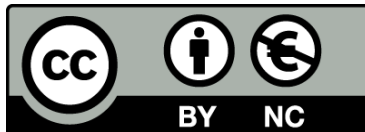




UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Salarios durante la industrialización en Chile (1927/1928-1973)

Nora Paz Reyes Campos



Aquesta tesi doctoral està subjecta a la llicència [Reconeixement- NoComercial 3.0. Espanya de Creative Commons](#).

Esta tesis doctoral está sujeta a la licencia [Reconocimiento - NoComercial 3.0. España de Creative Commons](#).

This doctoral thesis is licensed under the [Creative Commons Attribution-NonCommercial 3.0. Spain License](#).

Doctorado en Historia Económica

Título de la Tesis:

Salarios durante la industrialización en Chile (1927/1928-1973)

Estudiante de doctorado:

Nora Paz Reyes Campos

Director:

César Yáñez

Fecha:

Julio 2017

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CUADROS	I
ÍNDICE DE GRÁFICOS	III
ÍNDICE DE IMÁGENES	V
AGRADECIMIENTOS	VII
INTRODUCCIÓN	1
1 Planteamiento del problema	1
2 Industrialización, crecimiento y salarios	2
3 Hipótesis de trabajo	11
4 Objetivos	12
5 Elección del período de análisis	12
6 Estructura de la tesis	17
CAPÍTULO 1 ESTIMACIÓN DE UNA SERIE DE SALARIOS NOMINALES DE OBREROS/AS: 1927/1928-1973	19
1.1 Las series de salarios en la historia económica de Chile	19
1.1.1 Las series nominales de salarios para el período de industrialización	21
1.2 Estimación de una serie de salarios nominales	24
1.2.1 Fuentes principales utilizadas en la estimación	25
1.2.2 El salario en los Anuarios de la Caja de Seguro Obligatorio y el Servicio de Seguro Social	29
1.2.3 La cobertura de los datos	32
1.3 Estimación de la serie de salarios diarios medios nominales totales, 1927/1928-1973	38
1.3.1 Los salarios nominales medios diarios totales	39
1.3.2 Estimación de las series sectoriales	51
CAPÍTULO 2 EL COMPORTAMIENTO DE LOS SALARIOS NOMINALES DURANTE LA INDUSTRIALIZACIÓN	75
2.1 Alcances de la nueva serie de salarios nominales	75
2.2 Los salarios nominales medios totales: 1927/1928-1973	75
2.3 El comportamiento de los salarios por Rama	79
2.3.1 Crecimiento y movimiento de los salarios: 1934-1973	82

CAPÍTULO 3 ESTIMACIÓN DE UNA SERIE DE SALARIOS REALES: 1927/1928-1973	107
3.1 Las series de salarios reales para el período de industrialización	107
3.2 Los precios en la estimación de la serie de salarios reales	109
3.2.1 El debate sobre el IPC	110
3.2.2 El IPC en el período inflacionario	116
3.3 Un IPC para los salarios durante la industrialización	119
3.4 Estimación de las series de salarios medios reales totales y sectoriales	123
3.4.1 La serie de salarios medios reales de obreros/as, 1927/1928-1973	124
3.4.2 Estimación de las series sectoriales para los años 1934-1973	125
CAPÍTULO 4 LA HISTORIA DE LOS SALARIOS REALES EN LA INDUSTRIALIZACIÓN CHILENA	129
4.1 Los salarios del sector obrero en un contexto de cambio estructural	129
4.2 El camino de los salarios reales: 1927/1928-1973	130
4.3 La historia de los salarios: 1927/1928-1973	131
4.3.1 El fin de una etapa: 1927/28-1932	132
4.3.2 La sustitución de importaciones y los desequilibrios del modelo: 1932-1955	133
4.3.3 Una nueva oportunidad para la industrialización: 1955-1973	136
4.4 Salarios de hombres y salarios de mujeres: sus divergencias	138
4.4.1 Los salarios de mujeres y hombres durante la industrialización	139
4.4.2 Diferencial de salarios	142
CAPÍTULO 5 LOS SALARIOS REALES DEL SECTOR OBRERO DURANTE LA INDUSTRIALIZACIÓN DIRIGIDA POR EL ESTADO	145
5.1 Cuatro factores para hablar de salarios: productividad, inflación, desempleo y sindicalismo	145
5.2 Los salarios y el crecimiento del producto	147
5.2.1 Auge y caída: 1929-1932	151
5.2.2 La recuperación y el estancamiento: 1932-1955	153
5.2.3 El período de crecimiento de los salarios: 1955-1973	160
5.2.4 La divergencia entre productividad y salarios en el largo plazo	167
5.3 El protagonismo de la inflación durante la industrialización	174
5.3.1 El efecto inflación en el movimiento de los salarios	175
5.3.2 El control de la inflación y los programas de ajustes	180
5.3.3 El protagonismo de la inflación	187
5.4 Los salarios frente al desempleo	188
5.4.1 El ajuste del desempleo en los salarios: dos momentos	190
5.5 La organización obrera y la lucha por mejores salarios	194
5.5.1 El sindicalismo en los años de recuperación y estancamiento 1932-1955	199
5.5.2 Resistencia y reorganización del movimiento obrero: 1955-1973	208

CONCLUSIONES	217
ANEXOS	231
FUENTES PRIMARIAS	244
BIBLIOGRAFÍA	246

Índice de Cuadros

1. Comparación de salarios diarios recogidos a través de Encuesta y Subsidios
2. Comparación entre casos utilizados en serie Encuesta y serie Subsidios
3. Fuerza laboral, Cotizantes y Subsidios: Cobertura del Seguro y proporción de subsidios
4. Salarios nominales medios, 1934-1947
5. Salarios medios semanales y diarios, 1946-1948
6. Salarios medios totales semanales y diarios, 1939-1945
7. Estimaciones de Asegurados de la Caja de Seguro Obligatorio
8. Estimación de cotizantes de la CSO, 1930-1938
9. Promedio de días trabajados por rama económica, 1944-1946
10. Número de cotizantes anuales por rama
11. Peso de cotizantes y días trabajados, por rama y total
12. Salarios nominales medios diarios para hombres y mujeres, 1927/1928-1973
13. Salarios medios diarios en dinero de la agricultura 1934-1973
14. Salarios nominales para la agricultura
15. Estimación de las regalías medias diarias de Inquilinos para 1950
16. Estimación de las regalías medias diarias de Peones para 1950
17. Salarios medios agrícolas totales: salario en dinero más regalías
18. Salarios nominales medios industriales, 1934-1973
19. Salarios nominales medios de la minería, 1934-1973
20. Salarios nominales medios del comercio, 1934-1973
21. Salarios nominales medios de la construcción, 1939-1973
22. Salarios nominales medios de servicios domésticos, 1939-1973
23. Tasas de crecimiento anual de salarios totales y sectoriales
24. Subsidios Comercio 1957-1962 y 1966
25. Variaciones porcentuales acumuladas índices, 1960-1970
26. Variaciones porcentuales acumuladas índices, 1961-1968
27. Variaciones porcentuales acumuladas índices, 1970-1973
28. Índice de Precios al Consumidor corregido, 1928-1973
29. Serie de salarios reales medios diarios de obreros/as, 1927/1928-1973
30. Salarios medios reales desagregados por género, 1934-1973
31. Tasas de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador, 1929-1932

32. Tasas de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador, 1932-1955
33. Tasas de crecimiento de los salarios por actividad, 1934-1955
34. Tasas de crecimiento del producto por trabajador, 1934-1955
35. Tasas de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador, 1955-1973
36. Tasas de crecimiento de los salarios por actividad, 1955-1973
37. Tasas de crecimiento del producto por trabajador, 1955-1973
38. Tasas de crecimiento anuales de productividad y salarios diarios, 1929-1970
39. Tasas de crecimiento, 1940-1970

Índice de Gráficos

- I. Índice real de salarios totales y de la minería
 1. Índice de inscritos en la Bolsa de trabajo, 1931-1943
 2. Salarios nominales 1912-1939
 3. Salarios nominales totales sector obrero
 4. Variación porcentual del crecimiento anual de los salarios nominales totales
 5. Salarios medios nominales Totales, Industria, Minería, y Transporte y Comunicaciones
 6. Salarios medios nominales Totales, Agricultura, Comercio, Construcción y Servicios Domésticos
 7. Diferencial de salarios medios nominales: Agricultura/Totales
 8. Diferencial de salarios medios nominales: Industria/Totales
 9. Diferencial de salarios medios nominales: Minería/Totales
 10. Diferencial de salarios medios nominales: Comercio/Totales
 11. Diferencial de salarios medios nominales: Transporte y Comunicaciones/Totales
 12. Diferencial de salarios medios nominales: Construcción/Totales
 13. Diferencial de salarios medios nominales: Trabajo Doméstico/Totales
 14. Salarios medios diarios totales reales de obreros y obreras, 1927/1928-1973 (en pesos de 1937)
 15. Salarios medios diarios totales y por género, 1927/1928-1973 (en pesos de 1937)
 16. Diferencial de salarios entre mujeres y hombres: Mujeres/Hombres
 17. Salarios medios totales y por actividad económica, 1927/1928-1973 (en pesos de 1937)
 18. Salarios medios totales y por actividad económica, 1932-1955 (en pesos de 1937)
 19. Salarios medios totales y por actividad económica, 1955-1975 (en pesos de 1937)
 20. Crecimiento acumulado de productividad laboral y salarios, 1929-1973
 21. Crecimiento acumulado de productividad, salarios diarios producto y salarios diarios consumo
 22. Índices de salarios nominales, salarios reales e inflación, 1927/28-1973

23. Salarios reales y variación anual de precios, 1930-1971 (en pesos de 1937)
24. Salarios reales y variación anual de precios, 1953-1974 (en pesos de 1937)
25. Índice de Bolsa de Trabajo y de Salarios medios reales (1940=100) (en pesos de 1937)
26. Series de Desempleo Inscritos, Bolsa de Trabajo, Desocupación del Gran Santiago y Salarios Reales, 1944-1962 (en pesos de 1937)
27. Sindicatos y trabajadores asociados a sindicatos 1933-1973
28. Salarios reales y número huelgas (en pesos de 1937)
29. Salarios reales y nº de obreros/as involucrados en las huelgas (en pesos de 1937)
30. Salarios reales y tasa de sindicalización (en pesos de 1937)
31. Número de asociados a sindicatos industriales, profesionales y agrícolas

Índice de Imágenes

1. Datos publicados por los Anuarios Estadísticos de Chile, 1936
2. Estadísticas de salarios agrícolas, Anuario de 1950

Agradecimientos

Quiero aprovechar este espacio para agradecer a todas aquellas personas que directa o indirectamente han contribuido a la realización de esta investigación.

En primer lugar, a mi tutor César Yáñez que me ha apoyado, ayudado y guiado durante toda esta tesis.

También quiero agradecer a quienes desinteresadamente aportaron con esta investigación con sus opiniones y su conocimiento: Hernán Cerda, José Díaz, Alfonso Herranz, Paula Ibarra, José Jofré y Peter Lindert.

A las trabajadoras y trabajadores de la Sala de Investigadores de la Biblioteca Nacional, de la Biblioteca del Congreso y de la Biblioteca San Joaquín de la Universidad Católica, sin su dedicación y cariño por su trabajo esta tesis no habría sido posible.

Quiero agradecer especialmente a mi familia, a mi madre y a mi padre que siempre me han apoyado en cada aventura que he emprendido. A mis hermanos y hermana, y a mis queridas sobrinas, por hacer la vida más feliz.

A mi familia de amigas, Eve, Joy, Anto y Marcela, gracias por su apoyo en mi retorno y por siempre estar ahí.

Y a la familia que encontré en Barcelona, Juan Carlos, Mariajo, Isabel, Gabi, Francesca, Mario, Manuela, Andrea, Arturo, Amancay, Tere, Andrés, Diana, Florencia, Roser y Ana Paula, gracias por los grandes momentos, la compañía y el cariño que hicieron de mi paso por la ciudad una experiencia inolvidable.

Finalmente, quiero agradecer a la Beca MAE-AECI y a BecasChile, por haber financiado esta investigación.

Introducción

1 Planteamiento del problema

El período de crecimiento económico que aquí analizaremos se caracteriza por el foco que pondrá el Estado en el desarrollo de la política industrial, su influencia en el impulso de ciertos sectores considerados estratégicos y también en el papel como agente económico que adquirirá una vez iniciado el proceso. Este camino, que comienza como respuesta a la Gran Depresión, con una extensión de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones como base teórica, se extendió por más de 40 años (1930-1973) y ha sido objeto de múltiples análisis e interpretaciones. A partir de las reflexiones acerca del período realizadas tanto por economistas de la época como Pinto (1959) y Mamalakis (1976), y también contemporáneos como Meller (2007), parecería que se trató de un proceso fracasado, por la imposibilidad de perpetuar en el tiempo el desarrollo del sector industrial.

Con el foco puesto en el crecimiento, la deuda, la inflación, el desarrollo del sector industrial y el estancamiento de la agricultura, la mayor parte de los estudios se han propuesto analizar las limitaciones del período industrializador (Bértola, 2011; Dornbusch & Edwards, 1992; Kaldor, 1971; Mamalakis, 1976; Pinto, 1959). En esta investigación queremos ampliar los elementos de análisis que existen sobre este momento, incorporando no sólo nuevos datos si no presentando un elemento transversal al proceso de crecimiento del período: las/os trabajadoras/es y sus salarios.

El interés por los salarios no es injustificado, ya que han sido un elemento principal en el estudio de las ventajas y limitaciones de la industrialización desde fines del siglo XIX en Europa y su centralidad en el análisis histórico y económico hace que continúen los esfuerzos por generar o mejorar series históricas de salarios (Margo, 2000; Scholliers, 1989b; Scholliers & Zamagni, 1995). Uno de los principales debates que se ha visto cruzado por la necesidad de series salariales es el de las condiciones de vida de la población obrera (Crafts, 1985, 1989, Lindert & Williamson, 1983, 1985). Las remuneraciones, además de su contribución a la comprensión de fenómenos sociales y económicos, han sido objeto de estudio en sí mismas, por el papel que juegan en la historia de los trabajadores y en el estudio de las condiciones del mercado laboral (Goldin & Margo, 1992; Hatton & Thomas, 2010; Margo, 2000; Rosenbloom, 1998).

Esta tesis se enmarca en las transformaciones del modelo de crecimiento producto de las políticas industrializadoras, pero también en las posibilidades (y limitaciones) que estos cambios entregaron al sector obrero. En ese sentido, el principal objeto de esta

investigación es entregar nuevas series de salarios nominales y reales, y analizar el comportamiento de los salarios en el contexto del desarrollo industrial y económico chileno en el período de crecimiento hacia adentro. Con esto queremos contribuir al debate acerca de las características que tuvo este proceso llevado a cabo en América Latina, centrándonos en un espacio que ha sido central en los debates sobre la industrialización en otras regiones: los salarios. Junto a esto, esperamos aportar a los debates sobre los salarios en general al evaluar el desempeño salarial en un contexto de cambio estructural, a partir del potencial explicativo de variables económicas e institucionales.

2 Industrialización, crecimiento y salarios

El proceso industrializador llevado a cabo a mediados del siglo XX en América Latina, ha dado espacio a amplias investigaciones, hipótesis y debates contingentes desde los años 50 hasta el día de hoy. Este debate se inscribe dentro de lo que podríamos considerar estudios clásicos acerca de la industrialización, tanto aquellos que se centran en las causas como los que enfatizan las consecuencias del cambio de modelo de producción. En ambos casos – estudios centrados en analizar qué variables inciden en el éxito o fracaso de la industrialización, y trabajos orientados a entender sus efectos – el análisis de la relación entre salarios y desarrollo industrial ha sido un fértil espacio de investigación y discusión.

La revisión de la bibliografía sobre industrialización y salarios, que por ahora fundamenta mi trabajo, no pretende abarcar todo el debate, sino delinear algunas aristas de la discusión acerca de las condiciones en que se produjo el desarrollo industrial en Chile e iluminar algunos aspectos de la relación entre este y las remuneraciones salariales.

Este apartado estará compuesto de tres partes, en la primera se presentan los planteamientos que se han hecho en torno al salario en tanto variable económica en los procesos de industrialización, como elemento para el análisis de los mercados del trabajo y en el rol redistribuidor que adquiere. La segunda dará cuenta de la discusión en torno a las políticas y estrategias de industrialización de este período en América Latina y su influencia sobre el mercado de trabajo. En último término se hará una revisión de los estudios en torno al mercado laboral y los salarios en Chile.

2.1 Crecimiento económico y salarios

Los procesos de industrialización han sido sindicados históricamente como los grandes transformadores de las estructuras productivas, asimismo descansa sobre ellos el éxito del aumento creciente del producto y la posibilidad de un incremento del ingreso por

persona que entrega la promesa de una mejora en las condiciones de vida de trabajadores y trabajadoras. Un ejemplo de las relaciones entre el motor industrial y salarios es el acelerado crecimiento de la economía impulsada por la manufactura que se da en Europa a fines de la 2^{da} Gran Guerra, dónde el aumento en las remuneraciones se traduce no sólo en mejoras en las condiciones de vida, sino también en la base de una demanda constante que permitirá la expansión económica. Tanto el incremento de los salarios que acompaña la Era de Oro del Capitalismo como el pacto de redistribución que da estabilidad a este aumento, son parte fundamental del crecimiento económico europeo por casi treinta años (Aldcroft & Morewood, 2003; van der Wee, 1986)

Gran parte del debate sobre salarios y crecimiento ha estado centrado en las condiciones de vida de la población, ya que las primeras aproximaciones hacia el bienestar del sector obrero se hicieron en función de los ingresos. En la actualidad existe cierta coincidencia en la necesidad de complementar con otras variables el análisis de las condiciones de vida (Lucassen, 1989; Morsa, 1989; Scholliers, 1989a), aunque esto no impide que la estimación de salarios y precios siga siendo fundamental dentro del debate de las condiciones de vida durante la revolución industrial (Crafts, 1989). Además, esta discusión ha permitido revivir tanto el interés por la estimación de series salariales como el debate acerca de sus limitaciones tanto para el Reino Unido como para otros países (Margo, 1990; Scholliers, 1989b; Scholliers & Zamagni, 1995).

La utilización de los salarios como proxy del bienestar tiene un largo recorrido, pero las remuneraciones también han sido objeto de estudio en sí mismas o como elemento principal del mercado del trabajo: su crecimiento, las diferencias entre sectores y/o entre tipos de trabajadores, son elementos que permiten observar tanto la estructura del mercado laboral como su relación con la institucionalidad económico-laboral. En el largo plazo, la comparación entre las remuneraciones recibidas por los/as trabajadores/as y el crecimiento económico, permite observar el papel que cumplen factores de más lento desarrollo, como las instituciones, en la determinación de los salarios (Cassiers, 1989; Hatton & Thomas, 2010; Mandel, 1989). Asimismo, y más allá del debate de las condiciones de vida, los salarios también han sido una herramienta de transferencia del crecimiento económico hacia los/as trabajadores/as, a través del incremento en los ingresos. Un ejemplo positivo de esta relación es lo que plantea Margo (2000) para Estados Unidos en el período de industrialización temprana anterior a la Guerra Civil. Entre 1820 y 1860 el crecimiento económico habría alcanzado al sector del trabajo ya que la tasa de crecimiento secular del producto por trabajador es aproximadamente la misma que la de los salarios. Esto, pese a que en el corto plazo las remuneraciones se vieron mayormente afectadas por los vaivenes económicos y más fuertemente

determinadas por los precios, posibles shocks económicos y efectos de oferta y demanda, como fue la inmigración europea en el caso estadounidense (Goldin & Margo, 1992; Margo, 2000). Los análisis de largo y corto plazo también forman parte del artículo de Scholliers (1995), quien con una nueva serie presenta una visión menos optimista del movimiento de los salarios industriales durante un siglo (1840-1939), e interpreta la evolución salarial a través de cambios en variables como la productividad, las condiciones del mercado del trabajo y el movimiento obrero.

El mercado laboral es sin duda uno de los principales espacios donde los salarios tienen mucho que aportar para comprender su funcionamiento, especialmente en períodos de crecimiento o crisis económicas. Ya sea por la relación entre las remuneraciones o de estas con otras variables del mercado, el movimiento de los salarios, su diferencial sectorial o de género y la respuesta frente a eventos económicos específicos, pueden señalarnos algunas claves la conformación de este mercado, así como de los efectos de la política económica. Ejemplo de esto es el trabajo de Alston y Hatton (1991) quienes a partir de nuevas estimaciones de salarios reales analizan el efecto de la Gran Depresión – y la política económica posterior del New Deal – en las remuneraciones de las ramas agrícola e industrial. Aquí también se inscriben los trabajos que analizan la integración de los mercados de trabajo en función de las diferencias de salarios entre los sectores industrial y agrícola (Sicsic, 1992; Simpson, 1995) o entre distintas regiones económicas (Rosenbloom, 1998). Además, las diferencias salariales también son un aspecto a relevar tomando en consideración otras variables: la desigualdad que ha existido y existe en la remuneración del trabajo entre mujeres y hombres (Woolley, 1993).

2.2 Industrialización en Chile y América Latina

A fines del siglo XIX se puede apreciar en Chile una incipiente industrialización enfocada principalmente en la fabricación de bienes de consumo básicos (Ducoing & Badia-Miró, 2013). Una parte importante de la demanda industrial, en este periodo, se genera donde se concentra el crecimiento económico del país: las zonas mineras del nitrato. Esto permite que esta naciente industria se vea impulsada, como externalidad positiva, por la demanda que proviene de la expansión del sector, del crecimiento de las ciudades y de las necesidades de la población, que ya comienza a ser asalariada en parte de sus ingresos.

