” *Latin American Politics and Society* Vol 44, No.1: pp. 35–68.
- Ffrench-Davis, R. (1999) *“Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de política económica en Chile”*, Santiago, Dolmen Ediciones.
- Ffrench-Davis, R. (1973) *“Políticas económicas en Chile, 1952-1970”*, Ediciones Nueva Universidad.
- Ffrench-Davis, R., & Muñoz, O. (1990) “Desarrollo económico, inestabilidad y desequilibrios políticos en Chile: 1950-89”, en *Colección Estudios CIEPLAN*, CIEPLAN, No. 28, pp. 121-156.
- Fields, G. S., (2002) *“Distribution and Development: A New Look at the Developing World”* MIT Press.

- Fields, G. S., (1999) "Distribution and development: a summary of the evidence for the developing world". A Background paper prepared for the *World Development Report* 2000.
- Finch, H., (2005) "*La economía política del Uruguay contemporáneo 1870-2000*", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- Fitzgerald, V. (2008) "Economic development and fluctuations in earnings inequality in the very long run: The evidence from Latin America 1900–2000", en *Journal of International Development*, Vol. 20 No. 8, pp. 1028-1048.
- Florescano E. (ed.) (1975) "*Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*", México, CLACSO-Siglo XXI Editores.
- Floud, R. (1988), "Standars of living and industrialization." *ReFresh* 6 (spring).
- Freeman, C. & Louçã, F. (2001) "*As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*", Oxford University Press.
- Freeman, R., (2007) "Labor market institutions around the world", *NBER Working Paper* No. 13242.
- Furtado, C. (1976) "*La economía latinoamericana: formación histórica y problemas contemporáneos*", Siglo XXI Editores.
- Galor O. y Zeira J. (1993), "Income distribution and macroeconomics", en *Review of Economic Studies* Vol. 60, pp. 35-52.
- Gálvez, T., & Bravo, R., (1992) "Siete décadas de registro del trabajo femenino", en *Estadística & Economía*, Santiago No.5, diciembre, pp. 1-52.
- Gárate Chateau, M. (2012) "*La revolución capitalista de Chile*", Santiago, Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- García, R. (1989) "*Incipient Industrialization in an Underdeveloped Country: The Case of Chile, 1845-1879*", Volume 17 of Monograph Series, Institute of Latin American Studies, University of Stockholm.
- García-Jimeno, C., & Robinson, J., (2009) "The Myth of the frontier", *NBER Working Paper* No. 14774.
- Garretón M. A., (2003) "*Incomplete democracy: political democratization in Chile and Latin America*", The University of North Carolina Press.
- Garretón M. A & Garretón R. (2010) "La democracia incompleta en Chile: La realidad tras los rankings internacionales", en *Revista de Ciencia Política*, Volumen 30, No. 1, pp. 115 – 148.
- Garrido, J. (ed.) (1988) "*Historia de la Reforma agraria en Chile*", Santiago, Editorial Universitaria.
- Gay, C., (1863) "*Historia física y política de Chile. Agricultura. Tomo Primero*", Santiago, Museo de Historia Natural.
- Gazmuri, C, (ed.) (2001) "*El Chile del centenario, los ensayistas de la crisis*", Santiago,

Instituto de Historia de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

- George A. & Bennett A. (2005) *“Case Studies and Theory Development in The Social Sciences”* MIT Press.
- Gernet D. (2007) *“Ockham's Razor and its improper use”*, en *Journal of Scientific Exploration*, Vol. 21, No. 1, pp. 135-140.
- Gilens, M. (2005) *“Inequality and democratic responsiveness”*, en *Public Opinion Quarterly*, Vol. 69 No. 5, pp. 778-796.
- Goldberg, P. & Pavcnik, N. (2007) *“Distributional effects of globalization in developing countries”*, *NBER Working Paper* No. 12885.
- Goldin C. & Katz L. (2009) *“The Race between education and technology”*, Harvard University Press.
- Gómez Leyton, J. C., (2004) *“La frontera de la democracia: el derecho de propiedad en Chile, 1925-1973”*, Santiago, LOM Ediciones.
- Góngora, M. (2006) *“Ensayo histórico sobre la noción de estado en Chile en los siglos XIX y XX”*, Santiago, Editorial Universitaria.
- Góngora, M., (1970) *“Encomenderos y estancieros. Estudios acerca de la constitución social aristocrática de Chile después de la conquista 1580-1660”* Santiago, Universidad de Chile.
- Góngora, M. (1966) *“Vagabundaje y sociedad fronteriza”*, en *Cuadernos del Centro de Estudios Socioeconómicos*, No. 2, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile.
- Góngora, M., (1960) *“Origen de los inquilinos de Chile Central”*. Santiago, Universidad de Chile.
- Greasley, D., Inwood, K., & Singleton, J. (2007) *“Factor prices and income distribution in less industrialised economies 1870–1939”*, en *Australian Economic History Review*, vol. 47 No. 1, pp. 1–5.
- Gregory, P. (1966) *“Sueldos y salarios de la industria manufacturera”*, Santiago, Publicaciones INSORA No. 34.
- Gregory, W. (1961) *“Formas de pago establecidas en un fundo seleccionado en 1958-1959”*; apartado de la *Revista del Centro de Investigaciones Económicas*, Santiago, Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad Católica de Chile.
- Grez Toso, S (1997) *“La ‘cuestión social’ en Chile. Ideas y debates precursores: (1804-1902)”*, Santiago, DIBAM.
- Grez Toso, S., (s/f) *“La guerra preventiva. Escuela Santa María de Iquique. Las razones del Poder”*, artículo elaborado en el marco del Proyecto FONDECYT N°100034 en línea <http://historiapolitica.com/datos/biblioteca/grez3a.pdf>
- Haindl, Erik. (2007) *“Chile y su desarrollo económico en el siglo XX”*, Santiago, Editorial Andrés Bello.

- Hall P. & Soskice D. (eds.) (2001) *"Varieties of Capitalism. The Institutional foundations of comparative advantage"*, Oxford, Oxford University Press.
- Halperin Donghi, T., (2008) *"Historia contemporánea de América Latina"*, Madrid, Alianza Editorial.
- Harley, K., (2007) "Comments on factor prices and income distribution in less industrialised economies 1870–1939: refocusing on the frontier", en *Australian Economic History Review*, vol. 47 No. 3, pp. 238-248.
- Hedström & Swedberg (1998a) *"Social Mechanisms: An analytical approach to social theory"*, Cambridge University Press.
- Hedström & Swedberg (1998b) "Social Mechanisms: an introductory essay", en Hedström & Swedberg (1998a).
- Hedström & Ylikoski (2010) "Causal mechanisms in the social sciences" en *Annual Review of Sociology*, Vol. 36, pp. 49–67
- Hempel, C. G. (2005) *"La explicación científica: Estudios sobre filosofía de la Ciencia"*, Barcelona, Paidós.
- Hirschman, A. O., (1984) *"De la economía a la política y más allá. Ensayos de penetración y superación de fronteras"*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Hirschman, A. O. (1963) *"Journeys towards progress: studies of economic policy-making in Latin America"*, Twentieth Century Found.
- Hobsbawm, E., (1998) *"Sobre la Historia"*, Barcelona, Crítica.
- Hodgson, G., (2001) *"How economics forgot history"*, Londres, Routledge.
- Hounie, Pittaluga, Porcile & Scatolin, (1999) "La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento", en *Revista de la CEPAL* No. 68, p. 7-33.
- Huerta, M.A. (1989) *"Otro agro para Chile. La historia de la reforma agraria en el proceso social y político"*, Santiago, CISEC-CESOC.
- Hurtado C. (1984) "La economía chilena entre 1830 y 1930: sus limitaciones y sus herencias", en *Estudios CIEPLAN* No. 12 pp- 37-60.
- Hurtado C. (1966) *"Concentración de población y desarrollo económico. El caso chileno"*, Santiago, Instituto de Economía de la Universidad de Chile.
- Hutchinson, E. Q., (2000) "La historia detrás de las cifras: La evolución del censo chileno y la representación del trabajo femenino, 1895-1930", en *Historia*, Santiago, Instituto de Historia, Universidad Católica de Chile, No. 33 pp. 417-434.
- Ibáñez, A. (1994) "El liderazgo en los gremios empresariales y su contribución al desarrollo del Estado Moderno durante la década del treinta: el fomento a la producción y los antecedentes de CORFO", en *Historia*, Instituto de Historia de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Vol. 28, pp. 183-216.
- Infante, R. (1981) "Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso", en *El Trimestre Económico*, FCE, México DF, No. 190.

- Instituto de Economía de la Universidad de Chile (1956) *“Desarrollo Económico de Chile, 1940-1956”*, Santiago, Editorial Universitaria.
- Instituto Nacional de Estadísticas (1970a) *“XIV Censo de población y III de Vivienda. Total del país”*, Santiago, INE.
- Instituto Nacional de Estadísticas (1970b) *“IV Censo nacional de Manufacturas”*, Santiago, INE.
- Instituto Nacional de Estadística (s/f) *“Índice de salarios y sueldos, remuneraciones medias y empleo (serie desde Abril 1960 a Abril 1974)”*, Departamento de Estadísticas Laborales, Santiago de Chile.
- Instituto Nacional de Estadística (s/f) *“V Censo nacional agropecuario. 1975/1976. Total del país”*, Santiago, INE.
- Instituto Nacional de Estadística (sf) *“Sueldo vital e ingreso mínimo 1937-2000”*, Santiago, INE.
- Jackson Turner F. (1976) *“The frontier in american history”*, Robert Krieger Publishing.
- Jacobs, L. et. al. (2004) *“American Democracy in an Age of Rising Inequality”*, American Political Science Association, <https://www.apsanet.org/imgtest/taskforcereport.pdf>.
- Jadresic, I. (1990) *“Salarios en el largo plazo: Chile 1960-1989”*, en *Colección Estudios CIEPLAN*, No. 29, pp. 9-34.
- Johnson, A. L. H. (1978) *“International migration in Chile to 1929: its relationship to the labor market, agricultural growth, and urbanization,”* PH. D. dissertation, University of California, Davis.
- Johnson, S., & Kwak J. (2011) *“13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown”*, Vintage Books.
- Kahhat J. (2010) *“Labor Earnings Inequality: The Demand for and Supply of Skills”* en López Calva, L. F., Lustig N., C., *Declining inequality in Latin America*, Brookings Institution Press.
- Kanbur, R., (2000) *“Income distribution and Development”*, en Atkinson, A. & Bourguignon, F., (ed.) (2000) *Handbook of income distribution Vol 1*, Amsterdam, Elsevier, pp. 791-841.
- Kay C. (1992) *“The development of the Hacienda system”*, en Kay, C. & Silva, P. (ed.) *Development and social change in the Chilean countryside: from the pre-Land reform period to the democratic transition*, Volume 62 of Latin America Studies, Centre for Latin American Research and Documentation.
- Kindleberger, Ch. P. (1997) *“Economic laws and economic history”*, Cambridge University Press.
- Kirby, P. (1997) *“The standard of living debate and the industrial revolution”*, *ReFreshh* 25 (autumn).
- Kirsch, Henry W. (1977) *“Industrial development in a traditional society”*, The University of Florida Press.

- Kokca J. (2003) "Comparison and Beyond", en *History and Theory*, Vol. 42, No. 1 (Feb., 2003), pp. 39-44.
- Kocka, J. (2002) "*Historia social y conciencia histórica*", Madrid, Marcial Pons.
- Kocka, J. (1984) "Theories and Quantification in History", en *Social Science History* Vol. 8, No. 2, Quantitative History in International Perspective (Spring, 1984), pp. 169-178.
- Komlos J. & Baten J. (2004) "Looking Backward and Looking Forward. Anthropometric Research and the Development of Social Science History", en *Social Science History* Vol. 28, No. 2 (summer 2004), pp. 191-210.
- Kotz D. McDonough, T. Reich M. (1994) "*Social Structures of Accumulation: The Political Economy of Growth and Crisis*", Cambridge University Press.
- Krugman, P. (2011a) "Graduates Versus Oligarchs", en *The New York Times*, November 1st.
- Krugman, P. (2011b) "Oligarchy, American Style", en *The New York Times*, November 4, p. A31.
- Krugman, P. (2009) "*The Conscience of a Liberal*", W. W. Norton.
- Krugman, P. (2006) "Graduates Versus Oligarchs", en *The New York Times* February 27th, p. A19
- Kula, W., (1977) "*Problemas y métodos de la Historia económica*" Barcelona, Editorial Península.
- Kuznets, S., (1973) "Modern economic growth: Findings and reflections", en *The American Economic Review*, Vol 63, No. 3 (Jun., 1973), pp. 247-258.
- Kuznets, S., (1966) "*Modern economic growth. Rate structure and spread*", New Haven, Yale University Press.
- Kuznets, S., (1955) "Economic growth and income inequality", en *The American Economic Review*, Vol 45, No. 1 (Mar., 1955), pp. 1-28.
- Lagos, R. (1966) "*La industria en Chile. Antecedentes estructurales*", Universidad de Chile, Instituto de Economía.
- Landes, D., (1999) "*La riqueza y la pobreza de las naciones*", Barcelona, Crítica.
- Lanzaro, J., (1986), "*Sindicatos y sistema político. Relaciones corporativas en el Uruguay 1940-1985*", Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria.
- Larrañaga, O. (2001) "Distribución de ingresos, 1958-2001" en French-Davis, R. & Stallings, B. (ed.) *Reformas, Crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*, Santiago, LOM Ediciones.
- Levi, M. (2006) "Modelando procesos históricos complejos con narrativas analíticas", en *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, Instituto de Ciencia Política- UDELAR, Vol. 15 pp. 11-29.
- Lewis, W. A., (1954) "Economic Development with unlimited supplies of labour", en *The Manchester School*, Vol.22, No. 2, pp. 139-191,

- Lindert & Williamson (1983) "Reinterpreting Britain's Social Tables, 1688-1913" en *Explorations in economic history*, Vol. 20, pp. 94-109.
- Lindert & Williamson (1982) "Revising England's Social Tables 1688-1812", en *Explorations in economic history*, Vol. 19, pp. 308-402.
- Little, D. (2010) "*New Contributions to the Philosophy of History*", Springer.
- Little D. (2006) "Levels of the Social," en Risjord, M. & Turner, S. *The Philosophy of Anthropology and Sociology*, Elsevier.
- Little D. (1998) "*Microfoundations, Method, and Causation: On the Philosophy of the Social Sciences*", Transaction Publishers.
- Londoño, J. (1995) "*Distribución del ingreso y desarrollo económico. Colombia en el siglo XX*", Bogotá, Tercer Mundo Editores, Banco de la República, Fedesarrollo.
- López, R., Figueroa E., & Gutiérrez P. (2013) "La 'parte del león': Nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile", *Serie Documentos de Trabajo* No. 379, Instituto de Economía de la Universidad de Chile.
- López-Calva F. & Lustig N. (2010) "*Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*", Brookings Institution Press.
- Loveman, B. (1976) "*Struggle in the countryside: politics and rural labor in Chile 1919-1973*", Indiana University Press.
- Mac-Iver, E. (1900) "*Discurso sobre la crisis moral de la República*", Santiago, Imprenta Moderna.
- Mahoney J. (2010) "*Colonialism and postcolonial development*", Cambridge University Press.
- Mahoney J. (2001) "Beyond correlational analysis: Recent innovations in theory and method" en *Sociological Forum*, Vol. 16, No. 3, September 2001.
- Mahoney, J. & Rueschemeyer, D. (e.d.) (2003) "*Comparative historical analysis in the social sciences*" Cambridge University Press
- Mamalakis, M. (1976) "*The growth and structure of the chilean economy*", Yale University Press.
- Mamalakis, M. (1965) "Public policy and sectoral development. A case study of Chile 1940-1958", en Mamalakis M. & Reynolds, *Essays on the Chilean economy*, Richard Inwin Innc.
- Mani, A. (2001) "Income distribution and the demand constraint", en *Journal of Economic Growth*, Vol. 6 pp. 107-133.
- Mani, A. & Hwang, J. (2004) "Income distribution, learning-by-doing, and comparative advantage", en *Review of Development Economics*, Vol. 8 No. 3, pp. 452-473.
- Marcel, M. (1997) "Políticas públicas en democracia: el caso de la reforma tributaria de 1990 en Chile", en *Estudios CIEPLAN*, No. 54, pp. 33-83.
- Marfán, M. (1984) "Políticas reactivadoras y recesión externa: Chile 1929-1938", en

Colección Estudios CIEPLAN, No. 82 pp. 89-119.

- Marx, K. & Engels, F. (1955) "Manifiesto del Partido Comunista", en *Obras escogidas en dos tomos*, Moscú, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Tomo 1 pp. 13-60.
- Matus, M (2013) "Dinámicas salariales en el Cono Sur de América", en Yáñez (ed.) *Chile y América en su historia económica*, Asociación Chilena de Historia Económica (ACHHE).
- Matus, M. (2012) "*Crecimiento sin desarrollo: precios y salarios reales durante el Ciclo Salitrero en Chile (1880-1930)*", Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- Mayntz R. (2004) "Mechanisms in the analysis of social macro-phenomena", en *Philosophy of the Social Sciences* 2004 No.34, pp. 237-259.
- McCaa, Robert (s/f), "*Chile XI Censo de Población (1940). Recopilación de cifras publicadas por la Dirección de Estadística y Censos*", CELADE.
- McCombie R. W., & Thirlwall, A. (1994) "*Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*", London, Macmillan.
- Mellafe, R. (2004) "Latifundio y poder rural en el Chile de los siglos XVII y XVIII" en *Historia Social de Chile y América*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, pp. 80-114.
- Meller, P. (2011) "*Universitarios, ¡el problema no es el lucro, es el mercado!*", Santiago, Uqbar Editores.
- Meller, P. (2000) "El cobre chileno y la política minera", en Meller (ed.) *Dilemas y Debates en torno al Cobre. Estrategias de Desarrollo y Economía, Políticas Públicas*, Santiago, Dolmen, pp. 17-78.
- Meller, P. (1999) "Pobreza y distribución del ingreso en Chile (década de los noventa)", en P. W. Drake, & Jaksic, I. *El modelo chileno: democracia y desarrollo en los noventa*, Lom Ediciones.
- Meller, P. (1998), "*Un siglo de economía política chilena. (1890-1990)*", Santiago, Ed. Andrés Bello.
- Milanovic B. (2010) "Level of income and income distribution in mid-18th century France, according to François Quesnay", *World Bank Policy Research Working Paper* No. 10545.
- Milanovic, B., Lindert, P., & Williamson, J. (2007): "Pre-industrial inequality", en *The Economic Journal*, No. 121 (March), pp. 255–272.
- Millar Carvacho, R., (1994) "*Política y teorías monetarias en Chile*", Santiago Universidad Gabriela Mistral.
- Miller, R., M & Greenhill, R. G., (2006) "The Fertilizer Commodity Chains: Guano and Nitrate" en Topik, S., Marichal, C., & Frank Z. (eds.), *From Silver to Cocaine: Latin American commodity chains and the building of the world economy, 1500-2000*, Durham NC, Duke University Press, pp. 228-270.
- Mönckeberg, M. O. (2001) "*El saqueo de los grupos económicos al Estado chileno*", Ediciones B.
- Monteón, M. (1998) "*Chile and the Great Depression: The Politics of Underdevelopment*,

1927-1948", Center for Latin American Studies Press, Arizona State University.

- Moraes, M. I., (2008) *"La pradera perdida. Historia y economía del agro uruguayo: una visión de largo plazo 1760-1970"*, Montevideo, Editorial Linardi & Risso.
- Mörner, M. (1983) "Economic Factors and Stratification in Colonial Spanish America with Special Regard to Elites", en *The Hispanic American Historical Review*, Vol. 63, No. 2 (May, 1983), pp. 335-369.
- Moulian, T. (2006) *"Fracturas: de Pedro Aguirre Cerda a Salvador Allende (1938-1973)"*, Santiago de Chile, Ediciones LOM
- Muñoz, O. (1986) *"Chile y su industrialización: pasado, crisis y opciones"*, CIEPLAN
- Muñoz, O. (1971) *"Crecimiento Industrial de Chile. 1914-1965"*, Universidad de Chile, Instituto de Economía y Planificación.
- Muñoz, O., & Arriagada, A. M., (1977) "Orígenes políticos y económicos del estado empresarial en Chile", en *Colección Estudios CIEPLAN* No. 17, CIEPLAN.
- Nazer, R., (2000) "El surgimiento de una nueva élite empresarial en Chile.1830-1880", en Bonelli, F. & Stabili, M. R., *Minoranze e culture imprenditoriali, Cile e Italia (XIX-XX)*, Universidad de Roma, pp. 59-84.
- Nazer, R., (1994) *"José Tomás Urmeneta. Un empresario del siglo XIX"*, Santiago de Chile, DIBAM.
- Neira Barría, V. (s/f) "Distribución factorial del ingreso en América Latina, 1950-2000. Nuevas fuentes a partir de las cuentas nacionales" en línea en <http://www.recercat.net/bitstream/handle/2072/67932/neira.pdf?sequence=1> consultado en setiembre de 2012
- Nelson, R., & Winter, S. (1982) *"An Evolutionary Theory of Economic Change"*, Harvard University Press.
- North, D., Summerhill, W. & Weingast, B. (2000) "Order, Disorder and Economic Change: Latin America vs. North America", en Bueno de Mesquita, B., Root, H. L. (ed) *Governing for Prosperity*, Yale University Press.
- Notaro, J. (2011) "Los salarios en el Uruguay, 1930-1950. Reescribiendo la historia", ponencia presentada en las *5ª Jornadas de Investigación de AUDHE*, Montevideo.
- O'Donnell, G. (1979) *"Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism. Studies in South American politics"*, Institute of International Studies, University of California.
- O'Rourke, K., & Williamson, J., (2004) "Once more: when did globalization begin?", en *Economic Review of Economic History*, No. 8, pp. 109-17.
- O'Rourke, K., & Williamson, J., (2002a). "When did globalization begin?" en *European Review of Economic History* No. 6, pp. 23-50.
- O'Rourke, K., & Williamson, J., (2002b) "After Columbus: explaining Europe's overseas trade boom, 1500-1800", en *Journal of Economic History*, No. 62, pp. 417-56.
- O'Rourke, K., & Williamson, J., (1999) *"Globalization and history: The evolution of late*

nineteenth century economy” Cambridge, MIT Press.

- ODEPLAN (1971) *“Población ocupada por sectores económicos 1960-1970”*, Santiago, Unidad de Recursos Humanos de Chile-ODEPLAN.
- Ortega, L. (2005) *“Chile en ruta al capitalismo: cambio, euforia y depresión 1850-1880”*, Santiago, Lom ediciones.
- Ortega, L. (1984) *“Los empresarios, la política y los orígenes de la guerra del pacífico”*, en *Contribuciones* No. 84, FLACSO.
- Ortega, L. & Moreno, C. (comp.) (2002) *“¿La Concertación desconcertada? Reflexiones sobre su historia y su futuro”*, Lom ediciones.
- Ortega, L., Bravo, G., Norambuena, C., & Pinto, J. (1990) *“Corporación de Fomento de la Producción: 50 años de realizaciones 1939-1989”*, Departamento de Historia, Facultad de Humanidades, Universidad de Santiago de Chile.
- Ortiz Letelier, F. (2005) *“El movimiento obrero en Chile. (1891-1919)”*, Santiago, Lom ediciones.
- Palma, G. (1984) *“Chile 1914-1935: de economía exportadora a sustitutiva de importaciones”*, en *Colección Estudios CIEPLAN*, No. 12, pp. 61-88, CIEPLAN.
- Palma, G. (2000) *“Trying to ‘tax and spend’ oneself out the ‘Dutch disease’: The Chilean economy from the War of the pacific to the great depression”* en Cárdenas E., Ocampo J. A., & Thorp R., *An economic history of twentieth-century Latin America, Volume 1: The Export Age. The Latin American Economies in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries* Palgrave, St. Antony's series, Great Britain.
- Persson T., & Tabellini, G. (1994) *“Is Inequality Harmful for Growth?”*, en *The American Economic Review* Vol. 84, No. 3 (Jun., 1994), pp. 600-621.
- Persson T., & Tabellini, G. (2000) *“Political Economics. Explaining Economic Policy”*, MIT Press.
- Piketty, T. (2014) *“Capital in the Twenty-First Century”*, Harvard University Press.
- Pinochet, T. (2011) *“Inquilinos en la hacienda de Su Exelencia”*, LOM Ediciones.
- Pinto, A. (1976) *“Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina”*, en *Revista de la CEPAL*, Santiago, Vol. 1, pp. 97-128.
- Pinto, A. (1970) *“Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural en la América Latina”* en *El Trimestre Económico* No. 145, FCE, México DF.
- Pinto, A. (1964) *“Chile: una economía difícil”*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A., (1959) *“Chile, un caso de desarrollo frustrado”*, Santiago, Editorial Universitaria.
- Pinto, A. (1954) *“Antecedentes sobre el desarrollo de la Economía Chilena, 1925-1952. Volumen 1”*, CEPAL.
- Pinto Vallejo, J., (1998) *“Trabajos y rebeldías en la pampa salitrera”*, Santiago, Universidad de Santiago de Chile.

- Pinto Vallejo, J. & Ortega Martínez, L. (1990) *“Expansión minera y desarrollo industrial. Un caso crecimiento asociado”*, Santiago, Universidad de Santiago de Chile.
- Pizarro, C. (1986) *“La huelga obrera en Chile: 1890-1970”*, Santiago, Ediciones Sur.
- PNUD (2013) *“Informe sobre Desarrollo Humano 2013. El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso”*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Pomeranz, K. (2009) *“The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy”*, Princeton University Press.
- Popper, K. R. (1962) *“La lógica de la investigación científica”*, Tecnos, Madrid.
- Posner, P. (2008) *“State, market, and democracy in Chile: the constraint of popular participation”*, Palgrave-Macmillan.
- Prados, L. (2007) *“World Human Development: 1870-2007”*, CEPR Discussion Paper, No. DP9292
- Prados, L. (2007) *“Inequality and poverty in Latin America: a long-run exploration”*, en Hatton, T. S., O’Rourke, K., H., & Taylor, A., M.; (ed.) *New comparative economic history*, Cambridge, MIT Press, pp. 291-315.
- Prados, L. (2005) *“Growth, inequality and poverty in Latin America. Historical evidence, controlled conjectures”*, Working Paper No. 05-41(04) Universidad Carlos III.
- Prebisch, R. (1981) *“Capitalismo periférico. Crisis y transformación”*, México, FCE.
- Prebisch, R. (1963) *“Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano”*, México, FCS.
- Prebisch, R. (1950) *“El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”*, en *El Trimestre Económico*, Vol. 16 No. 63(3), pp. 347-431.
- Prescott Web W. (1964) *“The Great Frontier”*, University of Texas Press.
- Ragin, C. (2008) *“Redesigning social inquiry: fuzzy sets and beyond”*, University of Chicago Press.
- Ragin, C. (2000) *“Fuzzy-set social science”*, University of Chicago Press.
- Ragin, C. (1992) *“Introduction”*, en Ragin, C. & Becker, H. S. (ed.) *What Is a Case?: Exploring the Foundations of Social Inquiry*, Cambridge University Press
- Ragin, C. (1986) *“The comparative method: moving beyond qualitative and quantitative strategies”*, University of California Press.
- Ramírez, P. (1968) *“Cambio en las formas de pago a la mano de obra agrícola”*, Santiago, ICIRA.
- Ray, D. (2002) *“Economía del desarrollo”*, Barcelona, Antoni Bosch editor.
- Reinsch P. S. (1909) *“Parliamentary government in Chile”*, en *The American Political Science Review*, Vol. 3, No. 4. (Nov., 1909), pp. 507-538.
- Reyes, N. (2012a) *“Women wages and the gender gap during the Import Substitution Industrialization in Chile”*, ponencia presentada en *IAFFE annual conference, 27-29 Junio*, Barcelona.

- Reyes, N. (2012b) “La excepción de la agricultura. La institucionalidad en la determinación salarial”, ponencia presentada en el *III Congreso Latinoamericano de Historia Económica*, simposio no. 14, realizado en San Carlos de Bariloche entre el 23 y 27 de octubre de 2012.
- Reynolds, C. W., (1965) “Development problems of an export economy. The case of Chile and Copper” en Mamalakis & Reynolds, *Essays on the Chilean economy*, Illinois, Richard Inwin Innc, Homewood.
- Ricardo, D. (1821) “*On the Principles of Political Economy, and Taxation*”, John Murray.
- Rivero, R. (2013) “Cambio demográfico y sus implicancias en la economía chilena, 1940-1970” en Yáñez, C. (ed.) *Chile y América en su Historia Económica*, Asociación Chilena de Historia Económica (ACHHE).
- Robinson J. (2010) “The Political Economy of Redistributive Policies” en López Calva, L. F. & Lustig N. C., *Declining inequality in Latin America*, Brookings Institution Press.
- Robinson, J. (2001) “Where Does Inequality Come From? Ideas and Implications for Latin America”, *OECD Development Center*, Working Paper No. 188.
- Robinson, S., (1976) “A Note on the U Hypothesis Relating Income Inequality and Economic Development” en *The American Economic Review*, Vol 66, No. 3 (Jun., 1976), pp. 437-440.
- Rodríguez, O. (2006) “*El estructuralismo latinoamericano*”, Siglo XXI.
- Rodríguez J. M., Cozzano B., Mazzuchi, G. (2010), “*Relaciones laborales y modelos de desarrollo*”, Montevideo, Universidad Católica del Uruguay
- Rodríguez J. M., Cozzano B., Mazzuchi, G. (2001), “*La transformación en las relaciones laborales Uruguay, 1985-2001*”, Montevideo, Universidad Católica del Uruguay.
- Rodríguez Weber, J. E. (2013) “Economía política de la distribución del ingreso rural en Chile durante la decadencia de la Hacienda, 1930-1971”, en *Revista Uruguaya de Historia Económica*, Vol 3, pp. 33-62.
- Rodríguez Weber, J. E. (2011) “Globalización, expansión de la frontera y desigualdad en Chile durante el auge salitrero (1880-1910)”, en *Investigaciones en Historia Económica*, Vol. 19, pp. 21–55.
- Rodríguez Weber, J. E. (2009) “Los tiempos de la desigualdad. La distribución del ingreso en Chile, entre la larga duración, la globalización y la expansión de la frontera, 1860-1930”, Tesis para optar por el grado de Magíster en Historia Económica, Programa de Historia Económica y Social, Universidad de la República, Montevideo, mimeo.
- Rodríguez Weber, J. E., (2007) “Una aproximación a la distribución del ingreso en Chile para el período 1860-1930, en perspectiva comparada”, ponencia presentada en el *Primer Congreso Latinoamericano de Historia económica CLADHE1*, Montevideo.
- Rodríguez Weber, J. & Thorp, R. (2014) “Challenges and Outcomes under the Frente Amplio 2005-2014”, mimeo.
- Rodríguez Weber, J. & Thorp, R. (2013) “The Political Economy of (re)distribution with low growth: Uruguay 1900 to 1973” Working paper, Latin American Centre, Oxford University.