La mayoría de los países de mayor crecimiento económico en América Latina dan los primeros pasos de la industrialización en las décadas previas a la Gran Depresión. La influencia de las industrias exportadoras fue decisiva en la formación de un mercado

interno, principalmente para bienes de consumo. Durante este período se comienza a vislumbrar también lo que será la herramienta principal de fomento a la industria interna: los altos aranceles. Pese a que la mayoría de los países promovían modelos de crecimiento basados en las exportaciones, las barreras a los productos externos eran bastante altas desde mucho antes de ponerse en práctica la llamada “sustitución de importaciones” (Ocampo, 2004). Sin embargo, a diferencia de las décadas siguientes, en esta época los altos aranceles respondían más bien a la necesidad de ingresos de los Estados que a una política proteccionista de la industria nacional (Pinto, 1985)¹.

Si nos centramos en el ámbito interno, además de las limitaciones propias del modelo exportador, a inicios del siglo pasado comienza a surgir un discurso dirigido a denunciar y modificar las condiciones de trabajo de la población. Estas nuevas voces que aparecen principalmente en el área minera del norte de Chile, pero que también tienen mucha repercusión en la zona portuaria de Valparaíso y en la capital – Santiago – ponen en la agenda legislativa la necesidad de mejorar las condiciones de los trabajadores (J. C. Yáñez, 2008). Estas demandas laborales se unen a grandes revueltas y protestas más generales que también aparecen a inicios del siglo XX como reacción al alza del costo de los alimentos. Todo esto redundó en una nueva legislación laboral y en la implantación de un sistema de seguridad social que será impulsado desde el Estado a partir de la creación del Ministerio de Bienestar y de las Caja de Seguro Obrero Obligatorio y Caja de Empleados Particulares. En este contexto, la apuesta por esta estrategia de crecimiento supone al mismo tiempo una alternativa a las limitaciones del crecimiento exportador y un camino para incrementar el bienestar a través del aumento de la demanda en el mercado del trabajo con empleos en el sector industrial, que, con mayor tecnología y valor agregado en la producción, deberá aportar trabajos mejor remunerados.

El modelo exportador fue hasta comienzos de siglo XX el paradigma que guía los esfuerzos económicos de Chile, teniendo el nitrato una importancia capital en la generación de empleo y crecimiento del sector norte del país. Los impuestos a las exportaciones de este mineral se convirtieron en el ingreso necesario para desarrollar otras partes del territorio (Castillo & Yáñez, 2017), pero las limitaciones a las exportaciones producto de la I Gran Guerra y, especialmente, la crisis de 1929, así como

¹ Más recientemente Bértola y Ocampo (2010) han señalado que la facilidad de recaudación de los impuestos aduaneros frente a un sistema de tributación directo. Sin embargo, también destacan que, si bien gran parte de la política arancelaria dirigida a las importaciones tiene como fin la recaudación de ingresos, esta tuvo también efectos proteccionistas sobre las incipientes industrias nacionales en América Latina. A esto se suma el alto costo relativo del transporte sobre algunos bienes de consumo, como la cerveza o los productos editoriales y fenómenos puntuales como la Primera Gran Guerra, que impulsaron la industria nacional.

el proteccionismo que se levanta a partir de 1939 como resultado de la II Gran Guerra, serán insumos para pensar un cambio en el modelo de desarrollo (Palma, 1984).

Durante la década de los 30, Latinoamérica – con Chile como uno de los países más afectados – sufrirá los efectos que tuvo la Gran Depresión en los sectores exportadores de bienes primarios. Para Chile la caída de los precios de este tipo de recursos sólo venía a confirmar la tendencia descendente de las exportaciones que se había apreciado durante toda la década de los veinte (Meller, 2007). Pese a no ser el comienzo de la industrialización, la crisis marcará un punto de inflexión en la estrategia de desarrollo de los países de la región, constituyéndose en el momento en que comienza a configurarse la llamada industrialización dirigida por el Estado (Bértola & Ocampo, 2010; Cárdenas, Ocampo, & Thorp, 2003). La depresión de los años 30 en Chile no sólo significa el fin de la era del nitrato sino también el comienzo de un nuevo paradigma de crecimiento: se cambia la visión dependiente del comercio externo por la búsqueda del desarrollo manufacturero y el Estado se vuelve un actor preponderante.

Si bien el modelo de desarrollo hacia dentro se presenta como una necesidad de las naciones, podría sostenerse que su adopción fue relativamente forzosa. La Gran Depresión terminó de persuadir a los gobernantes latinoamericanos de la necesidad de disminuir la dependencia a las fluctuaciones externas (Meller, 2007), y al mismo tiempo las altas barreras al comercio que fueron impuestas por los países OCDE luego de la segunda guerra mundial, desmontaron cualquier oportunidad de seguir comerciando libremente con esos mercados (Carreras, 2012). La crisis generó un cambio en las relaciones comerciales internacionales, la profundización del proteccionismo y el colapso económico de Estados Unidos, el principal mercado de los productos latinoamericanos en esa época (Ocampo, 2004). La alternativa de la industria interna no sólo se presentaba como la mejor, sino como prácticamente la única.

Este nuevo modelo supone primero poner énfasis en la producción interna de los bienes de consumo que hasta el momento eran mayoritariamente importados, de ahí que se haya conocido como estrategia de sustitución de importaciones. Pero a partir de 1939, con la creación de la Corporación de Fomento, se instaura un sistema de planificación e impulso de las áreas de producción enfocado en el nacimiento y crecimiento a largo plazo de una industria de productos durables y una industria pesada que acompañará la expansión del sector industrial.

Sin embargo, el Estado chileno adquiere protagonismo mucho antes del período de desarrollo hacia dentro. A fines del siglo XIX, el dominio de la actividad exportadora por capitales extranjeros, convirtió tempranamente al Estado en un intermediario entre las

empresas extranjeras y la sociedad chilena². A través de los impuestos a las exportaciones, los ingresos estatales que estaban dirigidos hacia el desarrollo exportador se vuelcan hacia la inversión interna en el desarrollo ferroviario, portuario y de servicios básicos (Pinto, 1985).

En los años posteriores a la crisis, el gobierno conservador mantiene, e incluso refuerza, algunos de los mecanismos proteccionistas (Pinto, 1985). Ante la caída del sector exportador, el desarrollo de la industria se presentaba como la alternativa para soportar el alto desempleo, no obstante, a fines de los años 30 el sector industrial se encontraba estancado y con pocas posibilidades de crecer. Las barreras arancelarias lo habían convertido en un sector ineficiente que atendía a un mercado interno pequeño, con una baja productividad de la fuerza laboral³, y donde la mano de obra estaba concentrada casi exclusivamente en industrias de bienes consumo, como alimentos y textiles (Muñoz, 1968, 1986; Pinto, 1959). Este panorama habría impulsado a los Estados a buscar mecanismos para fomentar el desarrollo del sector, especialmente si se considera, como señala Bulmer-Thomas (2003), que la baja productividad provenía de una serie de limitaciones, como la escasez de energía eléctrica, el uso de maquinaria anticuada, la falta de capacitación de la mano de obra y la restricción de acceso al crédito.

La economía chilena tardó décadas en recuperarse de la Gran Depresión, pero los años posteriores fueron de un crecimiento importante de la industria. De hecho, French-Davis y Muñoz (1990) consideran que hasta los años cincuenta el crecimiento de la industria permitió contrapesar la baja en el comercio internacional. Durante los primeros diez años, el mayor crecimiento se da principalmente en la industria ligera o tradicional, con la producción textil como motor principal (Muñoz, 1968; Pinto, 1959). El período siguiente, donde destaca una mayor intervención del Estado en el fomento fabril⁴, los objetivos estaban puestos en la diversificación hacia la industria pesada, más intensiva en capital y con mayor productividad. En este período se acentúa el desarrollo de la

² Podemos considerar que, con ciclos de auge y caída, la mejor época del salitre se encuentra entre 1870 y 1920. En este período, lo que se considera la sociedad chilena está fundamentalmente constituida por los intereses de las élites terratenientes del centro y sur del país y algunos empresarios manufactureros, con una mínima influencia de los intereses de las clases medias nacientes. Desde fines del siglo XIX comienzan a aparecer partidos de centro que representaban a las clases medias, como también partidos de vertiente obrera, que buscan mejorar las malas condiciones laborales en las explotaciones salitreras. Estos nuevos participantes lograron iniciar la legislación laboral a principios del siglo XX, pero no es hasta mediados de los años 20 que la influencia de estos partidos y de las luchas sociales logran generar cambios en la participación de la población en la democracia.

³ Bulmer-Thomas (1994) señala que el valor agregado por trabajador en Argentina era un 25% del de Estados Unidos.

⁴ En 1937 se crea la Corporación de Fomento a la Producción, CORFO. Organización que toma el liderazgo de la estrategia de desarrollo industrial de la época adquiriendo distintos grados de importancia durante todo el período de desarrollo hacia dentro. Sus funciones comprendían la planificación de las áreas de desarrollo, la participación en industrias consideradas claves y el financiamiento.

manufactura metalmecánica y química, pese a los problemas de abastecimiento que debió sufrir todo el sector dadas las restricciones a los bienes intermedios que impuso la Segunda Guerra Mundial (Haindl, 2008).

A partir de la década de los cincuenta el modelo de desarrollo comienza a ser cuestionado. Si bien las políticas de fomento a la industria continuaron siendo el objetivo de los gobiernos, al mismo tiempo aparecen críticas a la forma como se estaba implementando. El foco de las críticas estuvo puesto en la industria, pero también en el lento crecimiento de la agricultura. En el primer caso se cuestionaba su poca diversificación, los oligopolios que se crearon en algunos sectores industriales, y principalmente el descuido en el fomento a las exportaciones. En el segundo, se consideraba que la agricultura era un sector estancado, que destacaba por su baja productividad, lo que obligó en algunos períodos a importar alimentos al no ser capaz de crecer al ritmo de la población (French-Davis & Muñoz, 1990; Haindl, 2008; Pinto, 1959). La crítica estaba dirigida al mal desempeño de la economía en su conjunto, y también a una promesa de distribución del ingreso no cumplida. El sector industrial no se había convertido en el motor de la economía, la generación de empleo no era suficiente para absorber el crecimiento de la fuerza de trabajo que provenía de los sectores agrícolas (Sunkel, 2011), y los salarios urbanos estaban en el nivel de subsistencia (Meller, 2007).

2.3 Salarios en Chile

En Chile la información que existe actualmente respecto a los salarios no permite conocer el nivel que alcanzaron las remuneraciones en el largo plazo⁵ y sólo existen datos para los últimos años de la industrialización dirigida por el Estado. No obstante, el papel de la industria en el mercado laboral no ha estado completamente ausente de los análisis.

En relación a los salarios y su poder de compra, los estudios sobre este período no son siempre coincidentes. Meller (2007) plantea que además de ser incapaz de proporcionar los suficientes empleos, la industria no pudo satisfacer las necesidades de la población en la medida que no produjo los bienes básicos necesarios a precios bajos. Junto a esto, el mal desempeño de la agricultura también habría influido en las posibilidades de compra de los salarios nacionales.

⁵ La excepción es la serie de Díaz et al. (2010) que abarca casi dos siglos, sin embargo, como detallaremos en el apartado metodológico de salarios nominales, esta está completamente construida a partir de otras series que a su vez fueron estimadas con diversas metodologías. Pese a esto, es la única serie de largo plazo hasta el momento.

La mala distribución de la tierra, y por tanto los ingresos y salarios agrícolas, también es señalada como una de las variables que influyeron en el mal desempeño industrial. Pinto (1959) plantea que el desigual control de la tierra y de las ganancias generadas en la agricultura, habrían influido en la composición de la demanda y por lo tanto en las posibilidades de desarrollo de la industria. El autor señala que en 1950 el grupo asalariado recibió el 43,4% del ingreso total, en cambio en el sector agrícola sólo alcanzó al 33,1% de las rentas.

Pero sin duda el elemento más analizado de esta época es la inflación. El alza constante de precios, especialmente a partir de 1952, y las iniciativas de ajuste que se llevaron a cabo en todos los gobiernos, limitaron el poder de compra de las/os trabajadoras/es especialmente de aquellos con salarios más bajos o de sectores menos organizados. Si bien se plantea que durante el período de “desarrollo hacia dentro” hubo una mejora en las remuneraciones, estos incrementos sólo pudieron haber sido alcanzados por ciertos sectores de la población (Pinto, 1959). Se amplía la legislación laboral de 1937 – que crea el salario mínimo vital para los empleados – instalando en 1954 el salario mínimo agrícola y en 1957 el salario mínimo industrial. Más importante aún es la reforma de 1952 que establece el reajuste automático de remuneraciones y beneficios para los empleados del sector público y privado (Ffrench-Davis & Muñoz, 1990; Haindl, 2008).

Para Ffrench-Davis y Muñoz (1990) las actividades con una mayor organización sindical lograban evitar la pérdida de poder de compra de sus salarios, y si bien hubo un aumento real de las remuneraciones desde 1964, los reajustes alcanzados habrían estado por encima del desempeño económico, lo que significó un aumento de la subutilización de la capacidad productiva.

Además de las variables institucionales, autores como Pinto (1959) plantean que la imposibilidad de generar incrementos reales del ingreso es resultado del fracaso de los esfuerzos por elevar la productividad. Como se señaló anteriormente, la composición de la demanda sería una de las variables que habrían intervenido, pero el mismo autor señala que parte de los esfuerzos de apertura a las importaciones desde 1964, estarían centrados en aumentar la competencia. Esta estrategia buscaba evitar que las empresas traspasaran sin mayor negociación los ajustes salariales a los precios.

Si bien algunos autores (Ffrench-Davis y Muñoz, 1990; Meller, 2007) plantean que habrían existido aumentos en los salarios reales al final del período, y que se habrían visto mejoras en la distribución del ingreso, también existe coincidencia en que los

efectos distributivos a fines de los años setenta habrían sido menores⁶. En esta línea Pinto (1959) plantea una distinción interesante al señalar que la distribución entre trabajo y capital no habría cambiado demasiado, si no que las diferencias distributivas se dieron entre los sectores de trabajadores. Así, el crecimiento de los salarios en este período habría beneficiado mayoritariamente a los sectores medios urbanos, es decir, a aquel segmento compuesto por los empleados públicos y privados; desde el punto de vista de Pinto, si bien hubo distribución esta se habría concentrado en quienes tenían mayor educación. En este sentido el caso chileno da cuenta de características similares a las que se describen para América Latina, donde la desigual distribución del ingreso se mantiene hacia fines del período de industrialización, y donde los beneficios sociales se concentraron en un sector medio, urbano, compuesto fundamentalmente por empleados del Estado y de grandes empresas privadas (Ocampo, 2004).

Además de la inclusión de los salarios en el relato de la industrialización dirigida por el Estado, la historiografía chilena le ha dedicado diversos estudios a la cuestión del trabajo. Entre estas investigaciones hay una clara orientación hacia el conocimiento de la organización de las/os trabajadoras/es, la sindicalización, la legislación, y las condiciones de vida, entre otras cosas. En términos generales, estos estudios no privilegian el uso de los datos de salarios para el análisis del espacio laboral: el trabajo y las/os trabajadoras/es, es un tema tratado principalmente desde la historia social y no desde la historia económica. No obstante, los esfuerzos por comprender el comportamiento de los salarios en el largo plazo, no ha estado completamente ausente de las investigaciones.

Jadresic (1990) presenta un análisis de la evolución de los salarios en Chile en el período 1960–1989. El autor plantea que el crecimiento de los salarios durante los sesenta estaría dado por aumentos en la productividad además de una mejora en los términos de intercambio. En las décadas siguientes – setenta y ochenta – la situación sería la contraria, los salarios caen explicados mayormente por las bajas en la productividad del período, sumado al rol que cumple el deterioro de los términos de intercambio que se da a partir de 1975.

En la línea de la economía del trabajo, Abuhadba y Romaguera (1993) presentan una investigación sobre las diferencias salariales inter-industriales. El estudio hace un análisis de datos industriales y de encuestas de hogares para Brasil, Chile, Venezuela y Uruguay. Las fechas y las fuentes de los datos difieren entre los países, pero para

⁶ La desigualdad, o más bien el desencuentro entre las expectativas de condiciones de vida y las circunstancias reales, es señalada como una de las razones fundamentales de la explosión social que se vive en esta época.

Chile la información de salarios utilizada comprende desde 1937 a 1979. Las conclusiones plantean que, en América Latina al igual que en países más desarrollados, las diferencias salariales entre industrias se han mantenido estables a lo largo del tiempo pese a los cambios estructurales e institucionales ocurridos. Así mismo Abuhadba y Romaguera plantean que existe un alto retorno al capital humano en los países menos desarrollados.

Por su parte Rodríguez Weber (2011) analiza la distribución del ingreso en Chile entre 1860 y 1930. Buscando ampliar la visión de Williamson (1999) acerca de la influencia de la globalización en la distribución del ingreso, el autor propone la necesidad de considerar la expansión de la frontera norte y sur de Chile en este período, como una variable decisiva en el análisis. Siguiendo lo planteado por Harley (2010) en su trabajo sobre las fronteras canadienses, señala que al contrario de lo demostrado por el modelo de Williamson (1999), en Chile sí hubo una mejora de la distribución del ingreso. Esta mejora estaría dada a partir de la expansión de la frontera norte y el incremento en la producción de nitrato que esta supuso, y al mismo tiempo por la colonización de los territorios del sur y la extensión agrícola que implicó. La nueva relación entre tierra y trabajo resultante de los movimientos de la frontera hizo más escaso el factor trabajo, dando como resultado una mayor retribución a este elemento a través de la generación de una redistribución de los ingresos por medio de un aumento en los salarios. Según Rodríguez Weber en una primera etapa esta redistribución se dio principalmente en la zona norte a partir de la demanda por mano de obra y el consecuente aumento de los salarios mineros. En una segunda etapa la redistribución alcanzó al resto del país por la movilización de las/os trabajadoras/es hacia el norte y la disminución de la oferta de mano de obra en las zonas rurales.

Lo anterior no pretende ser un relato exhaustivo de los debates antes presentados, existe una profusión de literatura tanto sobre la industrialización en Chile y en América Latina, como sobre los salarios en períodos de industrialización, tema aparte es la cuestión sobre las condiciones de vida que no hace más que crecer día a día.

Los temas historiográficos antes presentados no buscan más que emplazar las fronteras del espacio en el que situaremos el análisis, a partir de debates a los que esperamos contribuir con esta investigación.

3 Hipótesis de trabajo

Los salarios de trabajadores y trabajadoras tuvieron un mal desempeño durante gran parte del proceso de industrialización dirigida por el Estado. Las remuneraciones se

vieron fuertemente afectadas por las crisis inflacionarias y sólo crecieron en los años finales.

Junto a esto, proponemos que el nivel alcanzado por los salarios durante este período está principalmente relacionado con el comportamiento de variables económicas e institucionales. Dentro de las primeras se encuentran factores propios del proceso de industrialización chileno y del mercado laboral, como el crecimiento económico (productividad), la inflación y el desempleo. Para las segundas se plantea la influencia del sindicalismo y la protesta obrera, relevando su relación con los gobiernos de estos años.

4 Objetivos

El objetivo general de esta investigación es analizar la relación entre salarios e industrialización, específicamente el comportamiento de los salarios obreros durante el proceso de industrialización dirigido por el Estado en Chile.

En este marco, los objetivos específicos de esta investigación se centran en tres fases:

1. Estimar para el período una serie de salarios nominales y reales del sector obrero. Para dar una visión completa de la economía, se estimarán series desagregadas por sector (incluyendo la agricultura) y por género.
2. Describir el comportamiento de las series salariales totales y desagregadas estimadas.
3. Analizar la serie total de salarios reales medios en función de variables económicas e institucionales.

5 Elección del período de análisis

El período que abarcará la estimación de series de salarios totales y sectoriales, como ya hemos señalado, se enmarca en lo que ha sido conocido como la industrialización dirigida por el Estado. Esta etapa comienza en Chile luego de la crisis económica de la Gran Depresión y concluye con la crisis institucional y política de 1973.

La fecha de inicio de la serie total de salarios medios del sector obrero requiere mayor explicación, ya que no corresponde a los años posteriores a la crisis depresiva de la década de 1930, ni al inicio de esta, sino en cambio, a los últimos años del modelo de crecimiento hacia afuera. Las razones de esto son básicamente dos. La primera es metodológica y está enfocada a mejorar la información sobre salarios en la historia económica chilena, por lo que hemos buscado dialogar con las series de salarios del

período anterior, estimadas por Matus (2009, 2012, 2013), para en el futuro construir una serie que abarque gran parte de la historia de los salarios nominales y reales. La segunda razón tiene que ver con el análisis de la serie, y se centra en la necesidad de establecer un punto de comparación de los salarios de la etapa de crecimiento hacia adentro con los últimos años del modelo anterior.

El análisis del comportamiento de los salarios durante el período en estudio depende de manera importante del año que establezcamos como punto de partida. El momento de la recuperación de los ingresos a los niveles anteriores a la crisis de 1930, es un punto determinante para evaluar tanto el nivel necesario a superar para hablar de crecimiento de los salarios, como del período que duró la recuperación en el sector laboral.

El hecho de que la serie de salarios comience en 1930 plantea algunas dificultades. Un gran obstáculo es el efecto de la Gran Depresión en la economía chilena y en los ingresos de las personas, ya que los efectos de la crisis no se reflejaron en los salarios hasta el año de 1931, acentuándose en 1932. Pero el que podríamos considerar como el verdadero obstáculo para apreciar el comportamiento de los salarios en este período, es anterior y está relacionado con el comportamiento excepcional de la economía chilena en los años que preceden a la crisis, 1928-1930.