- Rodríguez Weber, J. E. & Pérez Eyzaguirre, J. (2012) “Los censos chilenos como fuente de estudio de la estructura y la movilidad social”, en Botello T. R. & van Leeuwen M. (ed.) *História social: perspectivas metodológicas*, Belo Horizonte, Veredas & Cenários, pp: 109-153.
- Rodrik, D (2009) “*One Economics, many recipes: globalization, institutions, and economic growth*”, Princeton University Press.
- Rodrik, D. (2005) “Políticas de diversificación económica”, en *Revista de la CEPAL* No. 87, pp. 7-23.
- Rodrik D. (ed.) (2003) “*In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*”, Princeton University Press.
- Rostow, W., W., (1961) “*Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*”, México, FCE.
- Rybczynsky, T., M., (1955) “Factor endowment and relative commodity prices” en *Economica*, New Series, Vol. 22, No. 88 (Nov., 1955), pp. 336-341.
- Salazar, G. (1985) “*Labradores, peones y proletarios*”, Santiago, Ediciones Sur.
- Salazar, G. & Pinto, J (2002) “*Historia contemporánea de Chile III. La economía: mercados, empresarios y trabajadores*” Santiago, Lom Ediciones.
- Samuelson, P. A., (1948) “International Trade and the Equalisation of Factor Prices” en *The Economic Journal*, Vol. 58, No. 230 (Jun., 1948), pp. 163-184.
- Santana Ulloa, R. (2006) “*Agricultura chilena en el siglo XX: contextos, actores y espacios agrícolas*”, Santiago, DIBAM.
- Sapelli, C. (2011a) “A cohort analysis of the income distribution in Chile”, en *Estudios de Economía*, Vol. 38 - No. 1, pp. 223-242
- Sapelli, C. (2011b) “*Chile: ¿Más equitativo?: una mirada distinta a la distribución del ingreso, la movilidad social y la pobreza en Chile*”, Universidad Católica de Chile.
- Sater, W. F., (1979) “Chile and the World Depression of the 1870s” en *Journal of Latin American Studies*, Vol. 11, No. 1 (May, 1979), pp. 67-99.
- Schneider, T., (1904) “*La agricultura en Chile en los últimos cincuenta años*”, Santiago, Imprenta, Litografía i Encuadernación Barcelona.
- Schwember, H., & Maltrana, D., (2007) “*Distribución del ingreso en Chile. Radiografía de un enfermo grave*” Santiago, J. C. Saez Editor
- Sen, A. (2010) “*La idea de la Justicia*”, Taurus.
- Sen, A. (1999) “*Development as freedom*”, Oxford University Press.
- Sen, A., (1992) “*Nuevo examen de la desigualdad*”, Alianza.
- Sen, A., & Foster, J. (1997) “*La desigualdad económica*”, FCE.
- Servicio Nacional de Estadística y Censos (1955 a 1957) “*Finanzas, Bancos y Cajas Sociales*”, Servicio Nacional de Estadística de Chile.

- Servicio Nacional de Estadística y Censos (1955 a 1957) *“Industria”*, Servicio Nacional de Estadística de Chile.
- Servicio Nacional de Estadística y Censos (1955 a 1957) *“Minería”*, Servicio Nacional de Estadística de Chile.
- Servicio Nacional de Estadística de Chile, (1950 y 1951) *“Finanzas, Bancos y Cajas Sociales”*, Servicio Nacional de Estadística de Chile.
- Servicio Nacional de Estadística de Chile, (1950 y 1951) *“Industria”*, Servicio Nacional de Estadística de Chile.
- Servicio Nacional de Estadística de Chile, (1950 y 1951), *“Minería”*, Servicio Nacional de Estadística de Chile.
- Servicio Nacional de Estadística y Censos (s/f) *“XII Censo general de población y I de vivienda. Levantado el 24 de abril de 1952. Tomo 1 Resumen del país”*, Servicio Nacional de Estadística de Chile.
- Shanahan, M., & Wilson, J. (2007) “Measuring inequality trends in colonial Australia using factor-price ratios: the importance of boundaries”, en *Australian Economic History Review*, Vol. 47 No. 1, pp. 6–21.
- Sociedad de Fomento Fabril, (1920) *“Chile, Breves noticias de sus industrias”*, Santiago, Imprenta Universo.
- Sociedad de Fomento Fabril (1895) “Censo Industrial de 1895”, en *Boletín de la Estadística Industrial de la República de Chile, 1894-1895*, Nos. 1 a 20.
- Solberg, C. (1969) “A Discriminatory Frontier Land Policy: Chile, 1870-1914”, en *The Americas*, Vol. 26, No. 2 (Oct., 1969), pp. 115-133.
- Solimano, A. (2012) *“Capitalismo a la Chilena y la prosperidad de las élites”*, Santiago, Catalonia.
- Solimano, A. (2009) “Three Decades of Neoliberal Economics in Chile: Achievements, Failures and Dilemmas”, *UNU-Wider Research Paper* No. 2009/37.
- Solimano, A. (2000) “El Fin de las Disyuntivas Difíciles? Revisión de la Relación entre la Distribución del Ingreso y el Crecimiento Económico”, en Solimano, A. (ed.) “Desigualdad social. Valores, crecimiento y el Estado”, *El Trimestre Económico-Fondo de Cultura Económica, Lecturas*, No. 90, pp. 71-94.
- Solimano, A. & Torche, A., (2007) “La distribución del ingreso en Chile 1987-2003: análisis y consideraciones de política” *CIGLOB Working Paper* No. 4. Santiago, International Center for Globalization and Development.
- Soto Cárdenas, A. (1998) *“Influencia británica en el salitre. Origen, naturaleza y decadencia”*, Santiago, Universidad de Santiago.
- Stallings, B. (2001) “Las reformas estructurales y el desempeño económico” en French-Davis, R. & Stallings, B. *Reformas, Crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*, Santiago, Lom Ediciones.
- Stein, S., & Stein, B. (1977) *“La herencia colonial de América Latina”*, Siglo XXI Editores.

- Sternberg, M. (1962) "Chilean land tenure and land reform", Ph D. Thesis, University of California.
- Stiglitz, J. (2012) "*El precio de la desigualdad: El 1% de población tiene lo que el 99% necesita*", Santillana Ediciones Generales.
- Stiglitz, J. (2010) "*Caída libre: El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*", Santillana Ediciones Generales.
- Stolper, W. F., & Samuelson, Paul A., (1941) "Protection and real wages" en *The Review of Economic Studies*, Vol. 9, No. 1 (Nov., 1941), pp. 58-73.
- Sunkel, O. (2011) "*El presente como Historia*", Santiago, Catalonia.
- Sunkel, O., & Paz, P. (2005) "*El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*", Siglo XXI Editores.
- Taylor, A. (ed.) (1985) "*El nivel de vida en Gran Bretaña durante la revolución industrial*", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Thompson, E. P. (1981) "*Miseria de la teoría*", Barcelona, Crítica.
- Thorp, R., (1998) "Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America in the 20th Century", International Development Bank
- Thorp, R., & Paredes, M. (2010) "*Ethnicity and the persistence of inequality: the case of Peru*", Palgrave Macmillan.
- Timbergen J. (1975) "*Income distribution. analysis and policies*", North Holland.
- Tornero, R. (1872) "*Chile ilustrado*", Valparaíso, Librerías i Agencias del Mercurio.
- Valenzuela, R. (2011) "Reformando reglas electorales: La Cédula Única y los pactos electorales en Chile (1958-1962)", en *Revista de Ciencia Política*, Vol. 31, No. 2 pp. 159 – 186.
- van Zanden J. L., Baten, J. Foldvari, P. & van Leeuwen B. (2011) "The Changing Shape of Global Inequality - exploring a new dataset," *Centre for Global Economic History Working Papers* No. 0001, Utrecht University.
- Véliz C. (1963) "La mesa de tres patas", en *Desarrollo Económico* Vol III No. 1-2 (Abr. - Sep., 1963), pp. 231-247.
- Venegas, A. [Julio Valdés Cange] (1909) "*Cartas al excelentísimo señor Don Pedro Montt sobre la crisis moral de Chile en sus relaciones con el problema económico de la conversión metálica*", Valparaíso, Soc. Impr. y Litografía "Universo".
- Vial Correa C. (2010) "*Chile, cinco siglos de historia: desde los primeros pobladores prehispanicos, hasta el año 2006. Volumen 2*", Santiago, Zigzag.
- Vilar, P. (1993) "Crecimiento económico y análisis histórico" en Vilar, P., *Crecimiento y Desarrollo*, Barcelona, Planeta-Agostini, pp. 17-105.
- Villalobos, S. (2005) "*Portales: Una Falsificación Histórica*", Santiago, Editorial Universitaria.

- Wagner, G. (1992) "Trabajo, producción y crecimiento, la economía chilena 1860-1930", Santiago, *Documento de Trabajo Instituto de Economía – Pontificia Universidad Católica* No. 150.
- Weingast, B. & Wittman, D. (2006) "The reach of Political Economy", en Weingast, B. & Wittman, D. (ed.) *The Oxford Handbook of Political Economy*, Oxford University Press.
- Welch, F. (1999) "In Defense of Inequality", en *The American Economic Review*, Vol. 89, No. 2, pp. 1-17.
- Wilkinson, R., & Pickett, K. (2009) "*Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*", Turner Publicaciones.
- Willebald, H. (2007) "Desigualdad y especialización en el crecimiento de las economías templadas de nuevo asentamiento, 1870-1940" en *Revista de Historia Económica* Vol. 25, No.2 otoño 2007, pp. 293-347.
- Williamson, J., (2011) "*Trade and poverty*", MIT Press.
- Williamson, J., (2002) "Land, Labor and Globalization in the Pre-industrial Third World", en *The Journal of Economic History*, Vol. 62, No. 1 (Mar., 2002), pp. 55-85.
- Williamson, J., (1999) "Real wages, inequality and globalization in Latin America", en *Revista de Historia Económica*, Vol. 17, Suplemento Especial, S1, pp. 101-142.
- Zeitlin, M. (1984) "*The civil wars in Chile: (or the bourgeois revolutions that never were)*", Princeton University Press.
- Zurbriggen, C. (2006) "*Estado, empresarios y redes rentistas*", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.

Apéndices

Apéndice Metodológico

Este Apéndice Metodológico se divide en dos partes. En la primera se presentan y analizan las medidas de distribución utilizadas en el trabajo. En la segunda se publican los cuadros complementarios al Capítulo 3. Ellos presentan información adicional sobre los procedimientos de construcción de las tablas sociales.

AM 1- Medir la desigualdad

Según Sen (2001: 18) existen dos tipos de Índices de desigualdad. Aquellos que pretenden captar la desigualdad de forma “objetiva”, mediante alguna medida estadística; y los que se aproximan al problema con algún criterio normativo. Ejemplos de medidas “objetivas” serían el Índice de Gini, o los Índices de Theil. El Índice de Atkinson es un ejemplo de indicador normativo.¹

Sin embargo, la distinción entre ambas estrategias no puede ser radical. Es imposible estudiar la desigualdad sin criterios normativos –seamos o no consientes de los mismos-, e inútil hacerlo sin criterios para ponernos de acuerdo en la descripción del fenómeno. Tal situación refleja la naturaleza dual del concepto. En tanto presenta rasgos objetivos, estos no bastan. Existen componentes éticos que son intrínsecos al concepto, y muchas veces, la respuesta “objetiva” no es la más satisfactoria. Así, por ejemplo, podemos preguntarnos si es igualitario asignar una misma renta a dos personas cuando una goza de buena salud y otra no. El conocido aserto según el cual la igualdad consiste en tratar diferente las situaciones diferentes se fundamenta en esta dualidad.

Esta ambigüedad debe tenerse en cuenta a la hora de medir el fenómeno. Si en ocasiones no podemos establecer cuál de dos situaciones es más desigual, entonces deberíamos renunciar a medidas que lo pretenden².

Un caso de este tipo se presenta en ocasiones con el conocido indicador gráfico de la Curva de Lorenz. Como es sabido, la Curva de Lorenz se construye ordenando la población en forma creciente según su nivel de ingreso, de pobres a ricos. Si existe una igualdad absoluta,

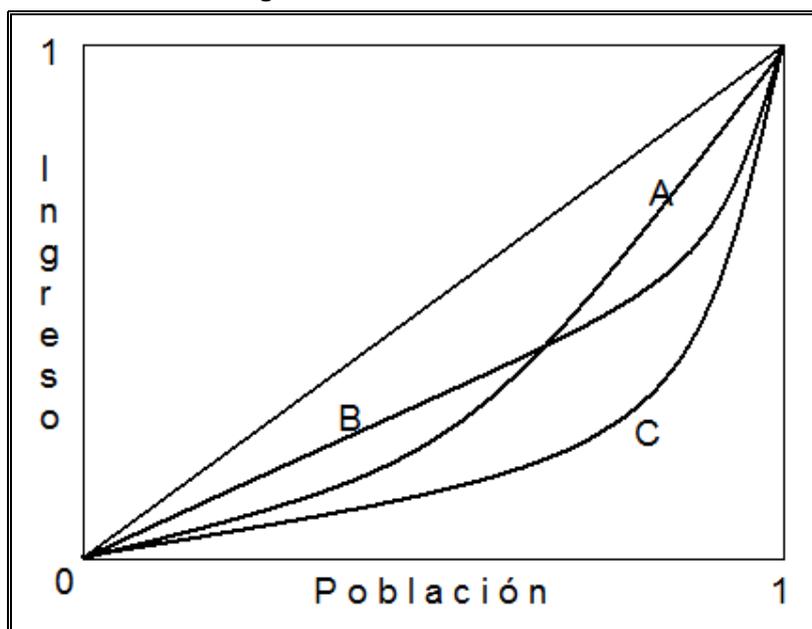
¹ Aquí no desarrollamos los aspectos técnicos de los distintos indicadores. Para ello puede consultarse a Sen (2001) y Cowell (2000), en quienes nos hemos basado para elaborar este apéndice. Por otra parte, en este trabajo nos basaremos en Índices “objetivos”, por lo que dejamos a los Índices “normativos” fuera del análisis.

² “Si un concepto tiene alguna ambigüedad básica (como suelen tenerla las ideas de lo que constituya una ‘desigualdad’), entonces, una representación precisa de ese concepto debe *preservar* esa ambigüedad, en lugar de tratar de eliminarla mediante algún ordenamiento arbitrariamente completado. Esta cuestión es central para la necesidad de una corrección descriptiva en la evaluación de la desigualdad” (Sen 2001: 145. Subrayado en el original)

tal que un porcentaje dado de la población capte igual porcentaje de ingresos, entonces la curva será una línea diagonal. En el otro caso extremo, en que una sola persona capte la totalidad del ingreso, entonces se dibujará un ángulo rectángulo. En todos los casos intermedios, los sectores más ricos obtendrán una porción mayor de ingreso que su peso demográfico, dibujándose así la curva, cuya pendiente aumenta sin cesar, a medida que avanzamos de sectores más pobres a sectores más ricos.

A la hora de establecer comparaciones entre dos distribuciones, si la curva de una distribución x se encuentra por entero dentro de otra de una distribución y , se dice que x domina y , lo que supone una menor desigualdad. Cuando las dos curvas se cruzan, no es posible determinar qué distribución es más igualitaria. Se trata de un ordenamiento parcial, pues no puede establecerse que una distribución implica la misma, mayor o menor desigualdad que otra. En el caso de la Figura 1 no puede establecerse un ordenamiento entre las curvas A y B; pero ambas dominan C.

Figura AM 1: Curvas de Lorenz



Fuente y Comentarios: Las curvas A y B se cruzan, por lo que no puede establecerse un ordenamiento entre ellas. Por otra parte, ambas están dominadas por la curva C por encontrarse dentro de ella en todos sus puntos y suponen, por tanto, una distribución más igualitaria

Sin embargo, indicadores “objetivos” derivados de la Curva de Lorenz construyen un ordenamiento completo, para lo cual realizan supuestos e incorporan de forma implícita juicios y criterios normativos más o menos arbitrarios: “cada una de las medidas

convencionales produce una cadena completa, y no puede evitarse que la arbitrariedad se cuele en el proceso del estiramiento de un ordenamiento parcial en un ordenamiento completo”³. (Sen 2001: 67) Así, los diversos Índices agregan la información de forma diferente, o presentan sensibilidades diferentes a las transferencias. Como consecuencia ocurre que podemos llegar a resultados contradictorios respecto a la evolución de la desigualdad según el Índice que se use.

Un segundo aspecto a considerar depende de si nuestro interés consiste en medir la desigualdad relativa o absoluta. La desigualdad relativa permanecería constante en el caso de un aumento proporcional en el ingreso de toda la población, en tanto que la desigualdad absoluta aumentaría. A modo de ejemplo, si suponemos dos personas x e y , con ingresos de 100 y 50 unidades monetarias, que aumentan sus ingresos en un 10%, pasando a 110 y 55, la desigualdad relativa será la misma (ingreso de $x=2y$) en tanto que la desigualdad absoluta aumenta de 50 a 55 unidades monetarias.

En este trabajo utilizaremos medidas “objetivas” de desigualdad relativa: principalmente el índice de Gini; pero hemos calculado también índices de entropía $GE(0)$ y $GE(1)$. En primer lugar porque uno de nuestros objetivos básicos es “medir” la desigualdad, y para ello consideramos apropiados los índices objetivos, pues ésta es su motivación central, más allá de que contengan supuestos normativos. Índices como el Atkinson tienen el aspecto normativo como el eje de su construcción, y suponen estimar el grado de aversión social a la desigualdad, lo que nos es imposible. Asimismo, a fin de establecer comparaciones internacionales, es importante recurrir a índices ampliamente utilizados en la literatura, como el de Gini. En el caso de los índices de entropía, nos interesan dos propiedades de los mismos: la sensibilidad a la transferencia y la descomponibilidad, sobre las que volveremos más adelante.⁴

Existen condiciones que los índices de desigualdad relativa deben cumplir. En primer lugar, el principio de transferencia de Pigou-Dalton según el cual el índice debe mostrar una caída de la desigualdad ante la transferencia de una persona más rica a otra más pobre. Un aspecto derivado del principio de Pigou-Dalton es la *sensibilidad* a la transferencia. El principio nos dice que el indicador debe disminuir en el caso de una transferencia de un individuo más rico a otro más pobre; pero ¿en qué medida debe hacerlo? Supongamos dos transferencias de

³ Las medidas normativas se destacan, justamente, por hacer explícitos dichos juicios.

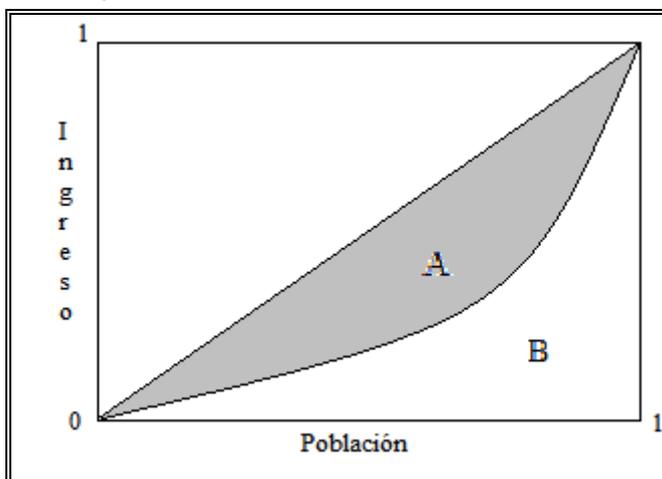
⁴ Dado que no haremos uso de ellos, no analizaremos las propiedades de los índices normativos ni los indicadores de desigualdad absoluta. Quienes se interesen por los mismos pueden consultar a Cowell (2000)

\$1.000 desde una persona cuyo ingreso es de \$1.000.000 a otra cuyo ingreso es de \$ 990.000 y hacia otra cuyo ingreso es de 9.000. ¿Deben ambas transferencias incidir de igual manera en el Índice? Razonablemente puede argumentarse que el segundo caso tiene un impacto mayor en el bienestar que el primero. Diferentes índices muestran sensibilidades diferentes según el lugar de la distribución en que se encuentren los protagonistas de la transferencia. La sensibilidad a la transferencia debe tenerse en cuenta a la hora de elegir e interpretar un índice.

En segundo lugar, cuando se trata de medidas relativas, deben ser independientes a escala, es decir, si los ingresos de toda la población varían en forma proporcional, el indicador no debe mostrar cambio. En tercer lugar, debe ser independiente respecto a la de la población, es decir que si la población se multiplica el índice no varía. Tanto el índice de Gini como los de entropía, cumplen estos requisitos.

El índice de Gini se deriva de la Curva de Lorenz. En forma intuitiva, el Índice se construye a partir del ratio de la diferencia entre el área por encima de la Curva de Lorenz – área A, en la figura- y el triángulo rectángulo debajo de la diagonal de perfecta igualdad (áreas A+B en la figura). El Índice puede fluctuar entre 0, máxima igualdad y 1, máxima desigualdad.

Figura AM-2: Curva de Lorenz e Índice de Gini



El Índice de Gini se construye a partir del ratio de la diferencia entre el área por encima de la Curva de Lorenz –área A, en la figura- y el triángulo rectángulo debajo de la diagonal de perfecta igualdad (áreas A+B en la figura).

El Índice de Gini toma en cuenta las diferencias entre cada par de ingresos, y la sensibilidad a la transferencia de un individuo i a un individuo j no depende de su nivel de

ingresos sino del lugar en la distribución de la población que cada uno ocupe y de la cantidad de personas entre ambos. Es decir, cuantas más personas, ordenadas según el criterio de la Curva de Lorenz, se encuentren entre i y j , entonces mayor es la ponderación de la transferencia. De esta forma, el Índice de Gini es más sensible a lo que ocurre en entorno a la moda de la distribución

El Índice de Theil tiene su origen en la termodinámica y la teoría de la información. Ésta se interesa por la información que se obtiene del conocimiento de un evento, la que es función de la probabilidad de que ocurra. Así, cuanto más probable es un evento, menos información se obtiene al saber que ha ocurrido. La entropía de una distribución es la información esperada de la misma. Si todos los eventos son equiprobables, entonces, la información es nula y la entropía es máxima. Theil sustituye la noción de probabilidad de que un evento ocurra por la participación en el ingreso de cada individuo. Es decir, en el enfoque centrado en la distribución del ingreso, la porción de ingreso del individuo x (x_i) es análoga a la probabilidad de que ocurra un evento x . La situación en que todos los individuos poseen la misma porción de ingresos es análoga a la equiprobabilidad en la teoría de la información. El índice de Theil se mide como la diferencia entre la máxima entropía –en que todos los individuos captan la misma porción de ingreso- y la entropía de la distribución. Cuando la entropía de la distribución es igual a la máxima entropía, entonces, la diferencia entre ambas es 0, y se interpreta como la máxima igualdad. Cuanto más se diferencia de la situación de máxima entropía, mayor es la desigualdad. El índice de Theil fluctúa entre 0 y el logaritmo del número de observaciones, lo que debe tenerse en cuenta a la hora de interpretarlo.

A partir del Índice de Theil se desarrolló la familia de Entropía Generalizada, o GE (α) por sus siglas en inglés. El valor del parámetro α determina la sensibilidad a la transferencia del Índice. Para $\alpha=2$ el índice es neutral a la transferencia, porque un tamaño dado de transferencia entre dos personas por una distancia de ingreso fija tiene el mismo efecto a niveles de ingresos altos y bajos. A medida que el parámetro (α) decrece, el índice es más sensible a las transferencias en los estratos más bajos de la distribución. Cuando $\alpha = 1$ estamos ante la medida de Theil, y para $\alpha=0$ ante la segunda medida de Theil, o la desviación media logarítmica.

De ésta forma, el parámetro α hace explícitos los supuestos normativos del índice, en la forma de su sensibilidad a la transferencia.

Una propiedad adicional de los Índices de Entropía es que pueden desagregarse para analizar el aporte de diversos componentes a la desigualdad total. El procedimiento supone que la desigualdad total es el resultado de adicionar la desigualdad al interior de cada grupo y entre estos:

$$\begin{aligned} I(x, y) &= [W] + [B] \\ &= [w_x I(x) + w_y I(y)] + [I(\langle x \rangle, \langle y \rangle)] \end{aligned}$$

Donde el Índice de la desigualdad agregada de los sectores $I(x, y)$ es igual a la suma de la desigualdad *al interior* de cada sector $[W]$ (por el término en inglés de *within*) y *entre* sectores $[B]$ (por el término en inglés *between*). Así, el primer término es una medida de la contribución de cada sector, y se construye como la suma ponderada de la desigualdad de cada uno. El segundo término, recoge la desigualdad entre sectores suponiendo que cada observación dentro del sector es igual a su media.

Las ponderaciones varían según el índice del que se trate. Para el caso del índice de Theil, GE (1), la ponderación de cada grupo viene dada por su participación en el ingreso. Para la segunda medida de Theil GE (0), la ponderación se realiza en función de la población que supone el sector. Así, la descomposición del Índice de Theil -GE (1)- dará más peso a los sectores más ricos, en tanto la descomposición de la segunda medida de Theil -GE (0)- lo hará con los sectores más populosos.

En resumen, a la hora de elegir indicadores para medir la desigualdad hay que tener en cuenta que ésta es una noción algo vaga, y que pretender siempre un ordenamiento completo puede ser una fuente innecesaria de dificultades⁵.

La elección de un indicador se define, entonces, tanto por sus propiedades como por nuestros requerimientos. En nuestro caso hemos utilizado principalmente el índice de Gini por lo sencillo de su interpretación, y lo extendido de su uso; pero para una interpretación correcta de sus resultados es imprescindible tener presente los juicios normativos subyacentes al mismo, sus fortalezas, y debilidades.

⁵ “Puede argüirse que cada una de estas medidas conduce a algunos resultados absurdos precisamente porque cada una trata de generar una representación de ordenamiento completo de un concepto que es esencialmente de ordenamiento parcial” (Sen, 2001a; 67)

AM2- Cuadros complementarios al Capítulo 3

Cuadro AM 1															
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer															
Categoría ocupacional (*)		1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
		H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
1	abastecedores														
2	Abogados														
3	aceiteros														
4	Acróbatas														
5	actores														
6	Adivinos														
7	administradores														
8	afiladores														
9	afinadores de piano														
10	agentes de aduana														
11	agentes judiciales														
12	agentes mercantiles														
13	agricultores														
14	agrimensores														
15	agrónomos														
16	aguadores														
17	alambradores														
18	alarife														
19	albañiles														
20	alfareros y loceros														
21	almidoneros														
22	alpargatero														
23	amanzadores														
24	amasaderos														
25	aparadores														
26	aparceros														
27	apicultores														
28	aplanchadores														
29	arboricultores														
30	armadores														
31	armeros														
32	arqueólogos														
33	arquitectos														
34	arregl. Caballo														
35	arrieros														
36	artesanos														

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
37	artistas													
38	ascensoristas													
39	aseguradores													
40	aserradores													
41	asfaltadores													
42	astrónomos													
43	Aurigas													
44	auxiliares													
45	aviadores													
46	Avicultores													
47	avisadores													
48	bailarinas													
49	Baldoseros													
50	Balseros													
51	banqueros													
52	bañeros													
53	barberos													
54	Barnizadores													
55	barqueros													
56	barrenderos													
57	Barreteros													
58	billareros													
59	birlochers													
60	biseladores													
61	bodegoneros													
62	bodegueros													
63	boletero													
64	Bordadores													
65	botánicos													
66	boxeadores													
67	brocheros													
68	bronceros													
69	bruñidores													
70	Buhoneros													
71	Buzos													
72	caballerizos													
73	Cajistas													
74	calafates													

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
75	caldereros													
76	caleros													
77	calicheros													
78	calígrafos													
79	camineros													
80	canteros													
81	cantineros													
82	cantores													
83	cañameros													
84	carabineros													
85	carboneros													
86	carceleros													
87	cardadores													
88	careneros													
89	coreógrafos													
90	cargadores													
91	carniceros													
92	carpinteros													
93	carreteros													
94	carretoneros													
95	carroceros													
96	carteros													
97	cartógrafos													
98	Cazadores													
99	cedaceros													
100	cereros													
101	cerrajeros													
102	cerveceros													
103	cesteros y jauleros													
104	chamanteros													
105	chancheros													
106	chicheros													
107	chocolateros													
108	choferes													
109	científicos													
110	cigarreros													
111	cinceladores													
112	cinemistas													

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
113														
114														
115														
116														
117														
118														
119														
120														
121														
122														
123														
124														
125														
126														
127														
128														
129														
130														
131														
132														
133														
134														
135														
136														
137														
138														
139														
140														
141														
142														
143														
144														
145														
146														
147														
148														
149														

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
150	detectives													
151	dibujantes													
152	diplomáticos													
153	diputados													
154	domadores													
155	Domésticos													
156	doradores													
157	dulceros													
158	ebanistas y talladores													
159	electricistas													
160	embaladores													
161	embaldosadores													
162	embotelladores													
163	empapeladores													
164	empaquetadores													
165	empastadores													
166	empedrados													
167	emplalilladores													
168	empleados particulares													
169	empresarios													
170	empresarios de asfalto													
171	empresarios de transporte													
172	encajeras													
173	enceradores													
174	encuadernadores													
175	enfermeros													
176	enfierradores													
177	engrasadores													
178	enjalmeros													
179	enjuncadores													
180	enólogos													
181	enrielladores													
182	ensayadores													
183	equitadores													
184	escenógrafos													
185	escoberos y canasteros													
186	escobilleros													

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
187														
188														
189														
190														
191														
192														
193														
194														
195														
196														
197														
198														
199														
200														
201														
202														
203														
204														
205														
206														
207														
208														
209														
210														
211														
212														
213														
214														
215														
216														
217														
218														
219														
220														
221														
222														
223														

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
224														
225														
226														
227														
228														
229														
230														
231														
232														
233														
234														
235														
236														
237														
238														
239														
240														
241														
242														
243														
244														
245														
246														
247														
248														
249														
250														
251														
252														
253														
254														
255														
256														
257														
258														
259														
260														
261														

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
262	maquinistas													
263	maricuros y pedicuros													
264	marinos mercantes													
265	marinos y marineros													
266	marmolistas													
267	marroquinos													
268	martilleros													
269	masajistas													
270	matanceros													
271	matarifes													
272	matronas													
273	mayordomos													
274	mecánicos													
275	mecánicos dentales													
276	mecanógrafos													
277	médicos													
278	médicos cirujanos													
279	mendigos													
280	mensajeros													
281	meretrices													
282	militares													
283	mineros													
284	miñaqueras													
285	modelistas													
286	modistas													
287	molineros													
288	moteros													
289	mueblistas													
290	Músicos													
291	naturalistas													
292	niñeras													
293	niqueladores													
294	niveladores													
295	nodrizas													
296	notarios													
297	novelistas													
298	operadores													

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
299	ópticos													
300	ordeñadores													
301	ortopedistas													
302	palanqueros													
303	panaderos													
304	panoramistas													
305	panteleros													
306	panteoneros													
307	papeleros													
308	paragüero													
309	pastores													
310	pavimentadores													
311	peineteros													
312	peletero													
313	pelloneros y montureros													
314	peluqueros													
315	perforadores													
316	perfumistas													
317	periodistas													
318	Pescadores													
319	petaquero													
320	pintores													
321	pirograbadores													
322	pirotécnicos													
323	plantilleros													
324	plateros													
325	plomeros													
326	plumereros													
327	podadores													
328	policías													
329	polvoreros													
330	porteros													
331	posaderos													
332	practicantes													
333	preceptores													
334	prenderos													
335	prensistas													
336	preparadores de caballos													

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
337														
338														
339														
340														
341														
342														
343														
344														
345														
346														
347														
348														
349														
350														
351														
352														
353														
354														
355														
356														
357														
358														
359														
360														
361														
362														
363														
364														
365														
366														
367														
368														
369														
370														
371														
372														
373														

Cuadro AM 1
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer

Categoría ocupacional (*)	1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
374	sombrereros													
375	suplementeros													
376	talabarteros y rienderos													
377	talladores													
378	tapiceros													
379	taquígrafos													
380	tarjadores													
381	trabajadores													
382	técnicos													
383	tejedoras													
384	telefonistas													
385	telegrafistas													
386	tenedores de libros													
387	tinajeros													
388	tintorero													
389	tipógrafos													
390	titiriteros													
391	toneleros													
392	torneros													
393	tranviarios													
394	trapicheros													
395	trenzadores													
396	urdidores													
397	vaciadores													
398	vacunadores													
399	vaqueros													
400	vaseros y vasijeros													
401	veleros													
402	vendedores													
403	vendedores ambulantes													
404	veterinarios													
405	vidrieros													
406	vinicultores y viticultores													
407	viñateros													
408	visitadoras sociales													
409	volatineros													
410	vulcanizadores													

Cuadro AM 1															
Categorías que incluyen datos para hombre y/o mujer															
Categoría ocupacional (*)		1854		1865		1875		1885		1895		1907		1920	
		H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
411	yerbateros														
412	zapateros														
TOTAL CATEGORÍAS		175		158		166		168		176		49		195	

(*) Las categorías se presentan por orden alfabético reproduciendo la forma de presentación de los censos

Cuadro AM 2								
Estructura de la cantidad de predios agrarios según tamaño en el Chile Central, 1854-1914								
Año	Grandes		Medianas		Chicas		Total	
	Nº	Crecimiento %	Nº	Crecimiento %	Nº	Crecimiento %	Nº	Crecimiento %
1854	288	-	767	-	5.005	-	6.060	-
1874	573	99 %	962	25,4 %	7.899	57,8%	9.434	55,7 %
1914	554	-3,3 %	948	-1,5 %	10.373	31,3 %	11.875	25,9 %

Fuente: Bengoa (1990: Cuadro 1).