Los años de 1928-1930 presentaron un comportamiento que no estaba acorde con la tendencia de los años anteriores. Si bien se podría pensar en ese trienio como el punto cúlmine del crecimiento de las primeras décadas del siglo XX, el final de la década de los 20 fue excepcional por el volumen de los préstamos extranjeros y el precio del salitre, lo que se tradujo en una importante expansión del sector gubernamental y de la inversión pública (Ballesteros and Davis, 1965; Wagner, 1992).

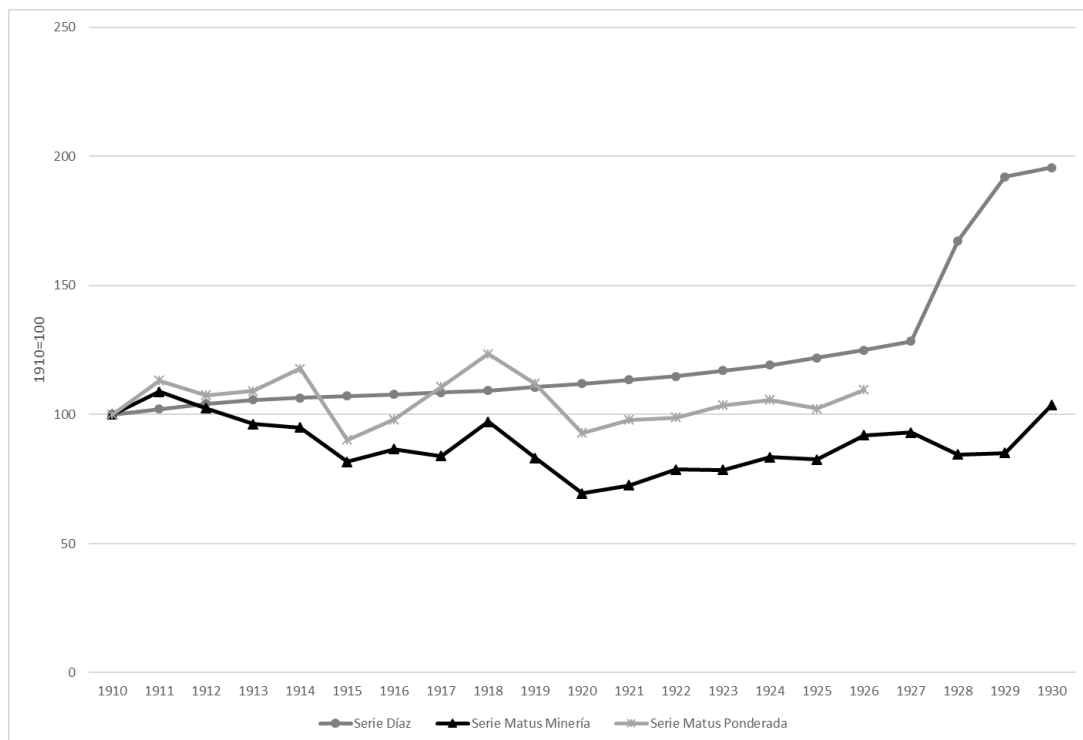
Para evaluar los efectos de este fenómeno en los salarios de la época, hemos recurrido al índice de salarios de Díaz et al. (2010) por ser una serie que abarca el período en cuestión, y a la estimación de salarios de Matus (2009, 2012) que cubre casi toda la década de los veinte.

Al graficar el índice de Díaz de salarios podemos ver que existe un marcado incremento de las remuneraciones en los años finales de la década. Si consideramos los datos entregados por el índice, el año que representa el final de la tendencia de la década es 1927, cuando aún no se habrían sentido los efectos del masivo ingreso de capitales. Ballesteros y Davis (1965), en su análisis de la estimación de la producción en el período 1908-1957, excluyen los años 1928-1930 y utilizan 1927 como el punto más representativo del final del período de expansión que termina con la Gran Depresión.

Sin embargo, es necesario hacer algunos alcances sobre el índice Díaz, ya que como se puede apreciar presenta una trayectoria bastante estable a lo largo del período. Este índice fue construido entre 1860 y 1927 a partir de la serie estimada por Wagner (1992), la que a su vez se basa en el índice de Rojas (citado por Wagner, 1992). La estimación del índice Rojas proviene exclusivamente de salarios del sector público y considera todos sueldos y salarios de los estamentos del Estado divididos en seis categorías, la primera que incluye al Presidente de la República, y la última que la componen porteros, mayordomos, carteros y ordenanzas. Además, la media está calculada tanto como promedio simple de cada grupo, como por promedio simple de todos los grupos. Si bien se constituye como un índice, por lo que las diferencias salariales no son tan importantes, los sueldos y salarios públicos presentan particularidades que pueden influir en su comportamiento a lo largo del tiempo. En primer lugar, las remuneraciones del sector público se caracterizan por ser menos variables en el corto y largo plazo; un segundo elemento tiene relación con la poca variabilidad que pueden tener los sueldos, especialmente aquellos de los grupos mejor remunerados; en tercer término, ambos elementos pueden tender a generar una falsa estabilidad del índice a lo largo del tiempo. Visto esto, la tendencia lineal que presenta el índice hasta 1927 hay que considerarla con ciertas restricciones. Asimismo, en 1927 se produce un cambio de fuente, y para el período 1927-1940 el índice Díaz utiliza el Índice de Jornales Pagados publicado por los Anuarios Estadísticos, dividido por la fuerza de trabajo calculada por Díaz et al. (2010). Esto significa que en 1927 existen dos elementos posibles que pueden generar dudas sobre la serie, un cambio de fuente y un cambio de tipo de salario: de una remuneración del sector público a otra del sector privado.

Considerando lo anterior, y para complementar la información entregada por el índice Díaz, hemos recurrido a la serie de salarios de Matus (2009, 2012). Lamentablemente el único salario que cubre hasta el año 1930 es el minero, pero existe una serie que presenta la tendencia total de las remuneraciones, que Matus llama salario de medias ponderadas más extensas, y que termina en 1926. A partir de esta información construimos índices para la minería y el total de medias ponderadas. Para hacerlos comparables con el índice Díaz, los salarios nominales de Matus fueron ajustados por el índice de precios de Díaz et al. (2010). En el Gráfico I se presentan los índices anteriormente mencionados y el índice Díaz.

Gráfico I Índice real de salarios totales y de la minería



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010) y Matus (2009, 2012).

Es difícil establecer si el incremento que se expresa en el índice Díaz se reproduce en el índice minero, ya que la serie minera tiene una tendencia a la baja hasta 1920, punto en el que comienza un lento crecimiento que se refuerza al final de la serie. De los salarios ponderados sólo podemos concluir que se mantienen en la línea de lo expresado por el índice Díaz, lo que valida la tendencia durante esos años de este último índice.

Sin embargo, la pregunta por el gran incremento del fin de la década de los 20 permanece aún sin ser contrastada totalmente. El índice minero de Matus presenta una tendencia al alza, pero esta se da en 1929-1930, y no en 1928-1929 como el índice Díaz. Asimismo, en su análisis Matus (2012) considera los incrementos como reflejo de la recuperación de los salarios mineros.

A favor de la hipótesis del gran incremento de 1928-1930 se encuentra, además de la literatura antes mencionada, el hecho de que uno de los elementos de la serie minera de Matus es el salario del salitre, sector que pierde presencia desde fines de la 1ª Gran Guerra, y dónde se aprecia una constante baja en los salarios hasta 1920, año en que el nitrato tiene su gran crisis (Matus, 2012). En este escenario de una industria en decadencia, los incrementos al final del período más que una recuperación de los años de bonanza de inicios del siglo XX, parecen reflejar más bien el incremento coyuntural

de los precios del salitre que mencionan Ballesteros y Davis (1965) como parte de la excepcionalidad de los años 1928-1930.

Además, la serie total ponderada de Matus proyecta una baja de salarios al final del ciclo salitrero, según señala el autor "...queda la impresión de que los salarios fueron sumamente inestables entre 1905 y 1926, y que se hace sumamente difícil asignarles una tendencia única. Sin embargo, esto no quiere decir que no se pueda hallar una tendencia general en los salarios chilenos... el salario real medio mostró finalmente una clara tendencia al descenso." (Matus, 2012, p. 216). La disminución de salarios desde inicios del siglo XX, se enmarca en la pérdida de protagonismo del salitre como propulsor de la economía, y además en un período de incrementos inflacionarios durante los años de 1905-1928 (Matus, 2012, p. 225).

Considerando la evidencia presentada y las virtudes y limitaciones de los datos, podemos concluir que efectivamente existió un cambio de tendencia en los salarios propiciados por los efectos del gasto del sector público y el ingreso de capitales en los años finales del ciclo salitrero. En vista de que esto pudo tener marcados efectos sobre el salario de 1930, situaremos el punto de inicio de nuestra serie en el salario promedio del bienio 1927-1928, ya que representa mejor los niveles salariales alcanzados en el ciclo de crecimiento hacia fuera.

La utilización de 1973 como fecha de término tiene menos complicaciones que la determinación de la fecha de inicio. Aunque este es un período igual de complejo en materia económica, el debate se centra fundamentalmente en la confiabilidad de la medición de los precios, ya que la fijación de tarifas que se advierte desde los años sesenta y la formación de mercados negros de productos, impiden dar una visión completa del panorama a través del índice oficial. Este debate es largo, por lo que discutiremos esto y el método finalmente utilizado en el Capítulo 4, dedicado a la estimación de salarios reales.

Además de las dificultades metodológicas, existen razones teóricas que avalan la utilización de esta fecha como final, y esto es, que a partir del golpe de Estado de ese año se termina la política de industrialización dirigida por el Estado, que es el período de nuestro interés. La implantación del nuevo modelo se basó en la eliminación de la intervención estatal en la economía y supuso ya en los primeros años la instauración de reformas económicas como privatizaciones, liberación de precios, reforma fiscal, liberalización comercial y del mercado de capitales, y la reversión de la reforma agraria. En los años sucesivos, se profundizan las áreas antes mencionadas y se agregan

nuevos focos de transformaciones estructurales, entre ellos una reforma laboral que eliminará todo el poder de negociación a los sindicatos.

Como vemos, si bien la industria no desaparece en ese año, a partir de 1974 se pone en marcha un cambio en el paradigma de crecimiento económico, lo que supone en términos de políticas públicas, la progresiva eliminación de las políticas industrializadoras, y que traerá como consecuencia el desmantelamiento de gran parte de la industria chilena.

6 Estructura de la tesis

La estructura de la investigación sigue el orden de los objetivos antes señalados. Después de esta Introducción, se encuentra el Capítulo 1, donde se entrega el proceso de estimación de las series de salarios nominales. En este capítulo se realiza un recuento de las series nominales que existen para este período y sus alcances, además de detallar las fuentes utilizadas en la estimación, sus características y limitaciones. Asimismo, se presenta el método de cálculo de los salarios nominales totales y desagregados por género y sector económico. El Capítulo 2, está dedicado a describir las nuevas series de salarios nominales, se presenta el movimiento de la serie total entre 1927/1928 y 1973 y el comportamiento de las series de salarios medios nominales por rama entre 1934 y 1973.

El Capítulo 3 está dedicado al desarrollo del método de estimación de los salarios medios reales. En el capítulo se presentan las series de salarios reales disponibles antes de nuestra estimación, el debate sobre los precios en el período y la serie de precios que se utiliza en la estimación. Finalmente, se entregan las series de salarios medios reales para el sector obrero en 1927/1928-1973 y por sector para el período 1934-1973. En el Capítulo 4 se describen los salarios totales medios del sector obrero en etapas marcadas por el movimiento de los salarios, y se presentan las diferencias en los salarios de mujeres y hombres en el período.

En el Capítulo 5 se desarrolla el análisis del comportamiento de los salarios medios reales del sector obrero en función de las variables económicas: productividad, inflación y desempleo; y el sindicalismo y la protesta obrera como variables institucionales.

Finalmente, el último apartado está dedicado a las conclusiones de la investigación.

Capítulo 1 Estimación de una serie de salarios nominales de obreros/as: 1927/1928-1973

1.1 Las series de salarios en la historia económica de Chile

Los salarios no han tenido el protagonismo que merecen en la historia económica de Chile pese a su importancia. En general, para dar cuenta de las condiciones de vida y de trabajo de la población o para plantear hipótesis sobre el comportamiento de la economía chilena en determinadas etapas, los historiadores/as han utilizado solamente algunos datos esporádicos sobre salarios⁷, especialmente para períodos importantes de la historia económica chilena como son el ciclo del salitre o la industrialización. La falta de series salariales de largo plazo ha impedido, por ejemplo, analizar con evidencia los ingresos de los trabajadores tanto en el corto como el largo plazo, observar la relación de los ingresos salariales con la economía chilena o compararlos con el comportamiento de los ingresos del resto de las economías de Latinoamérica.

Sin embargo, vemos como en los últimos años esta falta de información se ha ido subsanando a partir de un nuevo interés por conocer el nivel de las remuneraciones que recibían los/as trabajadores en el país. Entre los estudios realizados, el período más trabajado es sin duda la etapa de desarrollo económico hacia afuera, donde el protagonista era el salitre. Para esta etapa Matus ha generado recientemente valiosa nueva información es su trabajo “Crecimiento sin desarrollo. Precios y salarios reales durante el Ciclo Salitrero en Chile (1880-1930)” donde entrega un exhaustivo análisis de las fuentes disponibles para realizar un nuevo cálculo⁸ de los salarios nominales y reales para la época.

Sin embargo, para los años de industrialización dirigida por el Estado, donde los salarios de los/as trabajadores se vuelven cada vez más centrales como parte del ingreso, apenas podemos encontrar series que abarcan ciertas etapas o períodos gubernamentales⁹. No ha sido realizado un trabajo sistemático de estimación y la investigación sobre salarios de obreros/as se encuentra en deuda con una época en que el crecimiento se centra en el desarrollo de la industria nacional.

⁷ Como ejemplo podemos citar los libros de Pinto (1959) “Chile un caso de desarrollo frustrado” o el de Meller (2007) “Un siglo de economía política chilena (1890-1990)”, donde se mencionan salarios para algunos períodos y sectores.

⁸ Hasta antes de la serie de Matus, contábamos con un Índice General de Remuneraciones estimado por Wagner (1992) para el período 1860-1933, que se encuentra incorporado en el Índice de remuneraciones estimado por Díaz et al. (2010), que revisaremos a continuación.

⁹ En el apartado siguiente revisamos las series para este período.

En los inicios de esta investigación realizamos una primera estimación de salarios con los datos publicados en los Anuarios Estadísticos de Chile, las que fueron presentadas en el Primero Congreso Chileno de Historia Económica¹⁰. Con esta información construimos series de medias totales para la Industria (1937-1957) y la Minería (1930-1960), ambas series fueron luego proyectadas hasta 1973 con el Índice de Salarios y Sueldos de 1959, que detallaremos más adelante. Para la Agricultura se utilizaron los salarios mínimos, la única información sobre el sector que existía oficialmente y comprendía los años 1937-1938 y 1948-1973. El sector servicios estaba compuesto de los salarios de Ferrocarriles y Correos del Estado para el período 1930-1960.

El interés por encontrar mejores salarios agrícolas y fundamentalmente salarios de mujeres para el período, fue lo que condujo esta investigación hacia una fuente que no había sido usada antes para la estimación de remuneraciones y que es la que utilizamos en este trabajo: los Anuarios de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio y los Anuarios del Servicio de Seguro Social. En estos Anuarios además de obtener salarios agrícolas y de mujeres, nos permitieron estimar series más largas y homogéneas para los otros sectores. Así, el primer aporte de este trabajo consiste en ofrecer una serie de salarios del sector obrero medios totales, y para mujeres y hombres que cubre el período comprendido entre 1927/28 y 1973.

El inicio de la serie total está dado en parte por la disponibilidad de información primaria, pero además por la necesidad de conocer el comportamiento de los salarios antes y después de la gran crisis de los años 30, el bienio 1927/1928 nos servirá como inicio y punto de comparación de los movimientos que tendrá la serie en los años siguientes. Asimismo, marcamos el año 1973 como el final, porque pese a que la industria no se destruye completamente este año, es a partir de esta fecha que se comienza a desbaratar la política centrada en la industrialización del país.

Además de la serie general del sector obrero, en este apartado presentaremos también el desarrollo de otro de nuestros objetivos: la estimación de series totales por sectores, que permitan observar el comportamiento de las diversas ramas en un período marcado por la industrialización. Como señalamos, especial importancia tuvo conseguir datos para estimar una serie para el sector agrícola donde existe una falta casi total de series parciales o totales para casi todo el siglo XX.

El mismo objetivo de llenar un gran vacío, tuvo la estimación de series desagregadas por género, ya que contamos con muy pocos datos históricos de pagos a las mujeres, y

¹⁰ La ponencia realizada se llamaba "Los salarios durante la industrialización en Chile: una aproximación descriptiva" (Reyes Campos, 2011).

publicación sistemática sólo a partir de fines del siglo XX¹¹. A su vez, series completas de salarios femeninos para todo el país sólo comienzan a inicios del siglo XXI, como parte de las modificaciones a las encuestas de empleo. Como podemos apreciar, la falta de información sobre salarios de mujeres es estructural en la estadística chilena, por lo que era un objetivo prioritario realizar una estimación de las series salariales desagregadas por género del total de la economía y especialmente por ramas, para conocer las diferencias de salarios en sectores claves para las mujeres a inicios del siglo XX como la industria, o el comercio a finales de este mismo siglo.

Como fin último, esperamos que estas nuevas estimaciones de series salariales entreguen elementos que contribuyan al análisis económico de este período, y que en el futuro sean materia prima para el análisis no sólo de la economía nacional, sino también de las condiciones de los trabajadores, de las diferencias de salarios y de los ingresos de los hogares a partir de las remuneraciones desagregadas por género.

En el siguiente apartado nos centraremos en las series de salarios que existían antes de nuestra estimación, ya sea series generales del total de la economía como series sectoriales.

1.1.1 Las series nominales de salarios para el período de industrialización

La información de salarios para este período no es demasiado extensa, pero desde mediados de los años cincuenta fuentes oficiales comienzan a publicar series salariales.

El primer índice de salarios de todo el país fue calculado por la Dirección de Estadísticas y Censos (DEC)¹². Comienza a publicarse a partir de la dictamen del Decreto Fuerza de Ley n° 2 en 1959 y su circulación finaliza en 1982. Primariamente, este índice calculaba la variabilidad anual del promedio de salarios y sueldos, es decir, el índice medía en una sola serie la variación de la media de los ingresos de obreros más los ingresos de empleados. No obstante, a partir de 1963 se crean índices parciales y se presentan separadamente un índice para salarios y uno para sueldos; en esta misma fecha se presentan también índices desagregados por actividad económica, para cuatro sectores: Minería, Industria, Electricidad, gas y agua, y Servicios comunales y sociales.

El índice compuesto de salarios y sueldos, y luego los índices parciales para cada ocupación, miden los ingresos de trabajadores de todas las actividades económicas con excepción del sector agrícola y tienen, en los primeros años, el mes de abril de 1959

¹¹ La información sobre salarios de mujeres comienza con la Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago con datos exploratorios en 1957.

¹² Que luego pasará a llamarse Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

como período base. Sin embargo, a través del tiempo se realizan algunas modificaciones en el cálculo del índice. Una de ellas tiene que ver con la periodicidad de las mediciones, la que cambia en dos oportunidades: primero en 1963 cuando la medición pasa a ser trimestral, y luego a partir de 1972 cuando comienza a ser mensual. Junto a esto, en 1967 una nueva ley establece que en el cálculo del índice no deben incluirse los salarios de obreros y empleados de la Gran Minería del Cobre, de la Compañía de Acero del Pacífico, de la Empresa Nacional del Petróleo y de las compañías manufactureras de papel y celulosa (Banco Central, 2001).

Podemos considerar este índice como el oficial de Chile para esos años, su utilización se enmarca principalmente en los cálculos de reajustes salariales que se hacen cada vez más frecuentes a partir de los años sesenta, aunque ha sido utilizado en análisis posteriores a esta etapa¹³. Una de sus principales limitaciones es que no abarca la totalidad del período que estamos estudiando, y que además, en los primeros años entre 1959 y 1963, sólo presenta un índice compuesto que abarca tanto a obreros como a empleados, lo que hace imposible tener una visión específica de los salarios de obreros para este período. Así, el índice de obreros sólo aparece a partir de 1963, bien avanzado el proceso de industrialización. Por otra parte, los índices desagregados que se entregan a partir de ese año tampoco hacen distinción por ocupación, por lo que a través del análisis del índice DEC sólo podemos obtener datos de la variación de salarios por sector económico en el período 1963-1982, para obreros más empleados.

Entre las series de salarios no oficiales, la más conocida internacionalmente es la que entrega Mitchell (2003) en su compilación de estadísticas históricas para América. En esta recopilación el autor presenta datos salariales para muchos países americanos, que en el caso de Chile se concentran en salarios industriales y agrícolas desde 1937. Según se señala, la información utilizada en la construcción de las series proviene de estadísticas de la Organización Internacional del Trabajo y de estadísticas nacionales de cada país.

La serie de industria corresponde a un índice de salarios medios que incluye las industrias extractivas y los servicios hasta 1960, y se estima a partir de salarios medios diarios en este sector. El primer índice se presenta entre 1937 y 1969 con 1955=100, luego se presenta otra estimación con un índice 1969=100 que dura hasta 1974. A continuación, hay un nuevo cambio de base a partir de 1974, con 1974=100, que se extiende hasta 1979, siendo 1979=100 el último año base de la serie que llega hasta 1998.

¹³ Ejemplo de esto es el análisis que realiza Jadresic (1990) a partir de esta serie.

Por su parte, la serie de salarios agrícolas de Mitchell también es un índice salarial y comprende el período 1929-1986. En este caso, las remuneraciones utilizadas en la estimación del índice corresponden a salarios mínimos de trabajadores permanentes¹⁴ de hombres adultos para el período 1929-1953, y después de 1954, a salarios mínimos de todos los trabajadores hombres adultos. Se hace así mismo la advertencia que los datos de 1935 en adelante no pueden ser comparados con los anteriores. Al igual que en el caso de la industria, en la agricultura también se realizan cambios de año base. La primera etapa del índice de salarios agrícolas va de 1929 a 1953, con 1938=100. A partir de 1954 y hasta 1969, el índice tiene como año base igual a 100 el año 1955, luego esta base cambia a 1969=100, 1974=100 y finalmente 1979=100, año que se mantiene hasta el final del índice en 1986.

Las características de la serie antes mencionadas ya nos dan algunos indicios de las limitaciones de la misma. Los constantes cambios de año base no permiten tener una serie completa para el período de industrialización que estudiamos, afectando tanto al índice de salarios industriales como al agrícola. Además, en el caso de este último la información utilizada corresponde en una primera etapa sólo a inquilinos, lo que excluye un porcentaje importante de la población trabajadora del sector. Además, la totalidad de la serie está estimada a partir de salarios mínimos, ingresos que no necesariamente se corresponden con los salarios recibidos ni por los inquilinos ni por los obreros/as rurales. Finalmente, y ya no respecto a las series presentadas, podemos mencionar también la falta de series de salarios de otros sectores y especialmente de una serie total de la economía, para tener una visión más acabada del comportamiento de los salarios y la economía en esta etapa.

Otra serie no oficial muy utilizada a nivel nacional es la que entrega la Encuesta de Ocupación y Desocupación realizada por la Universidad de Chile. Esta encuesta se inicia en octubre de 1956, se repite en junio de los años 1957 y 1958, en marzo y junio de 1959, y desde el año 1960 en adelante se realiza trimestralmente. Lo que nos ofrece esta encuesta, más que una serie, es una base de datos de salarios para hombres y mujeres, además de datos sobre educación y ocupación, por lo que ha sido ampliamente utilizada, por ejemplo, para el testeo de hipótesis de discriminación de género. Sin embargo, posee dos grandes limitaciones. Primero, que se realiza sólo para el área metropolitana de Chile o lo que se conoce como el Gran Santiago, es decir, deja fuera regiones fundamentales para la economía chilena como son las provincias mineras del norte y las agrícolas del centro y sur de Chile. Además, y especialmente para el período

¹⁴ Probablemente se refiere a inquilinos y no a aquellos que caen en la categoría de peones u obreros y que realizan trabajo por temporada.

que estudiamos, no recoge datos para la provincia industrial de Concepción y la comercial de Valparaíso. Una segunda salvedad tiene que ver nuevamente con la fecha de inicio de la encuesta, que se ubica a finales del año 1956, lo que deja una parte importante del proceso de industrialización sin información sobre salarios.

Finalmente, queremos destacar el trabajo de Mamalakis (1980), quién realiza una de las mayores compilaciones de salarios que tenemos disponibles. En *Historical Statistics of Chile, Volumen II, Demography and Labor Force*, el autor presenta una serie de cuadros con información sobre salarios. Los datos son presentados por fuente, es decir, Mamalakis (1980) no estima una serie de salarios, sino más bien publica los cuadros provenientes de diversas fuentes estadísticas nacionales, incluidas algunas de las que utilizamos en esta tesis.

Los datos publicados se encuentran prácticamente en el mismo formato que tenían, así, los cuadros se presentan con diversos períodos, y en una misma tabla pueden coexistir salarios en Escudos¹⁵ para unos años y en Pesos para otros. Por ejemplo, para los salarios agrícolas el autor enseña datos de salarios mínimos diarios para ciertas provincias¹⁶ del país en el período 1953-1967 y salarios medios diarios entre los años 1965 y 1976 para las mismas provincias. Además, los salarios se publican en Escudos entre 1965 y 1973 y en pesos de 1974 en adelante.

No detallamos cada cuadro y la información que contienen ya que no son propiamente series de salarios, sino más bien una compilación de fuentes de estadísticas históricas, tal como lo dice el nombre de la publicación. Esa es la principal crítica que se le podría hacer a Mamalakis, que no presenta una serie homogénea de salarios, sino que se limita a entregar la información encontrada. Pese a esto, nos parece necesario mencionar las estadísticas publicadas por el autor por ser una gran fuente de información histórica aún hoy, y reconocer la amplia labor de recopilación estadística realizada.

1.2 Estimación de una serie de salarios nominales

La serie total de la economía para el sector obrero que estimamos comprende desde los años 1927/1928 hasta 1973. Por su parte las series sectoriales comienzan en la década de los treinta ya que no fue posible obtener información suficiente para hacer estimaciones anteriores. Las series de Agricultura, Industria, Comercio y Minería son las más largas y comprenden el período 1934-1973; mientras las series de Construcción, Transporte y Comunicaciones y Sector Doméstico abarcan el período 1939-1973. Como

¹⁵ Escudos es la moneda que utiliza a partir de 1961 en Chile, antes de ese año la moneda corresponde a Pesos.

¹⁶ Estas provincias son: Tarapacá, Coquimbo, Santiago, Talca, Concepción, Arauco, Osorno y Magallanes.

señalamos anteriormente, para todos los sectores se estimó una serie con salarios medios totales y series de salarios medios de mujeres y de hombres¹⁷.

La metodología utilizada para la construcción de las series de salarios consiste en la revisión, ordenamiento y creación de bases de datos a partir de fuentes primarias. La fuente primaria principal en la investigación corresponde a las publicaciones periódicas realizadas por la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, institución que en 1952 modifica su organización y pasa a llamarse Servicio de Seguro Social. Como complemento de los datos extraídos de esas fuentes se utilizarán además las publicaciones periódicas de la Oficina Nacional de Estadísticas y la Organización Internacional del trabajo.

Para completar la información o acceder a datos no publicados oficialmente, revisamos también estadísticas e información editada por las organizaciones patronales, como el Boletín de la Cámara de Comercio de Chile, el Boletín Quincenal de la Cámara Central de Comercio de Valparaíso, el Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril, el Boletín de la Sociedad Nacional de Agricultura¹⁸, y “El Informativo” de la Cámara de Comercio de Santiago. El trabajo con las fuentes secundarias tuvo por objeto complementar y comparar los datos obtenidos a través de la revisión de archivo.

Las características de las fuentes utilizadas, hicieron necesaria la estimación de las series salariales por períodos. Por un lado, esto se debe a la falta de información para los primeros años que obliga a la realización de una estimación considerando otras fuentes de información. Por otra parte, el objetivo de obtener una serie total del sector obrero para el país y por sectores económicos, supuso muchas veces la agregación de datos que se presentan como desagregados en las fuentes primarias. Finalmente, en algunos casos hubo que hacer el ejercicio contrario, desagregar, para realizar las estimaciones por género que buscábamos.

1.2.1 Fuentes principales utilizadas en la estimación

La fuente primaria de nuestra investigación son las publicaciones de la Caja de Seguro Obligatorio, y a partir de 1952, del Servicio de Seguridad Social. Las publicaciones que utilizamos corresponden a los Anuarios Estadísticos de la Caja de Seguro Obligatorio – de ahora en adelante los Anuarios– que fueron publicados con una periodicidad de dos años para el período 1941-1945 y anualmente de 1946 a 1951. En 1952 se publica un

¹⁷ En los inicios de esta investigación realizamos una primera estimación de salarios con los datos publicados en los Anuarios estadísticos. Con esta información construimos series de medias totales para la Industria (1937-1957) y la Minería (1930-1960), ambas series fueron luego proyectadas hasta 1973 con el Índice de Salarios y Sueldos de 1959. Para la Agricultura se utilizaron los salarios mínimos, la única información sobre el sector que existía oficialmente y comprendía los años 1937-1938 y 1948-1973. El sector servicios estaba compuesto de los salarios de Ferrocarriles y Correos del Estado para 1930-1960.

¹⁸ A partir de 1966 la fuente es “El Campesino” de la Sociedad Nacional de Agricultura.

Anuario bajo el nombre de Servicio de Seguro Social que reúne 5 años entre (1952-1956), y presenta un compendio de estadísticas con información de salarios y beneficios de los/as trabajadores/as para cada año de ese período. La siguiente publicación corresponderá a un período de 3 años (1957-1959) y sigue la misma la lógica del compendio anterior. A partir de 1960, los Anuarios volverán a ser anuales y de ellos hemos podido acceder a las publicaciones de los años 1960, 1961, 1962, 1966, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972 y 1973.

La descripción del origen de los datos se centrará en la Caja de Seguro Obrero Obligatorio y el Servicio de Seguro Social, tanto por ser la materia prima principal de las series de salarios que se presentan, como por que no han sido utilizadas para estos fines en otra investigación de estas características. Sin embargo, es necesario mencionar que además de esta fuente primaria principal se utilizaron datos provenientes de los Anuarios Estadísticos de Chile, en el apartado Finanzas, Bancos y Cajas Sociales.

1.2.1.1 La Caja de Seguro Obrero Obligatorio

La Caja de Seguro Obrero Obligatorio (CSO) fue creada en 1924 como parte del nuevo ordenamiento laboral que se genera a partir de las reformas sociales y políticas que se producen en ese año. La promulgación de las leyes laborales y sociales se realiza en el marco de un levantamiento de oficiales militares llamado “ruido de sables”, intervención que busca aprobar una serie de leyes que estaban estancadas por bastante tiempo en el Congreso. Dentro de los proyectos que se aprobaron se encuentran siete leyes laborales, entre ellas la que creaba la CSO (Yáñez, 2008).

Hasta antes de la creación de esta institución del Estado, el bienestar y salud de los trabajadores había estado situado fundamentalmente en sus propias manos a través de organizaciones de socorros mutuos que comienzan a crearse a partir de 1840. Estas asociaciones, muchas de las cuales devienen posteriormente en sindicatos y partidos políticos, son las llamadas a proporcionar bienestar y apoyo especialmente en caso de enfermedad¹⁹. El Estado no asume un rol de protección de la salud de los trabajadores hasta la dictación de la ley que crea el modelo de las Cajas de Compensación, antes de esto su papel estuvo circunscrito al apoyo a un sistema de beneficencia promovido por privados y la iglesia católica. Sin embargo, el modelo de beneficencia se basaba fundamentalmente en el principio de la caridad y estaba dirigido a los sectores más

¹⁹ Illanes (1990) define a las sociedades de socorro mutuo “como un sistema de organización y vinculación societaria autónoma de la clase artesana y obrera en función de la subsistencia biológica-corporal y del desarrollo intelectual, social y material de sus miembros entre sí” (1990, p. 54).

desfavorecidos de la población, así su alcance en términos de salud es más bien paliativo, ya que dados los recursos y las condiciones en que habitaba la población pocos esfuerzo podían realizarse para controlar las enfermedades y epidemias que asolaban las ciudades como Santiago a fines del siglo XIX (Illanes, 1989; Yáñez, 2008).

Es por esto y ante la falta de una institucionalidad que proveyera de servicios de salud, que los trabajadores se organizan para generar sus propias asociaciones que fomentan no sólo la salud, sino la cultura, la educación y por sobre todo la asociatividad. Debido a esto, en sus primeros años la CSO fue altamente resistida por las organizaciones de trabajadores, que veían en ella una forma de desarticular los avances conseguidos (Illanes, 1990).

Pese a la oposición de algunos sectores, el nuevo sistema de seguridad social, ahora regulado por el Estado, comienza a partir de 1924, con la promulgación de la Ley 4054 que determina la creación y el ámbito de acción de las Cajas de Compensación. Esta legislación establece que el seguro es obligatorio “para toda persona menor de 65 años que ordinariamente no tenga otra renta o medio de subsistencia que su sueldo o salario. Quedan también obligados los aprendices aunque no tengan sueldos, los obreros, artesanos y artistas que trabajan independientemente, los pequeños industriales y los pequeños comerciantes ambulantes o establecidos” (Weitzman, 1947, p. 16). Además, aquellas personas que tuvieran menos de 45 años y quisieran incorporarse al sistema de seguro podían acogerse a él voluntariamente.

Desde sus inicios la Caja de Seguro Obrero Obligatorio cubrirá sólo las cotizaciones²⁰ realizadas por obreros y obreras. La ley 4054 permitía la creación de diversas Cajas de Compensación lo que significó que nacieran variadas organizaciones que buscaban cubrir las necesidades de ahorro y bienestar de obreros/as y empleados/as²¹. No obstante, entre los obreros/as la CSO puede ser considerada la de mayor cobertura. Campos (1941) señala que con la excepción de unos 20.000 trabajadores/as que imponen en la Caja de Ferrocarriles del Estado “y de algunas Cajas de previsión de capacidad sumamente reducida... la casi totalidad de nuestra población asalariada impone en la Caja de Seguro Obligatorio” (1941, p. 66).

Las aportaciones recaudadas por la CSO estaban en función del salario del asegurado/a. En los primeros años el monto imputable a cotización para los que era obligatorio el seguro tenía un límite \$8.000, y se establece que la cotización del salario por sobre esta cifra es voluntaria. En 1936 la cotización se extiende como obligatoria

²⁰ Este es el nombre que reciben las aportaciones obligatorias que deben hacer obreros y empleadores.

²¹ En el caso de los empleados/as dos fueron las más importantes y representativas, la Caja de Empleados Particulares y la Caja de Empleados Públicos y Periodistas (Campos, 1941).

hasta ingresos de \$12.000 pero permitiéndose cotizar voluntariamente hasta los \$24.000 anuales. Finalmente, en 1944 se liberan los montos máximos a cotizar eliminándose esta restricción²², junto a esto se establece que existirá una estimación en dinero de los ingresos pagados en especies²³.

Según la definición que los propios Anuarios de la CSO presentan, se entiende que el salario que estará afecto a cotización para el fondo de seguro corresponde a: “la remuneración efectiva que gana el obrero, en dinero, ya sea por trabajos a destajo, por horas extraordinarias, por gratificaciones, bonificaciones, participación en los beneficios o cualquiera retribución accesorio que tenga un carácter normal en la industria o servicio; exceptuase la asignación familiar²⁴. También se entiende por salario la parte que se paga en alimentación, hospedaje, casa habitación, ración de tierras de cultivo, talaje para animales o cualquiera otra regalía semejante” (Caja de Seguro Obligatorio (Chile), 1947).

El modelo de financiamiento de este sistema de seguridad social se plantea como contributivo, lo cual supone que el financiamiento del sistema debe ser realizado tanto por trabajadores/as, como empleadores/as y por el Estado. Los montos que serán integrados en el sistema se calculan sobre la base del salario de el/la trabajador/a, los porcentajes irán cambiando con el transcurso de los años y serán reajustados varias veces, y en su inicio corresponderá a contribuciones de 2% de parte de el/la trabajador/a con cargo a su salario, un 5% del salario pagado por el empresario y el 1,125% del salario pagado por el Estado (Poblete, 1949).

²² Las modificaciones fueron realizadas por la Ley N° 7771, 1944.

²³ Este avalúo que realizaba la CSO se discutirá más adelante cuando expliquemos la estimación de las series agrícolas.

²⁴ La Asignación Familiar es una asignación en dinero otorgada de forma periódica a los obreros imponentes del sistema de seguridad social. El pago consiste en un monto fijo por persona dependiente y se costea a partir de imposiciones obreras y patronales. Este beneficio estaba dirigido al cabeza de familia, por lo que en este período sólo lo recibían los imponentes hombres. Corresponde a una política familiar que busca mantener el bienestar de la familia que vive a expensas del obrero. Las personas que dependen económicamente del obrero son llamadas cargas y corresponden: a la mujer legítima, los hijos/as legítimos y naturales menores de 15 años hijos/as mayores de 15 años y menores de 18 que estudien, padre y madre mayores de 65 años o inválidos de cualquier edad. Con el paso del tiempo el beneficio se extendió a más trabajadores entre ellas a las trabajadoras embarazadas (1957) a quienes se le otorgaba a partir de sexto mes de embarazo (Parr, 1959; Silva, 1961).

La asignación familiar fue instaurada por ley primero para el sector de los empleados particulares en 1937, para los obreros el derecho fue entregado más lentamente. Para la totalidad del sector obrero la asignación familiar se entrega en 1953, pero algunos gremios obtuvieron la dictación de leyes especiales que les proporcionaban el beneficio antes, así los obreros agrícolas reciben a partir de 1948 bonificaciones por cada una de las cargas (en este caso mujer legítima e hijos/as menores de 14 años), aunque sólo tenían derecho a ello algunos tipos de obreros agrícolas: los residentes en el fundo y los afuerinos residentes en el departamento (Silva, 1961). Además de esto, y por iniciativa propia algunas empresas o reparticiones públicas entregaban una asignación o salario familiar a sus obreros y/o empleados como es el caso de la Municipalidad de Santiago, la Fábrica de Cemento El Melón, de la Compañía de Cervecerías Unidas, entre otras (Walker, 1935).

Siguiendo el modelo anterior de gestión del bienestar, la CSO también tendrá el carácter de mutualista, por lo que no sólo proporcionaba una pensión de retiro al momento de la jubilación, sino que entregaba una serie de beneficios para sus asegurados/as: asistencia médico-farmacéutica, subsidio por enfermedad y embarazo, atención durante el embarazo, parto y pauperio, pensión de invalidez, entre otros.

En 1952 mediante la promulgación de una nueva ley se modifica el ordenamiento de la seguridad social en Chile. La Ley N°10.383 establece la división de las tareas que hasta momento llevaba a cabo la CSO; esto supone que, por una parte, se establece un organismo que administra la seguridad social, y por otra una institución que se encarga de la entrega de las prestaciones de salud. Así, el Servicio Nacional de Salud, será el ente encargado de “la protección de la salud por medio de acciones sanitarias y de asistencia social y atenciones médicas preventivas y curativas” (Caja de Seguro Obligatorio (Chile), 1952, p. 2), para los/as asegurados/as y sus familias. Por su parte, el Servicio de Seguro Social (SSS) será el sucesor en términos de seguridad social de la Caja de Seguro Obrero, haciéndose cargo de la administración financiera y económica de los ingresos recibidos de los/as trabajadores/as, necesarios para la cobertura de las prestaciones de licencias médicas, maternidad, pensiones de invalidez, vejez, viudez y orfandad. Debido a esta división de funciones, el Servicio de Seguro Social ya no obtendrá ni calculará las estadísticas médicas publicadas regularmente en los Anuarios de la Caja de Seguro Obligatorio (Caja de Seguro Obligatorio (Chile), 1952), pero seguirá entregando toda la información referente a salarios y a la entrega de prestaciones a los asociados.

Esta nueva legislación introduce algunas enmiendas en la fórmula para el cálculo del pago de los subsidios. A partir de 1952 la base para el cálculo de los subsidios es el total de ingresos de los últimos 6 meses, que se divide por 180 para obtener el salario medio diario (Servicio de Seguro Social (Chile), 1957).

1.2.2 El salario en los Anuarios de la Caja de Seguro Obligatorio y el Servicio de Seguro Social

El mandato de la CSO y la SSS estaba fundamentalmente enfocado a la seguridad social y bienestar de los asegurados. El departamento actuarial que es el responsable de la edición de los Anuarios, tenía por objetivo entregar estadísticas que permitieran conocer el funcionamiento del sistema y de los servicios entregados. No obstante lo anterior, y dada la gran cantidad de información que accedía en el cumplimiento de su labor, el departamento actuarial afrontó la tarea de entregar información sobre los

salarios totales de los cotizantes y los salarios semanales y diarios a partir de dos fuentes.

La primera fuente corresponde a una encuesta que se realiza a los/as trabajadores/as que van por primera vez²⁵ a solicitar atención médica, a quienes se les pregunta acerca de su salario en dinero excluyendo las regalías. La segunda se obtiene a partir del cálculo de los subsidios de la primera semana de incapacidad para los asegurados en baja por enfermedad y maternidad que entrega la CSO. El salario por incapacidad pagado se obtiene sobre la base del promedio de los 7 meses de cotizaciones previos al inicio de la incapacidad (Caja de Seguro Obligatorio (Chile), 1947).

Los datos proporcionados por la fuente *encuesta*, abarcan el período 1941-1947, y se encuentran desagregados por género y sector económico. Los datos entregados por la fuente *subsidios*, por su parte, cubren el período 1939-1973 y también se encuentran desagregados por género y por sector económico.

Los datos de salarios de la primera fuente corresponden casi en su totalidad a salarios medios mayores a los calculados sobre la base de subsidios. Las razones las podemos encontrar en los límites a la imposición que existían en los primeros años del sistema de contribución de la CSO, aunque creemos que dado que la mayor parte de la historiografía plantea que los salarios eran bastante bajos²⁶, ese límite no debe haber afectado fuertemente en los años en que existió. Es por esto que la principal razón se encuentre probablemente en la diferencia en los métodos de obtención de los datos. Los/as trabajadores/as al ser encuestados daban cuenta probablemente del salario que recibían diariamente y no del promedio de este en el largo plazo. Debido a la intermitencia del empleo durante estos años, especialmente en algunos sectores como el agrícola – pero no exclusivamente en este –, el salario diario recibido por el trabajador necesariamente debería ser mayor al salario medio diario que se calcula a partir del total de ingresos registrados en un mes.

Sin embargo, existe una excepción de esta tendencia, y esta la proporcionan los salarios femeninos que en su mayoría son inferiores en la *encuesta*. La explicación de esta diferencia la podemos encontrar si revisamos los salarios medios de la *encuesta* por sector económico. Existen dos rubros donde los salarios de mujeres, son menores que los de *subsidio*: Servicios Domésticos y Otras Actividades. Respecto a Otras Actividades poco podemos inferir, pero Servicios Domésticos, es un sector donde históricamente las mujeres se han visto sobre representadas, por lo que es altamente probable que en este

²⁵ Dentro de los meses en que se realiza la encuesta.