Cuadro AM 3		
Fuentes para la estimación del ingreso de peones y sirvientes		
Año	Género	Fuente
1860	hombres y mujeres	Salazar (1985)
1870	hombres y mujeres	Anuario Estadístico (1971)
1895	hombres y mujeres	Errazúriz y Eyzaguirre (1903)
1913	Hombres	Álvarez (1936)
1923	Hombres	Álvarez (1936)

Cuadro AM 4			
Categorías censales utilizadas en la construcción de la ramas metálicas y no metálicas			
Minería Metálica		Minería no metálica	
1930	• Minería y metalurgia del cobre	• Industria Carbonífera • Industria del salitre y Yodo	• Producción de Petróleo y grafito
	• Minería y metalurgia del hierro	• Minas de sal	• Extracción y preparación de piedras naturales
	• Metalurgia de otros metales	• Salinas	• Producción de arena ripio y arcilla
1940	• Cobre	• Carbón	• Minerales no metálicos
	• hierro, oro plata	• Salitre y Yodo	• Piedras
1952	• Metálicos	• No Metálicos	
1960	• Minerales Metálicos	• Petróleo y gas natural	• Piedra, arcilla y arena
		• Minerales no metálicos	• Minas de carbón

Fuente: Elaborado a partir de Censos de Población

Cuadro AM 5		
Estructura por ramas según establecimientos y propietarios (1967)		
	Establecimientos	Propietarios
FÁBRICAS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS EXCEPTO BEBIDAS	22%	21%
INDUSTRIA DE BEBIDAS	6%	6%
INDUSTRIA DEL TABACO	0%	0%
FABRICACIÓN DE TEXTILES	11%	9%
FÁBRICA PRENDAS DE VESTIR EXCEPTO CALZADOS	6%	9%
INDUSTRIA DEL CUERO Y SUCEDÁNEOS	2%	2%
FÁBRICA CALZADO EXCEPTO DE CAUCHO	4%	4%
INDUSTRIA DE LA MADERA EXCEPTO MUEBLES	8%	13%
FABRICACIÓN DE MUEBLES Y ACCESORIOS	3%	5%
FABRICACIÓN DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	1%	1%
IMPRENTAS EDITORIALES	4%	4%
FABRICACIÓN DE SUSTANCIAS QUÍMICAS INDUSTRIALES	2%	1%
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	4%	2%
REFINERÍAS DE PETRÓLEO	0%	0%
FABRICACIÓN PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO	0%	0%
FABRICACIÓN PRODUCTOS DE CAUCHO	1%	1%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS PLÁSTICOS	2%	1%
FABRICACIÓN DE OBJETOS DE BARRO	0%	0%
FABRICACIÓN DE VIDRIO	1%	1%
FÁBRICA DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO	2%	2%
INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO	1%	0%
INDUSTRIAS BÁSICAS DE METALES NO FERROSOS	1%	0%
FÁBRICA DE PRODUCTOS METÁLICOS EXCEPTO	9%	8%

Cuadro AM 5 (continuación)		
Estructura por ramas según establecimientos y propietarios (1967)		
	Establecimientos	Propietarios
CONSTRUCCIÓN DE MAQUINARIA EXCEPTO LA ELÉCTRICA	4%	3%
CONSTRUCCIÓN DE MAQUINAS, APARATOS Y	2%	1%
CONSTRUCCIÓN DE MATERIAL DE TRANSPORTE	3%	2%
FABRICACIÓN EQUIPO PROFESIONAL Y OFTALMOLÓGICO	1%	0%
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2%	2%
Fuente: Censo Industrial de 1967		

Cuadro AM 6			
Estructura por ramas según establecimientos y empleadores (1957 y 1960)			
		Establecimientos (1957)	Empleadores (1960)
20	Productos Alimenticios	25%	19%
21	Bebidas	2%	1%
22	Tabaco	0%	0%
23	Textiles	10%	11%
24	Calzado, prendas de vestir y otros artículos	18%	20%
25	Madera y corcho exceptuando muebles	7%	6%
26	Muebles y accesorios	4%	6%
27	Papel y productos de cartón	1%	1%
28	Imprentas, editoriales e industrias conexas	3%	3%
29	Cuero y productos del cuero exceptuando el calzado	2%	3%
30	Caucho	1%	1%
31	Sustancias y productos químicos	5%	5%
32	Derivados del petróleo y carbón	0%	0%
33	Minerales no metálicos	4%	3%
34	Metálicas básicas	1%	0%
35	Productos metálicos exceptuando maquinaria y transporte	5%	7%
36	Maquinaria excepto eléctrica	3%	2%
37	Maquinaria, aparatos, accesorios y artículos eléctricos	1%	2%
38	Construcción de materia de transporte	4%	4%
39	Industrias diversas	3%	4%
Fuentes: Establecimientos: Censo Industrial de 1957. Empleadores: Censo de Población de 1960.			

Cuadro AM 7		
Compatibilización de ramas industriales		
Numeración según CUII	Nombre de la Rama en Anuarios Estadísticos 1951-1955	Nombre de la Rama en Anuarios Estadísticos 1937-1950
10	Alimentos	X. Alimentos
11	Bebidas	XI. Bebidas
12	Tabaco	XII. Tabaco
13	Textiles	V. Textiles
14	Calzado y vestuario	XIII. Vestuario
15	Cuero	VII. Cueros y caucho
16	Madera y corcho	VIII. Maderas
17	Papel y cartón	VI. Papel e impresiones
18	Imprentas y editoriales	VI. Papel e impresiones
19	Petróleo y carbón	IV. Química
20	Química	IV. Química
22	Caucho	VII. Cueros y caucho
23	Minerales no metálicos	I. Piedras y tierras
24	Metálicas básicas	III. Metalurgia y mecánica
25	Artículos metálicos	III. Metalurgia y mecánica
27	Maquinarias y accesorios eléctricos	III. Metalurgia y mecánica
28	Maquinarias	III. Metalurgia y mecánica
30	Materiales transporte	III. Metalurgia y mecánica
31	Muebles y accesorios	VIII. Madera
32	Diversas	Promedio

La primer columna muestra las ramas según la clasificación CUII. La segunda muestra las ramas de los anuarios de 1951 y 1955 que se utilizaron para esos años. La columna 3 muestra la rama de los anuarios 1937-1950 que se utilizaron para proyectar hacia atrás la correspondiente rama de la columna 2.

Cuadro AM 8	
Categorías censales agrupadas en el sector Transporte y Comunicaciones	
Censo de Población 1930	Censo de Población 1940
• Navegación y administración de puertos	• Transportes ferroviarios
• Correos telégrafos y teléfonos	• Transportes terrestres
• Ferrocarriles fiscales	• Transportes marítimos
• Ferrocarriles particulares	• Transportes aéreos
• Tranvías	• Correos, telégrafos y teléfonos
• Otras clases de transporte terrestres	
• Aviación	

Cuadro AM 9
Agrupación de categorías censales en tres ramas del sector servicios

	Censo de población 1930	Censo de población 1940	Censo de población 1960
Servicios gubernamentales y públicos	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	MEDICINA Y ATENCIÓN DE ENFERMOS Y DÉBILES	SERVICIOS GUBERNAMENTALES
	DEFENSA NACIONAL	OTROS SERVICIOS SANITARIOS	
	CARABINEROS	INSTRUCCIÓN, RELIGIÓN, ARTES, CIENCIAS, EDUCACIÓN Y ENSEÑANZA	
	IGLESIAS	RELIGIÓN	
	INSTRUCCIÓN	DEFENSA NACIONAL	SERVICIOS PÚBLICOS
	HOSPITALES, HOSPICIOS, ETC.	INSTITUCIONES DE SOCORROS A LOS CESANTES	
	ASEO PÚBLICO	SERVICIOS PÚBLICOS	ELECTRICIDAD GAS Y VAPOR
	DESINFECCIÓN Y POLICÍA SANITARIA	SERVICIOS Y ORGANIZACIONES PARTICULARES DE INTERÉS GENERAL	
	BENEFICENCIA	AGUA	
	PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA		GAS
ELECTRICIDAD			
Servicios a empresas y de esparcimientos	OFICINAS JURÍDICAS	ENTRETENIMIENTOS Y DIVERSIONES, DEPORTES Y ESPECTÁCULOS	SERVICIOS A LAS EMPRESAS
	ARTISTAS E INVESTIGADORES	PRODUCCIÓN DE PELÍCULAS CINEMATOGRAFICAS	
	TEATROS	DEPORTES	
	RADIO	POMPAS FÚNEBRES, CEMENTERIOS Y HORNOS CREMATORIOS	SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO
	INDUSTRIA DE DEPORTES	ARTES, CIENCIAS Y SERVICIOS DE INFORMACIÓN PÚBLICA	
	COMERCIO DE BIENES RAÍCES		
	BANCOS, BOLSAS Y CAJAS DE FOMENTO ECONÓMICO	BANCOS Y NEGOCIOS FINANCIEROS	
	MUDANZAS	SEGUROS	
	SEGUROS Y CAJAS DE PREVISIÓN	AGENCIAS DIVERSAS Y MIXTAS	
Servicios personales	ESTABLECIMIENTOS DE BAÑOS	EMPRESAS DE ASEO	SERVICIOS PERSONALES
	PELUQUERÍAS	ASEO PERSONAL	
	VETERINARIOS		
	BOTICAS Y FARMACIAS	SERVICIO DOMÉSTICO PARTICULAR	
	INDUSTRIA FUNERARIA		
	TOTAL SERVIDUMBRE (*)	SERVIDUMBRE	

(*) El censo de 1930 integra la categoría servidumbre en todas las ramas de actividad. Aquí se incluye el total de la categoría

Cuadro AM 10
Cálculo del año base de ingreso para inquilinos. Año 1950

Fondos Encuestados		Nº	216
Fondos con Inquilinos		Nº	166
Hombres en Trabajo		Nº	2.911
Salario en efectivo promedio ponderado		\$	19,29
Fondos que dan regalías	alimentación	Nº	132
	tierras	Nº	166
	habitación	Nº	165
	talajes	Nº	148
	otros	Nº	102
Inquilinos con goce de regalías	alimentación	Nº	2.427
	tierras	Nº	2.852
	habitación	Nº	2.778
	talajes	Nº	2.239
	otros	Nº	1.646
Inquilinos con goce de REGALÍAS / Total	alimentación	coef	0,83
	tierras	coef	0,98
	habitación	coef	0,95
	talajes	coef	0,77
	otros	coef	0,57
Valor medio de regalías al mes por obrero que la percibe	alimentación	\$	351
	tierras	\$	430
	habitación	\$	176
	talajes	\$	216
	otros	\$	242
Valor medio Diario de regalías al mes por obrero que la percibe	alimentación	\$	12
	tierras	\$	14
	habitación	\$	6
	talajes	\$	7
	otros	\$	8
Asignación familiar	Obreros Nº	Nº	2.181
	\$ mensual	\$	88
	diario	\$	3
Ingreso INQUILINOS	PESOS (\$)	Salario	19,29
		Regalías (*)	40,67
		Total diario	59,96
	PORCENTAJE	Salario	32
		Regalías	68

Fuente: Calculado a partir de anuario estadístico de Finanzas, Bancos y Cajas sociales de 1950, pp. 84-85. Promedio Nacional ponderado a partir de datos provinciales

(*) El valor de las regalías se multiplica por el coeficiente que indica la proporción de trabajadores con gozo de las mismas en el total.

Cuadro AM 11			
Cálculo del año base de ingreso total de obreros (voluntarios) en 1950			
Fondos Encuestados Nº		Nº	216
Personas en trabajos (Nº)		Hombres	5.508
		Mujeres	318
		Menores	405
Salario diario a nivel nacional en efectivo		Hombres	23
		Mujeres	11
		Menores	13
Alimentación	Obreros con goce de alimentación	Nº	3.290
	Obreros con alimentación / total	Coef	0,60
	Valor medio mensual de la alimentación	\$	6.336
	Valor diario de alimentos	\$	11
Habitación	Obreros con goce de habitación	Nº	1.898
	Obreros con habitación / total	coef	0,34
	Valor medio mensual de la habitación	\$	96
	Valor diario de habitación	\$	3
Asignación	Asignación Familiar Obreros	Nº	1.549
	Obreros con Asignación / Total	coef	0,28
	Asignación Familiar Monto	\$	101
	Valor diario asignación familiar	\$	3
Ingreso Voluntarios (ESTIMACIÓN)	PESOS	Salario	\$ 23
		Regalías (*)	\$ 9
		Total	\$ 32
	PORCENTAJE	Salario	71
		Regalías	29

Fuente: Calculado a partir de anuario estadístico de Finanzas, Bancos y Cajas sociales de 1950, pp. 82-83. Promedio Nacional ponderado a partir de datos provinciales
 (*) El valor de las regalías se multiplica por el coeficiente que indica la proporción de trabajadores con gozo de las mismas en el total, de esta forma se evita sobreestimar su importancia, lo que ocurriría si se asignara al total de los trabajadores un beneficio que sólo recibe una parte de los mismos.

Cuadro AM 12
Fuentes y procedimientos utilizados para el caculo de asalariados e ingreso en la minería

	Salitre				Carbón				Cobre			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)
1928	A	A	A	A	A	A	A	A	I	I	I	I
1929	A	A	A	A	A	A	A	A	A	I	I	I
1930 y 1931	A	A	A	A	A	A	A	A	A	I	I	A
1932	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
1933	A	A	A	A	I	I	I	I	A	I	I	A
1934	I	I	I	I	A	A	A	A	A	A	A	A
1935	I	I	I	I	A	A	A	A	A	A	A	A
1936	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
1937	A	A	A	A	I	I	I	I	A	A	A	A
1938 1942	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
1943	A	A	A	A	I	I	I	I	A	A	A	A
1944 1951	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
1952 a 1954	I	I	I	A	I	A	A	A	I	I	I	A
1955	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
1956	I	I	I	A	I	A	A	A	I	I	I	A
1957 a 1960	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A

(1) Cantidad de Empleados

(2) Sueldos

(3) Cantidad de Obreros

(4) Jornales

A: información obtenida directamente del Anuario.

I: Estimación por interpolación

Fuente: Anuarios de Minería

Cuadro AM 13				
Cálculo de coeficientes				
Rama	α	β	$\alpha*\beta$	μ
	(1)	(2)	(3)	(4)
10	0,246	0,716	0,176	0,270
11	0,056	0,817	0,045	0,070
12	0,068	0,922	0,063	0,096
13	0,158	0,704	0,111	0,170
14	0,039	0,750	0,029	0,045
15	0,020	0,165	0,003	0,005
16	0,025	0,584	0,015	0,022
17	0,049	0,552	0,027	0,042
18	0,049	0,552	0,027	0,042
19a	0,026	0,724	0,019	0,029
19b	0,026	0,724	0,019	0,029
20	0,026	0,165	0,004	0,007
22	0,020	0,165	0,003	0,005
23	0,042	0,586	0,025	0,038
24	0,014	0,569	0,008	0,012
25	0,014	0,569	0,008	0,012
26	0,014	0,569	0,008	0,012
27	0,014	0,569	0,008	0,012
28	0,014	0,569	0,008	0,012
29	0,014	0,569	0,008	0,012
30	0,014	0,569	0,008	0,012
31	0,025	0,584	0,015	0,022
32	0,029	0,577	0,017	0,026
Total (*)	1,000	0,653	0,653	1,000
Fuente: Estimación propia.				
(*) Los totales de las columnas 1, 3 y cuatro corresponden a sumas. El total de la columna 2 es el promedio ponderado por la columna 1				
La estimación de la participación de cada rama en las utilidades totales se describe en las siguientes ecuaciones, donde μ_i es el coeficiente de utilidades que corresponden a la rama i, α_i es la participación de la rama i en el valor agregado sectorial, y β_i la porción correspondiente a utilidades en el valor agregado de la rama, en tanto VAB_i y RT_i expresan respectivamente al valor agregado y la retribución al trabajo de la rama i.				
$\mu_i = (\alpha_i * \beta_i) / (\sum_i^n \beta_i * \alpha_i)$				
$\alpha_i = VAB_i / VAB$				
$\beta_i = 1 - (RT_i / VAB_i)$				
Es decir que el coeficiente μ_i que determina la porción de utilidades que corresponde a cada rama tiene en cuenta tanto el peso de ésta en términos de valor agregado como la distribución funcional al interior de la misma				

Cuadro AM 14								
Procedimientos y Fuentes utilizados para calcular salarios en Servicios gubernamentales y públicos (Incluido EGA)								
Período	EMPLEADORES		CUENTAPROPISTAS		EMPLEADOS		OBREROS	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1928 a 1941	1	3	2	3	4	3	4	3
1951 a 1958	5	3	5	3	4	3	4	3
1959	6	3	7	3	5	3	5	3
1960	5	5	5	3	8	3	8	3
1961	6	3	7	3	8	3	8	3
1962 a 1964	5	5	5	3	8	8	8	3
1965	6	3	7	3	8	8	8	3
1966 a 1967	5	5	5	3	8	8	8	3
1968	6	3	7	3	8	8	8	3
1969 a 1970	8	3	8	3	8	8	8	3
<p>(1) Sueldos estatales según Rojas (1982) categoría A (altos funcionarios) (en Díaz et. al 2010)</p> <p>(2) Sueldos estatales según Rojas (1982) categoría C (jefes de sección, directores, etc.) (en Díaz et. al 2010)</p> <p>(3) Aplicación de brecha salarial de Reyes (2012)</p> <p>(4) Salario de empleados y obreros de Empresas de Utilidad pública calculados a partir de censos industriales y anuarios estadísticos</p> <p>(5) Hasta 1951, interpolación según variación de salarios en utilidad pública (Anuarios estadísticos) y a partir de entonces de índice de salarios en servicios (promedio de salarios en comercio y transporte)</p> <p>(6) Remuneración directa máxima de empleados casados paga en el rubro empresas de utilidad pública, según Encuesta de Remuneraciones de El Teniente (Braden varios años)</p> <p>(7) Promedio de sueldos típicos de empleados técnicos (tendedor de libros, químico, topógrafo, dibujante, ingeniero de diseño, abogado, visitador social, enfermera) según Encuesta de Remuneraciones de El Teniente (Braden varios años)</p> <p>(8) Proyectado según índice de INE para empleados públicos</p>								

Cuadro AM 15							
Fuentes y procedimientos utilizados para imputar ingresos de empleados y obreros en servicios privados y personales							
Servicios a empresas				Servicios domésticos y personales			
Empleados		Obreros		Empleados		Obreros	
Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1928	Proyección según índice de salarios (*)			Ingreso de empleados y obreros en Tintorerías según censo industrial 1928			
1929 a 1936				Interpolación según variación de índice de salarios (*)			
1937				Ingreso en rama instalación de ascensores según censo industrial de 1937			
1938 a 1958	Interpolación según variación de índice de salarios (*)			Interpolación según variación de índice de salarios (*)			
1959				Promedio de chofer (**)		Promedio de jornalero (**)	
1960				Interpolación según variación de índice de salarios en servicios			
1961	Valor intermedio entre sueldo básico y remuneración directa de empleados en Bancos (**)	Valor intermedio entre sueldo básico y remuneración directa de obreros en Bancos (**)		Promedio de chofer (**)		Promedio de jornalero (**)	
1962 a 1964	Interpolación según variación de índice de salarios (*)						
1965	Valor intermedio entre sueldo básico y remuneración directa de empleados en Bancos (**)	Valor intermedio entre sueldo básico y remuneración directa de obreros en Bancos (**)		Promedio de chofer (**)		Promedio de jornalero (**)	
1966 a 1967	Interpolación según variación de índice de salarios en servicios						
1968	Valor intermedio entre sueldo básico y remuneración directa de empleados en Bancos (**)	Valor intermedio entre sueldo básico y remuneración directa de obreros en Bancos (*)		Promedio de chofer (**)		Promedio de jornalero (**)	
1969 a 1970	Proyectado según evolución de salarios privados de INE (1974)						
(*) Se trata de un índice de salarios estimado como el promedio de los salarios en los sectores de comercio y transporte							
(**) Encuesta de Remuneraciones de El Teniente (Braden varios años)							

Apéndice Estadístico¹

Cuadro AE 1									
Medidas de distribución personal del ingreso, 1850-2009									
	Medidas de Desigualdad Personal			Gini Tendencial		GE (0) Tendencial		GE (1) Tendencial	
	Gini	GE(0)	GE(1)	HP6	HP100	HP6	HP100	HP6	HP100
1850	0,515			0,515	0,512				
1851	0,520			0,517	0,516				
1852	0,525			0,519	0,520				
1853	0,516			0,521	0,523				
1854	0,521			0,524	0,528				
1855	0,531			0,528	0,532				
1856	0,531			0,533	0,537				
1857	0,537			0,539	0,541				
1858	0,545			0,547	0,546				
1859	0,551			0,554	0,551				
1860	0,575	0,281	0,663	0,561	0,555	0,589	0,581	1,260	1,243
1861	0,561	0,266	0,610	0,564	0,559	0,585	0,582	1,240	1,247
1862	0,580	0,282	0,598	0,566	0,562	0,583	0,584	1,230	1,251
1863	0,557	0,263	0,581	0,565	0,564	0,581	0,585	1,232	1,257
1864	0,563	0,279	0,684	0,565	0,567	0,581	0,587	1,244	1,263
1865	0,573	0,281	0,673	0,565	0,569	0,581	0,590	1,249	1,269
1866	0,548	0,257	0,554	0,566	0,571	0,583	0,592	1,249	1,273
1867	0,577	0,281	0,661	0,569	0,574	0,588	0,595	1,261	1,277
1868	0,569	0,272	0,608	0,573	0,576	0,595	0,599	0,128	1,278
1869	0,590	0,297	0,723	0,578	0,578	0,604	0,602	1,292	1,276
1870	0,571	0,275	0,595	0,581	0,580	0,610	0,604	1,299	1,269
1871	0,572	0,274	0,582	0,585	0,581	0,616	0,605	1,308	1,255
1872	0,625	0,332	0,819	0,587	0,581	0,620	0,605	1,310	1,235
1873	0,582	0,286	0,642	0,584	0,581	0,612	0,603	1,272	1,206
1874	0,561	0,262	0,556	0,580	0,580	0,601	0,599	1,211	1,169
1875	0,582	0,282	0,594	0,578	0,579	0,592	0,595	1,146	1,127
1876	0,575	0,274	0,567	0,576	0,578	0,585	0,590	1,077	1,082
1877	0,579	0,273	0,483	0,574	0,575	0,579	0,584	1,007	1,034
1878	0,559	0,253	0,427	0,573	0,573	0,576	0,577	0,951	0,988
1879	0,573	0,272	0,470	0,573	0,570	0,576	0,570	0,913	0,945
1880	0,590	0,289	0,492	0,572	0,566	0,573	0,562	0,879	0,905
1881	0,572	0,270	0,433	0,567	0,562	0,563	0,553	0,841	0,868
1882	0,561	0,257	0,396	0,560	0,557	0,547	0,543	0,803	0,836
1883	0,543	0,239	0,357	0,552	0,552	0,531	0,533	0,775	0,809
1884	0,537	0,234	0,371	0,546	0,547	0,518	0,523	0,762	0,787
1885	0,542	0,239	0,380	0,540	0,542	0,508	0,513	0,761	0,770
1886	0,545	0,244	0,416	0,534	0,537	0,498	0,505	0,760	0,756
1887	0,542	0,242	0,409	0,527	0,533	0,486	0,497	0,751	0,745

¹ Se presentan aquí los cuadros estadísticos que constituyen una parte de la evidencia cuantitativa utilizada a lo largo del trabajo. Salvo que se indique lo contrario, los datos que éstos contienen resultan de la elaboración de las dos Tablas Sociales cuyos procedimientos de elaboración se detallaron en el Capítulo 3.

Cuadro AE 1 (continuación)
Medidas de distribución personal del ingreso, 1850-2009

	Medidas de Desigualdad Personal			Gini Tendencial		GE (0) Tendencial		GE (1) Tendencial	
	Gini	GE(0)	GE(1)	HP6	HP100	HP6	HP100	HP6	HP100
1888	0,528	0,227	0,398	0,519	0,529	0,473	0,490	0,732	0,735
1889	0,476	0,187	0,291	0,514	0,526	0,464	0,484	0,713	0,726
1890	0,487	0,196	0,309	0,515	0,524	0,468	0,480	0,714	0,720
1891	0,548	0,245	0,403	0,522	0,522	0,480	0,477	0,731	0,714
1892	0,544	0,242	0,379	0,527	0,521	0,489	0,474	0,746	0,708
1893	0,547	0,246	0,414	0,528	0,519	0,490	0,470	0,749	0,699
1894	0,521	0,227	0,404	0,525	0,517	0,483	0,465	0,734	0,687
1895	0,493	0,199	0,316	0,521	0,514	0,473	0,460	0,703	0,673
1896	0,522	0,222	0,336	0,519	0,511	0,466	0,453	0,674	0,657
1897	0,537	0,228	0,330	0,516	0,508	0,458	0,447	0,647	0,642
1898	0,498	0,199	0,294	0,511	0,505	0,447	0,440	0,624	0,628
1899	0,506	0,205	0,310	0,505	0,501	0,438	0,434	0,608	0,617
1900	0,511	0,209	0,317	0,499	0,498	0,428	0,429	0,594	0,609
1901	0,507	0,210	0,322	0,490	0,496	0,416	0,426	0,579	0,606
1902	0,480	0,185	0,281	0,482	0,495	0,404	0,425	0,565	0,609
1903	0,443	0,163	0,242	0,478	0,495	0,399	0,427	0,564	0,618
1904	0,474	0,185	0,273	0,482	0,498	0,407	0,432	0,586	0,635
1905	0,495	0,203	0,313	0,492	0,502	0,424	0,441	0,629	0,659
1906	0,515	0,216	0,354	0,503	0,508	0,444	0,453	0,681	0,689
1907	0,522	0,221	0,405	0,514	0,515	0,463	0,467	0,731	0,722
1908	0,530	0,228	0,389	0,524	0,523	0,480	0,482	0,770	0,758
1909	0,540	0,242	0,412	0,531	0,531	0,495	0,499	0,801	0,795
1910	0,538	0,240	0,421	0,538	0,539	0,508	0,515	0,828	0,832
1911	0,519	0,223	0,394	0,546	0,547	0,525	0,532	0,858	0,869
1912	0,550	0,249	0,449	0,557	0,555	0,550	0,549	0,898	0,905
1913	0,572	0,271	0,482	0,571	0,561	0,579	0,563	0,943	0,939
1914	0,608	0,304	0,530	0,582	0,567	0,605	0,576	0,988	0,970
1915	0,581	0,285	0,453	0,589	0,570	0,622	0,584	1,029	0,996
1916	0,599	0,304	0,546	0,590	0,572	0,630	0,589	1,072	1,016
1917	0,590	0,297	0,568	0,587	0,571	0,626	0,589	1,102	1,030
1918	0,598	0,310	0,683	0,578	0,569	0,611	0,586	1,106	1,035
1919	0,547	0,256	0,473	0,567	0,566	0,588	0,581	1,074	1,033
1920	0,552	0,259	0,491	0,557	0,563	0,565	0,574	1,039	1,026
1921	0,564	0,270	0,560	0,549	0,560	0,547	0,568	0,101	1,017
1922	0,523	0,230	0,421	0,543	0,558	0,534	0,563	0,983	1,008
1923	0,530	0,239	0,473	0,542	0,557	0,531	0,561	0,975	1,001
1924	0,548	0,255	0,534	0,545	0,558	0,536	0,562	0,975	0,998
1925	0,568	0,276	0,550	0,551	0,560	0,544	0,565	0,968	0,998
1926	0,560	0,260	0,462	0,556	0,564	0,551	0,572	0,950	1,003
1927	0,551	0,250	0,413	0,560	0,568	0,559	0,581	0,940	1,014
1928	0,572	0,272	0,512	0,567	0,574	0,572	0,593	0,950	1,033
1929	0,581	0,284	0,533	0,574	0,580	0,588	0,606	0,972	1,058
1930	0,566	0,271	0,450	0,582	0,586	0,607	0,620	1,008	1,090
1931	0,578	0,283	0,452	0,593	0,592	0,633	0,634	1,076	1,125
1932	0,605	0,306	0,613	0,605	0,598	0,663	0,647	1,173	1,162
1933	0,637	0,346	0,691	0,616	0,602	0,690	0,657	1,266	1,194
1934	0,630	0,339	0,716	0,622	0,604	0,705	0,663	1,329	1,217
1935	0,616	0,326	0,663	0,622	0,603	0,708	0,663	1,353	1,228
1936	0,616	0,327	0,675	0,617	0,601	0,700	0,659	1,347	1,226

Cuadro AE 1 (continuación)
Medidas de distribución personal del ingreso, 1850-2009

	Medidas de Desigualdad Personal			Gini Tendencial		GE (0) Tendencial		GE (1) Tendencial	
	Gini	GE(0)	GE(1)	HP6	HP100	HP6	HP100	HP6	HP100
1937	0,624	0,341	0,722	0,609	0,596	0,682	0,649	1,309	1,210
1938	0,603	0,313	0,624	0,596	0,589	0,652	0,634	1,239	1,182
1939	0,569	0,274	0,555	0,581	0,581	0,618	0,616	1,155	1,144
1940	0,554	0,259	0,512	0,568	0,572	0,587	0,597	1,078	1,100
1941	0,555	0,262	0,492	0,558	0,563	0,565	0,577	1,018	1,053
1942	0,554	0,261	0,487	0,550	0,554	0,547	0,557	0,974	1,007
1943	0,552	0,260	0,489	0,542	0,545	0,530	0,539	0,938	0,961
1944	0,539	0,244	0,474	0,534	0,537	0,513	0,523	0,903	0,918
1945	0,515	0,223	0,417	0,525	0,530	0,496	0,509	0,865	0,878
1946	0,530	0,237	0,452	0,517	0,525	0,482	0,498	0,827	0,844
1947	0,498	0,209	0,372	0,511	0,522	0,470	0,492	0,784	0,816
1948	0,518	0,230	0,408	0,506	0,520	0,462	0,489	0,746	0,796
1949	0,501	0,213	0,357	0,504	0,520	0,459	0,491	0,712	0,784
1950	0,495	0,205	0,321	0,506	0,522	0,462	0,497	0,693	0,782
1951	0,521	0,231	0,356	0,512	0,526	0,475	0,506	0,699	0,789
1952	0,523	0,235	0,342	0,522	0,532	0,495	0,519	0,732	0,804
1953	0,503	0,212	0,350	0,535	0,538	0,524	0,533	0,793	0,826
1954	0,550	0,258	0,439	0,552	0,544	0,563	0,548	0,877	0,849
1955	0,582	0,296	0,511	0,568	0,549	0,602	0,561	0,958	0,871
1956	0,597	0,315	0,551	0,579	0,552	0,630	0,570	1,012	0,886
1957	0,594	0,313	0,552	0,580	0,553	0,638	0,574	1,024	0,890
1958	0,590	0,310	0,545	0,573	0,552	0,625	0,573	0,992	0,884
1959	0,558	0,281	0,465	0,559	0,548	0,596	0,566	0,925	0,868
1960	0,530	0,250	0,396	0,542	0,542	0,560	0,556	0,846	0,844
1961	0,506	0,228	0,338	0,529	0,536	0,529	0,543	0,780	0,817
1962	0,501	0,223	0,327	0,520	0,529	0,507	0,530	0,740	0,789
1963	0,534	0,249	0,404	0,516	0,522	0,494	0,517	0,720	0,761
1964	0,538	0,247	0,400	0,511	0,515	0,481	0,505	0,700	0,734
1965	0,499	0,211	0,340	0,505	0,509	0,468	0,494	0,674	0,708
1966	0,476	0,194	0,296	0,499	0,503	0,461	0,485	0,651	0,684
1967	0,491	0,211	0,301	0,497	0,498	0,463	0,478	0,639	0,662
1968	0,506	0,231	0,324	0,496	0,493	0,471	0,472	0,636	0,643
1969	0,520	0,246	0,358	0,494	0,490	0,475	0,466	0,634	0,625
1970	0,483	0,213	0,304	0,487	0,487	0,474	0,461	0,625	0,607
1971	0,493			0,480	0,485				
1972	0,459			0,473	0,485				
1973	0,462			0,471	0,486				
1974	0,453			0,476	0,490				
1975	0,476			0,488	0,495				
1976	0,530			0,502	0,501				
1977	0,529			0,514	0,508				
1978	0,526			0,522	0,515				
1979	0,524			0,526	0,522				
1980	0,522			0,530	0,529				
1981	0,532			0,535	0,535				
1982	0,543			0,540	0,541				
1983	0,536			0,546	0,547				
1984	0,568			0,553	0,552				
1985	0,544			0,559	0,555				

Cuadro AE 1 (continuación)
Medidas de distribución personal del ingreso, 1850-2009

	Medidas de Desigualdad Personal			Gini Tendencial		GE (0) Tendencial		GE (1) Tendencial	
	Gini	GE(0)	GE(1)	HP6	HP100	HP6	HP100	HP6	HP100
1986	0,539			0,567	0,558				
1987	0,617			0,574	0,559				
1988	0,581			0,574	0,559				
1989	0,554			0,569	0,557				
1990	0,577			0,561	0,553				
1991	0,565			0,548	0,549				
1992	0,515			0,535	0,545				
1993	0,508			0,525	0,541				
1994	0,507			0,522	0,537				
1995	0,541			0,524	0,535				
1996	0,514			0,528	0,534				
1997	0,541			0,533	0,534				
1998	0,543			0,538	0,534				
1999	0,545			0,540	0,534				
2000	0,545			0,540	0,534				
2001	0,544			0,538	0,535				
2002	0,535			0,535	0,535				
2003	0,515			0,532	0,536				
2004	0,514			0,534	0,536				
2005	0,559			0,537	0,538				
2006	0,559			0,540	0,539				
2007	0,519			0,541	0,540				
2008	0,546			0,543	0,542				
2009	0,546			0,545	0,543				

Comentarios: Para el período 1970-2009 se calculó la distribución del ingreso personal a partir de la encuesta de ocupación en Gran Santiago. El valor de 1970 se empalma con la serie estimada para 1860-1970, en la cual se promedia el valor obtenido para 1929 por las dos Tablas Sociales construidas y se proyecta según la variación de las series obtenidas de cada una. Para el período 1850-1860, se proyecta según estimación obtenida a partir de la Frontera de la Desigualdad Posible (Cuadro AE 13).