²⁶ Un ejemplo de esto son los planteamientos de Pinto (1959).

caso también lo estén. A partir de esto, podemos plantear como hipótesis que el salario medio total más bajo que proviene de los datos de *encuesta*, se puede explicar a partir que, en la muestra de mujeres encuestadas, aquellas que pertenecen al sector de Servicios Domésticos tienen una mayor representación, lo que no sucedería en el caso de *subsidios*.

Para la construcción de nuestra serie hemos decidido utilizar únicamente los datos provenientes de subsidios por varias razones. En primer lugar, porque los datos obtenidos de esa fuente se extienden a lo largo de casi todo nuestro período de estudio. La cobertura de los salarios entregados a partir de las encuestas es demasiado limitada, ya que sólo se presentan datos entre los años 1941 y 1947. En segundo lugar, es la fuente que presenta mayor homogeneidad de datos a través de los años, ya que, si bien se realizan algunos cambios a partir de 1952, la mayoría de ellos son subsanables en el proceso de estimación.

Cuadro 1. Comparación de salarios diarios recogidos a través de Encuesta y Subsidios

Años	Encuesta			Subsidios		
	Hombres	Mujeres	Totales	Hombres	Mujeres	Totales
1941	15,49	6,32		14,00	7,00	12,14
1942	15,54	9,96		16,71	8,14	14,71
1943	21,65	8,97		18,14	9,29	16,00
1944	23,32	10,23		21,71	11,57	18,86
1945	27,96	12,89	20,63	25,14	13,57	23,57
1946	32,33	16,27		29,90	17,40	27,00
1947	39,48	19,66	33,20	36,70	20,20	32,80

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de la CSO y el SSS

Una tercera razón tiene que ver con los salarios medios totales. La serie de subsidios presenta salarios medios para el total del sector obrero desde 1941, por lo que sólo fue necesario estimar según peso por sexo los datos para los años 1939 y 1940, en cambio la serie de encuesta únicamente presenta datos medios totales para los años 1945 y 1947 (Cuadro 1), siendo necesaria la estimación según peso por sexo para los otros 5 años.

Cuadro 2. Comparación entre casos utilizados en serie Encuesta y serie Subsidios

	Encuesta	Subsidios
1941	38.023	
1945	143.307	64.082
1946	399.819	89.878
1947	295.545	108.857

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de la CSO y el SSS

Finalmente, debemos considerar la extensión de la muestra, que presentamos en la Cuadro 2. En una primera mirada, los datos de *encuesta* presentan una muestra mayor de casos, especialmente en los años finales. Esto podría considerarse como un buen argumento para utilizar esa fuente en esos años, ya que proporciona información de más trabajadores/as. Sin embargo, la poca información de *encuesta* en los primeros años y la gran variabilidad respecto a los últimos años, hace menos fiable el método en que se produce la muestra de casos. Los datos de *subsidios*, pese a considerar menos casos, se mueve de una manera menos abrupta acercándose de mejor manera al crecimiento del número de cotizantes totales, como veremos más adelante.

1.2.3 La cobertura de los datos

*Desde los inicios de esta publicación hemos reservado al tema [de los salarios] un condigno espacio y no habría podido ser de otra manera, en atención a que se trata de una fuente única en su género, dado que no se cuenta, hasta ahora, con otro recurso informativo relacionado con salarios de obreros en el sector privado*²⁷

Aunque resulte llamativo, para la época que estudiamos no existe un registro exhaustivo de los salarios de la economía chilena que entregue datos que cubran todo el país ni todo el período que estamos analizando. Como ya hemos señalado en el apartado 1.1.1, las estadísticas de salarios para la época comienzan a generarse de manera constante y homogénea sólo a partir de 1959 a través de un índice compuesto de ingresos de obreros y empleados, el que se desagrega en 1963 generando un índice para salarios de obreros y otro para sueldos de empleados. También existen series de salarios para todo el país estimadas a partir de datos de ingresos mínimos y otros datos parciales entregados por los Anuarios Estadísticos de Chile. Por eso, incluso en el Anuario de la SSS de 1972 se hace hincapié en la excepcionalidad de las estadísticas presentadas.

En contraposición a las series que existen actualmente, los datos obtenidos de la seguridad social, presentan una serie de ventajas que permiten estimar una serie de

²⁷ Anuario del Servicio de Seguro Social, 1972

largo plazo que cubra todo el período de estudio. Una de sus principales características es que quienes cotizaban en dichas instituciones correspondían exclusivamente a trabajadores/as del sector obrero y que dentro de este sector un alto porcentaje cotizaba en las instituciones antes mencionadas. Esto permitirá que las series que estimamos puedan ser utilizadas para graficar el comportamiento de los salarios del sector obrero, fundamental en los procesos de industrialización.

En términos de datos, podemos ver a través de las estadísticas que entrega la propia institución el amplio número de trabajadores/as que abarcaba. A continuación, presentamos el crecimiento de los cotizantes del sistema a través de los años en estudio, así como también de los subsidios solicitados durante este período, para dar cuenta de la gran cobertura del sector obrero que tiene la CSO, y luego la SSS, durante este período. Debido a la naturaleza de la legislación que crea las cajas de compensación, el sistema de seguridad social que se instituye es extremadamente disgregado entre los empleados y profesionales, situación que no sucede con los obreros/as por la existencia de una única gran caja de compensación dedicada exclusivamente al sector.

Aunque el sistema se instaura en 1924, existe escasa información acerca de los cotizantes de la CSO en los primeros años, y la revisión de los Anuarios sólo nos ha permitido obtener información de cotizantes a partir de 1939. Si bien esta información se va haciendo cada vez más detallada a medida que transcurre el siglo, en un inicio ni siquiera era publicada. Pese a esto, algunas estimaciones de cotizantes proporcionadas por Arellano (1985), nos permitieron extender la serie de cotizantes hasta 1930²⁸.

Por su parte, para el número de subsidios no tenemos más información que la proporcionada por los Anuarios, y estos comienzan a entregar los datos de los casos utilizados en el cálculo del salario medio sólo a partir de 1944, por lo que sólo podemos saber el volumen de casos incluidos en la estimación a partir de esa fecha. Además, y a modo de comparación, presentamos datos del total de la fuerza laboral estimados por Díaz et al. (2010).

²⁸ La metodología utilizada corresponde a una interpolación a partir de la tasa de crecimiento estimada en función de los datos proporcionados por Arellano (1985), pero será detallada más adelante cuando expliquemos la metodología para la estimación de salarios diarios medios para el período 1927/28-1938.

Cuadro 3. Fuerza laboral, Cotizantes y Subsidios: Cobertura del Seguro y proporción de subsidios

Año	Fuerza laboral (L)	Cotizantes (C)	Subsidios (S)	Cobertura Seguro (C/L) %	% Subsidios sobre cotizantes (S/C)
1930	1.460.474	614.000		42,0%	
1931	1.493.932	639.068		42,8%	
1932	1.528.356	665.159		43,5%	
1933	1.563.746	692.316		44,3%	
1934	1.600.104	720.581		45,0%	
1935	1.637.425	750.000		45,8%	
1936	1.675.708	780.024		46,5%	
1937	1.714.948	811.249		47,3%	
1938	1.755.140	843.724		48,1%	
1939	1.796.281	877.500		48,9%	
1940	1.838.363	909.524		49,5%	
1941	1.865.838	939.641		50,4%	
1942	1.893.653	961.231		50,8%	
1943	1.921.787	990.375		51,5%	
1944	1.950.226	993.902	87.840	51,0%	8,8%
1945	1.978.955	962.460	64.082	48,6%	6,7%
1946	2.007.964	971.697	89.689	48,4%	9,2%
1947	2.037.245	991.843	108.857	48,7%	11,0%
1948	2.066.794	962.900	113.733	46,6%	11,8%
1949	2.096.611		113.615		
1950	2.126.703	934.700	104.630	44,0%	11,2%
1951	2.157.076		114.175		
1952	2.187.749	1.078.700	107.833	49,3%	10,0%
1953	2.211.964	1.083.700	135.814	49,0%	12,5%
1954	2.236.357	1.096.700	132.369	49,0%	12,1%
1955	2.260.959	1.128.200	142.377	49,9%	12,6%
1956	2.285.806	1.144.400	122.214	50,1%	10,7%
1957	2.310.945	1.166.000	112.102	50,5%	9,6%
1958	2.336.428	1.191.000	92.435	51,0%	7,8%
1959	2.362.313	1.216.000	86.695	51,5%	7,1%
1960	2.388.667	1.240.000	87.389	51,9%	7,0%
1961	2.415.348	1.264.000	94.727	52,3%	7,5%
1962	2.442.649	1.291.000	94.976	52,9%	7,4%
1963	2.470.657	1.310.000		53,0%	
1964	2.499.469	1.340.000		53,6%	
1965	2.529.190	1.375.000		54,4%	
1966	2.559.931	1.410.000	121.625	55,1%	8,6%
1967	2.591.809				
1968	2.624.951	1.406.000	103.326	53,6%	7,3%
1969	2.659.490	1.440.000	130.354	54,1%	9,1%
1970	2.695.566	1.476.000	101.748	54,8%	6,9%
1971	2.757.841	1.513.000	132.771	54,9%	8,8%
1972	2.822.885	1.540.000	146.616	54,6%	9,5%
1973	2.890.921	1.561.000	126.044	54,0%	8,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO, el SSS y Arellano (1985); fuerza laboral de Díaz et al. (2010).

El Cuadro 3 presenta el porcentaje de cotizantes del seguro social sobre el total de la fuerza laboral. Es necesario aclarar, no obstante, que no todos quienes pertenecen a la fuerza laboral pueden cotizar en este sistema, ya que como dijimos anteriormente, la CSO fue creada para proporcionar cobertura al sector obrero solamente por que quienes

pertenecían a los niveles administrativos o de empleados, cotizaban en otras instituciones. Debido a esto, la información del total de la fuerza laboral es meramente informativa ya que no refleja en su totalidad la cobertura que tendrá el seguro sobre la población objetivo. Si consideramos que los cotizantes del seguro se encuentran por sobre el 50% la mayor parte del período que analizamos, podemos suponer que la cobertura del sector obrero será de más de 50% en esos años. Sin embargo, debido a que no poseemos información sobre el número de obreros en el período no podemos hacer una estimación más exacta.

En la información presentada en la Cuadro 3, podemos ver que los cotizantes del seguro social de la CSO y SSS presentan en la primera década una clara tendencia de incremento respecto al total de la fuerza laboral. Este crecimiento se mantendrá hasta 1944 cuando se produce un cambio a la baja en el porcentaje de cotizantes respecto al total. El año 1950 es un claro ejemplo de este cambio de rumbo ya que posee uno de los porcentajes más bajos de cotizaciones respecto al total, si obviamos los años iniciales de la serie. Pero esta tendencia a la baja se revierte en 1954 y el incremento porcentual de cotizantes se mantiene constante hasta el final de nuestro período de estudio, con una clara tendencia al alza de cotizantes a partir de 1956 ya que, desde esta fecha en adelante, su porcentaje se mantendrá en alza y siempre sobre el 50% de la fuerza laboral.

Una visión más acotada, pero al mismo tiempo más ajustada a la realidad del universo de trabajadores que estamos considerando, consiste en comparar el número de subsidios sobre el total de cotizantes. Dado que los datos del número de subsidios utilizados para estimar el salario medio comienzan en 1944, sólo podemos analizar el porcentaje de subsidios respecto al total a partir de ese año. Pese a estas restricciones, podemos obtener alguna idea sobre el nivel de subsidios solicitados en los diversos años del período estudiado y sobre su correspondencia con el total de trabajadores/as que cotizaban en el sistema.

Considerando el total del período en que poseemos datos de subsidios, podemos decir que el porcentaje de estos utilizado sobre el total de cotizantes presenta en promedio un 9,2% para el total de los años. En este caso el punto más alto se encuentra en 1955, cuando el número de subsidios corresponde al 12,6% de los cotizantes. Por el contrario, su porcentaje más bajo respecto al total se da en 1945, cuando los subsidios serán de 6,7% del total de cotizantes.

Estos datos nos permiten tener una visión de la cobertura del sistema de seguro social en el total de la fuerza laboral, así como de la extensión de los subsidios, que es

finalmente de donde provienen los datos para el cálculo de los salarios. Desafortunadamente, la información que entregan los Censos chilenos no permite estimar una serie acabada de obreros/as para el periodo, lo que nos impide ajustar más los datos de cotizantes sobre el total. De cualquier manera, podemos decir con seguridad que el sistema cubre más del 50% de la población trabajadora y que teniendo en cuenta el universo de cotizantes, los salarios de subsidios publicados en los Anuarios dan cuenta, de forma homogénea y en el largo plazo, de los salarios medios de quienes pertenecen a la categoría obreros/as.

Pese a lo anterior, es necesario comentar las limitaciones que tienen los datos que utilizamos. La primera dice relación con el método de cálculo de los salarios. Como señalamos anteriormente, los montos de subsidio que usamos para estimar la serie de salarios totales y por rama, se calculan a partir del promedio de ingresos cotizados en los últimos siete meses. Esto significa que la cifra publicada es efectivamente un promedio de los salarios diarios recibidos por el/la trabajador/a durante ese período, pero no expresan necesariamente el dinero recibido por día de trabajo. Esto supone que en términos de costos laborales, los salarios calculados no reflejan exactamente el monto que el patrón o empresario pagaba diariamente a sus trabajadores/as sino el promedio diario de este monto. Esta limitación es más profunda en aquellas tareas que poseen una alta estacionalidad, como la agricultura, ya que el salario medio de subsidios puede no reflejar el pago diario si el/la obrero/a no trabaja todos los días hábiles correspondientes a los siete meses contabilizados para el cálculo del salario medio.

Sin embargo, esta restricción para la obtención de costos laborales diarios puede ser una ventaja para el análisis de la capacidad de compra y de las condiciones de vida de la clase trabajadora, ya que nos da una visión de largo plazo de los ingresos percibidos por el/la trabajador/a y por lo tanto una perspectiva prolongada del dinero disponible para la subsistencia. En el caso del sector agrícola esto nos da una idea de la importancia de los ingresos no monetarios en este rubro, y para quienes no los recibían, de la necesidad de estrategias laborales que supongan movilidad y la búsqueda de otros trabajos remunerados.

Un segundo inconveniente es la implantación del tope de cotizaciones durante los primeros años del sistema, lo que significa que no era obligatorio cotizar por sobre el límite salarial. Esto puede suponer que los salarios más altos y de obreros/as más calificados pueden haber sido considerados sólo hasta cierto nivel en el cálculo del salario medio. Aunque esto se podría entender como una ventaja ya que limitaría la influencia de los salarios altos que se escapan demasiado de la media, a nuestro parecer es preferible contar con toda la información de salarios del universo de subsidios

para el cálculo de éste. Pese a ello, consideramos positivo que exista una ampliación del límite en una fecha temprana como es 1936, ya que es cuando más fuertemente comienza a penetrar el sistema en el sector de los trabajadores formales, así como su total eliminación en 1944.

En ambos casos, la información que tenemos parece mostrar que no existe una clara diferencia entre los salarios de antes y después del incremento o la eliminación del tope salarial. Tanto en el año 1936 como en 1944 se aprecian aumentos importantes, pero no son una excepción respecto a años anteriores o posteriores (Cuadro 4).

Cuadro 4. Salarios nominales medios, 1934-1947

Años	Salarios nominales	Crecimiento anual
1934	4,4	
1935	5,2	17,9%
1936	5,6	9,6%
1937	6,5	16,0%
1938	7,1	8,2%
1939	8,2	15,9%
1940	9,4	14,7%
1941	12,1	28,8%
1942	14,7	21,2%
1943	16,0	8,7%
1944	18,9	17,9%
1945	23,6	25,0%
1946	27,0	14,5%
1947	32,8	21,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

En los apartados siguientes detallaremos la metodología de estimación de las series de salarios nominales, pero presentamos aquí algunos datos para mostrar el crecimiento de las remuneraciones en estos años y que no existen incrementos fuera de la tendencia en los años en que se producen estos cambios. En el Cuadro 4 se aprecia que para 1937 los salarios crecieron un 16% respecto al año anterior, superior al aumento de 1936 pero no así al de 1935 ni al de algunos años posteriores. Para 1945 el incremento es más grande ya que llega a un 25%, ocho puntos respecto al crecimiento del año anterior, sin embargo, se encuentra bajo el crecimiento de salarios que existe en 1941. Entonces, esto nos permite pensar que no necesariamente esta variación puede ser consecuencia del cambio en la normativa, ya que durante la serie vemos eventos similares de aumento.

Otro problema que nos presentan los datos de subsidios, es que no entregan una minuciosa estimación de los ingresos no monetarios. Si bien en 1944 se realizó una

estimación del pago en especies, en los Anuarios se señala que dicha valoración está subestimada y no se actualiza con el paso de los años, probablemente por los limitados recursos con que contaba la institución, especialmente para tareas que no eran propias de su rubro. No obstante, y como se verá en la descripción del método de estimación de la serie agrícola, hemos podido realizar un cálculo de los pagos en especies para calcular un salario más acorde a los ingresos que debieron recibir quienes trabajan en el sector agrícola. Lamentablemente no hemos podido realizar el mismo ejercicio para los salarios de servicios domésticos, ya que no contamos con información adicional que nos permitiera valorar los ingresos por habitación, alimentación y otros. Es por esto que los datos de la serie de salarios de este sector sólo reflejan los ingresos monetarios de quienes trabajaban en el servicio doméstico.

Finalmente, una limitación importante de esta fuente es que entrega sólo datos de obreros/as que pertenecen al mercado formal de empleo. Aunque las fuentes que entregan datos de trabajo informal son escasas para el siglo XX²⁹, no podemos dejar de mencionar que los salarios presentados por las series estimadas, sólo abarcan a trabajadores/as que poseen una relación de trabajo formal. Si bien, en los Anuarios se publican salarios como “independientes”, creemos que esta categoría no corresponde necesariamente a los ingresos de quienes pertenecen al sector informal, sino más bien a trabajadores del sector artesanal, comercial o minero independientes, ya que en los años que tenemos estas cifras los salarios medios de “independientes” son más altos que el ingreso medio total.

1.3 Estimación de la serie de salarios diarios medios nominales totales, 1927/1928-1973

Aunque la información entregada por los Anuarios es bastante completa y extendida, existen algunos obstáculos que fue necesario sortear para lograr estimar la serie de salarios totales para el período que buscábamos cubrir, desde antes de la Gran Depresión hasta el gobierno de Allende.

El primero dice relación con el cambio de moneda que ocurre en Chile durante el período que abarcamos. La moneda oficial pasa de Peso a llamarse Escudo a fines del año 1960. Esto supone que los datos publicados se encuentran en Pesos antes de ese año y en Escudos a partir de este. Para homogeneizar los datos y debido a que actualmente

²⁹ No hemos encontrado fuentes que estimen las remuneraciones del sector informal para este período, por lo que no ha sido posible realizar una comparación con la serie de salarios estimada a partir de los datos de la CSO y SSS. Respecto a su peso sobre el total de la población activa, la informalidad urbana habría sido de un 13,8% (1950), 12,3% (1960), 11,5% (1970) según las cifras entregadas por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (1982).

la moneda utilizada son nuevamente los Pesos, hemos decidido llevar toda la serie a Pesos anteriores a 1960. Esto supone incrementar por 1.000 los datos correspondientes a Escudos de los años sesenta y setenta. La decisión de utilizar los pesos antiguos se debe a que la mayor parte de los salarios que estimamos se pagaron en esa moneda, y que sólo la última década fue pagada en Escudos. Asimismo, no utilizamos pesos actuales debido a que el cambio de moneda se realiza recién en 1975, o sea después del fin de nuestra serie.

La segunda etapa importante consiste en la necesidad de transformar los datos entregados entre los años 1939 y 1945. Para este período los Anuarios publican la información de subsidios sólo como salarios semanales, por lo que fue necesario calcular el salario diario a partir de estos.

La tercera etapa se enmarca dentro de los años 1946 y 1973, que es el período donde poseemos mayores datos para trabajar, y en el que la mayor dificultad encontrada consistió en la obtención de las cifras, ya que los Anuarios no se encuentran convenientemente mantenidos. Además de esto, debido a los objetivos planteados fue necesario realizar cálculos de agregación y/o desagregación para algunos años y así obtener los salarios medios totales y salarios medios desagregados por género para el total del período.

Finalmente, la etapa más compleja consiste en la estimación de salarios medios totales para período anterior a 1939, ya que para estos años no existen datos de salarios por trabajador/a en ningún formato o periodicidad. Estimar los salarios para este período nos parecía fundamental para completar el ciclo de industrialización posterior a la Gran Depresión, que terminará en 1973. Para esto fue necesario utilizar fuentes alternativas además de información proporcionada por los Anuarios de la CSO y SSS.

Todos los cálculos y estimaciones realizadas para las distintas etapas serán detalladas a continuación. En el primer apartado especificaremos el proceso de estimación de salarios medios totales, para en una segunda sección presentar el método de cálculo de las series sectoriales.

1.3.1 Los salarios nominales medios diarios totales

En este apartado explicaremos el método de cálculo de los salarios medios diarios para todo el período de estudios. Comenzamos detallando los pasos necesarios para homogeneizar los datos publicados en nuestra fuente principal, los Anuarios de la Caja de Seguro Obligatorio y del Servicio de Seguro Social entre los años 1939 y 1973 que es cuando poseemos más información sobre salarios.

En la sección siguiente se detalla la estimación del período 1927/1928-1938, años en que nuestra fuente principal no presenta la misma cantidad de datos. Debido a esto, se ha recurrido a una fuente alternativa, los Anuarios Estadísticos de Chile, complementada con la información que nos entrega la fuente principal.

1.3.1.1 Los salarios nominales medios diarios entre 1939 y 1973

Los Anuarios de la CSO comienzan a publicar datos de salarios medios diarios por trabajador/a a partir de 1946. Previamente, entre 1939 y 1945, los datos de salarios medios corresponden a salarios medios semanales, y a su vez, para los años 1939 y 1940 sólo presenta datos de salarios medios de mujeres y de hombres, pero no el total agregado que se publica de 1941 en adelante.

Para el caso de los salarios semanales (1939-1945), hemos determinado que la mejor vía para estimar los salarios medios diarios es dividiendo el salario medio semanal por el total de días de la semana considerando aquellos no laborales, es decir, dividiendo por 7 días.

Esto se basa en el supuesto de que la metodología de cálculo del subsidio considera todos los días de la semana como posibles de recibir remuneración. Para comprobar nuestro supuesto contamos con algunos datos, ya que los salarios medios diarios comienzan a publicarse a partir de 1946 y los salarios medios semanales se publican hasta el año 1948, por lo que durante 3 años coincide la publicación de salarios semanales y diarios, ambos datos provenientes del cálculo de los subsidios.

Cuadro 5. Salarios medios semanales y diarios, 1946-1948

Años	Salarios medios semanales (Ws)			Salario semanal a diario (Ws/7)			Salarios medios diarios		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres (a)	Mujeres (b)	Total (c)	Hombres (d)	Mujeres (e)	Total (f)
1946	209	121	189	29,9	17,3	27,0	29,9	17,4	27,0
1947	257	141	229	36,7	20,1	32,7	36,7	20,2	32,8
1948	314	179	283	44,9	25,6	40,4	44,8	25,6	40,4

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

Como vemos en la Cuadro 5, los datos de salarios medios semanales divididos por los 7 días de la semana, coinciden casi totalmente con los datos de salarios medios diarios para los años 1946 a 1948. En algunos casos existen algunas diferencias en los decimales que podemos atribuir a que los salarios semanales se presentan en números enteros, por lo que suponemos que los decimales pueden haber sido obviados en la presentación de los datos. En cualquier caso, lo que el Cuadro 5 nos presenta son

diferencias mínimas³⁰, lo que refuerza la idea de utilizar la división por el número total de días de la semana como método para estimar los salarios medios diarios en los años 1939-1945. Además, a partir de 1948 se establece por ley la obligatoriedad de pagar el salario los siete días de la semana en lo que se conoce como ley de Semana Corrida. La Ley nº 8.961 establece la obligación de pagar los días domingos o feriados a todos los/as trabajadores/as, tanto si reciben salario base o remuneración a trato, siempre y cuando hayan cumplido la jornada completa todos los días trabajados por la empresa o sección respectiva³¹.

Una vez estimados los salarios medios diarios para el período 1939-1945, fue necesario calcular el salario medio total del país para los años 1939 y 1940, ya que para estos años los Anuarios sólo nos proporcionan datos desagregados por género. Dado que no existen datos del número de subsidios de mujeres y hombres para estos años que nos permitan establecer el peso de cada grupo en el total, hemos calculado el peso de hombres y mujeres en el total del salario medio del año más cercano, en este caso 1941³². Luego, las proporciones obtenidas junto a los salarios medios de mujeres y hombres fueron utilizadas para calcular el salario medio total en los años 1939 y 1940.

Finalmente, los salarios medios nominales estimados para el período 1939-1945 se presentan en el Cuadro 6.

Cuadro 6. Salarios medios totales semanales y diarios, 1939-1945

Años	Salarios medios semanales			Salarios medios diarios		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
1939	66	34		9,4	4,9	8,2
1940	75	41		10,7	5,9	9,4
1941	98	49	85	14,0	7,0	12,1
1942	117	57	103	16,7	8,1	14,7
1943	127	65	112	18,1	9,3	16,0
1944	152	81	132	21,7	11,6	18,9
1945	176	95	165	25,1	13,6	23,6

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

Para los años siguientes la estimación de la serie fue más sencilla ya que los Anuarios presentan los salarios nominales en formato diario durante el período 1946-1973. La información de salarios fue obtenida de los cuadros generales en que se presentan

³⁰ Nos referimos a que a y d son prácticamente iguales, y lo mismo sucede con $b = e$ y $c = f$

³¹ Ley nº 8961, Dispone el pago de la semana corrida, 1948.

³² Para el obtener el peso de cada género utilizamos un sistema de dos ecuaciones. Una que considera que necesariamente la suma de ambos pesos es igual a 1: $x_1 + x_2 = 1$
Y otra que expresa el cálculo de la media de ambos salarios desagregados por género. Para 1941: $14,0 x_1 + 7,0 x_2 = 12,14$

salarios totales, por provincia y desagregados por género, provenientes del cálculo de los subsidios. Si bien existen variaciones en la forma de presentación de la información a lo largo de los años, es posible obtener con fiabilidad los datos que corresponden a salarios medios diarios de subsidios a través de las variaciones que se presentan.

1.3.1.2 Los salarios nominales medios diarios entre 1927/1928 y 1938

Para los objetivos de esta tesis resultaba fundamental estimar los salarios medios diarios para el período 1927/1928-1938. Esta etapa de la economía chilena es esencial para entender los cambios en la política económica de los años siguientes, ya que abarca los efectos de la Gran Depresión y el período de recuperación de la economía chilena. A su vez, en estos años encontramos las primeras políticas explícitamente dirigidas a promover la industrialización como herramienta de recuperación de la economía después de la crisis (Sunkel, 2011).

Debido a que los anuarios no presentaban datos anteriores a 1939, fue necesario utilizar fuentes alternativas para la estimación de los salarios en este período. La primera fuente corresponde al apartado de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales de los Anuarios Estadísticos de Chile.

En el Anuario Estadístico de Chile de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales (AChFBC) de 1929 se publica información de los jornales totales anuales pagados para ese año, que son calculados a partir de las cotizaciones patronales recibidas por la Caja de Seguro Obligatorio para el año 1929.

La información sobre jornales pagados anualmente se publica nuevamente en el AChFBC de 1934 y 1935, también calculados a partir de la cuota patronal de la CSO. En el año siguiente, el AChFBC de 1936 presenta datos de los jornales totales pagados calculados a partir de la cuota patronal para el período 1930-1936, además de jornales totales desagregados por actividades para 1934-1936. Finalmente, en 1937 nuevamente se publican los datos de jornales totales pagados, pero no así la información sobre jornales totales desagregados por actividad. Con esta información pudimos obtener una serie de jornales totales anuales pagados entre 1929 y 1937. A su vez, en los Anuarios de la CSO se publica información de salarios totales pagados a partir de 1938, por lo que para este año utilizamos la información proporcionada por esta fuente. Con esto obtenemos los salarios totales pagados a obreros/as, a partir de los pagos de la cuota patronal a la CSO para los años 1929-1936 y 1938.

Sin embargo, nuestra investigación buscaba también generar algún punto de comparación con el período anterior, por lo que intentamos extender la serie hacia atrás

algunos años para lograr esta meta. Para eso utilizamos un índice de jornales pagados que se publica en el mismo AChFBC (Imagen 1), donde 1927/1929=100. A partir de este, estimamos primero el monto total de jornales pagados para el trienio 1927/1929, para luego calcular los salarios totales pagados para el bienio 1927/1928.

Esto es sencillo de realizar una vez que tenemos el monto total promedio de jornales pagados para el período 1927/1929 y para 1929 – que obtuvimos de los AChFBC –. Así, el cálculo del total de jornales pagados para el bienio 1927/1928 lo obtenemos convirtiendo el promedio de los tres años, en la suma total de salarios pagados en 1927-1929, multiplicando por tres el promedio del trienio. Luego restamos los salarios totales de 1929 a ese monto para obtener la suma total del bienio 1927-1928, finalmente dividimos el total por dos para obtener el promedio de 1927/1928.

Imagen 1. Datos publicados por los Anuarios Estadísticos de Chile, 1936

143.—Jornales pagados

ÍNDICES DE BASE 1927-29 = 100	JORNAL PAGADOS		Índice de jornales pagados	Índice poder adquisitivo con ajuste población
	Total \$	Promedio por día/háb. \$		
Enero.....	63 492 564	3 595 808	126,1	75,3
Febrero.....	102 175 059	4 077 002	143,1	81,5
Marzo.....	91 421 703	3 516 219	123,1	73,0
Abril.....	177 516 411	4 479 856	157,1	93,3
Mayo.....	107 494 867	4 478 952	157,0	91,7
Junio.....	100 554 705	4 189 775	146,1	86,0
Julio.....	108 868 517	4 029 947	141,0	82,1
Agosto.....	100 005 170	4 002 600	140,0	82,1
Septiembre.....	106 363 157	4 431 798	155,1	90,3
Octubre.....	108 322 356	4 166 241	146,1	83,2
Noviembre.....	115 451 526	4 618 061	161,0	96,5
Diciembre.....	120 465 630	4 818 625	168,9	93,4
Total 1936	1 262 131 649	4 153 128	147,1	85,6
» 1935.....	1 107 304 313	3 703 359	129,1	82,7
» 1934.....	932 295 721	3 027 536	105,9	69,3
» 1933.....	747 612 121	2 538 766	85,8	56,6
» 1932.....	605 699 310	2 045 627	70,1	58,3
» 1931.....	681 940 820	2 393 854	80,8	71,8
» 1930.....	1 349 364 769	3 456 761	121,2	108,9

Una vez obtenidos los jornales totales anuales para el período 1927/1928-1938, debemos estimar el número de cotizantes anuales que corresponden a esos jornales para obtener el salario medio anual por cotizante para cada año.

a. Estimación de número de cotizantes

La información sobre cotizantes que entregan los Anuarios de la CSO comienza recién en 1939, ya que en el año 1946 el Anuario realiza una estimación para el período 1939-1946. Como los salarios que debemos estimar corresponden al período 1927/1928-1938, utilizaremos los datos de 1939 como año final de la interpolación de nuestra serie de cotizantes, es decir, estimaremos 1927/1928-1939 conociendo el número de cotizantes de este último año.

Para los años anteriores a 1939 fue necesario buscar fuentes alternativas para obtener información sobre cotizantes. De la revisión bibliográfica realizada en documentos que

tratan el desarrollo de la Caja de Seguro Obligatorio o la seguridad social en general, los únicos autores que entregan algunas estimaciones sobre contribuyentes son Poblete (1949) en su obra *El derecho del trabajo y la seguridad social en Chile* y bastantes décadas después Arellano (1985) en su estudio *Políticas sociales y desarrollo en Chile: 1924-1984*.

En ambos trabajos, los autores publican estimaciones sobre el número de asegurados, las que se presentan en la Cuadro 7.

Cuadro 7. Estimaciones de Asegurados de la Caja de Seguro Obligatorio

Período	Poblete		Arellano	CSO
	Asegurados inscritos	Asegurados activos	Asegurados Activos	Activos
1930			614.000	
1930/31	969.000			
1934/35	1.184.000			
1935			750.000	
1939/40	1.384.000			
1940			910.000	909.524
1944/45	1.450.000			
1945			962.000	962.460
1946		1.137.247		971.697
1947				991.843
1947/48		1.145.736		
1948				962.900
1948/49		1.155.000		

Fuente: Elaboración propia a partir de Poblete (1949) y Arellano (1985).

Hemos sombreado los datos de Poblete (1949), para facilitar la lectura del cuadro ya que presenta sus datos en períodos interanuales, con la excepción del año 1946, lo que dificulta su comparación. Por su parte Arellano (1985) entrega datos cada 5 años.

Como se desprende del cuadro presentado, Poblete da cuenta de dos tipos de asegurados, los inscritos y los activos, y en ambos casos sus estimaciones son mayores que las presentadas por la CSO. Las estimaciones de Arellano son más conservadoras y podemos observar que se basaron en los datos entregados por la CSO ya que coinciden para los años 1940 y 1945. Arellano a su vez, señala que sus estimaciones están basadas en las tasas de crecimiento de Poblete, por lo que podemos concluir que en sus cálculos se encuentran recogidos los datos del otro autor. Finalmente, y dado que los cotizantes que debemos estimar corresponden al período 1927/1928-1938 cubierto por Arellano, hemos decidido utilizar los datos de este último.

Con los datos de Arellano para los años 1930 y 1935, y el número de cotizantes proveniente de los Anuarios de la CSO para 1939, hemos calculado la tasa de crecimiento de los asegurados para cada período y realizado una interpolación lineal³³ entre estos años para obtener una serie de cotizantes para los años 1930-1938, que presentamos en la Cuadro 8.

Cuadro 8. Estimación de cotizantes de la CSO, 1930-1938

	Estimación Arellano	Datos CSO	Interpolación
1930	614.000		614000,0
1931			639067,8
1932			665159,1
1933			692315,6
1934			720580,8
1935	750.000		750.000,0
1936			780.023,6
1937			811.249,0
1938			843.724,5
1939		877.500	877.500,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y Arellano (1985).

Con los datos de cotizantes anuales calculamos el salario anual por asegurado para los años 1930-1938. Como no tenemos información de contribuyentes antes de 1930 ni de cómo se puede haber comportado la afiliación al seguro en esos años, utilizamos los datos de asegurados de 1930 para estimar los salarios anuales por cotizante para el año 1929 y para el bienio 1927-1928. Esto último es arriesgado, pero creemos que es la mejor alternativa, utilizar la tasa de crecimiento de 1930-1935 supondría asumir el mismo nivel de incremento para los años anteriores que son años incipientes de implementación del sistema. Como no tenemos información que indique ni aumento o disminución en los años anteriores, hemos optado por mantener el número de cotizantes asumiendo que la incorporación se realiza en los primeros años y que hay pocos cambios hasta la crisis de la Gran Depresión. En caso de que este supuesto fuese errado, nuestros salarios estarían subestimados ya que utilizamos un denominador más grande que el correspondiente.

³³ Para esto calculamos la tasa de crecimiento anual entre los años en que tenemos datos conocidos, a partir de: $Tasa\ de\ crecimiento = \left(\frac{C_b}{C_a}\right)^{\frac{1}{b-a}} - 1$

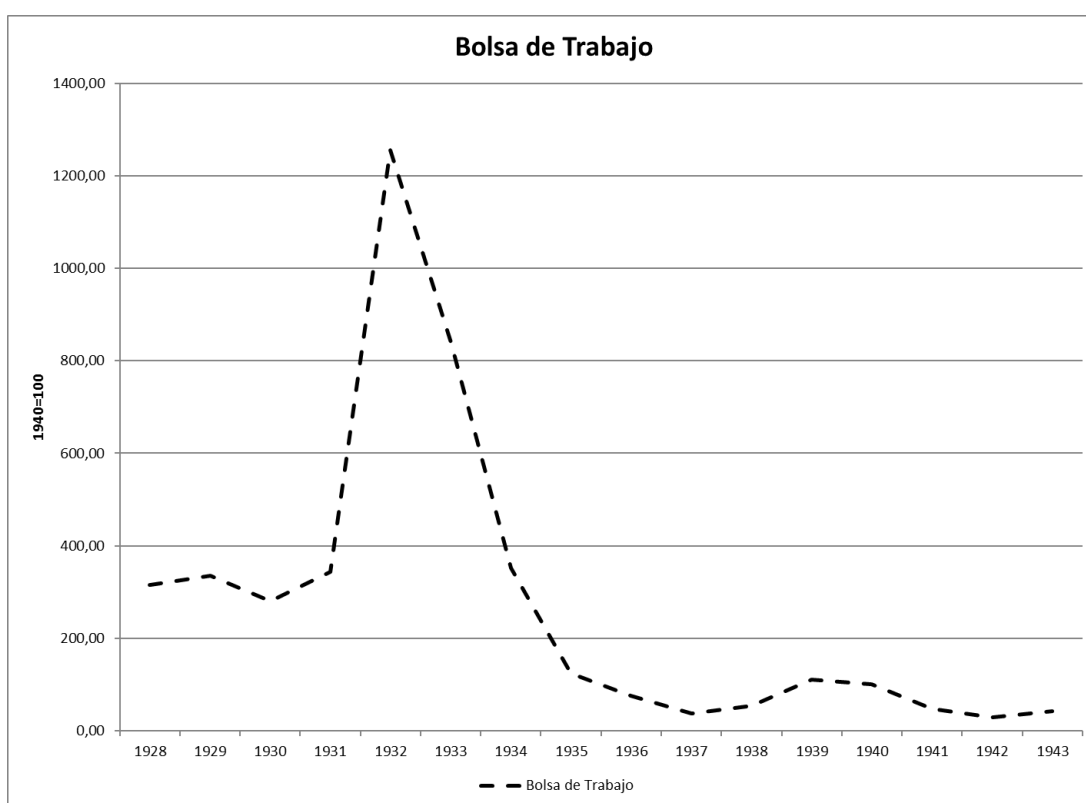
Donde:

C_b = valor final, C_a = valor inicial, b = año final, a = año inicial

Así, el incremento anual lo calculamos como: $C_{a+n} = C_{a+(n-1)} * (1 + Tasa\ de\ crecimiento)$

Un riesgo mayor sería que los salarios estén sobre estimados, si por ejemplo existiera un efecto en los ocupados a partir de la Gran Depresión, esto fundamentalmente en el año 1929. Para este período calculamos una serie de quienes buscan empleo para 1928-1943 en adelante³⁴, que es la que mostramos en el Gráfico 1. Como vemos, la estadística de solicitantes de empleo señala que los grandes incrementos del paro se dan en Chile en 1932, que es cuando el promedio de solicitantes crece exponencialmente. En 1931 también vemos un nivel mayor que los años posteriores a la crisis, pero esto se debe probablemente al mal desempeño de la minería del salitre en los años finales de la década de los veinte, ya que es una tendencia que se proviene desde 1928.

Gráfico 1. Índice de inscritos en la Bolsa de trabajo, 1931-1943



Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de Chile.

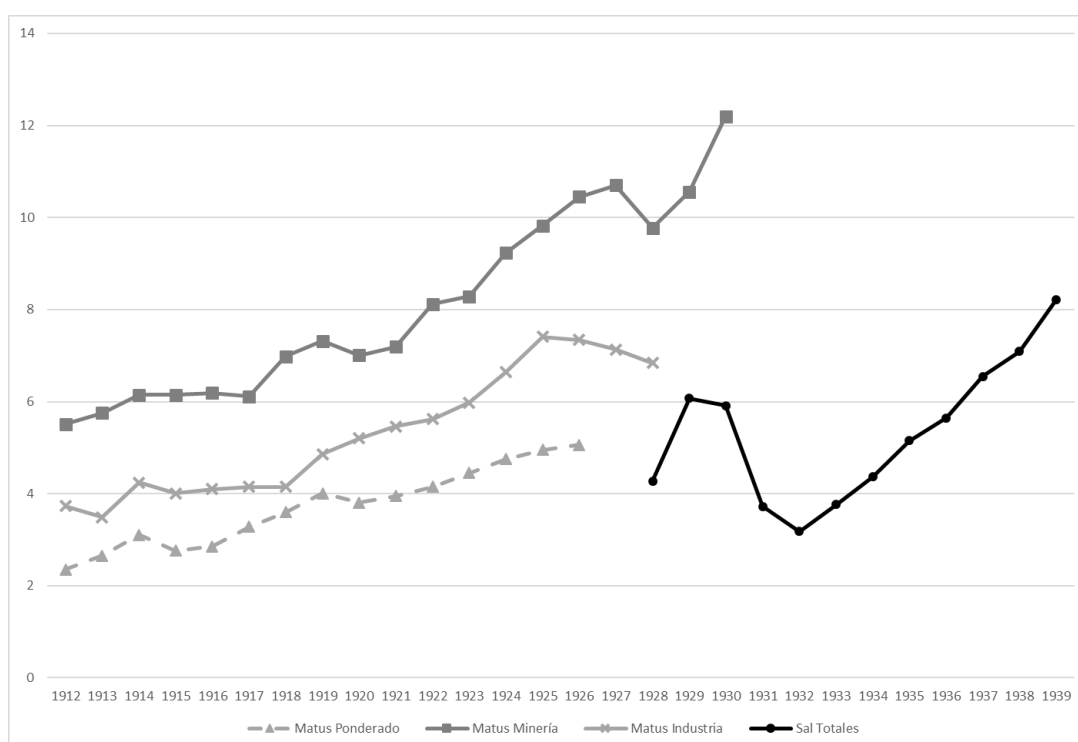
Finalmente, y como una forma de comparar los niveles de las estimaciones de salarios nominales calculadas para esos años, hemos graficado las series realizadas por Matus (2009, 2012) para 1912-1930, junto a nuestras estimaciones de los salarios de los años 1927/1928 -1939.

En el Gráfico 2 podemos ver que la serie Ponderada de Matus, que incorpora las medias ponderadas de los salarios de la Minería, la Industria y Ferrocarriles, se encuentra en la

³⁴ El detalle de la fuente de los datos de Bolsa de Trabajo se encuentra en el Capítulo 5, apartado 5.4.1.

línea del inicio de nuestra serie. Desafortunadamente esta serie termina en 1926 por lo que no podemos saber cómo se comportó en los mismos años de nuestra estimación. Para al menos conocer el movimiento en esos años, hemos incluido las series ponderadas de minería y de industria que se extienden hasta 1930 y 1928 respectivamente. En ellas podemos ver que existe una caída de las remuneraciones en los años finales: en el caso de la industria la caída es paulatina y comienza en 1926, en cambio en la minería existe un descenso más tardío de los salarios, en 1928, y un posterior gran incremento en 1929 y 1930, que se enmarca, al menos en el primer año, en la línea con lo que sucede en nuestra serie.