HP 6 refiere a tendencia estimada mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 6-, a la serie original. HP 100 refiere a tendencia estimada mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 100-, a la serie original.

Cuadro AE 2
Distribución Funcional. Remuneración al trabajo en el total del Ingreso Interior, 1860-1970
(%)

	Original	HP6	HP100
1860	58%	59%	59%
1861	60%	59%	60%
1862	59%	60%	60%
1863	61%	61%	60%
1864	61%	61%	60%
1865	60%	61%	60%
1866	65%	62%	60%
1867	60%	61%	61%
1868	62%	61%	60%
1869	58%	60%	60%
1870	62%	60%	61%
1871	62%	60%	61%
1872	54%	59%	61%
1873	60%	60%	61%
1874	63%	61%	62%
1875	61%	62%	63%
1876	63%	63%	63%
1877	63%	64%	64%
1878	67%	65%	65%
1879	68%	67%	66%
1880	65%	67%	66%
1881	67%	68%	67%
1882	70%	69%	67%
1883	71%	69%	67%
1884	68%	68%	67%
1885	68%	67%	67%
1886	64%	67%	67%
1887	64%	66%	67%
1888	64%	67%	66%
1889	72%	67%	66%
1890	70%	66%	66%
1891	63%	65%	65%
1892	64%	63%	65%
1893	59%	62%	64%
1894	57%	62%	64%
1895	64%	63%	64%
1896	65%	64%	64%
1897	67%	65%	65%
1898	67%	65%	65%
1899	65%	66%	65%
1900	65%	66%	65%
1901	64%	65%	65%
1902	65%	65%	64%
1903	67%	65%	64%
1904	66%	64%	63%

Cuadro AE 2 (continuación)
Distribución Funcional. Remuneración al trabajo en el total del Ingreso Interior, 1860-1970
(%)

	Original	HP6	HP100
1905	63%	63%	63%
1906	60%	62%	62%
1907	59%	61%	61%
1908	62%	60%	60%
1909	58%	59%	59%
1910	58%	59%	59%
1911	60%	59%	58%
1912	59%	58%	57%
1913	56%	57%	56%
1914	55%	55%	55%
1915	58%	53%	54%
1916	49%	51%	53%
1917	47%	49%	52%
1918	42%	49%	52%
1919	53%	50%	52%
1920	53%	51%	52%
1921	50%	52%	52%
1922	56%	53%	53%
1923	53%	53%	53%
1924	51%	53%	53%
1925	51%	54%	53%
1926	57%	55%	53%
1927	60%	56%	53%
1928	54%	56%	53%
1929	51%	56%	52%
1930	60%	54%	51%
1931	61%	52%	50%
1932	45%	48%	48%
1933	38%	44%	47%
1934	40%	42%	46%
1935	43%	41%	45%
1936	40%	41%	44%
1937	38%	41%	45%
1938	43%	43%	45%
1939	48%	45%	46%
1940	49%	47%	47%
1941	49%	49%	48%
1942	50%	50%	49%
1943	51%	51%	50%
1944	51%	52%	51%
1945	54%	52%	52%
1946	50%	53%	53%
1947	55%	55%	54%
1948	54%	56%	55%
1949	58%	58%	55%

Cuadro AE 2 (continuación)
Distribución Funcional. Remuneración al trabajo en el total del Ingreso Interior, 1860-1970
(%)

	Original	HP6	HP100
1950	61%	59%	56%
1951	58%	59%	56%
1952	63%	58%	56%
1953	58%	56%	55%
1954	53%	54%	55%
1955	50%	51%	55%
1956	47%	50%	56%
1957	49%	51%	56%
1958	49%	54%	57%
1959	57%	57%	59%
1960	65%	62%	60%
1961	69%	65%	62%
1962	72%	67%	64%
1963	66%	68%	65%
1964	67%	68%	66%
1965	69%	68%	67%
1966	62%	68%	69%
1967	73%	69%	70%
1968	70%	70%	71%
1969	67%	71%	72%
1970	73%	72%	73%

Entre 1929 y 1970 corresponde a la estimación realizada directamente de la Tabla Social. Para 1860-1928, se proyecta según variación de la Tabla Social 1860-1930.

HP 6 refiere a tendencia estimada mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 6-, a la serie original.

HP 100 refiere a tendencia estimada mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 100-, a la serie original.

Cuadro AE 3					
Indicadores de ingresos del 1% superior, 1860-1970					
	Ingreso anual real del 1% superior		Porcentaje del Ingreso Nacional captado por el 1% superior		
	1913=100	Escudos (1960)	Original	Tendencia HP6	Tendencia HP100
1860	58	9.292	32%	31%	31%
1861	55	8.856	30%	31%	31%
1862	59	9.389	30%	30%	31%
1863	50	8.042	29%	30%	31%
1864	54	8.672	31%	30%	31%
1865	59	9.499	31%	30%	31%
1866	50	7.948	27%	30%	31%
1867	63	10.087	31%	30%	31%
1868	58	9.235	29%	30%	31%
1869	68	10.941	33%	31%	31%
1870	60	9.642	29%	31%	30%
1871	60	9.570	29%	31%	30%
1872	85	13.641	37%	31%	30%
1873	61	9.745	31%	31%	29%
1874	54	8.596	27%	30%	29%
1875	65	10.365	30%	28%	28%
1876	58	9.241	27%	27%	27%
1877	59	9.513	25%	26%	26%
1878	51	8.217	23%	24%	25%
1879	47	7.461	23%	23%	24%
1880	49	7.915	24%	22%	23%
1881	44	7.125	21%	21%	22%
1882	44	7.130	19%	20%	22%
1883	44	7.028	17%	20%	21%
1884	49	7.927	20%	20%	21%
1885	49	7.843	20%	20%	21%
1886	55	8.840	23%	21%	21%
1887	60	9.695	23%	21%	21%
1888	67	10.681	23%	21%	21%
1889	49	7.881	16%	20%	20%
1890	50	8.070	17%	20%	20%
1891	57	9.140	23%	21%	20%
1892	53	8.566	21%	22%	20%
1893	56	9.004	24%	22%	20%
1894	57	9.180	25%	21%	20%
1895	53	8.433	18%	20%	19%
1896	56	8.946	18%	19%	18%
1897	51	8.147	17%	18%	18%
1898	46	7.314	16%	17%	17%
1899	49	7.810	17%	16%	17%
1900	54	8.725	17%	16%	17%
1901	55	8.767	17%	16%	16%
1902	48	7.652	15%	15%	16%
1903	46	7.398	13%	15%	16%

Cuadro AE 3 (continuación)					
Indicadores de ingresos del 1% superior, 1860-1970					
	Ingreso anual real del 1% superior		Porcentaje del Ingreso Nacional captado por el 1% superior		
	1913=100	Escudos (1960)	Original	Tendencia HP6	Tendencia HP100
1904	52	8.371	15%	16%	17%
1905	61	9.786	17%	17%	17%
1906	66	10.577	18%	18%	18%
1907	75	12.109	21%	19%	19%
1908	66	10.629	20%	20%	20%
1909	82	13.136	21%	21%	21%
1910	91	14.666	23%	22%	22%
1911	85	13.684	21%	22%	23%
1912	92	14.707	22%	23%	24%
1913	100	16.044	24%	24%	25%
1914	117	18.780	27%	26%	26%
1915	91	14.531	24%	27%	27%
1916	127	20.441	29%	28%	27%
1917	156	25.018	30%	29%	28%
1918	187	29.995	35%	30%	28%
1919	119	19.028	28%	30%	29%
1920	121	19.460	28%	29%	29%
1921	140	22.524	30%	29%	29%
1922	109	17.514	25%	28%	28%
1923	132	21.133	28%	28%	28%
1924	147	23.539	30%	28%	28%
1925	169	27.160	32%	27%	27%
1926	138	22.071	25%	26%	27%
1927	109	17.429	21%	25%	27%
1928	135	21.686	25%	24%	27%
1929	144	23.159	26%	24%	27%
1930	120	19.206	23%	25%	27%
1931	91	14.665	22%	26%	27%
1932	113	18.195	28%	27%	27%
1933	157	25.211	32%	29%	28%
1934	156	25.044	31%	30%	28%
1935	151	24.256	29%	30%	28%
1936	158	25.383	30%	30%	28%
1937	179	28.688	32%	29%	27%
1938	149	23.827	27%	27%	26%
1939	119	19.100	24%	26%	26%
1940	115	18.503	23%	24%	25%
1941	114	18.356	23%	23%	24%
1942	111	17.788	22%	22%	23%
1943	120	19.329	22%	22%	22%
1944	120	19.295	22%	21%	21%
1945	112	18.031	20%	21%	21%
1946	123	19.736	22%	20%	20%
1947	93	14.861	18%	19%	20%

Cuadro AE 3 (continuación)					
Indicadores de ingresos del 1% superior, 1860-1970					
	Ingreso anual real del 1% superior		Porcentaje del Ingreso Nacional captado por el 1% superior		
	1913=100	Escudos (1960)	Original	Tendencia HP6	Tendencia HP100
1948	110	17.696	20%	18%	19%
1949	97	15.619	18%	17%	19%
1950	85	13.579	15%	17%	19%
1951	102	16.300	17%	17%	20%
1952	114	18.308	16%	18%	20%
1953	108	17.306	18%	20%	21%
1954	130	20.806	22%	22%	21%
1955	140	22.514	25%	24%	22%
1956	175	28.124	27%	25%	22%
1957	206	32.975	28%	26%	22%
1958	188	30.199	27%	25%	22%
1959	172	27.552	23%	23%	22%
1960	139	22.271	20%	21%	21%
1961	121	19.428	17%	20%	21%
1962	107	17.113	16%	19%	20%
1963	141	22.567	20%	18%	19%
1964	150	24.121	20%	18%	18%
1965	134	21.561	17%	17%	18%
1966	131	20.974	14%	16%	17%
1967	160	25.668	15%	16%	17%
1968	191	30.683	16%	16%	16%
1969	230	36.835	18%	16%	16%
1970	199	31.905	15%	16%	16%
Se promedia el valor de 1929 y se proyecta según variación de las series obtenidas de las Tablas Sociales (Cuadro AE 4)					

Cuadro AE 4						
Estimaciones de Desigualdad obtenidas mediante Tabla Social 1860-1930						
	Gini	GE(0)	GE(1)	Retribución al trabajo en el total del Ingreso Interior	Porción del Ingreso Nacional captado por el 1% superior	Ingreso medio E⁹ 1960
1860	0,556	0,562	1,326	68%	31%	231
1861	0,542	0,533	1,221	71%	29%	235
1862	0,561	0,564	1,196	70%	29%	247
1863	0,538	0,526	1,163	72%	28%	221
1864	0,544	0,558	1,367	72%	30%	223
1865	0,554	0,563	1,347	71%	30%	245
1866	0,529	0,514	1,109	76%	26%	234
1867	0,557	0,562	1,323	71%	30%	258
1868	0,550	0,544	1,216	73%	28%	253
1869	0,571	0,595	1,445	69%	31%	268
1870	0,551	0,550	1,189	73%	28%	262
1871	0,553	0,548	1,163	73%	27%	265
1872	0,604	0,665	1,638	63%	35%	295
1873	0,563	0,572	1,283	71%	29%	253
1874	0,542	0,524	1,112	75%	26%	254
1875	0,562	0,563	1,188	71%	28%	280
1876	0,556	0,549	1,134	74%	26%	269
1877	0,560	0,546	0,965	75%	24%	297
1878	0,541	0,507	0,853	79%	22%	286
1879	0,554	0,544	0,939	80%	22%	257
1880	0,570	0,577	0,984	77%	23%	259
1881	0,553	0,539	0,867	79%	20%	270
1882	0,542	0,515	0,793	82%	18%	305
1883	0,525	0,477	0,713	83%	17%	321
1884	0,519	0,468	0,743	81%	19%	333
1885	0,524	0,477	0,760	80%	20%	305
1886	0,527	0,489	0,831	76%	21%	313
1887	0,524	0,484	0,818	76%	22%	337
1888	0,510	0,455	0,796	75%	22%	377
1889	0,460	0,373	0,583	84%	16%	388
1890	0,470	0,393	0,619	83%	16%	378
1891	0,529	0,491	0,806	74%	22%	321
1892	0,526	0,483	0,758	76%	20%	328
1893	0,528	0,492	0,828	70%	23%	301
1894	0,504	0,454	0,808	68%	23%	300
1895	0,477	0,398	0,631	76%	18%	366
1896	0,504	0,445	0,672	76%	18%	387
1897	0,519	0,456	0,659	79%	16%	394

Cuadro AE 4 (continuación)						
Estimaciones de Desigualdad obtenidas mediante Tabla Social 1860-1930						
	Gini	GE(0)	GE(1)	Retribución al trabajo en el total del Ingreso Interior	Porción del Ingreso Nacional captado por el 1% superior	Ingreso medio E⁹ 1960
1898	0,482	0,397	0,589	78%	15%	374
1899	0,489	0,410	0,619	76%	16%	377
1900	0,494	0,419	0,633	77%	16%	412
1901	0,490	0,420	0,644	75%	16%	413
1902	0,464	0,370	0,561	77%	14%	411
1903	0,428	0,326	0,485	79%	13%	449
1904	0,458	0,369	0,547	78%	14%	456
1905	0,479	0,405	0,625	74%	16%	473
1906	0,498	0,433	0,708	71%	17%	473
1907	0,504	0,443	0,811	69%	20%	473
1908	0,512	0,456	0,778	73%	19%	435
1909	0,522	0,484	0,825	69%	20%	502
1910	0,520	0,480	0,843	69%	22%	508
1911	0,501	0,445	0,789	70%	20%	518
1912	0,531	0,498	0,899	69%	21%	543
1913	0,553	0,543	0,965	66%	23%	543
1914	0,587	0,609	1,061	65%	26%	553
1915	0,562	0,569	0,905	68%	23%	486
1916	0,579	0,609	1,093	58%	28%	558
1917	0,570	0,595	1,135	55%	28%	688
1918	0,578	0,621	1,366	50%	33%	692
1919	0,529	0,512	0,945	63%	26%	552
1920	0,534	0,518	0,981	62%	27%	551
1921	0,545	0,540	1,120	59%	29%	597
1922	0,505	0,460	0,843	67%	24%	565
1923	0,513	0,478	0,946	63%	26%	610
1924	0,530	0,510	1,068	60%	28%	633
1925	0,549	0,552	1,099	60%	30%	681
1926	0,541	0,520	0,924	67%	24%	706
1927	0,533	0,500	0,825	70%	20%	650
1928	0,553	0,545	1,024	64%	24%	686
1929	0,562	0,568	1,066	60%	25%	701
1930	0,559	0,552	0,839	74%	18%	651

Cuadro AE 5						
Estimaciones de Desigualdad obtenidas mediante Tabla Social 1929-1970						
	Gini	GE(0)	GE(1)	Retribución al trabajo en el total del Ingreso Interior	Porción del Ingreso Nacional captado por el 1% superior	Ingreso medio Eº 1960
1929	0,601	0,642	1,047	51%	28%	1.043
1930	0,585	0,612	0,883	60%	24%	1.005
1931	0,598	0,640	0,888	61%	23%	809
1932	0,625	0,692	1,205	45%	30%	769
1933	0,659	0,782	1,357	38%	33%	942
1934	0,652	0,767	1,406	40%	33%	928
1935	0,637	0,736	1,304	43%	31%	959
1936	0,637	0,739	1,326	40%	32%	981
1937	0,645	0,770	1,420	38%	33%	1.050
1938	0,624	0,707	1,227	43%	28%	1.025
1939	0,588	0,619	1,091	48%	25%	931
1940	0,573	0,585	1,007	49%	24%	946
1941	0,573	0,592	0,967	49%	24%	946
1942	0,572	0,589	0,957	50%	23%	951
1943	0,571	0,586	0,961	51%	23%	1.027
1944	0,557	0,552	0,932	51%	23%	1.023
1945	0,532	0,503	0,819	54%	21%	1.052
1946	0,548	0,534	0,889	50%	23%	1.039
1947	0,514	0,473	0,732	55%	19%	955
1948	0,536	0,518	0,803	54%	21%	1.041
1949	0,518	0,481	0,702	58%	18%	1.036
1950	0,511	0,464	0,630	61%	16%	1.063
1951	0,539	0,521	0,700	58%	18%	1.101
1952	0,541	0,531	0,671	63%	17%	1.322
1953	0,520	0,479	0,688	58%	19%	1.101
1954	0,568	0,583	0,862	53%	23%	1.085
1955	0,602	0,669	1,004	50%	27%	1.042
1956	0,617	0,711	1,082	47%	28%	1.216
1957	0,614	0,708	1,084	49%	29%	1.411
1958	0,610	0,700	1,071	49%	28%	1.321
1959	0,577	0,635	0,914	57%	24%	1.395
1960	0,548	0,564	0,778	65%	21%	1.339
1961	0,523	0,514	0,664	69%	18%	1.368
1962	0,518	0,504	0,644	72%	17%	1.257
1963	0,552	0,562	0,793	66%	21%	1.315
1964	0,556	0,558	0,786	67%	21%	1.454
1965	0,516	0,477	0,669	69%	18%	1.505
1966	0,492	0,438	0,582	62%	15%	1.737

Cuadro AE 5 (continuación)						
Estimaciones de Desigualdad obtenidas mediante Tabla Social 1929-1970						
	Gini	GE(0)	GE(1)	Retribución al trabajo en el total del Ingreso Interior	Porción del Ingreso Nacional captado por el 1% superior	Ingreso medio Eº 1960
1967	0,507	0,477	0,592	73%	16%	1.992
1968	0,523	0,521	0,637	70%	17%	2.212
1969	0,537	0,557	0,703	67%	18%	2.484
1970	0,499	0,482	0,598	73%	16%	2.469

Cuadro AE 6				
Ingreso medio anual e ingreso anual promedio de asalariados, 1860-1970. Escudos de 1960				
	Ingreso Medio (*)	Ingreso anual promedio de asalariados (Eº de 1960)		
	Escudos de 1960	Original	HP 6	HP 100
1860	344	217	220	219
1861	349	229	223	223
1862	368	231	226	227
1863	328	218	228	231
1864	331	225	233	235
1865	364	242	239	239
1866	348	247	245	243
1867	384	254	251	248
1868	376	256	256	252
1869	399	261	259	255
1870	390	267	261	259
1871	394	266	262	263
1872	438	262	262	267
1873	376	251	265	272
1874	378	266	270	277
1875	417	277	278	282
1876	400	283	287	288
1877	442	304	296	295
1878	425	321	304	301
1879	382	306	309	307
1880	385	302	313	313
1881	401	318	319	319
1882	453	310	326	324
1883	477	361	334	329
1884	495	333	338	334

Cuadro AE 6 (continuación)				
Ingreso medio anual e ingreso anual promedio de asalariados, 1860-1970. Escudos de 1960				
	Ingreso Medio (*)	Ingreso anual promedio de asalariados (Eº de 1960)		
	Escudos de 1960	Original	HP 6	HP 100
1885	454	346	342	339
1886	465	345	345	343
1887	501	334	348	346
1888	560	346	352	350
1889	577	364	357	354
1890	561	372	360	357
1891	477	366	360	361
1892	488	361	359	366
1893	448	363	358	370
1894	446	331	360	376
1895	544	343	369	383
1896	576	409	383	391
1897	586	403	397	399
1898	556	435	409	407
1899	560	370	419	414
1900	612	446	432	421
1901	614	437	442	426
1902	611	459	450	428
1903	667	451	451	429
1904	678	477	446	428
1905	702	459	432	425
1906	703	391	413	421
1907	704	368	400	417
1908	647	384	395	414
1909	747	375	399	412
1910	755	417	410	411
1911	770	427	420	411
1912	806	467	426	411
1913	806	434	423	412
1914	823	425	415	413
1915	722	379	404	416
1916	830	390	399	421
1917	1.023	409	400	429
1918	1.028	399	409	439
1919	820	379	427	452
1920	820	431	456	467
1921	887	554	488	483

Cuadro AE 6 (continuación)				
Ingreso medio anual e ingreso anual promedio de asalariados, 1860-1970. Escudos de 1960				
	Ingreso Medio (*)	Ingreso anual promedio de asalariados (Eº de 1960)		
	Escudos de 1960	Original	HP 6	HP 100
1922	840	553	510	498
1923	907	529	523	512
1924	941	485	532	523
1925	1.012	487	546	533
1926	1.049	613	564	539
1927	967	606	575	543
1928	1.020	516	578	542
1929	1.043	581	575	538
1930	1.005	680	561	530
1931	809	549	528	520
1932	769	400	491	508
1933	942	431	466	499
1934	928	444	456	492
1935	959	480	458	488
1936	981	465	465	488
1937	1.050	483	476	491
1938	1.025	496	488	498
1939	931	501	500	507
1940	946	515	514	519
1941	946	526	529	534
1942	951	529	547	550
1943	1.027	577	567	568
1944	1.023	586	59	586
1945	1.052	643	607	605
1946	1.039	613	624	622
1947	955	625	644	639
1948	1.041	644	668	655
1949	1.036	668	698	669
1950	1.063	736	727	681
1951	1.101	735	747	690
1952	1.322	931	750	696
1953	1.101	731	726	699
1954	1.085	647	695	703
1955	1.042	568	677	710
1956	1.216	644	687	722
1957	1.411	763	718	742
1958	1.321	729	759	768

Cuadro AE 6 (continuación)				
Ingreso medio anual e ingreso anual promedio de asalariados, 1860-1970. Escudos de 1960				
	Ingreso Medio (*)	Ingreso anual promedio de asalariados (Eº de 1960)		
	Escudos de 1960	Original	HP 6	HP 100
1959	1.395	850	804	803
1960	1.339	880	845	845
1961	1.368	962	880	895
1962	1.257	911	911	955
1963	1.315	866	957	1.026
1964	1.454	980	1.035	1.109
1965	1.505	1.077	1.147	1.204
1966	1.737	1.346	1.286	1.309
1967	1.992	1.483	1.432	1.421
1968	2.212	1.586	1.578	1.537
1969	2.484	1.718	1.722	1.655
1970	2.469	1.863	1.866	1.775
<p>Entre 1929 y 1970 corresponde a la estimación realizada directamente de la Tabla Social. Para 1860-1928, se proyecta según variación de la Tabla Social 1860-1930.</p> <p>HP 6 refiere a tendencia estimada mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 6-, a la serie original.</p> <p>HP 100 refiere a tendencia estimada mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 100-, a la serie original.</p>				

Cuadro AE 7												
Ingreso anual de trabajadores según nivel de calificación, 1860-1970. Escudos de 1960												
	No calificados urbanos			No calificados rurales			No calificados			Calificados		
	Original	HP	HP 100	Original	HP 6	HP 100	Original	HP 6	HP 100	Original	HP 6	HP 100
1860	193	193	194	120	126	122	158	161	159	1.570	1.571	1.606
1861	204	197	199	127	126	122	167	163	162	1.660	1.607	1.641
1862	197	202	204	144	124	122	171	16	164	1.607	1.643	1.675
1863	197	207	208	117	121	123	158	165	166	1.606	1.687	1.709
1864	214	214	213	103	118	123	159	167	169	1.737	1.743	1.742
1865	227	221	217	117	118	124	172	170	171	1.843	1.798	1.771
1866	232	227	222	116	120	125	174	174	174	1.876	1.842	1.795
1867	231	231	226	131	124	127	181	178	177	1.861	1.869	1.813
1868	232	233	229	130	128	129	181	181	179	1.867	1.881	1.824
1869	237	235	233	129	132	131	184	184	182	1.905	1.877	1.828
1870	241	235	236	134	135	133	188	185	185	1.918	1.856	1.826
1871	235	235	240	144	137	134	190	186	187	1.829	1.819	1.819
1872	231	236	244	145	138	135	189	187	190	1.733	1.779	1.809
1873	229	239	248	126	139	136	178	189	194	1.686	1.750	1.799

Cuadro AE 7 (continuación)												
Ingreso anual de trabajadores según nivel de calificación, 1860-1970. Escudos de 1960												
	No calificados urbanos			No calificados rurales			No calificados			Calificados		
	Original	HP	HP 100	Original	HP 6	HP 100	Original	HP 6	HP 100	Original	HP 6	HP 100
1874	246	245	254	132	140	136	190	194	197	1.741	1.738	1.789
1875	251	254	259	149	142	136	201	199	201	1.722	1.740	1.781
1876	266	264	266	131	143	135	201	206	205	1.763	1.751	1.775
1877	267	274	272	173	141	134	222	211	208	1.722	1.766	1.769
1878	297	283	278	148	134	132	228	215	212	1.861	1.779	1.763
1879	295	291	283	107	126	131	210	216	215	1.822	1.779	1.756
1880	290	295	287	106	120	130	209	218	218	1.733	1.768	1.747
1881	300	299	291	114	118	129	220	221	221	1.754	1.754	1.737
1882	291	301	294	109	120	130	214	225	225	1.648	1.740	1.726
1883	326	302	296	145	126	131	252	229	228	1.827	1.730	1.715
1884	290	301	298	129	131	133	225	232	230	1.713	1.712	1.702
1885	299	299	299	135	137	136	235	235	233	1.710	1.688	1.690
1886	300	298	300	139	143	139	237	237	235	1.665	1.665	1.678
1887	289	298	302	142	149	141	232	240	238	1.575	1.649	1.668
1888	292	301	304	165	154	144	242	243	240	1.587	1.648	1.661
1889	308	304	306	166	156	146	252	246	243	1.687	1.658	1.657
1890	320	308	310	158	154	148	256	247	246	1.730	1.665	1.655
1891	317	310	314	142	151	150	248	247	249	1.732	1.658	1.654
1892	317	310	319	144	149	152	248	246	253	1.648	1.639	1.655
1893	314	311	325	158	148	155	252	246	257	1.619	1.620	1.660
1894	284	315	333	144	148	158	228	248	262	1.479	1.615	1.668
1895	305	327	341	139	150	163	238	255	269	1.501	1.641	1.681
1896	365	343	351	157	156	168	280	267	276	1.848	1.689	1.697
1897	360	360	360	175	164	174	284	279	283	1.763	1.726	1.713
1898	405	375	369	177	174	181	310	291	290	1.861	1.750	1.728
1899	347	386	377	154	185	188	265	301	297	1.563	1.760	1.740
1900	403	398	383	217	200	195	324	313	303	1.842	1.777	1.751
1901	411	407	386	198	214	201	319	324	307	1.771	1.789	1.757
1902	418	411	387	230	227	207	335	331	309	1.848	1.792	1.760
1903	399	409	386	254	234	210	335	332	309	1.733	1.782	1.758
1904	428	401	381	254	233	211	350	326	306	1.860	1.762	1.751
1905	412	384	375	246	223	211	337	312	302	1.777	1.729	1.741
1906	359	361	366	192	209	210	283	292	296	1.528	1.695	1.728
1907	308	340	358	165	198	209	243	275	290	1.677	1.680	1.713
1908	303	327	350	176	194	208	245	266	285	1.779	1.676	1.697
1909	298	325	343	205	195	208	255	266	281	1.542	1.676	1.679
1910	339	331	337	212	200	210	281	271	279	1.687	1.688	1.659
1911	347	339	333	207	204	212	284	277	277	1.692	1.700	1.635

Cuadro AE 7 (continuación)												
Ingreso anual de trabajadores según nivel de calificación, 1860-1970. Escudos de 1960												
	No calificados urbanos			No calificados rurales			No calificados			Calificados		
	Original	HP	HP 100	Original	HP 6	HP 100	Original	HP 6	HP 100	Original	HP 6	HP 100
1912	390	342	329	205	208	216	309	281	276	1.775	1.698	1.607
1913	331	337	325	231	213	220	287	279	276	1.606	1.668	1.574
1914	341	327	322	201	218	226	269	275	277	1.914	1.608	1.537
1915	298	314	320	215	225	232	257	271	279	1.412	1.506	1.498
1916	306	305	321	221	235	240	265	271	283	1.369	1.400	1.462
1917	290	301	323	286	246	247	288	275	288	1.278	1.314	1.433
1918	298	305	328	248	254	254	275	282	294	1.215	1.266	1.417
1919	285	318	336	237	263	260	263	293	302	1.090	1.267	1.414
1920	316	339	345	272	273	266	297	310	310	1.193	1.320	1.423
1921	417	363	357	290	281	270	361	328	319	1.665	1.400	1.443
1922	415	380	368	304	286	272	367	340	326	1.604	1.459	1.467
1923	396	389	379	292	286	271	351	345	333	1.496	1.494	1.492
1924	368	395	389	251	283	269	319	348	338	1.371	1.527	1.517
1925	353	405	399	285	279	265	324	352	342	1.357	1.578	1.538
1926	452	419	408	296	271	259	386	358	345	1.844	1.644	1.553
1927	457	432	417	265	258	251	377	360	347	1.800	1.683	1.556
1928	386	442	424	215	242	242	317	359	347	1.522	1.687	1.546
1929	440	451	430	250	227	233	364	358	347	1.663	1.668	1.522
1930	572	454	435	211	213	225	427	352	346	1.909	1.609	1.484
1931	476	440	439	169	202	218	336	337	344	1.614	1.493	1.434
1932	332	422	443	199	198	212	268	323	344	1.093	1.354	1.376
1933	375	415	449	209	197	208	301	319	346	1.148	1.243	1.319
1934	414	424	457	202	198	206	321	325	350	1.127	1.171	1.267
1935	465	442	468	197	200	205	351	338	357	1.190	1.131	1.222
1936	461	465	481	201	202	206	352	354	365	1.099	1.110	1.187
1937	497	489	495	203	206	208	374	371	375	1.104	1.104	1.161
1938	515	511	509	213	211	211	392	387	385	1.149	1.106	1.146
1939	534	531	522	219	215	215	403	401	396	1.134	1.111	1.141
1940	557	547	535	228	220	220	424	413	406	1.087	1.121	1.146
1941	566	558	546	218	223	225	425	422	415	1.112	1.140	1.160
1942	544	566	554	213	229	229	411	430	423	1.150	1.170	1.182
1943	575	574	561	232	236	234	435	438	430	1.271	1.204	1.211
1944	570	580	565	250	244	239	443	446	435	1.238	1.234	1.245
1945	617	583	566	267	250	242	481	452	439	1.322	1.263	1.282
1946	575	581	565	256	252	245	450	453	440	1.254	1.295	1.322
1947	569	577	561	243	251	246	443	452	439	1.296	1.342	1.364
1948	560	572	556	245	250	247	441	450	437	1.332	1.411	1.405
1949	563	567	549	248	250	246	447	448	433	1.385	1.500	1.444

Cuadro AE 7 (continuación)												
Ingreso anual de trabajadores según nivel de calificación, 1860-1970. Escudos de 1960												
	No calificados urbanos			No calificados rurales			No calificados			Calificados		
	Original	HP	HP 100	Original	HP 6	HP 100	Original	HP 6	HP 100	Original	HP 6	HP 100
1950	567	561	542	251	249	245	451	445	429	1.618	1.595	1.478
1951	532	551	535	233	249	242	421	440	425	1.695	1.664	1.502
1952	631	537	530	261	248	239	493	430	421	2.183	1.675	1.516
1953	534	514	526	276	243	235	439	414	418	1.542	1.605	1.519
1954	452	493	527	225	234	231	369	397	418	1.402	1.513	1.516
1955	408	489	535	202	225	227	334	391	423	1.193	1.450	1.516
1956	495	509	549	211	220	224	389	402	433	1.328	1.446	1.523
1957	573	548	572	233	217	222	447	427	449	1.598	1.492	1.539
1958	556	598	602	211	215	221	431	460	470	1.515	1.554	1.565
1959	684	654	638	217	215	221	518	498	497	1.733	1.621	1.603
1960	745	704	680	221	216	224	561	535	528	1.728	1.671	1.651
1961	836	744	728	228	219	228	632	566	564	1.839	1.703	1.713
1962	771	774	780	210	224	235	584	592	604	1.729	1.726	1.790
1963	722	809	840	216	235	244	558	625	650	1.618	1.771	1.887
1964	840	866	907	233	251	255	649	674	701	1.762	1.869	2.006
1965	875	945	983	300	269	268	697	739	756	1.928	2.026	2.149
1966	1.111	1.043	1.065	319	285	282	870	816	816	2.333	2.231	2.312
1967	1.190	1.145	1.152	307	296	297	928	891	878	2.555	2.456	2.492
1968	1.240	1.248	1.244	282	308	314	953	961	942	2.709	2.690	2.685
1969	1.337	1.356	1.339	292	328	331	1.018	1.031	1.006	2.884	2.939	2.888
1970	1.425	1.471	1.435	340	357	350	1.103	1.101	1.071	3.075	3.211	3.097

Entre 1929 y 1970 corresponde a la estimación realizada directamente de la Tabla Social. Para 1860-1928, se proyecta según variación de la Tabla Social 1860-1930

Calculado como la masa salarial dividida la cantidad de asalariados de cada año. Para 1929-1970, calificados corresponde a Empleados, y no calificados corresponde a obreros. Para 1860-1930, calificados corresponde a: profesionales; funcionarios estatales de las categorías A, B, E, C, y D; empleados y profesionales del ferrocarril; empleados mineros; y las categorías de trabajadores industriales artesanos textiles calificados; madera y afines calificados, y metalurgia y construcción calificados. Las categorías censales que se agruparon bajo éstas se detallan en la Tabla 3.3. El resto de las categorías de asalariados corresponde a trabajadores no calificados.

HP 6 refiere a tendencia estimada mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 6-, a la serie original.

HP 100 refiere a tendencia estimada mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott –parámetro de suavización 100- a la serie original.

Cuadro AE 8		
Índice de salario anual de trabajadores urbanos según calificación, 1860-2009. Índice 1913=100		
	Calificados	No calificados
1860	98	58
1861	103	62
1862	100	60
1863	100	59
1864	108	65
1865	115	69
1866	117	70
1867	116	70
1868	116	70
1869	119	72
1870	119	73
1871	114	71
1872	108	70
1873	105	69
1874	108	74
1875	107	76
1876	110	80
1877	107	81
1878	116	90
1879	113	89
1880	108	87
1881	109	91
1882	103	88
1883	114	98
1884	107	88
1885	106	90
1886	104	91
1887	98	87
1888	99	88
1889	105	93
1890	108	97
1891	108	96
1892	103	96
1893	101	95
1894	92	86
1895	93	92
1896	115	110
1897	110	109

Cuadro AE 8 (continuación)		
Índice de salario anual de trabajadores urbanos según calificación, 1860-2009. Índice 1913=100		
	Calificados	No calificados
1898	116	122
1899	97	105
1900	115	122
1901	110	124
1902	115	126
1903	108	121
1904	116	129
1905	111	125
1906	95	108
1907	104	93
1908	111	92
1909	96	90
1910	105	102
1911	105	105
1912	111	118
1913	100	100
1914	119	103
1915	88	90
1916	85	92
1917	80	88
1918	76	90
1919	68	86
1920	74	95
1921	104	126
1922	100	125
1923	93	120
1924	85	111
1925	85	107
1926	115	137
1927	112	138
1928	95	117
1929	104	133
1930	119	173
1931	101	144
1932	68	100
1933	71	113
1934	70	125
1935	74	141

Cuadro AE 8 (continuación)
Índice de salario anual de trabajadores urbanos según
calificación, 1860-2009. Índice 1913=100

	Calificados	No calificados
1936	68	139
1937	69	150
1938	72	156
1939	71	161
1940	68	168
1941	69	171
1942	72	165
1943	79	174
1944	77	172
1945	82	186
1946	78	174
1947	81	172
1948	83	169
1949	86	170
1950	101	171
1951	106	161
1952	136	191
1953	96	161
1954	87	137
1955	74	123
1956	83	149
1957	99	173
1958	94	168
1959	108	207
1960	108	225
1961	115	253
1962	108	233
1963	101	218
1964	110	254
1965	120	264
1966	145	336
1967	159	360
1968	169	375
1969	180	404
1970	191	431
1971	227	496
1972	230	470
1973	141	250

Cuadro AE 8 (continuación)		
Índice de salario anual de trabajadores urbanos según calificación, 1860-2009. Índice 1913=100		
	Calificados	No calificados
1974	119	258
1975	103	235
1976	110	235
1977	122	273
1978	129	280
1979	127	284
1980	141	322
1981	162	379
1982	152	382
1983	148	379
1984	142	363
1985	146	377
1986	147	374
1987	151	387
1988	155	394
1989	161	417
1990	169	459
1991	172	469
1992	178	468
1993	184	494
1994	190	512
1995	203	545
1996	207	553
1997	213	567
1998	213	564
1999	216	566
2000	223	585
2001	229	600
2002	233	612
2003	236	620
2004	240	631
2005	249	653
2006	258	676
2007	263	689
2008	264	694
2009	280	736

Fuentes: 1860-1970: Cuadro AE 7. 1970-1982: Jadresic (1990: Cuadro 2). 1982-2009: Índice de Remuneraciones, INE

Cuadro AE 9					
Número de perceptores de ingreso por categorías, 1860-1970					
	Asalariados	Campesinos	Autoempleados	Empleadores	Total Perceptores
1860	504.616	50.225	88.530	31.822	675.194
1861	515.381	50.504	89.075	32.017	686.977
1862	526.574	50.784	89.675	32.233	699.267
1863	538.213	51.066	90.336	32.471	712.086
1864	550.314	51.349	91.064	32.732	725.460
1865	562.898	51.634	91.862	33.020	739.414
1866	569.911	54.095	94.895	34.110	753.011
1867	577.119	56.672	99.510	35.768	769.069
1868	584.524	59.372	102.376	36.799	783.071
1869	592.133	62.201	105.407	37.888	797.629
1870	599.949	65.164	108.610	39.040	812.763
1871	607.978	68.269	112.981	40.611	829.839
1872	616.072	71.522	116.838	41.997	846.429
1873	624.383	74.929	121.160	43.551	864.023
1874	632.917	78.499	126.824	45.586	883.826
1875	641.679	82.239	130.284	46.830	901.033
1876	643.027	84.304	135.791	48.809	911.931
1877	644.749	86.420	141.185	50.748	923.102
1878	646.852	88.589	146.447	52.640	934.528
1879	649.346	90.812	152.397	54.779	947.334
1880	652.238	93.092	158.235	56.877	960.441
1881	655.539	95.428	164.558	59.150	974.675
1882	659.414	97.823	171.029	61.476	989.742
1883	663.726	100.279	177.971	63.971	1.005.947
1884	668.488	102.796	185.011	66.502	1.022.797
1885	673.714	105.376	191.896	68.976	1.039.961
1886	672.123	105.468	191.468	68.822	1.037.881
1887	670.644	105.560	189.910	68.263	1.034.376
1888	669.274	105.651	189.556	68.135	1.032.617
1889	668.015	105.743	189.226	68.016	1.031.000
1890	666.864	105.835	188.918	67.906	1.029.524
1891	665.823	105.928	188.635	67.804	1.028.189
1892	663.352	106.020	188.033	67.588	1.024.993
1893	660.987	106.112	187.453	67.379	1.021.931
1894	658.725	106.205	186.891	67.177	1.018.997
1895	656.563	106.297	186.347	66.982	1.016.189
1896	666.094	105.410	185.362	66.628	1.023.495
1897	676.512	104.531	184.384	66.276	1.031.702
1898	687.785	103.659	183.421	65.930	1.040.795

Cuadro AE 9 (continuación)					
Número de perceptores de ingreso por categorías, 1860-1970					
	Asalariados	Campesinos	Autoempleados	Empleadores	Total Perceptores
1899	699.897	102.794	182.485	65.594	1.050.769
1900	712.840	101.937	181.584	65.270	1.061.630
1901	726.616	101.086	180.728	64.962	1.073.392
1902	741.930	100.243	180.442	64.859	1.087.474
1903	758.091	99.407	181.070	65.085	1.103.652
1904	775.123	98.577	180.269	64.797	1.118.767
1905	793.053	97.755	179.609	64.560	1.134.977
1906	811.914	96.939	178.398	64.124	1.151.376
1907	831.747	96.131	177.289	63.726	1.168.893
1908	828.705	96.315	176.307	63.373	1.164.699
1909	826.447	96.499	175.494	63.081	1.161.522
1910	832.982	96.684	173.113	62.225	1.165.005
1911	849.420	96.869	176.016	63.268	1.185.573
1912	875.288	97.055	180.550	64.898	1.217.791
1913	871.768	97.241	180.126	64.745	1.213.879
1914	730.352	97.427	151.108	54.315	1.033.202
1915	779.363	97.614	161.602	58.087	1.096.666
1916	808.251	97.801	166.204	59.742	1.131.998
1917	837.985	97.988	171.286	61.568	1.168.827
1918	873.531	98.176	175.339	63.025	1.210.070
1919	890.297	98.364	177.001	63.622	1.229.284
1920	917.254	98.552	179.299	64.448	1.259.553
1921	909.503	98.741	179.127	64.386	1.251.756
1922	920.481	98.930	181.290	65.164	1.265.865
1923	942.344	99.119	184.269	66.235	1.291.967
1924	955.696	99.309	186.210	66.932	1.308.147
1925	955.243	99.499	186.499	67.036	1.308.278
1926	944.652	99.690	186.602	67.073	1.298.017
1927	971.039	99.881	191.431	68.809	1.331.160
1928	997.805	100.072	196.387	70.591	1.364.855
1929	1.007.100	100.264	199.393	71.671	1.378.428
1930	1.028.245	102.351	192.994	66.331	1.389.922
1931	919.126	103.408	192.291	66.760	1.281.584
1932	887.109	104.501	194.620	65.510	1.251.740
1933	963.507	105.632	197.192	65.309	1.331.640
1934	1.005.696	106.802	199.410	65.713	1.377.622
1935	1.056.378	108.012	204.359	66.128	1.434.877
1936	1.104.213	109.262	210.740	66.728	1.490.944
1937	1.132.792	110.554	217.844	67.773	1.528.964

Cuadro AE 9 (continuación)					
Número de perceptores de ingreso por categorías, 1860-1970					
	Asalariados	Campesinos	Autoempleados	Empleadores	Total Perceptores
1938	1.172.267	111.889	227.525	75.124	1.586.805
1939	1.185.055	113.267	231.946	75.239	1.605.506
1940	1.258.488	114.690	252.486	78.780	1.704.443
1941	1.266.327	114.614	251.593	79.057	1.711.592
1942	1.279.763	114.550	254.475	81.271	1.730.059
1943	1.274.125	114.497	259.397	82.359	1.730.379
1944	1.316.350	114.456	265.517	82.843	1.779.166
1945	1.358.802	114.427	276.013	83.899	1.833.141
1946	1.352.771	114.409	272.402	79.709	1.819.291
1947	1.386.921	114.402	280.124	81.214	1.862.662
1948	1.447.961	114.408	293.182	89.569	1.945.120
1949	1.487.686	114.425	301.943	93.360	1.997.414
1950	1.504.623	114.453	309.764	96.504	2.025.344
1951	1.496.717	114.494	308.306	91.949	2.011.466
1952	1.510.584	114.546	308.220	93.860	2.027.210
1953	1.535.500	114.567	306.457	90.677	2.047.200
1954	1.560.124	114.618	306.092	87.342	2.068.175
1955	1.583.837	114.698	306.609	84.223	2.089.367
1956	1.531.321	114.807	282.421	81.144	2.009.694
1957	1.554.762	114.943	281.413	78.082	2.029.200
1958	1.588.128	115.105	286.635	76.884	2.066.752
1959	1.622.914	115.292	293.095	75.899	2.107.200
1960	1.656.018	115.504	300.598	74.705	2.146.825
1961	1.685.447	116.462	302.823	75.655	2.180.387
1962	1.688.679	117.457	304.729	75.851	2.186.716
1963	1.702.304	118.487	305.923	78.469	2.205.183
1964	1.723.717	119.551	311.021	80.870	2.235.160
1965	1.739.037	120.650	310.476	83.556	2.253.719
1966	1.766.433	121.783	314.725	87.225	2.290.166
1967	1.806.608	122.949	319.957	93.235	2.342.749
1968	1.801.796	124.148	322.369	90.744	2.339.057
1969	1.765.188	125.380	322.916	91.436	2.304.919
1970	1.802.848	126.644	329.074	89.035	2.347.601
Entre 1929 y 1970 corresponde a la estimación realizada directamente de la Tabla Social. Para 1860-1928, se proyecta según variación de la Tabla Social 1860-1930					

Cuadro AE 10					
Participación de cada categoría de perceptores de ingreso en el total, 1860-1970					
	Asalariados	Campeños	Autoempleados	Empleadores	Total Perceptores
1860	75%	7%	13%	5%	100%
1861	75%	7%	13%	5%	100%
1862	75%	7%	13%	5%	100%
1863	76%	7%	13%	5%	100%
1864	76%	7%	13%	5%	100%
1865	76%	7%	12%	4%	100%
1866	76%	7%	13%	5%	100%
1867	75%	7%	13%	5%	100%
1868	75%	8%	13%	5%	100%
1869	74%	8%	13%	5%	100%
1870	74%	8%	13%	5%	100%
1871	73%	8%	14%	5%	100%
1872	73%	8%	14%	5%	100%
1873	72%	9%	14%	5%	100%
1874	72%	9%	14%	5%	100%
1875	71%	9%	14%	5%	100%
1876	71%	9%	15%	5%	100%
1877	70%	9%	15%	5%	100%
1878	69%	9%	16%	6%	100%
1879	69%	10%	16%	6%	100%
1880	68%	10%	16%	6%	100%
1881	67%	10%	17%	6%	100%
1882	67%	10%	17%	6%	100%
1883	66%	10%	18%	6%	100%
1884	65%	10%	18%	7%	100%
1885	65%	10%	18%	7%	100%
1886	65%	10%	18%	7%	100%
1887	65%	10%	18%	7%	100%
1888	65%	10%	18%	7%	100%
1889	65%	10%	18%	7%	100%
1890	65%	10%	18%	7%	100%
1891	65%	10%	18%	7%	100%
1892	65%	10%	18%	7%	100%
1893	65%	10%	18%	7%	100%
1894	65%	10%	18%	7%	100%
1895	65%	10%	18%	7%	100%
1896	65%	10%	18%	7%	100%
1897	66%	10%	18%	6%	100%
1898	66%	10%	18%	6%	100%

Cuadro AE 10 (continuación)					
Participación de cada categoría de perceptores de ingreso en el total, 1860-1970					
	Asalariados	Campeños	Autoempleados	Empleadores	Total Perceptores
1899	67%	10%	17%	6%	100%
1900	67%	10%	17%	6%	100%
1901	68%	9%	17%	6%	100%
1902	68%	9%	17%	6%	100%
1903	69%	9%	16%	6%	100%
1904	69%	9%	16%	6%	100%
1905	70%	9%	16%	6%	100%
1906	71%	8%	15%	6%	100%
1907	71%	8%	15%	5%	100%
1908	71%	8%	15%	5%	100%
1909	71%	8%	15%	5%	100%
1910	72%	8%	15%	5%	100%
1911	72%	8%	15%	5%	100%
1912	72%	8%	15%	5%	100%
1913	72%	8%	15%	5%	100%
1914	71%	9%	15%	5%	100%
1915	71%	9%	15%	5%	100%
1916	71%	9%	15%	5%	100%
1917	72%	8%	15%	5%	100%
1918	72%	8%	14%	5%	100%
1919	72%	8%	14%	5%	100%
1920	73%	8%	14%	5%	100%
1921	73%	8%	14%	5%	100%
1922	73%	8%	14%	5%	100%
1923	73%	8%	14%	5%	100%
1924	73%	8%	14%	5%	100%
1925	73%	8%	14%	5%	100%
1926	73%	8%	14%	5%	100%
1927	73%	8%	14%	5%	100%
1928	73%	7%	14%	5%	100%
1929	73%	7%	14%	5%	100%
1930	74%	7%	14%	5%	100%
1931	72%	8%	15%	5%	100%
1932	71%	8%	16%	5%	100%
1933	72%	8%	15%	5%	100%
1934	73%	8%	14%	5%	100%
1935	74%	8%	14%	5%	100%
1936	74%	7%	14%	4%	100%
1937	74%	7%	14%	4%	100%

Cuadro AE 10 (continuación)					
Participación de cada categoría de perceptores de ingreso en el total, 1860-1970					
	Asalariados	Campeños	Autoempleados	Empleadores	Total Perceptores
1938	74%	7%	14%	5%	100%
1939	74%	7%	14%	5%	100%
1940	74%	7%	15%	5%	100%
1941	74%	7%	15%	5%	100%
1942	74%	7%	15%	5%	100%
1943	74%	7%	15%	5%	100%
1944	74%	6%	15%	5%	100%
1945	74%	6%	15%	5%	100%
1946	74%	6%	15%	4%	100%
1947	74%	6%	15%	4%	100%
1948	74%	6%	15%	5%	100%
1949	74%	6%	15%	5%	100%
1950	74%	6%	15%	5%	100%
1951	74%	6%	15%	5%	100%
1952	75%	6%	15%	5%	100%
1953	75%	6%	15%	4%	100%
1954	75%	6%	15%	4%	100%
1955	76%	5%	15%	4%	100%
1956	76%	6%	14%	4%	100%
1957	77%	6%	14%	4%	100%
1958	77%	6%	14%	4%	100%
1959	77%	5%	14%	4%	100%
1960	77%	5%	14%	3%	100%
1961	77%	5%	14%	3%	100%
1962	77%	5%	14%	3%	100%
1963	77%	5%	14%	4%	100%
1964	77%	5%	14%	4%	100%
1965	77%	5%	14%	4%	100%
1966	77%	5%	14%	4%	100%
1967	77%	5%	14%	4%	100%
1968	77%	5%	14%	4%	100%
1969	77%	5%	14%	4%	100%
1970	77%	5%	14%	4%	100%
Calculado a partir de Cuadro AE 9					

Cuadro AE 11
Número de asalariados según nivel de calificación, 1860-1970

	No Calificados			Calificados	Total Asalariados
	Urbanos	Rurales	Total no calificados		
1860	250.930	232.565	483.495	21.121	504.616
1861	254.781	239.043	493.824	21.557	515.381
1862	258.853	245.702	504.555	22.019	526.574
1863	263.158	252.546	515.704	22.509	538.213
1864	267.706	259.581	527.287	23.028	550.314
1865	272.507	266.812	539.319	23.578	562.898
1866	275.699	269.949	545.648	24.263	569.911
1867	279.011	273.123	552.134	24.984	577.119
1868	282.447	276.334	558.781	25.743	584.524
1869	286.007	279.583	565.590	26.543	592.133
1870	289.694	282.870	572.564	27.385	599.949
1871	293.510	286.196	579.706	28.272	607.978
1872	297.329	289.561	586.890	29.182	616.072
1873	301.275	292.965	594.240	30.143	624.383
1874	305.351	296.410	601.760	31.156	632.917
1875	309.557	299.895	609.452	32.227	641.679
1876	315.703	293.672	609.375	33.652	643.027
1877	322.018	287.579	609.598	35.151	644.749
1878	328.510	281.613	610.123	36.729	646.852
1879	335.185	275.770	610.955	38.391	649.346
1880	342.049	270.049	612.098	40.140	652.238
1881	349.110	264.446	613.556	41.983	655.539
1882	356.503	258.959	615.462	43.952	659.414
1883	364.113	253.586	617.699	46.027	663.726
1884	371.949	248.325	620.274	48.214	668.488
1885	380.020	243.173	623.193	50.521	673.714
1886	378.131	243.090	621.221	50.902	672.123
1887	376.324	243.007	619.331	51.313	670.644
1888	374.598	242.924	617.522	51.753	669.274
1889	372.952	242.841	615.792	52.222	668.015
1890	371.385	242.758	614.143	52.721	666.864
1891	369.898	242.675	612.573	53.250	665.823
1892	367.211	242.592	609.803	53.549	663.352
1893	364.599	242.509	607.108	53.879	660.987
1894	362.060	242.426	604.486	54.239	658.725
1895	359.591	242.344	601.934	54.628	656.563
1896	361.881	249.640	611.522	54.572	666.094

Cuadro AE 11 (continuación)
Número de asalariados según nivel de calificación, 1860-1970

	No Calificados			Calificados	Total Asalariados
	Urbanos	Rurales	Total no calificados		
1897	364.491	257.157	621.648	54.864	676.512
1898	367.419	264.900	632.318	55.466	687.785
1899	370.668	272.876	643.544	56.353	699.897
1900	374.247	281.092	655.339	57.501	712.840
1901	378.165	289.556	667.720	58.896	726.616
1902	383.006	298.274	681.280	60.649	741.930
1903	388.206	307.255	695.461	62.630	758.091
1904	393.781	316.506	710.287	64.836	775.123
1905	399.751	326.036	725.787	67.266	793.053
1906	406.136	335.853	741.989	69.925	811.914
1907	412.963	345.965	758.928	72.819	831.747
1908	408.317	345.515	753.832	74.872	828.705
1909	404.311	345.066	749.376	77.071	826.447
1910	407.599	344.617	752.216	80.766	832.982
1911	418.794	344.168	762.962	86.458	849.420
1912	437.119	343.721	780.840	94.449	875.288
1913	431.296	343.274	774.570	97.198	871.768
1914	318.094	342.827	660.921	69.432	730.352
1915	354.757	342.381	697.138	82.225	779.363
1916	374.858	341.936	716.793	91.458	808.251
1917	394.592	341.491	736.082	101.903	837.985
1918	417.284	341.047	758.330	115.201	873.531
1919	425.742	340.603	766.345	123.953	890.297
1920	440.174	340.160	780.334	136.920	917.254
1921	435.305	339.717	775.022	134.481	909.503
1922	442.689	339.275	781.965	138.516	920.481
1923	457.227	338.834	796.061	146.283	942.344
1924	466.315	338.393	804.709	150.987	955.696
1925	466.514	337.953	804.467	150.777	955.243
1926	460.205	337.513	797.719	146.933	944.652
1927	477.944	337.074	815.018	156.021	971.039
1928	496.002	336.636	832.638	165.167	997.805
1929	502.784	336.198	838.982	168.118	1.007.100
1930	510.127	342.727	852.854	175.391	1.028.245
1931	416.108	349.681	765.789	153.336	919.126
1932	388.767	357.103	745.870	141.239	887.109
1933	450.341	365.041	815.381	148.125	963.507

Cuadro AE 11 (continuación)
Número de asalariados según nivel de calificación, 1860-1970

	No Calificados			Calificados	Total Asalariados
	Urbanos	Rurales	Total no calificados		
1934	478.381	373.549	851.930	153.767	1.005.696
1935	511.420	382.690	894.110	162.269	1.056.378
1936	544.795	392.534	937.329	166.884	1.104.213
1937	560.326	403.161	963.487	169.305	1.132.792
1938	596.646	414.663	1.011.308	160.959	1.172.267
1939	598.819	427.143	1.025.962	159.093	1.185.055
1940	644.891	440.723	1.085.614	172.874	1.258.488
1941	642.695	437.364	1.080.058	186.269	1.266.327
1942	640.662	434.302	1.074.964	204.799	1.279.763
1943	627.198	431.518	1.058.716	215.409	1.274.125
1944	650.841	428.992	1.079.833	236.517	1.316.350
1945	669.233	426.707	1.095.940	262.862	1.358.802
1946	654.174	424.646	1.078.820	273.951	1.352.771
1947	668.245	422.795	1.091.039	295.882	1.386.921
1948	698.031	421.139	1.119.170	328.791	1.447.961
1949	717.094	419.666	1.136.760	350.926	1.487.686
1950	718.542	418.364	1.136.906	367.716	1.504.623
1951	710.276	417.222	1.127.498	369.219	1.496.717
1952	703.459	416.230	1.119.689	390.895	1.510.584
1953	712.501	415.798	1.128.299	407.201	1.535.500
1954	723.931	415.727	1.139.658	420.465	1.560.124
1955	735.235	415.998	1.151.233	432.603	1.583.837
1956	697.901	416.596	1.114.497	416.825	1.531.321
1957	710.959	417.503	1.128.463	426.299	1.554.762
1958	732.737	418.710	1.151.446	436.682	1.588.128
1959	758.504	420.203	1.178.706	444.207	1.622.914

Cuadro AE 11 (continuación)
Número de asalariados según nivel de calificación, 1860-1970

	No Calificados			Calificados	Total Asalariados
	Urbanos	Rurales	Total no calificados		
1960	782.448	421.973	1.204.421	451.597	1.656.018
1961	813.478	411.353	1.224.831	460.616	1.685.447
1962	806.258	401.048	1.207.307	481.372	1.688.679
1963	815.848	391.049	1.206.897	495.407	1.702.304
1964	829.802	381.344	1.211.146	512.571	1.723.717
1965	831.176	371.923	1.203.099	535.938	1.739.037
1966	829.293	362.777	1.192.070	574.362	1.766.433
1967	836.567	353.896	1.190.464	616.144	1.806.608
1968	807.314	345.272	1.152.586	649.210	1.801.796
1969	766.238	336.895	1.103.133	662.055	1.765.188
1970	779.129	328.758	1.107.887	694.961	1.802.848
<p>Entre 1929 y 1970 corresponde a la estimación realizada directamente de la Tabla Social. Para 1860-1928, se proyecta según variación de la Tabla Social 1860-1930 Para 1929-1970, calificados corresponde a Empleados, y no calificados corresponde a obreros. Para 1860-1930, calificados corresponde a: profesionales; funcionarios estatales de las categorías A, B, E, C, y D; empleados y profesionales del ferrocarril; empleados mineros; y las categorías de trabajadores industriales artesanos textiles calificados; madera y afines calificados, y metalurgia y construcción calificados. Las categorías censales que se agruparon bajo éstas se detallan en la Tabla 3.3. El resto de las categorías de asalariados corresponde a trabajadores no calificados.</p>					

Cuadro AE 12
Participación de las distintas categorías de asalariados en el total, 1860-1970. (%)

	Asalariados no calificados en el total		Calificados como porcentaje de asalariados	Calificados como porcentaje de asalariados urbanos
	No Calificados urbanos	No Calificados Rurales		
1860	50%	46%	4%	8%
1861	49%	46%	4%	8%
1862	49%	47%	4%	8%
1863	49%	47%	4%	8%
1864	49%	47%	4%	8%
1865	48%	47%	4%	8%
1866	48%	47%	4%	8%
1867	48%	47%	4%	8%
1868	48%	47%	4%	8%
1869	48%	47%	4%	8%
1870	48%	47%	5%	9%
1871	48%	47%	5%	9%
1872	48%	47%	5%	9%
1873	48%	47%	5%	9%
1874	48%	47%	5%	9%
1875	48%	47%	5%	9%
1876	49%	46%	5%	10%
1877	50%	45%	5%	10%
1878	51%	44%	6%	10%
1879	52%	42%	6%	10%
1880	52%	41%	6%	11%
1881	53%	40%	6%	11%
1882	54%	39%	7%	11%
1883	55%	38%	7%	11%
1884	56%	37%	7%	11%
1885	56%	36%	7%	12%
1886	56%	36%	8%	12%
1887	56%	36%	8%	12%
1888	56%	36%	8%	12%
1889	56%	36%	8%	12%
1890	56%	36%	8%	12%
1891	56%	36%	8%	13%
1892	55%	37%	8%	13%
1893	55%	37%	8%	13%
1894	55%	37%	8%	13%
1895	55%	37%	8%	13%
1896	54%	37%	8%	13%
1897	54%	38%	8%	13%
1898	53%	39%	8%	13%
1899	53%	39%	8%	13%
1900	53%	39%	8%	13%

Cuadro AE 12 (continuación)				
Participación de las distintas categorías de asalariados en el total, 1860-1970. (%)				
	Asalariados no calificados en el total		Calificados como porcentaje de asalariados	Calificados como porcentaje de asalariados urbanos
	No Calificados urbanos	No Calificados Rurales		
1901	52%	40%	8%	13%
1902	52%	40%	8%	14%
1903	51%	41%	8%	14%
1904	51%	41%	8%	14%
1905	50%	41%	8%	14%
1906	50%	41%	9%	15%
1907	50%	42%	9%	15%
1908	49%	42%	9%	15%
1909	49%	42%	9%	16%
1910	49%	41%	10%	17%
1911	49%	41%	10%	17%
1912	50%	39%	11%	18%
1913	49%	39%	11%	18%
1914	44%	47%	10%	18%
1915	46%	44%	11%	19%
1916	46%	42%	11%	20%
1917	47%	41%	12%	21%
1918	48%	39%	13%	22%
1919	48%	38%	14%	23%
1920	48%	37%	15%	24%
1921	48%	37%	15%	24%
1922	48%	37%	15%	24%
1923	49%	36%	16%	24%
1924	49%	35%	16%	24%
1925	49%	35%	16%	24%
1926	49%	36%	16%	24%
1927	49%	35%	16%	25%
1928	50%	34%	17%	25%
1929	50%	33%	17%	25%
1930	50%	33%	17%	26%
1931	45%	38%	17%	27%
1932	44%	40%	16%	27%
1933	47%	38%	15%	25%
1934	48%	37%	15%	24%
1935	48%	36%	15%	24%
1936	49%	36%	15%	23%
1937	49%	36%	15%	23%
1938	51%	35%	14%	21%
1939	51%	36%	13%	21%
1940	51%	35%	14%	21%

Cuadro AE 12 (continuación)
Participación de las distintas categorías de asalariados en el total, 1860-1970. (%)

	Asalariados no calificados en el total		Calificados como porcentaje de asalariados	Calificados como porcentaje de asalariados urbanos
	No Calificados urbanos	No Calificados Rurales		
1941	51%	35%	15%	22%
1942	50%	34%	16%	24%
1943	49%	34%	17%	26%
1944	49%	33%	18%	27%
1945	49%	31%	19%	28%
1946	48%	31%	20%	30%
1947	48%	30%	21%	31%
1948	48%	29%	23%	32%
1949	48%	28%	24%	33%
1950	48%	28%	24%	34%
1951	47%	28%	25%	34%
1952	47%	28%	26%	36%
1953	46%	27%	27%	36%
1954	46%	27%	27%	37%
1955	46%	26%	27%	37%
1956	46%	27%	27%	37%
1957	46%	27%	27%	37%
1958	46%	26%	27%	37%
1959	47%	26%	27%	37%
1960	47%	25%	27%	37%
1961	48%	24%	27%	36%
1962	48%	24%	29%	37%
1963	48%	23%	29%	38%
1964	48%	22%	30%	38%
1965	48%	21%	31%	39%
1966	47%	21%	33%	41%
1967	46%	20%	34%	42%
1968	45%	19%	36%	45%
1969	43%	19%	38%	46%
1970	43%	18%	39%	47%

Calculado a partir del Cuadro AE 11.