Gráfico 2. Salarios nominales 1912-1939



Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y Matus (2009, 2012).

En suma, esta comparación nos permite establecer que nuestra serie se encuentra a un nivel similar que la serie ponderada de Matus, que es la curva que incorpora más sectores a la estimación; y que, en aquellos años que no tenemos datos ponderados las series de minería y de industria señalan movimientos similares con la serie media estimada, tanto en la leve disminución del primer año, como en el incremento que vemos en 1929.

b. Estimación de número de días trabajados por año

Una vez estimados los jornales anuales por cotizante según el método definido en el apartado anterior, aún nos falta un paso para estimar el salario medio diario, ya que es

necesario ajustar el salario anual por cotizante por el número de días trabajados por año.

Existe muy poca información sobre días trabajados al año en las estadísticas chilenas, y en los Anuarios de la CSO no se publica ninguna información sobre este tema, es por esto que el método que utilizamos para estimar los días trabajados por año será indirecto, pero usando datos de los Anuarios de la CSO para mantener en lo posible la homogeneidad del origen de los datos.

Con la información sobre salarios totales, cotizantes y salarios diarios por rama económica para el período 1944-1946 publicada en el Anuario de 1946, hemos calculado un promedio simple del número de días trabajados por sector económico (Cuadro 9).

Cuadro 9. Promedio de días trabajados por rama económica, 1944-1946

	Salario anual por cotizante			Salarios diarios			Días por rama			Media 1944-1946
	1944	1945	1946	1944	1945	1946	1944	1945	1946	
Agricultura	1.946,9	2.414,0	2.656,0	9,4	10,6	11,7	207,1	227,1	227,0	220,4
Minería	7.540,3	9.933,9	10.447,8	28,7	33,9	37,3	262,6	293,4	280,2	325,1
Industria	8.140,2	9.495,8	11.682,5	23,3	27,1	32,2	348,8	349,9	362,8	353,8
Comercio y transporte	7.587,8	8.825,1	12.055,3	21,0	25,6	32,5	361,8	345,3	371,4	359,5
Construcción	7.272,0	8.522,1	10.051,0	20,6	23,1	27,5	353,5	368,2	365,5	362,4
Domésticos	2.448,4	3.383,1	3.643,2	8,7	10,8	11,8	281,1	314,5	308,7	301,4
Otras	4.222,2	5.469,1	7.280,2	17,7	22,4	28,0	238,1	244,0	260,0	247,4

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO.

Para ajustar las posibles variaciones anuales de días trabajados, hemos optado por aplicar una variabilidad asociada al peso de cada sector en el total, ya que los días trabajados están estrechamente ligados a la rama de la economía. Así, los días promedio totales son el producto de los promedios ponderados por el peso de cada rama.

Para esto utilizamos el dato conocido de distribución de cotizantes por sector más cercano al período 1930-1938, que es el que queremos estimar, correspondiendo este a 1944. Una vez determinado el número de cotizantes por rama para 1944, hicimos una retroprolación³⁵ de los cotizantes para cada sector económico a partir de las tasas de crecimiento anual de cada rama. Para calcular estas últimas usamos los datos de fuerza laboral estimados por Díaz et al. (2010) en función de los Censos estadísticos de Chile. Para utilizar esta serie hemos debido hacer un pequeño ajuste ya que presenta los datos

³⁵ El cálculo de las tasas de crecimiento es igual al explicado en la nota al pie nº 24. Esta vez la tasa de crecimiento se aplicó hacia atrás, para estimar los años anteriores.

de “Comercio” y “Transporte y Comunicaciones” de manera desagregada, por lo que, para poder igualarla a nuestros datos de 1944, los hemos incorporado en “Comercio y transporte”. Realizado el ajuste, la serie nos permite calcular la variación de la fuerza laboral año a año, y por cada sector, y será esta variación la que aplicamos hacia atrás a nuestros datos de cotizantes de 1944, por rama.

La retropolación del número de cotizantes aplicando la variación porcentual de la fuerza laboral de Díaz et al. (2010), la vemos en la Cuadro 10³⁶.

Cuadro 10. Número de cotizantes anuales por rama

	Agricultura y Pesca	Minería	Industria	Construcción	Comercio y transporte	Otros
1930	333.132,3	65.112,2	136.539,2	48.396,8	93.955,9	86.696,0
1931	338.136,8	66.720,6	140.403,2	47.915,7	93.993,1	92.037,6
1932	343.061,7	68.377,4	144.391,6	47.509,8	94.053,1	97.590,7
1933	347.796,6	69.960,9	148.697,8	46.945,9	93.957,1	103.606,7
1934	352.412,5	71.337,4	153.140,7	46.699,6	94.059,6	109.709,2
1935	356.984,5	72.745,1	157.721,0	46.419,9	94.060,0	116.149,7
1936	361.303,2	73.923,4	162.647,3	46.231,4	94.143,1	122.838,0
1937	365.541,5	75.118,7	167.617,4	46.011,0	94.181,7	129.887,1
1938	369.478,6	76.193,9	172.843,1	45.888,6	94.172,2	137.311,2
1939	373.190,0	76.998,1	178.332,4	45.871,9	94.111,3	145.124,6
1940	376.652,2	77.653,2	183.869,1	45.828,6	94.205,5	153.284,0
1941	379.875,2	79.105,4	189.949,6	47.790,3	96.470,3	153.828,9
1942	382.873,8	80.580,3	196.046,8	49.797,5	98.850,3	154.468,1
1943	385.520,6	81.627,4	202.392,1	52.144,5	101.275,2	155.264,4
1944	387.910,0	82.683,0	208.990,0	54.398,0	103.819,0	156.102,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y Díaz et al. (2010).

Obtenidos los datos del volumen de cotizantes anual por rama (Cuadro 10), calculamos el peso de cada sector en el total (Cuadro 11).

Con este cálculo ya podemos estimar el número de días trabajados por año multiplicando este factor por el promedio simple por rama de días trabajados para 1944-1946, estimado anteriormente.

³⁶ Los datos de fuerza laboral de Díaz et al. (2010) no contemplan el sector “Servicios Domésticos”, por lo que nuestros datos de esta rama los hemos agregado a los cotizantes del sector “Otros”.

Cuadro 11. Peso de cotizantes y días trabajados, por rama y total

Peso por Rama económica									
Rama	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Agricultura	0,44	0,43	0,43	0,43	0,43	0,42	0,42	0,42	0,41
Minería total	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
Industria	0,18	0,18	0,18	0,18	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
Comercio y transporte	0,12	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Construcción	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05
Otros	0,11	0,12	0,12	0,13	0,13	0,14	0,14	0,15	0,15
Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Días por Rama económica									
Agricultura	96,12	95,64	95,11	94,52	93,88	93,21	92,48	91,72	90,90
Minería total	27,72	27,84	27,97	28,05	28,03	28,02	27,91	27,81	27,65
Industria	63,25	63,76	64,27	64,88	65,49	66,12	66,84	67,52	68,27
Comercio y transporte	44,22	43,36	42,53	41,65	40,87	40,06	39,30	38,55	37,79
Construcción	22,96	22,29	21,66	20,98	20,46	19,93	19,46	18,98	18,56
Otros	32,41	33,73	35,06	36,48	37,87	39,29	40,74	42,23	43,77
Total	286,68	286,62	286,58	286,56	286,60	286,63	286,72	286,81	286,93

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y Díaz et al. (2010).

Con el resultado de la estimación de días trabajados por año para el período 1930-1938 calculamos los salarios diarios por obrero/a para esos años, dividiendo el salario anual por cotizante por el total de días trabajados para cada año³⁷. Para el período 1927/1928 y el año 1929 utilizamos el número de días de trabajo estimado para 1930, para continuar en la misma línea que en la estimación de los cotizantes.

Obtenidos los salarios medios diarios para el período 1927/1928-1938, es posible estimar completa la serie de salarios nominales medios diarios para 1927/1928-1973, que presentamos a continuación.

³⁷ Los datos utilizados se encuentran en Anexos , Cuadro 1.

Cuadro 12. Salarios nominales medios diarios para hombres y mujeres, 1927/1928-1973

Años	Salario medio diario			Años	Salario medio diario		
	Hombres	Mujeres	Total		Hombres	Mujeres	Total
1927/1928			4,3	1951	72,7	44,6	65,9
1929			6,1	1952	91,5	52,7	82,5
1930			5,9	1953	123,7	70,1	110
1931			3,7	1954	163,6	88,5	147,6
1932			3,2	1955	271	144	247
1933			3,8	1956	452	246	413
1934			4,4	1957	662	366	585
1935			5,2	1958	843	488	746
1936			5,6	1959	1.138	674	1.019
1937			6,6	1960	1.310	810	1.190
1938			7,1	1961	1.600	990	1.460
1939	9,4	4,9	8,2	1962	2.020	1.200	1.840
1940	10,7	5,9	9,4	1963	2.610	1.500	2.350
1941	14,0	7,0	12,1	1964	3.650	2.210	3.350
1942	16,7	8,1	14,7	1965	5.610	3.360	5.130
1943	18,1	9,3	16,0	1966	7.660	4.790	7.030
1944	21,7	11,6	18,9	1967	10.540	6.240	9.410
1945	25,1	13,6	23,6	1968	13.610	8.940	12.520
1946	29,9	17,4	27,0	1969	19.750	12.240	18.270
1947	36,7	20,2	32,8	1970	26.240	16.950	24.080
1948	44,8	25,6	40,4	1971	48.870	24.530	43.290
1949	53,4	31,8	48,5	1972	66.440	41.390	61.100
1950	61,8	38,4	56,0	1973	206.000	131.000	190.000

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

1.3.2 Estimación de las series sectoriales

Las estadísticas utilizadas para la estimación del ingreso en las series sectoriales provienen de la misma fuente que los salarios generales calculados. Debido a esto, la estimación de las series sectoriales tiene muchas coincidencias con la serie general calculada para el período 1927/1928-1973, especialmente en los primeros pasos necesarios para homogeneizar los datos.

Sin embargo, existen una serie de diferencias que se concentran fundamentalmente en las series de las ramas Agricultura, Industria y Minería, en las que ya sea debido a la naturaleza de los pagos o al formato de presentación de los datos, fue necesario realizar cálculos particulares para cada sector, que presentaremos separadamente para cada rama.

En el primer apartado describimos la estimación de los salarios monetarios y de regalías para la Agricultura, en los siguientes se presentan las estimaciones de salarios para la

Industria, la Minería y el Comercio individualmente, para terminar con la estimación de los sectores de la Construcción y Servicio Doméstico.

1.3.2.1 Estimación de la serie de salarios nominales medios diarios de la agricultura

La serie de salarios nominales medios diarios de la agricultura se estimó en dos etapas, en una primera instancia se calcularon los salarios monetarios a partir de los datos estadísticos recuperados de los Anuarios de la CSO y SSS, luego, en una segunda etapa se calculó un equivalente en dinero de los pagos en especies que estimamos recibieron los trabajadores agrícolas en este período.

a. Estimación del salario agrícola medio

La revisión de las fuentes nos permitió conocer los salarios medios para el período 1939-1973. Además de los ajustes generales que realizamos a todas las series – cambio de moneda y diarización de salarios semanales – fue necesario: a) estimar salarios totales para los años 1939-1945 a partir de salarios desagregados, b) extender la estimación de salarios totales hasta los años 1934-1936.

El primer ejercicio lo realizamos utilizando la información de salarios medios diarios de hombres y mujeres que se publica para 1939-1945. El cálculo del jornal total medio se realizó ponderando el salario de mujeres y hombres por su peso en el total. Como no tenemos datos de cotizantes para este período, el peso de cada grupo en el total corresponde al de 1946, que es primer año para el que tenemos datos de salarios totales y salarios por género. Con este peso por sexo ponderamos los salarios medios de mujeres y hombres y calculamos el ingreso medio total para los años 1939 a 1945.

Una vez realizados estos cálculos, obtuvimos la estimación de salarios nominales medios y desagregados por género de la agricultura para el período 1939-1973, ya que para los años que van de 1946 a 1973, los Anuarios presentan datos de salarios medios diarios y para mujeres y hombres.

El segundo paso consiste en extender la serie hasta 1934. Para esto hemos recurrido a las mismas fuentes alternativas que usamos para ampliar la serie total: la información publicada en el apartado de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales, de los Anuarios Estadísticos de Chile. Aquí se presenta la información del total de jornales anuales pagados por sector para los años 1934-1936. Dado que sólo aparecen datos para estos tres años en los AChFBC para el monto de jornales totales pagados por sector, para 1938 hemos obtenido el dato de los Anuarios CSO.

A partir de los salarios totales pagados podemos calcular los jornales anuales remunerados por cotizante, utilizando la estimación de contribuyentes entre 1930 y 1944 que hicimos en la sección anterior y que presentamos en la Cuadro 10.

Cuadro 13. Salarios medios diarios en dinero de la agricultura 1934-1973³⁸

Años	Salario agrícola medio diario			Años	Salario agrícola medio diario		
	Hombres	Mujeres	Total		Hombres	Mujeres	Total
1934			2,4	1954	53,2	34,8	52,3
1935			2,8	1955	100	64	98
1936			3,2	1956	188	125	185
1937				1957	268	184	262
1938			4,4	1958	337	274	333
1939	4,1	3,0	4,1	1959	393	358	391
1940	4,9	3,4	4,8	1960	430	420	430
1941	6,1	4,0	6,0	1961	580	730	590
1942	7,0	4,1	6,8	1962	690	730	690
1943	7,6	4,4	7,4	1963	920	940	920
1944	9,6	6,1	9,4	1964	1.320	1.400	1.320
1945	10,9	6,3	10,6	1965	2.170	2.170	2.170
1946	12,0	7,4	11,7	1966	3.280	3.230	3.280
1947	14,3	9,2	14,0	1967	4.360	4.500	4.370
1948	18,3	10,3	17,8	1968	5.420	6.840	5.470
1949	21,1	13,7	20,6	1969	7.620	7.810	7.630
1950	24,2	15,3	23,6	1970	10.530	10.580	10.530
1951	27,9	19,2	27,4	1971	17.720	18.390	17.740
1952	33,3	22,7	32,6	1972	28.160	31.090	28.230
1953	44,0	27,2	43,1	1973	71.000	89.000	72.000

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

Una vez obtenido el salario medio anual podemos calcular el salario medio diario para el sector agrícola. Para esto dividimos el salario agrícola anual por cotizante por el total de días trabajados en el sector agrícola para cada año. Los datos de días trabajados los estimamos anteriormente y se presentan en la Cuadro 11. Así tenemos los salarios nominales medios diarios para los años 1934, 1935, 1936 y 1938, y podemos extender

³⁸ Podemos ver que en los años 1961 a 1964 y de 1967 a 1973, los jornales de las mujeres son mayores que los de hombres, a diferencia de lo que sucede en el resto de esta serie y de las otras series estimadas, y al contrario de como históricamente han sido los salarios femeninos, que se caracterizan por ser bastante menores que los masculinos. Pese a que las diferencias son mínimas, con excepción de 1968, es necesario intentar explicarlo. En este caso, creemos que las razones para que haya un mayor salario femenino las podemos encontrar en una más alta representatividad de trabajos más especializados, como por ejemplo la selección de uva, o que, si bien no estaban ubicados precisamente en el campo, se contabilizaban como tales, como el trabajo en las casas patronales. A esto debemos sumar, que la muestra de trabajadoras en la agricultura es bastante pequeña, ya que, si observamos las cifras su peso en total es mínimo al no afectar prácticamente la media total. En este escenario, los salarios femeninos suponen un porcentaje bajo del total en la serie agrícola, por lo que debemos tomarlos como un dato a considerar, pero no necesariamente representativo de la media del sector dada la baja participación de los subsidios femeninos en el total. Como ejemplo, los subsidios de mujeres en el total corresponden a un 6% en 1953 y a un 3,4% en 1968, año en que vemos mayores salarios para las mujeres.

la serie estimada anteriormente hasta 1934. La serie completa estimada la podemos ver en el Cuadro 13.

Con esto, sin embargo, sólo hemos terminado la primera etapa de la estimación, ya que como es sabido en este período una parte importante de los ingresos de los obreros/as agrícolas provenían del pago en especies y/o del usufructo de lotes de tierra. Aunque, en la presentación de los datos en los Anuarios de la CSO se señala que parte de los salarios cotizados corresponden a un cálculo del valor de las regalías realizado en 1944, también expresan que esta estimación estaba extremadamente subvalorada y que además no fue corregida en el tiempo. Asimismo, en otras intervenciones en los Anuarios se destaca que el pago de las cotizaciones del sector agrícola podría estar subestimado debido al poco control de parte de los inspectores de la seguridad social debido a las dificultades para acceder a los predios. Considerando todo lo anterior, planteamos como supuesto que los salarios estimados a partir de los datos de la CSO sólo representan la parte monetaria de los jornales pagados, y a partir de esto se hace necesario realizar una estimación de regalías que, sumada a los salarios nominales estimados constituirá el salario agrícola nominal total.

Este supuesto se respalda además en lo que muestran las otras series o datos de salarios agrícolas que existen para el período.

Cuadro 14. Salarios nominales para la agricultura

	Salarios nominales				
	Rodríguez	AECh	OIT	Serie CSO	Serie CSO sin regalías
1938	5,70		5,57	7,81	4,44
1939	6,28			7,10	4,08
1940	7,11			8,13	4,77
1941	8,35			9,84	6,02
1942	10,19	15,06		11,69	6,83
1943	11,96			13,54	7,39
1944	14,74	18,67		15,18	9,37
1948			29,11	31,29	17,8
1949			34,75	36,61	20,6
1950	41,02	37,51	40,34	42,11	23,6

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO, Rodríguez Weber (2013), Anuarios Estadísticos de Chile y Anuarios de la OIT.

En el cuadro anterior presentamos los datos de salarios nominales medios para algunos años. Para los datos de los Anuarios Estadísticos de Chile (AECh) hemos calculado una media ponderada por el número de trabajadores/as inquilinos y voluntarios que hemos obtenido del mismo Anuario. En el caso de los datos de la Oficina Internacional del

Trabajo (OIT), también hemos calculado una media ponderada sobre la base del mismo número de inquilinos y voluntarios que el anterior – el número de trabajadores por grupo que presentan los AECh –, ya que en este caso no se presenta información sobre la cantidad de trabajadores de cada segmento. Finalmente, debemos señalar que la serie de Rodríguez Weber (2013) se construye a partir de la estimación de salario monetario y regalías para 1950 y se proyecta a través de un índice del movimiento de la serie de la OIT en su parte monetaria, y a través de un índice agrícola en las regalías.

En el cuadro presentado vemos como la serie de salarios de la CSO, sin incorporar las regalías, se encuentra bastante bajo las estimaciones de otras fuentes. Asimismo, es necesario destacar que la serie que la sigue, la de OIT, incorpora en la estimación de las regalías sólo la Alimentación y la Habitación, es decir, aquellas regalías que se entregan tanto a inquilinos como a obreros temporales. Esto supone una importante subestimación de los ingresos de los/as trabajadores/as ya que deja fuera la Tierra, el Talaje y Otros, una parte fundamental de los elementos de subsistencia y acceso a recursos de los inquilinos, especialmente los dos primeros.

En general nuestra serie, que incorpora las regalías, parece contener de mejor forma el volumen de ingresos que tenían los/as trabajadores/as en el campo y se encuentra en la línea de los otros datos que existen para el período. En cambio, si utilizáramos sólo la serie con los datos estimados de la CSO, estaríamos subestimando fuertemente los recursos de que disponían quienes trabajaban en el sector agrícola.

b. Estimación del valor monetario de las regalías recibidas en la agricultura

El cálculo de las regalías se ha basado en la metodología propuesta por Rodríguez Weber (2013), y consiste en utilizar la información sobre pago en regalías publicada en los Anuarios Estadísticos de Chile (AECh).

Estos Anuarios presentan datos de salarios y regalías obtenidos a partir de encuestas a los propietarios de fundos, para los años 1942, 1944, 1950-1953. De la información publicada hemos decidido utilizar los datos del año 1950, basándonos en dos criterios: por un lado el grado de detalle de la información, y por otro, en minimizar los efectos que la inflación pudo tener sobre las estimaciones nominales. Respecto al detalle de la información, los antecedentes publicados por los AECh en los años cincuenta se encuentran más desagregados y dan cuenta del número de beneficiarios por cada ítem de pago, lo que nos permite calcular más ajustadamente la estimación. Por otra parte, la exposición a la inflación que tienen en los salarios en los cincuenta, nos remite a 1950

como el año menos afectado por la escalada inflacionaria que se produce en los años siguientes, y que llega a su máximo en 1953.