Cuadro AE 13						
Proyeccion del índice de Gini para el período 1850-1860 según diversos procedimientos						
	Proyectado según FDP			Proyectado según log PIBpc/salario		
	Original	HP 6	HP 100	Original	H P6	HP 100
1850	0,515	0,507	0,505	0,509	0,505	0,510
1851	0,520	0,509	0,509	0,509	0,511	0,515
1852	0,525	0,512	0,513	0,514	0,518	0,520
1853	0,516	0,514	0,517	0,527	0,525	0,525
1854	0,521	0,517	0,521	0,534	0,532	0,529
1855	0,531	0,522	0,525	0,542	0,537	0,533
1856	0,531	0,528	0,529	0,543	0,541	0,537
1857	0,537	0,534	0,533	0,549	0,544	0,540
1858	0,545	0,540	0,536	0,540	0,545	0,542
1859	0,551	0,545	0,539	0,545	0,547	0,544
1860	0,557	0,548	0,542	0,557	0,548	0,545

Para la proyección según la Frontera de la Desigualdad Posible (FDP) se supone que el ratio de extracción se mantiene constante en su nivel promedio de 1860-1973.

Cuadro AE 14										
Resultados de ejercicios de sensibilidad a distintos supuestos. Índice de Gini										
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1860	0,556	0,516	0,530	0,525	0,545					
1861	0,542	0,501	0,522	0,514	0,538					
1862	0,561	0,525	0,531	0,518	0,533					
1863	0,538	0,521	0,530	0,495	0,531					
1864	0,544	0,497	0,538	0,513	0,540					
1865	0,554	0,507	0,544	0,517	0,539					
1866	0,529	0,477	0,522	0,498	0,525					
1867	0,557	0,510	0,539	0,517	0,540					
1868	0,550	0,501	0,533	0,508	0,535					
1869	0,571	0,523	0,556	0,532	0,557					
1870	0,551	0,503	0,542	0,519	0,543					
1871	0,553	0,506	0,535	0,518	0,539					
1872	0,604	0,565	0,580	0,559	0,581					
1873	0,563	0,515	0,541	0,523	0,549					
1874	0,542	0,491	0,514	0,501	0,527					
1875	0,562	0,517	0,528	0,508	0,537					
1876	0,556	0,504	0,524	0,511	0,541					
1877	0,560	0,509	0,519	0,495	0,522					
1878	0,541	0,503	0,506	0,479	0,513					
1879	0,554	0,480	0,518	0,498	0,517					
1880	0,570	0,505	0,538	0,521	0,536					
1881	0,553	0,495	0,520	0,512	0,526					

Cuadro AE 14 (continuación)										
Resultados de ejercicios de sensibilidad a distintos supuestos. Índice de Gini										
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1882	0,542	0,493	0,505	0,505	0,519					
1883	0,525	0,484	0,492	0,490	0,506					
1884	0,519	0,479	0,494	0,480	0,496					
1885	0,524	0,486	0,501	0,485	0,502					
1886	0,527	0,491	0,505	0,486	0,502					
1887	0,524	0,492	0,499	0,482	0,501					
1888	0,510	0,506	0,499	0,475	0,503					
1889	0,460	0,477	0,512	0,482	0,498					
1890	0,470	0,481	0,521	0,493	0,500					
1891	0,529	0,497	0,538	0,512	0,517					
1892	0,526	0,495	0,525	0,507	0,515					
1893	0,528	0,500	0,542	0,521	0,532					
1894	0,504	0,464	0,549	0,504	0,518					
1895	0,477	0,398	0,508	0,463	0,473					
1896	0,504	0,390	0,502	0,471	0,480					
1897	0,519	0,434	0,486	0,495	0,504					
1898	0,482	0,401	0,484	0,466	0,473					
1899	0,489	0,405	0,477	0,456	0,462					
1900	0,494	0,421	0,459	0,460	0,466					
1901	0,490	0,414	0,445	0,446	0,452					
1902	0,464	0,418	0,444	0,441	0,450					
1903	0,428	0,419	0,431	0,436	0,446					
1904	0,458	0,440	0,431	0,447	0,457					
1905	0,479	0,460	0,436	0,453	0,464					
1906	0,498	0,473	0,447	0,464	0,473					
1907	0,504	0,498	0,486	0,491	0,488					
1908	0,512	0,523	0,501	0,512	0,498					
1909	0,522	0,543	0,505	0,521	0,503					
1910	0,520	0,530	0,521	0,525	0,512					
1911	0,501	0,463	0,526	0,532	0,514					
1912	0,531	0,561	0,571	0,580	0,547					
1913	0,553	0,577	0,580	0,610	0,574					
1914	0,587	0,567	0,570	0,653	0,616					
1915	0,562	0,611	0,556	0,638	0,594					
1916	0,579	0,690	0,587	0,665	0,616					
1917	0,570	0,711	0,598	0,673	0,625					
1918	0,578	0,707	0,626	0,679	0,649					
1919	0,529	0,678	0,575	0,636	0,592					
1920	0,534	0,674	0,577	0,625	0,580					
1921	0,545	0,666	0,588	0,628	0,595					
1922	0,505	0,646	0,574	0,609	0,562					
1923	0,513	0,652	0,604	0,626	0,580					
1924	0,530	0,670	0,639	0,644	0,600					
1925	0,549	0,689	0,651	0,658	0,604					
1926	0,541	0,665	0,625	0,651	0,608					
1927	0,533	0,624	0,621	0,630	0,593					

Cuadro AE 14 (continuación)										
Resultados de ejercicios de sensibilidad a distintos supuestos. Índice de Gini										
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1928	0,553	0,647	0,669	0,632	0,601					
1929	0,562	0,639	0,684	0,636	0,613	0,601	0,603	0,620	0,640	0,644
1930	0,559	0,594	0,638	0,609	0,591	0,585	0,587	0,603	0,622	0,628
1931						0,598	0,599	0,618	0,638	0,640
1932						0,625	0,621	0,650	0,665	0,665
1933						0,659	0,621	0,696	0,709	0,710
1934						0,652	0,644	0,693	0,706	0,708
1935						0,637	0,632	0,682	0,696	0,697
1936						0,637	0,633	0,684	0,697	0,697
1937						0,645	0,642	0,695	0,706	0,706
1938						0,624	0,622	0,666	0,681	0,677
1939						0,588	0,583	0,636	0,653	0,646
1940						0,573	0,572	0,615	0,634	0,622
1941						0,573	0,573	0,613	0,632	0,621
1942						0,572	0,575	0,611	0,628	0,619
1943						0,571	0,569	0,609	0,627	0,618
1944						0,557	0,558	0,600	0,617	0,610
1945						0,532	0,532	0,578	0,596	0,590
1946						0,548	0,548	0,604	0,620	0,615
1947						0,514	0,514	0,570	0,589	0,585
1948						0,536	0,535	0,573	0,592	0,586
1949						0,518	0,517	0,536	0,552	0,543
1950						0,511	0,513	0,522	0,539	0,527
1951						0,539	0,540	0,558	0,574	0,561
1952						0,541	0,540	0,548	0,556	0,542
1953						0,520	0,520	0,543	0,560	0,544
1954						0,568	0,568	0,592	0,607	0,592
1955						0,602	0,602	0,616	0,629	0,615
1956						0,617	0,617	0,642	0,656	0,644
1957						0,614	0,614	0,638	0,651	0,638
1958						0,610	0,609	0,647	0,661	0,648
1959						0,577	0,577	0,609	0,622	0,606
1960						0,548	0,546	0,552	0,559	0,539
1961						0,523	0,522	0,535	0,543	0,520
1962						0,518	0,516	0,530	0,538	0,515
1963						0,552	0,548	0,566	0,576	0,555
1964						0,556	0,552	0,572	0,582	0,563
1965						0,516	0,511	0,540	0,553	0,531
1966						0,492	0,486	0,520	0,543	0,522
1967						0,507	0,504	0,524	0,535	0,511
1968						0,523	0,522	0,540	0,551	0,528
1969						0,537	0,533	0,549	0,558	0,535
1970						0,499	0,495	0,511	0,521	0,495

Cuadro AE 15		
Resultado de la estimación de distribución del ingreso con diversos supuestos contrafactuales relativos al crecimiento de ingreso de trabajadores rurales, 1880-1903		
	Crecimiento cero de salarios reales	Crecimiento de salarios igual al ingreso medio
1880	0,572	0,572
1881	0,569	0,567
1882	0,567	0,564
1883	0,565	0,562
1884	0,564	0,562
1885	0,564	0,563
1886	0,567	0,567
1887	0,571	0,573
1888	0,576	0,578
1889	0,578	0,578
1890	0,577	0,572
1891	0,574	0,560
1892	0,571	0,549
1893	0,569	0,540
1894	0,569	0,536
1895	0,571	0,534
1896	0,573	0,533
1897	0,574	0,531
1898	0,575	0,530
1899	0,575	0,531
1900	0,576	0,533
1901	0,577	0,534
1902	0,578	0,536
1903	0,579	0,540

Cuadro AE 16						
Distribución del Valor Agregado Minero entre capitales locales, capitales extranjeros e impuestos						
	Utilidades Locales / Utilidades Totales	Utilidades Locales / Valor Agregado minero	Utilidades Totales / Valor Agregado minero	Impuestos / Valor Agregado minero	Impuestos y utilidades chilenas/ Valor Agregado minero	Utilidades extranjeras / Valor Agregado minero
1880	86%	34%	40%	14%	48%	6%
1881	78%	27%	34%	16%	42%	7%
1882	74%	21%	29%	19%	41%	7%
1883	68%	13%	19%	26%	39%	6%
1884	66%	24%	36%	25%	49%	12%
1885	61%	21%	35%	25%	46%	14%
1886	59%	34%	58%	22%	56%	24%
1887	49%	25%	51%	32%	56%	26%
1888	52%	26%	51%	30%	56%	24%
1889	41%	11%	28%	37%	48%	17%
1890	41%	13%	32%	38%	51%	19%
1891	34%	15%	45%	31%	47%	30%
1892	31%	13%	40%	35%	48%	28%
1893	28%	14%	48%	35%	49%	35%
1894	25%	12%	48%	38%	50%	36%
1895	24%	10%	39%	42%	51%	30%
1896	26%	10%	38%	41%	50%	28%
1897	26%	8%	31%	42%	50%	23%
1898	28%	11%	39%	38%	49%	28%
1899	31%	13%	40%	40%	53%	27%
1900	30%	11%	37%	39%	50%	25%
1901	31%	14%	45%	33%	47%	31%
1902	26%	12%	44%	34%	46%	33%
1903	29%	13%	45%	33%	46%	32%
1904	29%	13%	44%	30%	43%	32%
1905	30%	14%	49%	28%	43%	34%
1906	31%	17%	55%	26%	43%	38%
1907	34%	20%	60%	23%	44%	39%
1908	39%	17%	43%	39%	56%	26%
1909	38%	19%	50%	33%	52%	31%
1910	38%	20%	53%	32%	53%	33%
1911	40%	21%	53%	32%	53%	32%
1912	45%	26%	59%	28%	54%	32%
1913	46%	26%	58%	29%	55%	31%
1914	48%	28%	58%	25%	53%	30%
1915	43%	21%	48%	32%	53%	28%
1916	39%	25%	64%	24%	49%	39%

Cuadro AE 16 (continuación)						
Distribución del Valor Agregado Minero entre capitales locales, capitales extranjeros e impuestos						
	Utilidades Locales / Utilidades Totales	Utilidades Locales / Valor Agregado minero	Utilidades Totales / Valor Agregado minero	Impuestos / Valor Agregado minero	Impuestos y utilidades chilenas/ Valor Agregado minero	Utilidades extranjeras / Valor Agregado minero
1917	41%	30%	74%	16%	46%	44%
1918	44%	35%	80%	12%	46%	45%
1919	45%	32%	73%	8%	40%	40%
1920	47%	30%	65%	21%	51%	34%
1921	52%	40%	77%	10%	50%	37%
1922	45%	29%	64%	14%	43%	35%
1923	47%	31%	66%	19%	50%	35%
1924	52%	36%	69%	17%	53%	34%
1925	54%	35%	66%	19%	54%	31%
1926	51%	32%	64%	16%	48%	32%
1927	47%	24%	52%	26%	50%	28%
1928	49%	33%	67%	19%	52%	34%
1929	46%	32%	69%	18%	50%	37%
1930	49%	26%	53%	20%	46%	27%

Cuadro AE 17	
Índice de ocupación en Minería e Industria, 1909-1938. Índice 1913=100	
1909	81
1910	87
1911	89
1912	97
1913	100
1914	62
1915	72
1916	82
1917	88
1918	93
1919	82
1920	85
1921	72
1922	66
1923	84
1924	104
1925	103
1926	93
1927	92
1928	108
1929	103
1930	99
1931	77
1932	76
1933	93
1934	94
1935	97
1936	98
1937	104
1938	107
Fuentes: Estimado a partir de Cariola & Sunkel, (1983: Cuadro 8), Matus (2012: anexo 3), Censos industriales 1928 y 1937 y Marfan (1988: Cuadro4).	

Cuadro AE 18					
Participación de empleados en la fuerza de trabajo de distintos sectores					
	Estado y EGA	Transporte	Comercio	Industria	Construcción
1938	56%	21%	21%	7%	4%
1939	53%	20%	20%	7%	4%
1940	51%	20%	21%	7%	4%
1941	54%	21%	25%	8%	5%
1942	58%	23%	26%	9%	5%
1943	61%	24%	27%	9%	5%
1944	64%	26%	29%	10%	5%
1945	67%	27%	31%	10%	6%
1946	70%	29%	33%	11%	6%
1947	72%	30%	36%	11%	6%
1948	75%	32%	37%	12%	7%
1949	78%	33%	38%	12%	7%
1950	79%	34%	39%	13%	7%
1951	81%	35%	40%	13%	7%
1952	82%	36%	46%	14%	7%
1953	83%	36%	49%	14%	7%
1954	84%	35%	50%	14%	7%
1955	85%	35%	49%	15%	7%
1956	86%	34%	47%	15%	7%
1957	86%	34%	48%	16%	7%
1958	86%	32%	47%	15%	7%
1959	86%	31%	45%	15%	7%
1960	87%	30%	44%	15%	6%
1961	86%	31%	42%	14%	6%
1962	87%	32%	42%	15%	7%
1963	84%	32%	41%	15%	7%
1964	86%	33%	41%	15%	7%
1965	87%	34%	42%	17%	8%
1966	89%	34%	45%	19%	9%
1967	90%	33%	46%	20%	10%
1968	91%	35%	49%	21%	11%
1969	92%	33%	50%	23%	13%
1970	91%	35%	52%	24%	14%

Cuadro AE 19
Trabajadores sindicalizados como porcentaje de asalariados por tipo de sindicato,
1933-1971

	Industriales	Profesionales	Agrícolas	Total
1933	9%	24%	nd	8%
1934	9%	25%	nd	8%
1935	9%	22%	nd	8%
1936	9%	20%	nd	8%
1937	12%	28%	nd	10%
1938	13%	29%	nd	11%
1939	18%	43%	nd	15%
1940	14%	41%	nd	13%
1941	19%	45%	nd	16%
1942	19%	35%	nd	15%
1943	23%	33%	nd	17%
1944	22%	44%	nd	19%
1945	21%	35%	nd	17%
1946	23%	38%	nd	19%
1947	23%	38%	nd	19%
1948	22%	34%	nd	18%
1949	21%	31%	0,2%	17%
1950	21%	30%	0,2%	17%
1951	21%	31%	0,3%	18%
1952	22%	33%	0,2%	19%
1953	23%	33%	0,3%	19%
1954	23%	31%	0,3%	19%
1955	22%	32%	0,5%	19%
1956	24%	35%	0,6%	21%
1957	23%	32%	0,6%	19%
1958	21%	25%	0,5%	17%
1959	20%	25%	0,4%	16%
1960	16%	24%	0,3%	14%
1961	18%	24%	0,4%	15%
1962	17%	23%	0,5%	15%
1963	18%	24%	0,4%	15%
1964	18%	25%	0,4%	16%
1965	nd	nd	1,3%	17%
1966	nd	nd	6%	20%
1967	nd	nd	22%	22%
1968	nd	nd	33%	28%
1969	nd	nd	40%	30%
1970	25%	41%	44%	35%
1971	28%	47%	72%	43%

Fuentes: Trabajadores sindicalizados estimados a partir de Anuarios Estadísticos de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales, (años 1947, 1951, 1957 y 1963); Faúndez (2011: Apéndice C) y Díaz et. al (2010). Cantidad de trabajadores, estimados a partir de Tabla Social

Cuadro AE 20**Resultado de la estimación de distribución del ingreso con diversos supuestos contrafactuales relativos cambio estructural entre sectores y categorías de trabajadores, 1938-1970**

	Obreros	Empleados	Obreros y empleados
1938	0,596	0,596	0,596
1939	0,598	0,596	0,598
1940	0,596	0,596	0,595
1941	0,596	0,595	0,593
1942	0,596	0,593	0,590
1943	0,598	0,593	0,590
1944	0,595	0,591	0,585
1945	0,593	0,590	0,580
1946	0,594	0,588	0,579
1947	0,592	0,587	0,575
1948	0,590	0,585	0,570
1949	0,589	0,583	0,567
1950	0,588	0,582	0,565
1951	0,589	0,582	0,565
1952	0,588	0,579	0,561
1953	0,588	0,578	0,559
1954	0,587	0,577	0,557
1955	0,587	0,576	0,555
1956	0,589	0,576	0,557
1957	0,588	0,575	0,555
1958	0,587	0,575	0,554
1959	0,586	0,575	0,553
1960	0,585	0,575	0,553
1961	0,581	0,575	0,550
1962	0,581	0,572	0,546
1963	0,580	0,570	0,543
1964	0,578	0,569	0,540
1965	0,577	0,566	0,535
1966	0,576	0,561	0,529
1967	0,575	0,556	0,524
1968	0,576	0,550	0,518
1969	0,578	0,546	0,515
1970	0,577	0,542	0,510

En todas las simulaciones se ha mantenido constante el ingreso de 1938. La simulación de obreros expresa el efecto de la reasignación de trabajadores no calificados entre los sectores – reducción de la agricultura y crecimiento de sectores secundarios y terciarios-, manteniéndose constante el número de las otras tres categorías de perceptores (empleadores, cuentapropistas y empleados). La simulación de empleados responde al cambio en la relación entre esa categoría de trabajadores y los obreros, sin interferencia del cambio estructural entre sectores. Finalmente, la simulación obreros y empleados combina los dos procesos, el del cambio estructural entre sectores y el cambio del peso relativo entre dichas categorías, manteniendo constante el peso de cuentapropistas y empleadores.

Cuadro AE 21.			
Valor Agregado en la Minería por rama, 1928-1970			
	Gran Minería del Cobre	Otros metálicos	No metálicos
1928	31%	10%	57%
1929	31%	10%	57%
1930	29%	10%	59%
1931	47%	5%	51%
1932	45%	18%	37%
1933	37%	31%	33%
1934	28%	23%	53%
1935	42%	21%	39%
1936	44%	18%	39%
1937	54%	17%	30%
1938	54%	16%	32%
1939	54%	14%	34%
1940	51%	14%	35%
1941	56%	11%	33%
1942	60%	9%	31%
1943	63%	11%	26%
1944	62%	10%	27%
1945	58%	10%	33%
1946	53%	10%	37%
1947	62%	10%	28%
1948	59%	9%	32%
1949	50%	12%	38%
1950	52%	12%	36%
1951	50%	13%	36%
1952	56%	14%	31%
1953	54%	14%	32%
1954	50%	14%	35%
1955	50%	15%	34%
1956	52%	16%	31%
1957	52%	16%	30%
1958	53%	17%	28%
1959	56%	18%	24%
1960	58%	19%	23%
1961	58%	21%	20%
1962	57%	22%	20%
1963	58%	23%	19%
1964	57%	24%	19%
1965	56%	25%	18%

Cuadro AE 21. (continuación)			
Valor Agregado en la Minería por rama, 1928-1970			
	Gran Minería del Cobre	Otros metálicos	No metálicos
1966	58%	24%	16%
1967	58%	24%	17%
1968	58%	25%	16%
1969	58%	25%	16%
1970	58%	25%	15%

Cuadro AE 22	
Desigualdad Salarial entre empleados particulares, 1937-1950. Índice de Glni	
Año	Gini
1937	0,404
1938	nd
1939	0,404
1940	0,399
1941	0,350
1942	0,322
1943	0,337
1944	0,335
1945	0,322
1946	0,331
1947	0,297
1948	0,294
1949	0,271
1950	0,280
<p>Nota Metodológica: Los Anuarios Estadísticos de las Cajas Sociales presentan en estos años información de cantidades de empleados particulares por rangos de ingreso (se presentan 19 tramos). Así, aplicando el ingreso medio del rango a los empleados que caen en cada tramo, hemos obtenido una "Tabla social" con 19 categorías de empleados particulares.</p>	

Cuadro AE 23									
Distribución del ingreso por sectores económicos, 1929-1970. Índice de Gini									
	Agrícola			Industria			Terciario		
	GE(0)	GE(1)	Gini	GE(0)	GE(1)	Gini	GE(0)	GE(1)	Gini
1929	0,528	1,110	0,531	0,241	0,435	0,366	0,722	0,873	0,612
1930	0,546	1,164	0,540	0,095	0,105	0,236	0,630	0,775	0,578
1931	0,450	0,940	0,488	0,179	0,298	0,313	0,678	0,833	0,598
1932	0,584	1,389	0,546	0,464	0,988	0,503	0,736	0,934	0,622
1933	0,697	1,629	0,601	0,556	1,199	0,550	0,837	1,142	0,660
1934	0,672	1,547	0,595	0,482	1,045	0,512	0,782	1,111	0,643
1935	0,678	1,483	0,602	0,431	0,936	0,483	0,714	1,105	0,618
1936	0,779	1,681	0,643	0,396	0,797	0,463	0,720	1,170	0,621
1937	0,888	1,861	0,6561	0,365	0,726	0,444	0,706	1,215	0,617
1938	0,752	1,646	0,633	0,300	0,534	0,405	0,735	1,182	0,624
1939	0,578	1,310	0,555	0,224	0,354	0,353	0,652	1,086	0,585
1940	0,510	1,159	0,521	0,306	0,547	0,408	0,585	0,980	0,558
1941	0,481	1,081	0,506	0,456	0,850	0,502	0,554	0,868	0,537
1942	0,527	1,182	0,530	0,473	0,847	0,513	0,528	0,865	0,529
1943	0,610	1,360	0,571	0,394	0,685	0,470	0,515	0,844	0,522
1944	0,482	1,091	0,505	0,382	0,651	0,463	0,515	0,885	0,523
1945	0,408	0,911	0,461	0,380	0,656	0,460	0,478	0,799	0,503
1946	0,478	1,057	0,504	0,361	0,645	0,447	0,506	0,848	0,521
1947	0,476	1,046	0,503	0,337	0,576	0,434	0,421	0,659	0,467
1948	0,633	1,372	0,583	0,410	0,691	0,478	0,438	0,652	0,477
1949	0,592	1,278	0,565	0,403	0,673	0,474	0,373	0,501	0,442
1950	0,570	1,224	0,554	0,368	0,588	0,454	0,338	0,413	0,427
1951	0,612	1,299	0,575	0,411	0,676	0,478	0,389	0,467	0,452
1952	0,714	1,475	0,621	0,365	0,564	0,454	0,364	0,403	0,432
1953	0,528	1,200	0,523	0,433	0,707	0,490	0,392	0,499	0,446
1954	0,644	1,409	0,587	0,595	1,025	0,568	0,456	0,600	0,482
1955	0,709	1,522	0,617	0,703	1,220	0,615	0,583	0,737	0,532
1956	0,760	1,630	0,637	0,696	1,212	0,612	0,639	0,868	0,561
1957	0,787	1,694	0,647	0,679	1,206	0,605	0,612	0,845	0,545
1958	0,802	1,730	0,653	0,655	1,171	0,595	0,595	0,839	0,538
1959	0,833	1,795	0,665	0,530	0,942	0,539	0,502	0,671	0,489
1960	0,690	1,546	0,607	0,298	0,478	0,410	0,440	0,571	0,464
1961	0,674	1,526	0,600	0,218	0,309	0,355	0,407	0,513	0,448
1962	0,618	1,410	0,575	0,242	0,327	0,377	0,376	0,465	0,436
1963	0,543	1,271	0,536	0,393	0,630	0,471	0,409	0,530	0,462
1964	0,622	1,444	0,576	0,367	0,572	0,456	0,424	0,562	0,490
1965	0,542	1,297	0,530	0,302	0,427	0,417	0,370	0,466	0,442
1966	0,676	1,570	0,596	0,168	0,163	0,319	0,332	0,416	0,428
1967	0,695	1,596	0,606	0,192	0,190	0,340	0,361	0,447	0,445
1968	0,731	1,649	0,624	0,342	0,517	0,440	0,368	0,484	0,448
1969	0,696	1,574	0,610	0,413	0,669	0,479	0,361	0,464	0,441
1970	0,629	1,451	0,577	0,437	0,723	0,493	0,283	0,339	0,381

Cuadro AE 24
Descomposición de la desigualdad entre y al interior de perceptores y sectores económicos, 1929-1970.
Índices de entropía

	Categorías de perceptores (*)				Sectores económicos (**)			
	GE(0)		GE(1)		GE(0)		GE(1)	
	Within	Between	Within	Between	Within	Between	Within	Between
1929	0,18	0,45	0,38	0,66	0,41	0,22	0,81	0,24
1930	0,23	0,37	0,37	0,51	0,34	0,26	0,61	0,27
1931	0,26	0,36	0,40	0,48	0,33	0,29	0,59	0,29
1932	0,17	0,49	0,41	0,75	0,48	0,18	0,98	0,18
1933	0,17	0,56	0,41	0,89	0,53	0,20	1,08	0,22
1934	0,18	0,52	0,47	0,85	0,48	0,22	1,07	0,24
1935	0,17	0,47	0,41	0,77	0,44	0,21	0,95	0,24
1936	0,17	0,49	0,38	0,83	0,47	0,19	0,99	0,22
1937	0,18	0,52	0,42	0,90	0,51	0,19	1,10	0,22
1938	0,17	0,45	0,37	0,74	0,42	0,20	0,87	0,24
1939	0,16	0,36	0,36	0,59	0,32	0,21	0,71	0,24
1940	0,15	0,34	0,32	0,55	0,29	0,20	0,66	0,21
1941	0,16	0,33	0,30	0,54	0,29	0,20	0,64	0,20
1942	0,15	0,34	0,29	0,54	0,30	0,20	0,62	0,21
1943	0,15	0,36	0,28	0,56	0,33	0,17	0,66	0,18
1944	0,13	0,34	0,28	0,54	0,29	0,18	0,62	0,20
1945	0,13	0,30	0,26	0,46	0,24	0,18	0,52	0,20
1946	0,13	0,33	0,26	0,53	0,28	0,18	0,60	0,19
1947	0,13	0,27	0,22	0,41	0,24	0,15	0,47	0,16
1948	0,13	0,32	0,21	0,50	0,31	0,14	0,57	0,14
1949	0,12	0,30	0,18	0,44	0,28	0,13	0,48	0,13
1950	0,11	0,29	0,16	0,39	0,26	0,14	0,41	0,14
1951	0,12	0,33	0,17	0,45	0,29	0,17	0,46	0,16
1952	0,13	0,35	0,17	0,45	0,32	0,16	0,46	0,16
1953	0,11	0,33	0,17	0,46	0,30	0,14	0,49	0,14
1954	0,12	0,41	0,20	0,60	0,36	0,17	0,64	0,16
1955	0,14	0,46	0,23	0,70	0,42	0,19	0,76	0,17
1956	0,16	0,49	0,25	0,77	0,46	0,19	0,83	0,19
1957	0,17	0,50	0,26	0,79	0,47	0,20	0,85	0,19
1958	0,17	0,48	0,26	0,76	0,46	0,19	0,83	0,19
1959	0,18	0,41	0,23	0,64	0,42	0,17	0,71	0,17
1960	0,19	0,33	0,23	0,50	0,33	0,19	0,56	0,18
1961	0,20	0,27	0,22	0,41	0,29	0,18	0,45	0,17
1962	0,19	0,26	0,21	0,38	0,27	0,18	0,43	0,17
1963	0,19	0,32	0,24	0,50	0,32	0,20	0,56	0,18
1964	0,21	0,31	0,26	0,49	0,34	0,18	0,57	0,18
1965	0,18	0,28	0,22	0,42	0,31	0,15	0,50	0,14

Cuadro AE 24 (continuación)								
Descomposición de la desigualdad entre y al interior de perceptores y sectores económicos, 1929-1970.								
Índices de entropía								
Categorías de perceptores (*)					Sectores económicos (**)			
GE(0)		GE(1)			GE(0)		GE(1)	
Within	Between	Within	Between	Within	Between	Within	Between	
1966	0,19	0,22	0,25	0,32	0,28	0,13	0,42	0,14
1967	0,20	0,25	0,22	0,35	0,28	0,17	0,40	0,17
1968	0,21	0,28	0,21	0,41	0,32	0,18	0,45	0,17
1969	0,23	0,31	0,24	0,45	0,33	0,21	0,50	0,19
1970	0,20	0,26	0,21	0,38	0,29	0,17	0,44	0,14

(*) Categorías: Empleadores, cuentapropistas, empleados y obreros
(**) Sectores: Agricultura, Minería, Industria, Construcción, Comercio, Transporte y Comunicaciones, Servicios Públicos y EGA, Servicios a Empresas, y Servicios personales y domésticos.

Cuadro AE 25						
Ingreso anual real de empleados y obreros por sector de actividad, 1929-1970. Escudos de 1960						
	Sector Agrícolas		Sector Secundario		Sector Servicios	
	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros
1929	873	269	1.463	448	2.010	427
1930	675	211	1.600	545	2.154	514
1931	537	169	1.293	454	1.855	419
1932	479	199	916	330	1.217	305
1933	505	209	987	366	1.223	342
1934	533	202	1.030	392	1.230	372
1935	595	197	1.148	449	1.360	435
1936	618	201	1.094	440	1.276	431
1937	651	203	1.141	472	1.304	466
1938	639	213	1.254	517	1.431	431
1939	613	219	1.358	529	1.492	463
1940	627	228	1.280	547	1.508	497
1941	602	218	1.347	572	1.482	506
1942	594	213	1.353	540	1.447	498
1943	658	232	1.498	580	1.556	507
1944	671	250	1.497	560	1.424	508
1945	711	267	1.560	646	1.492	541
1946	708	256	1.461	614	1.377	500
1947	676	243	1.505	599	1.426	503
1948	702	245	1.525	609	1.425	468

Cuadro AE 25 (continuación)
Ingreso anual real de empleados y obreros por sector de actividad, 1929-1970. Escudos de 1960

	Sector Agrícolas		Sector Secundario		Sector Servicios	
	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros
1949	712	248	1.477	607	1.501	492
1950	722	251	1.488	568	1.791	539
1951	681	233	1.527	541	1.886	493
1952	792	261	1.792	581	2.471	610
1953	680	276	1.547	549	1.624	453
1954	617	225	1.253	475	1.496	393
1955	584	202	1.142	454	1.247	341
1956	610	211	1.400	569	1.305	369
1957	665	233	1.702	644	1.577	444
1958	605	211	1.627	604	1.466	448
1959	621	217	1.995	750	1.704	561
1960	612	221	2.008	783	1.744	649
1961	619	228	2.159	859	1.877	741
1962	577	210	2.146	777	1.724	718
1963	564	216	2.063	700	1.626	708
1964	605	233	2.231	813	1.698	863
1965	705	300	2.528	868	1.831	846
1966	737	319	3.165	1.088	2.134	1.046
1967	714	307	3.189	1.108	2.452	1.176
1968	666	282	3.373	1.167	2.579	1.193
1969	694	292	3.676	1.272	2.764	1.248
1970	755	340	3.792	1.353	3.003	1.297

Cuadro AE 26											
Ingreso medio real anual por sectores de actividad, 1929-1970. Incluye Empleados y Obreros. Escudos de 1960											
	Agrícola	Minería	Industria	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios Públicos	Servicios a empresas	Servicios personales	Total Sector secundario	Total sector Servicios
1929	286	799	531	515	993	1.021	2.086	1.055	239	527	1.092
1930	226	985	635	613	1.125	1.272	2.155	1.264	297	631	1.212
1931	182	1.064	529	505	900	1.063	1.842	1.024	249	526	1.018
1932	210	611	384	363	628	775	1.147	724	182	383	676
1933	223	651	424	396	666	858	1.105	778	203	420	691
1934	219	740	454	420	685	921	1.083	809	219	448	703
1935	220	760	519	476	754	1.057	1.187	900	254	512	782
1936	228	741	508	462	710	1.037	1.096	855	252	499	740
1937	236	838	545	491	722	1.113	1.108	882	272	533	764
1938	248	918	593	529	775	989	1.168	900	236	580	758
1939	255	903	618	540	821	997	1.218	913	235	602	787
1940	269	933	634	534	789	1.057	1.252	882	254	614	810
1941	256	860	628	731	810	965	1.385	811	231	648	826
1942	248	848	616	675	830	1.247	1.206	967	260	628	833
1943	269	1.013	695	633	951	1.268	1.309	1.015	268	683	892
1944	285	941	701	558	973	1.322	1.174	1.028	284	672	863
1945	302	913	743	834	1.010	1.415	1.300	1.054	306	763	929
1946	289	824	684	892	946	1.303	1.240	970	287	729	872
1947	273	806	688	858	988	1.224	1.358	936	270	725	911
1948	275	828	713	863	1.025	1.118	1.419	901	257	746	903
1949	276	780	717	837	1.018	1.334	1.492	999	284	743	958
1950	278	773	720	701	1.051	1.603	1.839	1.118	322	715	1.134
1951	257	749	720	638	1.087	1.491	1.999	1.080	296	702	1.166

Cuadro AE 26 (continuación)											
Ingreso medio real anual por sectores de actividad, 1929-1970. Incluye Empleados y Obreros. Escudos de 1960											
	Agrícola	Minería	Industria	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios Públicos	Servicios a empresas	Servicios personales	Total Sector secundario	Total sector Servicios
1952	288	1.002	836	624	1.299	2.249	2.608	1.495	367	786	1.551
1953	296	890	707	760	1.078	1.468	1.669	1.049	269	719	1.056
1954	244	692	586	679	870	1.550	1.506	1.020	234	609	967
1955	219	608	522	729	769	1.357	1.228	904	201	573	815
1956	229	819	642	940	935	1.378	1.243	1.001	214	716	864
1957	251	983	794	947	1.167	1.758	1.458	1.279	259	832	1.046
1958	227	1.003	760	839	1.115	1.729	1.314	1.249	251	780	987
1959	233	1.136	912	1.087	1.335	2.132	1.485	1.530	305	958	1.163
1960	235	1.250	961	1.032	1.359	2.387	1.488	1.655	350	980	1.223
1961	243	1.419	1.024	1.130	1.472	2.611	1.600	1.809	393	1.053	1.347
1962	225	1.219	975	1.065	1.388	2.562	1.385	1.675	377	1.000	1.267
1963	231	1.235	895	986	1.328	2.465	1.282	1.514	367	921	1.211
1964	250	1.264	1.003	1.147	1.383	3.339	1.132	1.802	469	1.044	1.328
1965	320	1.501	1.116	1.278	1.549	2.882	1.441	1.637	435	1.163	1.402
1966	342	2.181	1.428	1.662	1.884	3.535	1.639	1.894	570	1.496	1.676
1967	331	2.605	1.497	1.667	2.068	3.777	2.017	1.973	648	1.547	1.924
1968	306	2.818	1.571	1.862	2.298	3.754	2.135	1.921	693	1.657	2.039
1969	319	3.202	1.745	2.088	2.468	3.954	2.291	2.071	730	1.847	2.186
1970	370	3.446	1.859	2.219	2.590	4.113	2.572	2.101	775	1.967	2.349

Cuadro AE 27

Empleadores y Cuentapropistas por rama industrial, 1928-1970

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	Cuentapropistas
1928	1.475	193	17	138	907	1.511	403	26	235	-	-	167	3	131	78	632	2	-	14	337	14	404	208	81.295
1929	1.548	198	17	158	961	1.337	406	29	249	-	-	183	4	147	84	615	3	-	15	351	14	407	222	83.368
1930	1.608	201	18	180	1.008	1.171	404	32	261	-	-	198	5	163	88	593	5	-	14	361	13	406	234	85.753
1931	1.602	195	17	196	1.014	984	387	34	263	-	-	206	7	174	90	548	8	-	14	356	12	388	237	83.880
1932	1.586	188	17	213	1.013	822	367	37	263	-	-	212	9	183	90	503	12	-	13	349	11	369	238	82.242
1933	1.560	180	16	229	1.006	682	346	39	261	-	-	217	12	192	90	459	18	-	12	340	10	348	238	80.831
1934	1.527	172	16	245	994	562	325	41	258	-	-	222	15	201	90	416	28	-	12	329	9	327	236	79.643
1935	1.488	164	15	261	978	462	304	43	254	-	-	225	20	209	89	376	43	-	11	318	8	306	234	79.360
1936	1.444	155	15	278	958	378	283	45	249	-	-	228	26	217	88	339	65	-	10	305	7	285	230	79.319
1937	1.397	146	14	294	936	309	263	46	243	-	-	230	33	224	87	304	98	-	9	293	7	264	226	79.537
1938	2.014	214	21	427	1.234	450	385	70	353	-	-	326	49	327	121	426	125	-	15	362	10	379	314	80.398
1939	1.901	219	17	418	1.020	421	351	69	330	-	-	292	46	341	116	408	109	-	17	306	11	339	249	78.702
1940	1.946	206	13	521	1.263	490	428	76	353	-	1	323	54	352	127	449	109	11	22	297	13	405	299	82.722
1941	1.957	224	18	525	1.085	504	442	83	370	-	1	357	57	348	129	459	101	13	26	268	14	410	299	83.595
1942	2.147	234	15	643	1.008	579	494	97	411	-	2	408	66	408	147	524	105	17	35	270	17	449	238	85.897
1943	2.140	245	15	669	1.227	583	521	100	406	-	2	409	67	444	145	520	95	19	40	237	19	464	208	88.939
1944	2.276	246	16	699	1.170	561	538	105	412	-	2	391	65	424	143	513	85	22	46	206	20	469	193	91.976
1945	2.141	279	17	756	1.427	587	552	110	412	-	2	431	69	419	145	522	79	25	55	185	22	472	192	96.695
1946	1.955	136	14	653	1.243	454	374	75	271	-	2	336	54	248	105	379	52	20	47	119	18	313	177	95.870
1947	2.108	149	13	684	1.124	472	420	83	287	-	3	379	57	267	116	422	53	26	60	116	21	345	235	99.295
1948	2.588	168	16	979	2.247	655	495	103	342	-	3	452	80	320	163	594	68	41	99	145	33	398	278	104.977
1949	2.742	171	15	1.185	2.462	750	589	115	366	-	4	493	93	403	193	708	73	56	138	152	43	465	336	108.603
1950	3.012	193	18	1.274	2.639	836	650	124	378	-	5	541	104	457	212	778	73	69	177	148	51	502	335	111.733
1951	2.576	168	16	1.097	2.064	722	564	111	325	-	5	456	91	396	175	647	55	65	172	108	46	427	275	111.006
1952	2.664	179	16	1.140	1.921	741	605	114	339	-	5	472	95	417	177	648	53	78	194	97	51	432	279	111.028
1953	2.561	177	14	1.100	1.662	706	604	109	328	-	-	455	92	408	167	604	47	86	203	81	52	405	263	108.152
1954	2.463	176	13	1.062	1.438	673	603	104	318	-	-	438	89	399	157	562	41	95	213	67	54	380	247	105.668
1955	2.367	174	12	1.025	1.245	642	601	99	307	-	-	421	86	391	147	523	37	104	223	56	55	357	233	103.565

Cuadro AE 27 (continuación)

Empleadores y Cuentapropistas por rama industrial, 1928-1970

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	Cuentapropistas
1956	2.202	165	11	960	1.059	603	568	97	288	-	-	386	82	368	132	473	30	107	235	45	54	330	208	92.903
1957	2.048	156	11	899	901	567	536	95	270	-	-	354	78	347	119	428	25	110	248	36	53	306	186	90.459
1958	2.033	168	9	892	918	552	581	94	284	-	-	343	80	348	114	442	25	99	254	41	53	330	198	90.278
1959	2.018	180	7	885	935	536	629	94	298	-	-	332	82	349	108	457	25	89	260	46	52	356	210	90.407
1960	2.003	193	5	878	953	521	682	93	314	-	-	322	83	350	103	472	25	80	267	52	52	385	222	90.795
1961	1.989	207	4	871	972	507	739	93	330	-	-	391	85	351	100	488	24	72	273	79	68	416	177	93.903
1962	2.098	222	3	865	991	493	641	92	347	-	-	379	87	469	98	589	12	32	280	68	50	449	250	92.693
1963	1.961	239	3	858	947	479	868	92	364	-	-	368	89	353	96	696	24	58	287	77	50	485	266	90.606
1964	2.068	512	2	852	901	466	941	91	255	-	-	285	91	354	93	720	24	52	294	117	65	524	282	90.827
1965	2.175	550	2	939	918	680	1.020	91	269	-	-	346	93	355	91	558	24	47	302	133	65	566	224	90.450
1966	2.160	590	1	932	936	661	1.106	91	423	-	-	335	95	356	89	674	36	63	309	151	64	612	238	90.707
1967	2.264	634	1	1.018	955	643	1.438	90	445	-	-	390	97	357	87	796	36	57	317	172	63	661	253	89.379
1968	2.233	625	1	1.004	942	634	1.419	89	439	-	-	385	96	352	86	786	36	56	313	170	62	652	249	84.579
1969	2.203	617	1	991	929	626	1.400	88	433	-	-	380	95	348	85	775	35	55	308	167	61	643	246	76.929
1970	2.174	609	1	977	917	617	1.381	87	428	-	-	375	93	343	84	765	35	55	304	165	61	634	243	74.647

La codificación de las ramas se detalla en el Cuadro AM 6 del Apéndice Metodológico

Cuadro AE 28
Empleados industriales por rama, 1928-1970

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
1928	3.436	938	442	1.235	1.977	1.578	1.494	455	1.785	-	-	1.137	5	537	589	483	6	-	44	495	62	555	129
1929	3.718	927	441	1.341	2.040	1.607	1.328	470	1.972	-	-	1.253	6	592	642	537	9	-	42	493	80	552	140
1930	4.029	918	441	1.458	2.112	1.641	1.182	486	2.179	-	-	1.381	7	653	701	596	14	-	41	491	104	549	153
1931	3.735	780	376	1.354	1.865	1.432	903	429	2.059	-	-	1.299	7	617	656	568	18	-	34	419	115	468	142
1932	3.634	697	337	1.320	1.729	1.311	725	398	2.041	-	-	1.281	7	613	644	567	25	-	30	375	135	419	138
1933	3.964	698	338	1.443	1.800	1.347	652	414	2.269	-	-	1.417	8	681	708	635	39	-	30	377	178	420	151
1934	4.310	698	338	1.572	1.869	1.381	585	428	2.513	-	-	1.562	9	755	777	709	59	-	29	377	234	421	164
1935	4.714	702	340	1.724	1.955	1.424	528	446	2.799	-	-	1.731	11	841	857	795	92	-	29	379	310	424	180
1936	4.900	673	325	1.796	1.944	1.396	453	441	2.962	-	-	1.822	12	890	898	847	134	-	27	362	390	407	188
1937	5.095	646	311	1.873	1.937	1.371	389	437	3.136	-	-	1.918	13	942	941	903	197	3	25	346	491	390	196
1938	4.882	632	308	1.841	1.763	1.300	408	421	2.973	-	-	1.847	14	920	910	850	169	5	28	294	448	385	190
1939	4.677	601	368	1.973	1.722	1.375	420	378	2.619	-	-	2.040	18	779	1.113	1.011	183	6	40	316	518	373	191
1940	5.360	621	357	2.034	2.147	1.357	477	531	3.613	-	-	2.201	20	562	1.084	958	158	8	45	270	477	399	213
1941	5.439	698	391	2.364	2.209	1.646	509	552	3.679	-	-	2.262	28	962	1.200	1.033	156	11	57	263	496	400	233
1942	5.795	760	698	2.697	2.351	1.737	624	514	3.356	-	-	3.229	35	1.175	1.553	1.303	181	17	86	300	603	461	267
1943	6.002	834	808	2.846	2.461	1.891	769	504	3.218	-	-	3.677	44	1.006	1.903	1.556	198	25	123	324	695	535	289
1944	6.344	932	716	3.248	3.005	1.933	892	568	3.552	-	-	3.788	52	1.298	2.231	1.777	208	36	168	334	766	584	323
1945	7.354	1.125	760	3.335	3.316	2.383	1.111	661	4.047	-	-	4.228	74	1.578	2.385	1.852	199	47	208	314	770	686	368
1946	7.483	1.187	792	3.597	3.447	2.285	1.220	738	4.428	-	-	4.543	83	1.866	2.471	1.869	185	60	251	286	749	710	395
1947	7.911	1.236	812	4.422	2.947	2.565	1.479	718	4.219	-	-	5.050	107	1.967	2.833	2.088	190	84	334	289	808	812	428
1948	8.640	1.424	896	5.043	4.232	2.727	1.711	796	4.578	-	-	5.579	132	2.099	3.197	2.296	192	117	438	286	857	887	488
1949	9.083	1.501	947	5.945	4.872	2.917	1.944	804	4.527	-	-	5.762	164	2.331	3.482	2.436	188	156	554	274	878	952	531
1950	9.163	1.478	1.005	6.550	4.545	2.967	2.004	816	4.501	-	-	5.809	193	2.637	4.293	2.927	208	236	793	297	1.019	928	567
1951	9.181	1.508	1.042	6.761	4.383	2.960	2.183	823	4.445	-	-	5.886	224	2.676	4.315	2.867	188	292	925	262	964	958	578
1952	9.606	1.552	1.073	7.262	4.329	2.989	2.445	800	4.587	-	-	6.118	275	2.782	4.380	3.029	193	408	884	245	968	1.002	668
1953	9.958	1.588	1.095	7.712	4.203	2.983	2.722	771	4.703	-	-	6.269	334	2.874	4.418	3.176	194	563	838	228	970	1.041	761

Cuadro AE 28 (continuación)
Empleados industriales por rama, 1928-1970

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
1954	10.324	1.625	1.118	8.192	4.081	2.979	3.031	744	4.823	-	-	6.425	407	2.970	4.456	3.330	196	780	795	212	973	1.081	867
1955	10.704	1.664	1.141	8.704	3.963	2.975	3.375	717	4.946	-	-	6.584	495	3.069	4.495	3.492	197	1.081	754	197	977	1.124	988
1956	9.610	1.637	804	7.157	3.495	2.941	2.604	736	5.749	755	-	7.006	500	2.914	4.586	3.364	155	1.168	1.229	160	853	978	765
1957	10.000	1.760	908	7.270	3.475	2.831	2.595	817	5.566	755	72	6.945	728	3.161	4.579	3.248	144	1.503	1.461	139	805	986	785
1958	10.251	1.851	875	7.377	3.483	2.831	2.751	837	5.540	770	77	7.168	745	3.178	4.479	3.240	172	1.410	1.557	179	916	948	779
1959	10.502	1.946	844	7.484	3.491	2.829	2.915	858	5.513	784	83	7.393	762	3.193	4.379	3.231	205	1.322	1.659	231	1.043	911	773
1960	10.747	2.043	812	7.586	3.494	2.824	3.085	878	5.482	798	88	7.617	778	3.205	4.276	3.217	243	1.238	1.764	296	1.186	875	766
1961	11.005	2.211	758	7.573	3.274	2.991	3.257	854	5.155	794	92	7.181	875	2.960	3.824	2.816	295	1.189	1.889	369	1.306	1.426	749
1962	11.033	2.569	725	9.186	3.498	3.598	3.433	884	5.596	840	102	8.828	933	3.582	3.811	3.294	428	1.361	2.037	480	1.504	1.135	748
1963	10.965	2.555	689	8.076	3.586	3.652	3.442	903	5.671	836	107	9.218	916	3.593	3.750	3.275	615	1.545	2.272	542	1.503	1.145	794
1964	12.194	2.761	635	7.783	3.274	3.024	3.543	934	5.370	900	121	9.825	1.041	3.902	4.236	3.626	612	1.212	2.568	802	1.964	1.431	798
1965	13.662	2.825	624	9.020	3.538	2.675	3.653	914	5.800	1.092	154	10.293	1.170	4.057	4.888	4.443	1.024	1.601	3.485	1.041	2.255	1.498	881
1966	15.430	2.960	557	10.609	3.740	3.146	3.996	1.507	5.989	1.070	158	10.312	1.265	4.921	6.224	4.661	1.592	1.961	4.546	1.543	2.951	1.622	922
1967	15.489	3.711	616	11.289	3.672	3.498	4.115	1.649	6.103	1.229	190	10.956	1.517	5.208	6.813	5.252	2.016	1.956	5.147	2.149	3.627	1.987	1.008
1968	16.254	3.612	631	11.471	3.521	3.171	3.720	1.949	6.064	1.229	190	11.347	1.708	5.281	6.987	5.413	2.193	2.135	5.225	2.013	3.412	2.299	1.023
1969	15.714	3.700	597	11.708	3.365	2.777	3.523	1.651	6.095	1.193	185	11.591	1.837	5.150	7.064	5.423	2.274	2.222	5.138	2.153	3.662	2.601	1.171
1970	14.608	3.346	540	11.983	3.763	2.600	3.574	1.884	6.485	1.153	179	14.441	2.065	5.367	7.260	5.417	2.264	2.221	5.657	2.452	4.188	2.410	1.327

La codificación de las ramas se detalla en el Cuadro AM 6 del Apéndice Metodológico

Cuadro AE 29
Obreros industriales por rama, 1928-1970

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
1928	34.612	6.983	2.201	6.311	6.990	18.110	14.783	2.604	10.211	-	29	5.598	96	9.022	8.579	7.015	89	3	572	4.822	1.227	7.320	1.517
1929	35.919	6.940	2.119	6.984	6.866	18.215	14.166	2.826	10.362	-	22	5.885	114	9.751	9.358	7.553	122	4	544	4.804	1.118	7.203	1.556
1930	37.311	6.905	2.043	7.735	6.759	18.336	13.586	3.069	10.526	-	17	6.194	137	10.547	10.215	8.138	169	7	517	4.790	1.019	7.093	1.598
1931	33.146	5.876	1.682	7.321	5.686	15.784	11.145	2.849	9.141	-	11	5.570	140	9.758	9.538	7.501	199	9	421	4.085	795	5.974	1.403
1932	30.895	5.246	1.453	7.269	5.024	14.256	9.591	2.775	8.330	-	8	5.255	150	9.471	9.343	7.252	246	13	359	3.654	650	5.278	1.293
1933	32.279	5.250	1.408	8.090	4.981	14.431	9.250	3.029	8.508	-	6	5.559	181	10.302	10.256	7.859	341	21	343	3.663	596	5.227	1.336
1934	33.617	5.237	1.358	8.972	4.930	14.561	8.892	3.295	8.664	-	4	5.861	217	11.169	11.222	8.488	471	34	327	3.660	545	5.160	1.376
1935	35.212	5.255	1.318	10.007	4.914	14.776	8.595	3.605	8.873	-	3	6.216	261	12.177	12.346	9.219	656	54	314	3.678	501	5.121	1.426
1936	35.045	5.010	1.216	10.604	4.661	14.246	7.893	3.747	8.635	-	2	6.264	299	12.612	12.905	9.512	868	82	286	3.511	438	4.830	1.404
1937	34.887	4.777	1.121	11.236	4.429	13.737	7.249	3.895	8.406	-	2	6.314	343	13.063	13.490	9.815	1.149	126	260	3.351	382	4.555	1.383
1938	35.533	4.955	1.169	11.650	4.347	13.989	7.871	4.052	8.658	-	2	6.322	374	13.322	13.366	9.807	1.049	144	307	3.099	424	4.783	1.440
1939	36.260	4.705	917	12.121	4.264	13.997	7.623	3.657	7.757	-	3	6.222	399	13.078	12.511	9.269	913	155	344	2.712	444	4.481	1.433
1940	37.260	4.361	818	12.244	4.624	14.928	9.673	3.844	8.182	-	4	6.643	455	12.611	12.428	9.285	836	177	407	2.514	493	5.498	1.524
1941	36.915	4.582	788	13.605	4.216	13.985	9.112	3.442	7.333	-	5	6.959	453	12.427	13.414	10.110	834	220	524	2.533	595	5.010	1.549
1942	36.349	4.640	626	15.209	3.986	13.978	10.283	3.482	7.349	-	7	8.373	483	12.324	13.730	10.448	796	259	641	2.423	681	5.469	1.633
1943	34.759	4.713	870	15.845	4.663	14.398	11.681	3.219	6.773	-	8	8.778	531	11.467	16.071	12.338	862	349	895	2.647	892	6.011	1.742
1944	34.472	4.804	786	16.705	4.877	14.471	13.010	3.111	6.557	-	11	9.593	569	12.365	16.192	12.544	809	405	1.076	2.490	1.004	6.477	1.835
1945	34.643	5.300	790	17.672	5.380	15.415	13.655	3.247	6.843	-	13	9.298	647	12.438	17.213	13.448	794	495	1.364	2.470	1.194	6.580	1.954
1946	34.701	4.766	797	19.386	5.496	14.194	14.980	3.112	6.581	-	15	8.581	636	14.500	13.996	11.036	606	466	1.326	1.873	1.083	6.983	1.972
1947	34.447	5.209	775	21.699	4.640	15.919	16.271	3.195	6.694	-	19	9.177	763	14.371	14.502	11.533	584	556	1.639	1.809	1.253	7.343	2.075
1948	36.978	5.321	788	24.612	5.817	14.906	14.029	3.131	6.573	-	23	9.382	763	13.537	15.429	12.371	577	682	2.078	1.794	1.489	6.139	2.190
1949	35.680	5.167	829	26.793	6.551	14.890	15.402	3.035	6.351	-	28	9.374	816	13.667	14.888	12.034	520	760	2.392	1.612	1.603	6.525	2.275
1950	38.064	4.943	841	30.081	6.349	15.165	14.094	2.759	5.784	-	34	9.257	890	13.930	16.179	13.179	529	954	3.099	1.630	1.941	5.786	2.408
1951	37.430	4.942	858	30.170	6.142	14.905	14.724	2.765	5.765	-	41	9.099	936	13.677	15.464	12.690	470	1.051	3.527	1.451	2.070	5.854	2.428

Cuadro AE 29 (continuación)
Obreros industriales por rama, 1928-1970

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
1952	37.065	4.957	872	30.476	5.909	14.432	15.098	2.800	5.667	-	56	9.242	1.039	13.560	14.785	13.159	465	1.288	3.472	1.336	2.284	6.044	2.404
1953	37.669	5.108	896	31.580	5.728	14.340	15.932	2.913	5.693	-	80	9.515	1.183	13.825	14.526	14.020	469	1.616	3.509	1.266	2.594	6.416	2.441
1954	38.283	5.263	920	32.724	5.553	14.249	16.812	3.032	5.719	-	113	9.796	1.348	14.096	14.272	14.938	474	2.028	3.548	1.199	2.947	6.811	2.481
1955	38.908	5.424	945	33.910	5.385	14.158	17.742	3.158	5.745	-	161	10.085	1.535	14.372	14.023	15.915	478	2.545	3.588	1.136	3.347	7.230	2.526
1956	36.222	5.174	641	28.463	4.999	14.338	14.087	2.862	7.417	1.079	149	10.137	1.413	13.328	13.596	14.821	374	2.470	5.026	952	3.360	5.976	2.520
1957	37.640	5.532	717	28.625	5.053	13.865	13.670	3.210	7.337	1.079	148	9.893	1.905	14.265	13.115	14.301	348	2.860	5.930	850	3.598	6.003	2.606
1958	39.400	6.370	734	29.691	5.189	14.387	15.613	2.769	7.799	1.180	170	10.638	1.970	14.572	14.048	15.166	422	2.886	6.698	1.065	4.235	6.201	2.650
1959	41.216	7.333	752	30.777	5.326	14.922	17.822	2.390	8.286	1.290	194	11.440	2.037	14.876	15.047	16.076	511	2.912	7.563	1.333	4.980	6.404	2.693
1960	43.066	8.434	770	31.865	5.461	15.461	20.320	2.063	8.793	1.409	221	12.298	2.103	15.168	16.107	17.023	619	2.937	8.530	1.668	5.850	6.607	2.733
1961	43.831	9.464	811	29.943	5.441	17.361	21.532	15.417	8.471	1.407	228	12.037	2.153	14.078	15.853	16.547	763	3.021	9.389	2.702	8.933	6.760	2.538
1962	37.849	11.671	815	29.470	5.754	18.082	23.294	12.314	8.168	1.456	243	12.369	2.084	14.066	15.428	18.258	985	3.220	10.429	3.289	10.211	8.331	2.602
1963	41.065	12.315	774	28.830	5.755	16.231	23.322	9.978	8.152	1.619	279	13.377	2.118	15.229	15.848	17.760	1.233	3.316	10.443	3.378	9.842	9.262	2.721
1964	41.200	14.071	741	28.383	5.491	13.822	25.788	7.798	8.172	1.681	298	14.900	2.299	14.303	16.650	20.111	1.387	3.147	11.966	4.584	12.531	10.611	2.612
1965	41.937	14.563	753	29.462	5.821	14.041	25.098	6.532	8.030	1.570	284	16.264	2.459	13.432	16.222	17.656	1.864	3.451	13.684	4.465	11.383	11.772	2.841
1966	42.075	15.984	771	27.502	5.784	13.429	30.818	4.647	8.516	1.584	295	16.114	2.554	12.640	15.383	17.393	2.237	3.343	14.197	6.204	14.813	9.389	3.005
1967	42.799	13.920	811	29.093	5.592	12.443	30.658	3.631	8.711	1.574	300	16.243	2.745	12.619	13.985	18.158	2.813	3.508	14.546	6.244	13.783	10.013	2.963
1968	40.241	13.691	760	27.641	5.168	12.564	30.271	3.734	8.418	1.420	270	17.085	3.020	11.052	13.237	16.649	2.955	3.678	12.918	5.202	11.422	10.626	2.907
1969	36.754	14.239	691	26.171	4.697	10.615	20.511	3.373	7.508	1.328	252	16.364	2.983	10.297	12.243	15.856	3.007	3.745	11.658	5.040	11.015	10.871	2.577
1970	34.753	13.902	613	24.390	4.618	9.678	19.247	2.965	7.807	1.163	220	17.700	3.157	9.109	11.823	14.900	2.720	3.348	12.912	5.936	13.024	11.753	2.259

La codificación de las ramas se detalla en el Cuadro AM 6 del Apéndice Metodológico

Cuadro AE 30
Ingreso real anual de asalariados industriales, 1928-1970. Escudos de 1960

	Total			Empleados		Obreros	
	Total	Empleados	Obreros	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1928	538	1554	457	1676	1022	488	280
1929	531	1440	458	1564	933	489	282
1930	635	1580	559	1733	997	597	349
1931	529	1287	468	1417	810	500	291
1932	384	915	341	1011	573	365	211
1933	424	988	379	1095	617	406	233
1934	454	1033	407	1150	643	437	250
1935	519	1156	468	1291	717	504	286
1936	508	1106	460	1239	682	496	281
1937	545	1159	496	1301	715	535	302
1938	593	1278	543	1426	798	586	337
1939	618	1386	559	1542	854	603	342
1940	634	1312	583	1449	834	630	363
1941	628	1339	566	1477	863	611	359
1942	616	1350	538	1487	887	580	340
1943	695	1521	604	1672	1015	647	377
1944	701	1537	596	1687	1042	639	377
1945	743	1550	634	1700	1065	678	401
1946	684	1422	574	1557	992	613	372
1947	688	1466	562	1600	1040	598	369
1948	713	1491	582	1630	1068	619	372
1949	717	1450	585	1585	1051	623	385
1950	720	1489	573	1619	1102	606	381
1951	720	1541	556	1670	1161	587	374
1952	836	1836	619	1986	1403	651	420
1953	707	1520	528	1638	1170	554	361
1954	586	1218	446	1309	946	466	307
1955	522	1078	397	1154	845	413	275
1956	642	1310	488	1396	1034	507	331
1957	794	1640	594	1742	1313	615	411
1958	760	1584	569	1684	1266	588	396
1959	912	1918	685	2041	1530	706	479

Cuadro AE 30 (continuación)
Ingreso real anual de asalariados industriales, 1928-1970. Escudos de 1960

	Total			Empleados		Obreros	
	Total	Empleados	Obreros	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1960	961	1944	748	2070	1549	770	525
1961	1024	2081	811	2213	1659	838	579
1962	975	2058	731	2188	1643	753	515
1963	895	1967	654	2092	1561	675	452
1964	1003	2106	755	2240	1658	778	513
1965	1116	2364	798	2511	1869	823	573
1966	1428	2924	991	3103	2298	1020	719
1967	1497	3045	1003	3214	2444	1032	734
1968	1571	3087	1052	3258	2460	1083	807
1969	1745	3351	1148	3530	2677	1185	851
1970	1859	3476	1222	3664	2756	1262	882

Cuadro AE 31

Ingreso anual de Empleados industriales por rama, 1928-1970. Escudos de 1960.

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
1928	1.481	1.399	1.582	1.874	1.579	1.704	1.145	1.287	1.784	-	-	1.561	369	2.058	2.466	1.171	1.780	-	774	1.091	3.437	706	1.642
1929	1.415	1.366	1.577	1.662	1.337	1.438	1.059	1.274	1.637	-	-	1.481	346	1.903	2.263	1.158	1.613	-	748	1.071	3.157	686	1.438
1930	1.661	1.639	1.934	1.635	1.256	1.345	1.166	1.502	1.790	-	-	1.673	360	2.094	2.473	1.363	1.738	-	861	1.251	3.471	794	1.489
1931	1.304	1.312	1.584	1.373	1.009	1.075	940	1.298	1.434	-	-	1.387	321	1.688	1.979	1.176	1.376	-	727	1.070	2.801	672	1.152
1932	892	915	1.131	1.005	706	749	660	978	1.002	-	-	1.002	249	1.186	1.380	884	948	-	534	798	1.971	497	776
1933	927	969	1.225	1.118	750	791	704	1.119	1.062	-	-	1.100	295	1.266	1.461	1.010	992	-	596	903	2.106	557	794
1934	933	993	1.286	1.203	772	810	727	1.239	1.091	-	-	1.169	338	1.308	1.499	1.116	1.005	-	645	991	2.178	604	786
1935	1.003	1.087	1.443	1.385	849	887	802	1.468	1.198	-	-	1.328	415	1.444	1.643	1.320	1.087	-	745	1.161	2.407	701	832
1936	921	1.016	1.383	1.361	797	829	756	1.485	1.123	-	-	1.289	435	1.363	1.538	1.332	1.004	-	735	1.162	2.271	694	752
1937	924	1.038	1.450	1.462	818	847	779	1.642	1.152	-	-	1.367	499	1.406	1.575	1.471	1.146	-	794	1.273	2.342	752	744
1938	1.038	1.150	1.637	1.610	906	932	875	1.765	1.280	-	-	1.496	595	1.542	1.694	1.614	1.237	-	893	1.371	2.490	847	851
1939	1.177	1.754	905	1.470	924	1.015	939	1.852	1.389	-	-	1.627	741	1.551	1.879	1.826	1.378	-	1.037	1.524	2.732	930	980
1940	1.067	1.702	836	1.657	921	1.176	871	1.314	1.020	-	-	1.668	916	1.731	1.927	1.911	1.420	-	1.113	1.567	2.772	952	1.083
1941	1.112	1.534	850	1.507	1.066	1.071	952	1.577	1.267	-	-	1.579	1.003	1.700	1.767	1.785	1.303	-	1.065	1.438	2.515	1.075	1.074
1942	1.112	1.684	870	1.491	1.143	1.093	1.058	1.530	1.273	-	-	1.515	958	1.682	1.726	1.775	1.272	-	1.084	1.406	2.429	911	1.044
1943	1.163	1.803	867	1.809	1.226	1.202	1.091	1.669	1.438	-	-	1.780	1.170	1.883	1.975	2.068	1.456	-	1.294	1.612	2.750	1.011	1.230
1944	1.194	1.693	907	1.684	1.249	1.328	1.109	1.576	1.407	-	-	1.899	1.317	1.909	1.947	2.076	1.435	-	1.330	1.591	2.681	966	1.275
1945	1.154	1.643	998	1.725	1.218	1.445	1.147	1.447	1.338	-	-	1.935	1.501	2.203	2.008	2.179	1.479	-	1.430	1.643	2.733	1.092	1.409
1946	1.099	1.413	860	1.629	1.186	1.213	921	1.260	1.206	-	-	1.719	1.465	1.724	1.946	2.151	1.433	-	1.446	1.595	2.619	999	1.336
1947	1.136	1.831	1.246	1.658	1.169	1.228	1.022	1.286	1.275	-	-	1.707	1.434	1.868	1.842	2.073	1.356	-	1.426	1.511	2.450	1.004	1.361
1948	1.184	1.622	1.220	1.625	1.103	1.202	1.048	1.258	1.293	-	-	1.900	1.691	1.889	1.882	2.155	1.384	-	1.519	1.545	2.473	1.189	1.509
1949	1.136	1.518	1.257	1.575	1.003	1.159	1.008	1.251	1.331	-	-	1.905	1.770	1.842	1.803	2.103	1.326	-	1.518	1.482	2.342	1.190	1.545
1950	1.303	1.609	1.387	1.584	1.068	1.241	1.038	1.275	1.406	-	-	1.888	1.871	1.816	1.632	1.937	1.199	-	1.432	1.343	2.094	1.247	1.554
1951	1.437	1.752	1.544	1.717	1.158	1.342	1.149	1.346	1.537	-	-	1.817	1.957	1.758	1.552	1.875	1.140	-	1.420	1.278	1.968	1.243	1.554

Cuadro AE 31

Ingreso anual de Empleados industriales por rama, 1928-1970. Escudos de 1960.

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
1952	1.774	2.254	2.179	2.113	1.427	1.770	1.416	1.884	1.870	-	-	1.965	2.016	1.984	1.891	1.978	1.263	-	1.519	1.404	2.135	1.343	1.674
1953	1.427	1.887	2.000	1.692	1.147	1.519	1.135	1.716	1.480	-	-	1.634	1.595	1.716	1.767	1.603	1.077	-	1.249	1.182	1.778	1.112	1.390
1954	1.094	1.504	1.750	1.290	879	1.241	867	1.489	1.116	-	-	1.346	1.250	1.471	1.635	1.286	909	-	1.017	985	1.467	913	1.143
1955	957	1.368	1.746	1.123	767	1.157	756	1.474	961	-	-	1.166	1.030	1.326	1.592	1.086	808	-	871	865	1.277	788	990
1956	1.180	1.664	2.169	1.358	932	1.397	934	1.738	1.173	1.483	-	1.403	1.344	1.602	1.887	1.312	961	-	1.078	1.025	1.504	980	1.240
1957	1.461	2.029	2.705	1.649	1.135	1.693	1.157	2.056	1.438	1.785	1.631	1.693	1.759	1.940	2.244	1.590	1.147	1.997	1.339	1.220	1.782	1.222	1.559
1958	1.416	1.975	2.582	1.586	1.094	1.632	1.107	2.046	1.381	1.774	1.640	1.649	1.682	1.833	2.204	1.559	1.158	1.907	1.300	1.271	1.738	1.192	1.444
1959	1.721	2.410	3.090	1.912	1.321	1.972	1.329	2.553	1.664	2.210	2.067	2.013	2.017	2.171	2.714	1.917	1.466	2.283	1.583	1.661	2.126	1.459	1.677
1960	1.632	2.295	2.886	1.799	1.245	1.859	1.244	2.485	1.565	2.148	2.033	2.229	2.194	2.333	3.032	2.137	1.684	2.479	1.748	1.969	2.359	1.619	1.766
1961	1.791	2.432	3.312	1.984	1.427	2.010	1.223	3.268	1.742	2.752	2.636	2.381	2.432	2.378	3.308	2.125	1.645	2.285	1.754	2.258	2.533	1.693	1.724
1962	1.803	2.335	3.597	1.993	1.305	2.232	1.326	3.938	1.602	2.486	2.410	2.338	2.539	2.469	3.213	1.922	1.471	1.929	1.736	2.139	2.246	1.453	1.657
1963	1.766	2.140	3.853	2.017	1.196	2.041	1.286	3.659	1.772	2.475	2.428	2.155	2.159	2.126	3.065	1.789	1.580	1.955	1.597	2.142	2.104	1.291	1.375
1964	1.888	2.148	3.608	2.186	1.375	2.120	1.318	4.021	1.478	2.399	2.382	2.108	2.780	2.064	4.101	2.194	1.795	2.097	1.823	2.370	2.180	1.638	1.264
1965	2.174	2.433	4.493	2.454	1.696	1.885	1.541	5.126	1.790	3.477	3.494	2.428	3.793	2.497	3.488	2.343	2.620	2.889	1.905	2.630	2.265	1.834	1.560
1966	2.512	3.567	5.746	2.847	1.856	3.011	1.884	4.877	2.526	4.611	4.690	3.068	4.529	3.038	4.208	3.096	2.801	2.916	2.319	3.595	2.898	2.472	1.599
1967	2.776	2.712	5.491	3.069	2.209	3.012	1.807	4.273	2.467	4.355	4.483	3.415	3.269	2.883	4.449	3.319	3.086	3.034	2.743	3.686	2.781	2.413	2.354
1968	2.684	2.802	5.380	2.953	2.101	3.002	1.647	5.217	2.240	4.146	4.268	3.680	4.316	3.091	4.380	3.504	3.260	3.196	2.661	3.499	2.640	2.743	2.285
1969	2.939	3.038	5.532	3.230	2.207	3.498	1.924	5.174	2.482	4.637	4.772	4.010	3.869	2.978	4.614	3.784	3.264	3.192	2.913	4.509	3.402	3.032	3.124
1970	2.833	2.812	5.750	3.089	2.318	3.078	1.950	4.517	2.494	5.590	5.751	4.276	4.139	3.688	4.779	4.179	3.199	3.121	3.007	5.035	3.798	3.119	3.354
La codificación de las ramas se detalla en el Cuadro AM 6 del Apéndice Metodológico																							

Cuadro AE 32

Ingreso anual de Obreros industriales por rama, 1928-1970. Escudos de 1960.

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
1928	486	357	420	311	347	431	378	466	631	-	367	462	419	559	624	393	590	-	397	391	543	443	251
1929	490	366	413	324	347	433	383	484	639	-	365	439	367	537	615	391	553	-	398	386	533	433	255
1930	608	460	499	415	428	536	477	620	795	-	445	496	358	614	722	465	616	-	476	453	623	504	306
1931	502	386	401	353	349	440	396	527	659	-	362	409	296	513	619	403	501	-	416	390	532	429	272
1932	361	282	281	262	249	316	286	391	476	-	257	294	213	374	463	305	354	-	317	292	397	318	210
1933	395	312	299	295	269	343	315	440	523	-	277	320	233	413	526	350	380	-	366	332	449	358	247
1934	418	336	308	322	282	362	334	479	555	-	289	338	247	443	578	389	393	-	410	366	492	391	281
1935	472	385	339	375	316	408	380	558	631	-	322	382	280	507	680	461	433	-	489	431	576	455	341
1936	456	378	319	374	302	392	369	554	612	-	307	368	272	495	682	467	406	-	499	433	576	453	353
1937	482	405	328	407	316	413	391	602	649	-	320	388	292	529	749	518	447	477	557	477	631	494	400
1938	533	447	381	451	344	456	427	666	723	-	359	428	337	574	800	566	488	517	612	518	682	544	439
1939	529	445	401	453	343	462	424	673	733	-	366	472	411	577	882	641	553	578	696	580	761	584	483
1940	558	463	442	476	352	489	442	708	777	-	392	484	495	637	898	661	562	580	723	600	786	585	508
1941	546	461	453	467	337	475	427	689	764	-	388	468	523	617	819	619	525	534	679	556	726	647	488
1942	514	434	447	447	310	449	399	653	727	-	372	462	488	613	795	612	514	520	676	548	714	538	466
1943	562	475	519	493	343	494	432	720	804	-	414	548	585	685	905	720	610	602	796	634	822	585	539
1944	548	469	536	487	335	485	421	705	795	-	413	602	638	686	887	723	612	595	804	631	816	548	545
1945	588	502	601	520	348	519	442	751	851	-	446	621	717	788	909	753	627	606	843	657	847	606	586
1946	543	461	578	480	318	475	401	687	786	-	415	559	676	607	876	748	625	591	838	643	827	543	539
1947	531	451	591	469	303	465	385	673	772	-	410	566	653	652	823	719	598	556	810	614	788	534	538
1948	543	461	632	480	298	473	387	683	790	-	424	642	747	656	836	750	623	567	847	634	810	619	573
1949	567	482	696	503	308	495	400	718	833	-	450	653	761	632	796	732	607	541	830	613	781	606	566
1950	563	479	723	501	301	492	391	706	829	-	452	667	790	623	716	677	564	491	769	560	711	621	560
1951	552	469	741	490	291	482	378	692	816	-	448	653	807	599	676	656	545	463	747	538	681	606	546

Cuadro AE 32 (continuación)

Ingreso anual de Obreros industriales por rama, 1928-1970. Escudos de 1960.

	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19a	19b	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
1952	616	524	866	546	322	538	416	774	917	-	507	721	811	672	818	693	620	515	787	596	752	640	575
1953	527	448	776	466	272	460	350	664	789	-	439	609	624	577	759	562	540	439	634	506	636	518	464
1954	446	379	688	394	228	390	293	563	672	-	377	510	476	491	697	451	466	370	505	425	533	416	371
1955	398	338	641	350	201	348	257	503	603	-	340	449	382	439	674	381	423	328	423	376	470	351	312
1956	485	409	817	427	242	424	309	612	739	815	420	544	486	524	792	458	502	372	511	449	560	425	377
1957	593	500	1.046	521	293	519	373	749	909	1.010	521	665	620	630	935	554	607	539	619	539	669	518	460
1958	559	464	1.013	502	290	498	344	734	857	1.009	519	631	601	600	943	531	578	535	594	543	685	486	433
1959	661	540	1.230	607	361	600	397	903	1.012	1.264	648	751	731	717	1.193	637	689	667	714	685	880	572	510
1960	708	570	1.354	665	408	656	417	1.007	1.085	1.436	735	810	806	776	1.368	694	746	753	778	784	1.025	611	546
1961	752	597	1.480	723	455	711	434	1.114	1.155	1.621	827	837	902	797	1.532	672	682	722	770	868	1.155	614	534
1962	649	509	1.315	639	412	627	367	1.001	999	1.488	756	796	950	834	1.528	592	571	634	751	795	1.075	507	515
1963	556	431	1.161	561	371	549	309	894	858	1.356	688	711	816	723	1.497	537	574	668	681	768	1.058	433	429
1964	629	480	1.352	649	441	633	343	1.052	973	1.630	824	673	1.060	707	2.056	642	611	745	766	821	1.150	529	396
1965	681	513	1.507	720	502	701	364	1.187	1.056	1.878	946	751	1.460	861	1.795	668	834	1.067	789	880	1.255	569	490
1966	849	632	1.936	920	659	893	446	1.542	1.321	2.492	1.252	919	1.761	1.056	2.224	859	835	1.120	946	1.162	1.685	738	504
1967	839	616	1.969	930	684	901	432	1.586	1.308	2.617	1.311	991	1.283	1.009	2.414	898	862	1.212	1.103	1.151	1.698	693	744
1968	922	678	2.168	1.024	751	992	476	1.745	1.441	2.884	1.445	1.062	1.688	1.081	2.376	946	905	1.277	1.068	1.092	1.612	787	715
1969	966	712	2.275	1.074	785	1.040	500	1.830	1.512	3.027	1.517	1.152	1.508	1.040	2.503	1.019	901	1.275	1.167	1.407	2.076	870	967
1970	989	730	2.335	1.101	804	1.067	513	1.876	1.551	3.108	1.557	1.222	1.607	1.287	2.592	1.123	877	1.246	1.202	1.571	2.318	894	1.028

La codificación de las ramas se detalla en el Cuadro AM 6 del Apéndice Metodológico

Cuadro AE 33
Asalariados e ingreso real anual en la Minería, 1928-1970

Año	Ingreso real anual (Escudos de 1960)									Fuerza de trabajo (Número)					
	Ingreso Total			Gran Minería del Cobre		Otra minería metálica		Minería no metálica		Gran Minería del Cobre		Otra minería metálica		Minería no metálica	
	Total	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros
1929	799	1.164	652	2.636	754	1.379	601	2.172	667	1.546	10.392	1.546	10.392	4.552	56.154
1930	985	1.204	809	2.873	946	1.503	754	2.367	836	1.505	9.038	1.505	9.038	4.430	48.834
1931	1.064	1.178	793	3.047	953	1.594	586	2.515	784	2.259	14.534	188	1.213	3.086	24.514
1932	611	834	440	3.054	469	1.598	345	2.320	547	777	10.685	1.142	15.695	2.165	16.372
1933	651	909	503	2.542	738	3.036	453	1.848	572	489	9.827	2.018	40.532	1.767	8.565
1934	740	744	630	2.584	807	2.039	597	1.978	605	858	14.519	1.847	31.259	765	10.837
1935	760	769	633	3.393	790	1.735	577	2.385	650	1.085	16.533	1.793	27.320	746	11.815
1936	741	1.013	612	2.779	787	1.339	515	2.046	632	1.263	16.936	1.819	24.387	3.311	29.645
1937	838	1.062	688	2.768	897	1.671	611	2.135	602	1.896	23.406	1.708	21.075	2.519	21.065
1938	918	1.204	766	2.692	1.031	2.221	737	2.106	657	2.288	24.918	1.667	18.161	3.708	38.793
1939	903	1.160	770	2.362	1.006	1.499	720	2.023	695	2.547	24.092	1.603	15.157	3.726	40.962
1940	933	1.243	786	2.552	908	1.830	743	2.062	777	2.644	23.974	1.614	14.628	4.400	46.678
1941	860	1.098	747	1.880	947	1.690	696	1.663	689	2.957	25.522	1.577	13.613	4.420	46.213
1942	848	1.221	705	2.285	878	1.633	662	1.848	652	3.381	26.190	1.441	11.164	4.556	47.098
1943	1.013	1.206	839	2.338	1.058	1.691	861	1.932	672	3.661	26.863	1.742	12.781	3.036	23.649
1944	941	1.173	807	2.020	1.039	1.619	824	1.716	701	3.767	25.639	2.191	14.915	3.897	39.124
1945	913	1.180	778	1.984	1.043	1.590	827	1.691	662	3.733	24.243	2.065	13.412	4.640	43.643
1946	824	1.087	704	1.717	952	1.376	755	1.503	599	3.716	22.789	1.906	11.691	5.068	43.997
1947	806	1.098	684	1.744	914	1.397	725	1.512	576	3.593	23.950	2.202	14.673	5.154	42.206
1948	828	1.091	713	1.625	943	1.302	748	1.473	600	4.065	25.941	2.209	14.094	5.685	42.916
1949	780	1.080	664	1.577	867	1.264	688	1.500	587	3.742	22.324	2.561	15.282	5.589	45.336
1950	773	1.030	660	1.599	885	1.282	702	1.294	576	3.273	19.749	2.535	15.293	6.788	43.957

Cuadro AE 33
Asalariados e ingreso real anual en la Minería, 1928-1970

Año	Ingreso real anual (Escudos de 1960)									Fuerza de trabajo (Número)					
	Ingreso Total			Gran Minería del Cobre		Otra minería metálica		Minería no metálica		Gran Minería del Cobre		Otra minería metálica		Minería no metálica	
	Total	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros	Empleados	Obreros
1951	749	1.059	631	1.582	838	1.268	665	1.487	567	2.834	17.453	3.058	18.831	5.781	45.084
1952	1.002	1.249	859	1.949	1.237	1.563	981	1.844	690	3.317	21.450	2.750	17.784	5.892	45.780
1953	890	1.197	750	2.104	1.057	1.687	838	1.534	615	3.541	22.545	2.328	14.822	5.999	47.328
1954	692	1.087	568	1.649	734	1.322	582	1.485	515	3.275	20.525	2.404	15.068	6.108	48.935
1955	608	1.065	474	1.790	670	1.435	531	1.348	406	3.023	17.315	2.474	14.167	6.221	50.601
1956	819	1.280	647	2.367	935	1.897	742	1.709	535	3.088	19.309	2.555	15.976	6.334	50.067
1957	983	1.557	741	3.262	983	2.614	780	2.257	660	3.147	21.329	2.633	17.844	6.450	49.521
1958	1.003	1.545	752	3.066	1.068	2.457	847	2.214	622	3.270	19.998	2.766	16.916	6.665	45.986
1959	1.136	1.638	855	3.325	1.298	2.665	1.029	2.351	622	3.562	20.834	3.046	17.816	6.347	42.121
1960	1.250	1.669	942	3.447	1.542	2.763	1.223	2.482	624	3.521	18.708	3.044	16.174	6.052	39.675
1961	1.419	1.792	1.076	3.769	1.708	3.021	1.354	2.712	691	3.870	20.681	3.382	18.074	5.674	36.626
1962	1.219	1.598	930	3.245	1.468	2.601	1.165	2.335	595	3.584	19.557	3.166	17.276	5.406	34.625
1963	1.235	1.696	887	3.360	1.399	2.693	1.110	2.417	567	4.191	18.138	3.743	16.196	5.059	31.849
1964	1.264	1.822	861	3.558	1.336	2.852	1.060	2.560	541	4.705	18.780	4.246	16.948	5.166	30.568
1965	1.501	2.009	1.015	3.945	1.584	3.162	1.256	2.838	641	5.088	18.431	4.640	16.810	5.771	29.407
1966	2.181	2.408	1.502	4.838	2.382	3.878	1.889	3.481	964	5.964	17.880	5.497	16.480	6.334	26.458
1967	2.605	2.689	1.731	5.460	2.867	4.376	2.274	3.923	1.161	6.478	15.767	6.034	14.686	7.176	26.255
1968	2.818	2.802	1.844	6.008	3.070	4.815	2.435	4.325	1.243	6.132	15.629	5.771	14.709	7.342	25.669
1969	3.202	3.067	2.035	6.807	3.425	5.456	2.716	4.896	1.386	6.591	15.636	6.268	14.868	7.117	25.470
1970	3.446	3.012	2.339	6.513	4.031	5.220	3.197	4.680	1.632	6.745	15.349	6.480	14.747	6.898	25.343

Cuadro AE 34					
Desigualdad en Uruguay y estimación del impacto del cambio estructural. Índice de Gini y Gini*					
	Índice de Gini			Total (**)	
	Agro HP 6	Industria (*) HP 6	Gobierno HP 6	Con cambio estructural HP 6. Gini*	Sin cambio estructural HP 6. Gini*
1930	0,388	0,409	0,231	0,360	0,361
1931	0,384	0,422	0,226	0,354	0,359
1932	0,381	0,434	0,222	0,350	0,358
1933	0,381	0,444	0,218	0,348	0,359
1934	0,384	0,451	0,213	0,348	0,361
1935	0,388	0,447	0,208	0,350	0,362
1936	0,392	0,440	0,203	0,351	0,362
1937	0,394	0,431	0,197	0,350	0,362
1938	0,397	0,420	0,191	0,349	0,361
1939	0,400	0,410	0,187	0,347	0,360
1940	0,404	0,401	0,185	0,346	0,361
1941	0,407	0,392	0,184	0,345	0,362
1942	0,410	0,383	0,182	0,344	0,362
1943	0,412	0,370	0,180	0,341	0,361
1944	0,414	0,352	0,176	0,338	0,359
1945	0,415	0,331	0,173	0,334	0,356
1946	0,416	0,312	0,169	0,331	0,353
1947	0,418	0,298	0,165	0,330	0,351
1948	0,421	0,290	0,161	0,329	0,352
1949	0,426	0,286	0,157	0,328	0,354
1950	0,431	0,287	0,153	0,325	0,356
1951	0,436	0,289	0,149	0,320	0,359
1952	0,438	0,292	0,145	0,311	0,360
1953	0,439	0,294	0,141	0,303	0,360
1954	0,438	0,298	0,136	0,298	0,359
1955	0,434	0,303	0,132	0,295	0,357
1956	0,430	0,309	0,128	0,295	0,354
1957	0,430	0,319	0,125	0,299	0,355
1958	0,434	0,330	0,124	0,307	0,359
1959	0,439	0,343	0,123	0,317	0,364
1960	0,442	0,354	0,123	0,326	0,368

Cuadro AE 34					
Desigualdad en Uruguay y estimación del impacto del cambio estructural. Índice de Gini y Gini*					
	Índice de Gini			Total (**)	
	Agro HP 6	Industria (*) HP 6	Gobierno HP 6	Con cambio estructural HP 6. Gini*	Sin cambio estructural HP 6. Gini*
1961	0,440	0,359	0,123	0,328	0,367
1962	0,436	0,359	0,124	0,323	0,365
1963	0,434	0,357	0,125	0,317	0,363
1964	0,434	0,356	0,126	0,315	0,363
1965	0,433	0,360	0,126	0,315	0,363
1966	0,432	0,366	0,126	0,318	0,363

(*) La serie de distribución del ingreso en la industria, que originalmente sólo tiene en cuenta la distribución entre trabajadores, ha sido reestimada. El procedimiento seguido ha sido establecer los años 1936 y 1963, para los que se cuenta con estimaciones de desigualdad que incluyen empresarios (Bértola 2005: Cuadro 6), como mojones, completando el período intermedio mediante una interpolación del tipo $\Delta x \rightarrow \Delta y$ que utiliza la serie original estimada a partir de los trabajadores industriales como variable independiente -ver capítulo 3 sección 3.2. Los años anteriores a 1936 y posteriores a 1963 se han proyectado utilizando las variaciones de la serie de distribución entre trabajadores.

(**) A fin de realizar una simulación que permitiera aproximar el efecto del cambio estructural en la desigualdad, las series “con cambio estructural” y “sin cambio estructural” se estimaron como el promedio ponderado por la participación en el ingreso total de las tres series sectoriales de distribución del ingreso. Para la simulación, se mantuvo constante la participación de cada sector en el ingreso total de 1930; por lo que la diferencia entre ambas series se deriva de la existencia o no de cambios en los pesos relativos de los tres sectores. El asterisco (Gini*) alude al hecho de que, al tratarse de un promedio ponderado de tres estimaciones sectoriales, no se trata strictu sensu de una estimación del índice de Gini.

Fuente: Calculado a partir de Bértola (2005) y datos sin publicar proporcionados por el autor.

Cuadro AE 35		
Estimación del efecto del cambio estructural (participación de la industria en el ingreso) sobre la desigualdad en Chile, 1935-1970. Gini*		
	Con cambio estructural intersectorial Gini*	Sin cambio estructural intersectorial Gini*
1935	0,622	0,622
1936	0,618	0,618
1937	0,603	0,607
1938	0,590	0,592
1939	0,572	0,576
1940	0,558	0,562
1941	0,545	0,552
1942	0,534	0,544
1943	0,527	0,537
1944	0,520	0,529
1945	0,512	0,521

Cuadro AE 35 (continuación)		
Estimación del efecto del cambio estructural (participación de la industria en el ingreso) sobre la desigualdad en Chile, 1935-1970. Gini*		
	Con cambio estructural intersectorial	Sin cambio estructural intersectorial
	Gini*	Gini*
1946	0,504	0,514
1947	0,499	0,508
1948	0,493	0,503
1949	0,491	0,499
1950	0,489	0,499
1951	0,492	0,503
1952	0,501	0,514
1953	0,519	0,532
1954	0,544	0,555
1955	0,567	0,578
1956	0,582	0,592
1957	0,582	0,593
1958	0,568	0,581
1959	0,543	0,559
1960	0,516	0,534
1961	0,495	0,513
1962	0,483	0,500
1963	0,477	0,495
1964	0,472	0,492
1965	0,468	0,489
1966	0,467	0,488
1967	0,470	0,489
1968	0,466	0,490
1969	0,458	0,486
1970	0,447	0,476
<p>A fin de realizar una simulación que permitiera aproximar el efecto del cambio estructural en la desigualdad, las series “con cambio estructural” y “sin cambio estructural” se estimaron como el promedio ponderado por la participación en el ingreso total de las tres series sectoriales de distribución del ingreso presentadas en el Cuadro AE 23. Para la simulación, se mantuvo constante la participación de cada sector en el ingreso total de 1930; por lo que la diferencia entre ambas series se deriva de la existencia o no de cambios en los pesos relativos de los tres sectores. El asterisco (Gini*) alude al hecho de que, al tratarse de un promedio ponderado de tres estimaciones sectoriales, no se trata <i>strictu sensu</i> de una estimación del índice de Gini.</p>		

Cuadro AE 36
Salario anual con Paridad de Poder Adquisitivo en Chile y Uruguay,
1900-1970

	Salario en Chile y Uruguay. Dólares de 1990		Salario como porcentaje del PIBpc	
	Chile	Uruguay	Chile	Uruguay
1900	1.067	1.240	48%	58%
1901	1.052	1.175	46%	54%
1902	1.106	1.519	47%	61%
1903	1.105	1.413	50%	56%
1904	1.156	1.538	49%	60%
1905	1.113	1.446	48%	64%
1906	935	1.351	38%	55%
1907	800	1.458	31%	55%
1908	808	1.524	29%	53%
1909	843	1.772	30%	62%
1910	926	1.698	30%	56%
1911	936	1.662	32%	58%
1912	1.018	1.645	34%	49%
1913	946	1.501	31%	47%
1914	886	1.410	35%	55%
1915	849	1.252	35%	52%
1916	874	1.086	30%	45%
1917	951	1.060	32%	40%
1918	909	1.003	30%	37%
1919	869	1.012	34%	33%
1920	979	1.250	35%	48%
1921	1.192	1.523	49%	57%
1922	1.210	1.641	49%	55%
1923	1.159	1.694	39%	55%
1924	1.052	1.720	34%	52%
1925	1.070	1.715	33%	56%
1926	1.274	1.715	44%	52%
1927	1.245	1.814	44%	49%
1928	1.044	1.832	31%	49%
1929	1.200	1.869	34%	50%
1930	1.409	1.926	48%	46%
1931	1.108	1.984	49%	59%
1932	885	2.020	47%	65%
1933	993	2.088	43%	79%
1934	1.060	2.063	39%	66%
1935	1.157	1.915	41%	59%

Cuadro AE 36 (continuación)
Salario anual con Paridad de Poder Adquisitivo en Chile y Uruguay,
1900-1970

	Salario en Chile y Uruguay. Dólares de 1990		Salario como porcentaje del PIBpc	
	Chile	Uruguay	Chile	Uruguay
1936	1.161	1.981	40%	59%
1937	1.235	1.903	38%	57%
1938	1.292	1.897	40%	53%
1939	1.328	1.842	41%	52%
1940	1.398	1.786	42%	51%
1941	1.403	1.839	44%	52%
1942	1.354	1.820	41%	56%
1943	1.436	1.801	43%	56%
1944	1.460	1.903	44%	53%
1945	1.586	1.710	45%	47%
1946	1.483	1.930	39%	49%
1947	1.460	2.308	44%	55%
1948	1.455	2.192	38%	52%
1949	1.473	2.120	40%	49%
1950	1.487	2.620	40%	58%
1951	1.390	2.530	36%	52%
1952	1.627	2.508	41%	53%
1953	1.447	2.505	35%	50%
1954	1.218	2.547	30%	49%
1955	1.100	2.581	28%	50%
1956	1.282	2.683	33%	51%
1957	1.475	2.672	35%	51%
1958	1.421	2.618	34%	53%
1959	1.708	2.355	42%	50%
1960	1.852	2.428	44%	50%

Cuadro AE 36 (continuación)
Salario anual con Paridad de Poder Adquisitivo en Chile y Uruguay,
1900-1970

	Salario en Chile y Uruguay. Dólares de 1990		Salario como porcentaje del PIBpc	
	Chile	Uruguay	Chile	Uruguay
1961	2.085	2.600	48%	53%
1962	1.927	2.761	43%	58%
1963	1.840	2.722	40%	58%
1964	2.140	2.761	47%	58%
1965	2.300	2.670	51%	56%
1966	2.871	2.369	58%	49%
1967	3.061	2.772	62%	60%
1968	3.144	2.220	62%	48%
1969	3.359	2.470	65%	50%
1970	3.640	2.470	71%	48%

Se estimó la relación entre el salario medio no calificado en Chile y el ingreso interior per cápita para 1913 (Cuadros AE 6 y 7), la que se aplicó al valor del PIBpc para ese año (Bértola & Ocampo 2010 Cuadro AE2), obteniendo así el salario no calificado urbano en Dólares de 1990. Luego este valor se proyectó por la serie de salario real (Cuadro AE 7). El salario de Uruguay para 1913 en dólares de 1990 se calculó a partir de la información que presentan Bértola & Ocampo (2010: Cuadro 3.13), de donde se deduce que para el período 1910-1914 éste era un 58% superior al de Chile. Se aplicó esa relación para el salario chileno de 1913 expresado en dólares de 1990, y se proyectó según la serie de salario real de Uruguay publicada por el Banco de Datos de Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR).

Para estimar el porcentaje respecto al PIBpc se utilizaron las estimaciones de (Bértola & Ocampo 2010 Cuadro AE2).

Los resultados obtenidos brindan una mirada aproximada de las diferencias en la capacidad de compra de los salarios y su relación con el PIBpc.

Cuadro AE 37
Salario mínimo y remuneración media en Chile y Uruguay, 1989-2012

Cuadro AE 37										
Salario mínimo y remuneración media en Chile y Uruguay, 1989-2012										
Chile						Uruguay				
	PIBpc	Tasa de desempleo	Remuneración real (junio-diciembre) Índice 2000=100		Mínimo / medio	PIBpc	Tasa de desempleo	Remuneración real (junio-diciembre) Índice 2000=100		Mínimo / medio
	2000=100	(%)	Mínimo	Medio	(%)	2000=100	(%)	Mínimo	Medio	%
1989	62	7,9	54	71	32%					
1990	63	7,8	61	72	35%					
1991	67	8,2	64	75	36%					
1992	73	6,6	66	79	35%					
1993	77	6,5	70	81	36%					
1994	80	7,9	72	88	34%					
1995	87	7,3	75	92	34%					
1996	92	6,4	78	95	34%					
1997	97	6,1	80	97	34%					
1998	99	6,4	86	98	37%					
1999	97	10,1	94	100	39%					
2000	100	9,7	100	100	41%	100	13,6	100	100	20%
2001	102	9,9	102	101	42%	96	15,3	99	100	20%
2002	103	9,8	105	101	43%	89	17,0	80	81	20%
2003	106	9,5	107	102	43%	89	16,9	75	78	20%
2004	111	10,0	109	103	44%	94	13,1	76	80	19%
2005	116	9,2	112	101	46%	101	12,2	119	84	29%
2006	120	7,8	115	107	45%	105	11,4	143	87	33%
2007	125	7,1	116	110	44%	112	9,6	155	90	35%
2008	127	7,8	118	109	45%	120	8,0	158	94	34%
2009	125	9,7	123	116	44%	123	7,7	194	100	39%
2010						134	7,1	192	103	38%
2011						142	6,3	221	107	42%
2012						148	6,4	247	113	44%

Fuentes: INE Chile e INE Uruguay.