Imagen 2. Estadísticas de salarios agrícolas, Anuario de 1950

Salarios agrícolas, por provincias, año 1950											I.—VOLUNTARIOS										
(Datos de la Dirección General de Trabajo)																					
DESIGNACIONES	Atacama	Cochilimbo	Aconcagua	Valparaíso	Santiago	O'Higgins	Cataguá	Curicó	Talca	Maule	Linares	Ñuble	Concepción	Arucó	Bío-Bío	Malleco	Cautín	Valdivia	Ocoño	Llanquihue	
N.º de días del año agrícola de la Zona.....	265	265	250	250	250	250	230	230	230	230	230	190	190	190	190	190	190	190	180	180	
Fundos, encuestados.....N.º	9	11	10	10	7	5	11	8	1	5	15	9	9	17	13	12	33	17	7	7	
Fundos según sexo y edad de los trabajadores	Hombres... N.º Mujeres... Menores...	9 6 7	7 6 4	9 2 2	8 4 2	7 3 3	4 1 1	13 3 4	8 2 2	1 2 —	3 — 2	11 2 5	8 4 5	7 3 1	15 1 1	12 2 5	11 1 3	32 2 4	16 5 3	6 2 2	6 2 1
Personas en trabajos	Hombres... N.º Mujeres... Menores...	683 59 99	256 45 14	259 16 7	111 26 9	137 22 25	86 7 8	367 6 30	252 9 17	16 — —	53 — 4	199 7 24	294 16 22	248 12 9	231 1 1	153 2 17	367 1 42	565 7 18	422 58 16	675 19 24	132 8 19
Salario medio en efectivo (cálculo medio aritmético simple)	Hombres... \$ Mujeres... Menores...	24,75 11,20 12,51	20,10 12,25 13,57	22,16 17,87 14,57	33,07 13,44 19,30	27,56 11,40 17,72	28,69 10,85 12,37	23,34 19,50 11,50	21,23 12,22 12,28	34,68 — —	13,95 — 9,75	13,89 7 10,16	12,01 16 17,22	17,51 8,58 14,88	12,23 15 8,7	13,62 3 11,64	17,26 7 13,66	18,64 4,28 14,22	25,33 15,89 15,62	16,85 12,35 10,66	33,25 24,62 15,63
Fundos que dan alimentación a obreros (Regalías valorizadas en dinero)	Hombres... N.º Mujeres... Menores...	5 3 5	3 1 —	2 0 —	7 4 2	7 3 —	4 1 —	11 3 4	3 2 —	1 — —	3 — 2	1 1 4	8 5 —	6 — —	11 5 —	12 3 —	11 9 —	21 2 —	4 1 —	1 — —	— — —
Obreros con goce de alimentación	Hombres... N.º Mujeres... Menores...	453 21 70	93 30 2	188 15 —	89 30 9	125 22 25	85 5 8	318 6 28	245 9 17	16 — —	50 — 4	161 22	294 10	190 9	78 1	146 17	326 42	375 13	16 —	28 —	— —
Fundos que dan habitación a obreros	Hombres... N.º Mujeres... Menores...	5 2 —	2 2 —	4 — —	7 4 —	6 3 —	2 1 —	4 2 —	4 2 —	1 — —	1 — —	6 — —	2 1 —	7 — —	10 — —	6 — —	11 — —	20 1 —	11 3 —	2 — —	3 — —
Obreros con goce de habitación	Hombres... N.º Mujeres... Menores...	256 2 —	62 6 —	7 — —	78 16 —	110 20 —	12 4 —	68 — —	169 9 —	6 — —	6 — —	36 — —	90 4 —	116 — —	57 — —	88 — —	320 — —	207 — —	198 11 —	37 — —	9 — —
Valor medio de la alimentación al mes, por obrero que la percibe	Hombres... \$ Mujeres... Menores...	216,90 183,90 219,—	166,50 11,35 150,—	27,75 27,18 —	420,60 316— 433,20	256,50 230,90 250,80	171,— 84— 300,—	269,40 348,80 297,60	273,— 255— 273,30	210,— — —	285,10 — 367,50	354,90 320,10 300,—	320,10 321,90 354,—	283,20 279,50 —	1 029,90 450,— —	203,40 — 183,30	412,80 21,— 405,—	633,50 330— 335,90	401,10 — —	510,— — —	— — —
Valor medio de la habitación al mes, por obrero que la gana.	Hombres... \$ Mujeres... Menores...	28,19 120,— —	59,80 43,33 —	164,28 — —	135,20 503,12 —	145,06 115,— —	62,50 300,— —	173,97 — —	52,84 76,66 —	26,66 — —	70,— — —	107,22 — —	53,53 60,— —	72,87 — —	92,71 — —	39,31 — —	63,56 — —	79,78 62,72 —	170,15 — —	238,51 — —	86,66 — —

En las estadísticas publicadas para 1950 se entregan datos del equivalente monetario de los pagos mensuales realizados en especies por Provincia (Imagen 2).

Para calcular el monto de la regalía diaria para 1950 primero estimamos el gasto total en regalías mensuales para inquilinos y peones³⁹, para luego calcular el monto ponderado – según volumen de inquilinos y peones – del pago diario en especies.

Dado que inquilinos y peones, reciben distintos tipos de regalías, realizamos la estimación de cada grupo de manera separada.

Estimación de regalías para Inquilinos

Los datos de regalías para inquilinos abarcan los ítems de Alimentación, Tierras, Talaje, Habitación y Otros, y corresponden únicamente a hombres. A partir de las regalías mensuales por inquilino y por provincia, obtenemos un promedio ponderado mensual de pago por inquilino, por cada tipo de regalía. Esto lo calculamos multiplicando el pago mensual de cada regalía por el número de inquilinos que la reciben, la sumatoria de todo esto nos dará el gasto total mensual por tipo de regalía para todo el país. La suma total

³⁹ En los Anuarios Estadísticos de Chile, aquellos obreros que no son calificados inquilinos, son llamados Voluntarios. En este grupo podemos encontrar probablemente familiares de los inquilinos, vecinos y trabajadores temporales de la agricultura.

calculada la dividimos por el número total de inquilinos que recibe ese tipo de regalía⁴⁰, para obtener el pago mensual por inquilino y por tipo de regalía, ponderado, para el total del país.

Luego de obtenido el pago mensual lo transformamos a diario considerando cada mes como de 30 días. Pese a que se puede argumentar que es precisamente en el campo dónde menos días anuales se trabajan debido a las características del trabajo y las condiciones ambientales, hemos decidido utilizar como media 30 días al mes. La decisión se basa en que estamos trabajando con regalías – especies y usufructo de la tierra – y estas muchas veces se entregan todos los días sin considerar si es laborable o no. Además, como hemos detallado antes, los salarios que utilizamos para la estimación se calculan a partir del promedio de los últimos 7 meses, por lo que lo más recomendable es seguir la misma lógica en el cálculo de las regalías.

Cuadro 15. Estimación de las regalías medias diarias de Inquilinos para 1950

	1950					
	Alimentación	Tierras	Habitación	Talaje	Otros	Total
Total inquilinos	2427	2852	2778	2239	1646	2911
Pago mensual país	826.371,3	1.449.712,1	547.568,5	564.166,6	345.939,4	
Pago mensual medio por inquilino	340,5	508,3	197,1	251,9	210,2	
Pago diario medio por inquilino	11,4	16,9	6,6	8,4	7,0	
Peso de inquilinos en el total, por tipo de regalía	0,83	0,98	0,95	0,77	0,57	
Gasto diario medio ajustado por peso	9,5	16,6	6,3	6,5	3,9	42,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de Chile, 1950.

El ajuste por el número de días del mes nos permite conseguir el pago en regalías diario por tipo de regalía. Con esto, ya podemos calcular el monto promedio a que corresponde el pago por regalías por cada inquilino. Para obtener la cifra de gasto por inquilino que considera todos los tipos de regalías hemos debido ponderar el número de inquilinos que recibe cada una de ellas, para lo cual calculamos el peso del grupo de inquilinos de cada regalía, en el total de inquilinos. El resultado es el que vemos en la Cuadro 15: el pago medio diario de regalías por inquilino corresponde a \$42,76 para 1950, contra \$23,6 de salario monetario para ese mismo año.

Estimación de las regalías para Peones

Los datos publicados para peones agrícolas son ligeramente diferentes a los anteriores. En primer lugar, se consignan pagos para tres grupos: hombres, mujeres y menores, y,

⁴⁰ Según la información presentada los inquilinos pueden recibir una o más regalías, de ahí la necesidad de ponderar por el número de inquilinos que reciben cada una.

en segundo término, los pagos para peones corresponden sólo a dos ítems: Alimentación y Habitación.

Como primer paso hemos calculado el total de obreros/as que reciben cada regalía, y los totales mensuales por tipo de regalía. Con estas dos cifras ya podemos calcular el valor del pago en especies por mes para los/as obreros/as. Para ajustarlo a nuestro salario, y en función de las razones expresadas anteriormente, dividimos el salario medio obtenido por 30 días. Luego, calculamos el peso de los/as peones que reciben la regalía Alimentación, y Habitación en el total, y lo multiplicamos por el gasto medio por peón de la regalía respectiva, para obtener gasto medio ponderado total. El resultado es un pago medio diario total por peón de \$7,19 para 1950 (Cuadro 16), frente a los \$42,76 que estimamos para inquilinos.

Cuadro 16. Estimación de las regalías medias diarias de Peones para 1950

	1950		
	Alimentación	Habitación	Total
Total peones	3.764	1.971	5.735
Gasto mensual país	1.170.290,9	173.496,0	
Gasto mensual medio por peones	310,9	88,0	
Gasto diario medio por peón	10,4	2,9	
Peso de peones en el total, por tipo de regalía	0,60	0,32	
Gasto diario medio ajustado por peso	6,3	0,9	7,2

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de Chile, 1950.

Con ambos pagos en regalías estimados podemos calcular el pago medio ponderado total, que considerará tanto los pagos de regalías a peones e inquilinos. Para esto calculamos el peso de peones e inquilinos en el total de trabajadores encuestados, lo que nos da un peso de 0,32 para los inquilinos y 0,68 para los peones. Ponderando los pagos de regalías para cada grupo por los pesos antes estimados, se obtiene un pago en regalías promedio ponderado para los trabajadores/as de agricultura de \$18,51, para el año 1950.

Finalmente, para completar el total de la serie para el período de estudio, creemos que lo mejor es proyectarla a partir del cambio en los precios de los bienes que suponen las regalías, es decir, tierra, habitación, alimentación y otros. Como no tenemos información detallada de estos bienes ni de sus variaciones a través del tiempo, hemos decidido utilizar el deflactor implícito del PIB agrícola. Esta decisión se basa principalmente en la necesidad de capturar los precios rurales, si usáramos el índice de precios al consumidor para la época gran parte de los costos podrían estar sobre estimados, dada la tendencia a mayores precios en las ciudades. Asimismo, la mayor parte de las especies entregadas provienen fundamentalmente de los mismos fundos donde se

trabaja, por lo que los precios de consumo no necesariamente expresan el monto de los pagos realizados.

A partir de lo anterior, calculamos la nueva serie de pagos en regalías proyectando el pago determinado para 1950, utilizando un índice del deflactor del PIB Agrícola. Este índice lo hemos estimado utilizando las series de PIB agrícola nominal y PIB agrícola real presentadas por Haindl (2008).

Ahora, podemos estimar la serie de salarios nominales medios agrícolas para el periodo. Según lo propuesto, el salario medio diario queda compuesto de una parte de pago en dinero que corresponde a las estimaciones obtenidas de los Anuarios de la CSO y una parte de pago en especies que proviene de la serie que acabamos de estimar (Cuadro 17).

Cuadro 17. Salarios medios agrícolas totales: salario en dinero más regalías

Años	Salario agrícola medio diario			Años	Salario agrícola medio diario		
	Salario en dinero	Regalías	Total		Salario en dinero	Regalías	Total
1934	2,41	2,12	4,53	1954	52,3	62,6	114,9
1935	2,84	2,35	5,19	1955	98	109	207
1936	3,18	2,99	6,17	1956	185	165	350
1937				1957	262	224	486
1938	4,44	3,37	7,81	1958	333	246	579
1939	4,08	3,03	7,10	1959	391	343	734
1940	4,77	3,36	8,13	1960	430	333	763
1941	6,02	3,83	9,84	1961	590	367	957
1942	6,83	4,86	11,69	1962	690	417	1.107
1943	7,39	6,16	13,54	1963	920	522	1.442
1944	9,37	5,81	15,18	1964	1.320	852	2.172
1945	10,59	6,23	16,81	1965	2.170	1.202	3.372
1946	11,70	8,54	20,24	1966	3.280	1.482	4.762
1947	14,00	9,93	23,93	1967	4.370	1.740	6.110
1948	17,80	13,49	31,29	1968	5.470	2.060	7.530
1949	20,60	16,01	36,61	1969	7.630	2.998	10.628
1950	23,60	18,51	42,11	1970	10.530	4.105	14.635
1951	27,40	22,18	49,58	1971	17.740	6.283	24.023
1952	32,60	32,70	65,30	1972	28.230	13.055	41.285
1953	43,10	38,40	81,50	1973	72.000	56.587	128.587

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS, y los Anuarios Estadísticos de Chile.

1.3.2.2 Estimación de la serie de salarios nominales medios diarios de la industria

La serie de industria ha sido estimada en cuatro períodos. Los primeros son similares a las relatadas anteriormente para la serie agrícola, esto significa que el método de la

estimación cambia para los períodos 1934-1938 y 1939-1945. Sin embargo, en este caso y debido a cambios en la presentación de los datos, que detallaremos más adelante, el cálculo de la serie a partir de 1952 tiene algunas variaciones por lo que para una mejor descripción de la metodología se presentarán las estimaciones divididos en tres etapas.

a. Estimación salarios medios diarios industriales en los primeros años: 1934-1938

Para la estimación de salarios nominales totales de los primeros años hemos recurrido a los datos proporcionados por los Anuarios Estadísticos de Chile. Esta publicación entrega información de jornales totales pagados para los sectores de Minería, Agricultura, Comercio e Industria, para los años 1934-1936. Los datos de jornales totales pagados por sector para 1938 la obtenemos de los Anuarios de la CSO.

Con esta información calculamos el salario anual por cotizante al dividir los jornales pagados por el número de cotizantes de la industria (Cuadro 10). El salario medio diario lo obtenemos entonces, al dividir el salario anual por cotizante del sector industrial por el número de días de trabajo en este sector para cada año (Cuadro 11). Los salarios diarios obtenidos son salarios diarios totales, ya que no poseemos información desagregada por género, ni de jornales pagados ni de cotizantes.

b. Estimación de salarios medios industriales totales y desagregados por género: 1939-1951

Los Anuarios de la CSO para el período 1939-1945, sólo entregan datos de salarios semanales y desagregados por sexo. Según esto, el primer paso para la estimación de la serie consiste en transformar los salarios semanales a diarios mediante la división de las cifras obtenidas de los Anuarios por 7 días de la semana⁴¹. Obtenidos los salarios diarios por género, calculamos el salario total para estos años ponderando el peso de los salarios de mujeres y hombres, para obtener una media ponderada. Para esto, primero estimamos el peso de cada grupo – mujeres y hombres – en el cálculo del salario total de 1946, que es el primer año que tenemos datos de salarios medios totales. Así, el peso de hombres y mujeres en 1946 es el que utilizamos en la estimación de los salarios medios totales para los años 1939-1945.

Para el período 1946-1951, los salarios publicados en la Anuarios de la CSO se presentan en formato diario, con datos para salarios totales y desagregados por género, por lo que la serie en esta etapa la construimos obteniendo los datos de salarios antes

⁴¹ La justificación se encuentra en el apartado 1.3.1.1

mencionados del Anuario de cada año. Así, y sumándolo a lo anterior, obtenemos la serie de salarios nominales medios para el período 1939-1951, totales y desagregados por sexo.

c. Estimación de salarios medios industriales totales y desagregados por género: 1952-1973

Las transformaciones en las estadísticas industriales a partir de 1952 se llevan a cabo con el objeto de “acercarse más a las normas internacionales” (Caja de Seguro Obligatorio (Chile), 1952, p. 14).

Básicamente, los cambios consisten en un nuevo ordenamiento en la estructura de las actividades. Si bien la descripción de estas modificaciones se encuentra en la sección de Salarios Totales de los Anuarios, en la presentación de los Salarios Diarios se señala que es necesario tomar en consideración estos cambios.

Las modificaciones principales corresponden a los Sectores de Industria y Comercio, siendo este último el que se ve más afectado según las consideraciones de la misma publicación. Los cambios realizados según lo señalado en la sección de Salarios Totales son los siguientes:

Comercio: se saca del rubro Transportes, que pasa a formar su propio sector. Además, se cambian las actividades de fuentes de soda, bares, restaurantes y hoteles al rubro Otras Actividades.

Industria: se sacan los servicios públicos Electricidad, agua y gas, para incluirlos en Otras Actividades.

Otras actividades: se cambian las actividades de extracción de ripio y arena al rubro de Minería.

Estas variaciones son detalladas en la sección de Salarios Totales. Hacemos la aclaración porque respecto a los cambios que se notan a partir de 1952 en los salarios diarios, las modificaciones no son las mismas. Lamentablemente, no existe mayor información acerca de estas últimas, por lo que sólo podemos suponer las modificaciones realizadas a partir de la forma en que se presentan los datos.

En términos del Comercio, la discusión sobre los cambios la daremos cuando describamos la estimación de la serie de salarios medios de este rubro. Respecto a la Industria, parece ser que los datos de Electricidad, gas y agua efectivamente fueron separados, pero, al menos en términos de la presentación de los salarios diarios, estos no fueron incorporados a Otras Actividades, si no que se publicaron desagregados desde 1952 en una columna aparte, llamada Electricidad, gas y agua.

Dado que la información sólo fue desagregada a partir de 1952 y no fue incluida en otro rubro, hemos utilizado los datos de Industria y de Electricidad, gas y agua, publicados a partir de 1952, para agregarlos en un solo salario desde esa fecha en adelante y hacerlos comparables con los años anteriores.

Lo hemos hecho así, porque según la información que entregan los Anuarios, antes de 1952 los salarios de Electricidad, gas y agua, eran parte del sector industrial. Si consideramos los totales, la influencia de los datos de Electricidad, gas y agua es mínima, ya que el peso de los obreros/as de este sector en el total es muy bajo, pero hemos decidido estimar un salario agregado para mantener la homogeneidad de los datos con los que se estima la serie.

Para la estimación de este salario industrial agregado hemos utilizado la información de salarios diarios de Industria y Electricidad, gas y aguas, y el detalle correspondiente a número de subsidios para estos mismos sectores. Toda esta información ha sido obtenida de los Anuarios del Servicio de Seguro Social de 1952 a 1962, 1966 y de 1968 a 1973.

Para el cálculo del salario agregado de cada año, primero estimamos el peso de cada sector en el total. Para esto usamos el número de subsidios de hombres, mujeres y totales otorgados por cada actividad. Con esto obtenemos el peso de subsidios total y desagregado por sexo, para 1952-1962, 1966 y 1968-1973.

Como existe un período en que no tenemos Anuarios por cada año, no podemos conseguir los datos de los subsidios correspondientes, ya que es una información que se divulga en las tablas que describen de forma más completa los detalles de salarios en el año de publicación.

Para calcular los años 1963, 1964, 1965 y 1967 en que no se publica información de subsidios hemos realizado dos estimaciones. La primera consiste en estimar el peso de mujeres y hombres por cada actividad. Esto significa que para los primeros tres años sin datos usamos el promedio simple de subsidios de 1962 y 1966 de hombre y mujeres; y un promedio de 1966 y 1968 de la mismos cotizantes, para el año 1967.

Para los pesos del total, es decir, el peso de Industria y el peso de Electricidad, gas y agua, en el total de cotizantes de ambas ramas, hemos utilizado el mismo método para el año 1967. No obstante, en la estimación de los años 1963-1965 hemos realizado una variación que nos permite tener un cálculo más ajustado. Si bien no poseemos información de subsidios pagados para esos años, si tenemos datos de asegurados cotizantes por sector, la que utilizamos para calcular el peso de cada rubro en el total por cada año. Hemos decidido utilizar este método en estos años porque la información

de asegurados cotizantes nos permite tener un acercamiento más certero al peso de cada sector en el total, que el método del promedio simple que utilizamos para los otros años⁴². A partir de estas estimaciones podemos calcular el peso total y desagregado por género de cada sector.

Para el cálculo del nuevo salario industrial agregado, ponderamos por su peso el salario diario medio de Industria y de Electricidad, gas y agua, y obtuvimos el salario medio diario agregado de la industria, es decir, el salario industrial medio que incluye Electricidad, gas y agua. Esto también lo realizamos para los datos de salarios de mujeres y hombres para así conseguir este salario industrial desagregado por género.

Presentamos a continuación la serie completa de salarios medios diarios industriales para el período 1934-1973.

Cuadro 18. Salarios nominales medios industriales, 1934-1973

Años	Salario industrial medio diario			Años	Salario industrial medio diario		
	Hombres	Mujeres	Total		Hombres	Mujeres	Total
1934			3,9	1954	201,9	128,3	182,0
1935			4,6	1955	340	212	307
1936			4,7	1956	568	363	518
1937				1957	814	523	719
1938			8,3	1958	1.069	690	942
1939	11,4	5,9	9,8	1959	1.446	950	1.291
1940	13,0	7,0	11,2	1960	1.679	1.151	1.515
1941	16,0	8,3	13,7	1961	2.103	1.389	1.877
1942	19,6	10,3	16,8	1962	2.433	1.680	2.223
1943	21,7	11,4	18,6	1963	2.961*	1.972*	2.708*
1944	26,9	15,3	23,4	1964	4.293*	3.041*	4.020*
1945	31,1	18,0	27,2	1965	6.684*	4.621*	6.125*
1946	36,4	22,4	32,2	1966	9.318	6.434	8.450
1947	43,8	26,8	38,5	1967	12.464*	8.091*	10.909*
1948	55,0	35,0	49,0	1968	15.883	11.485	14.532
1949	65,2	43,9	59,4	1969	22.667	15.780	20.851
1950	78,8	53,2	70,9	1970	33.891	22.506	30.437
1951	91,7	62,3	82,5	1971	48.034	31.045	42.742
1952	117,0	76,4	104,9	1972	74.760	51.853	68.095
1953	154,1	98,8	137,5	1973	222.647	170.010	209.586

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

* Datos calculados a partir de la estimación de subsidios medios y asegurados cotizantes.

⁴² Las estimaciones se presentan en los Anexos, Cuadro 2.

1.3.2.3 Estimación de serie de salarios nominales medios diarios de la minería

La estimación de los salarios medios de la minería también hemos debido realizarla en tres etapas a partir de las fuentes. La primera corresponde a los años 1934-1938 y se desprende de la información publicada por los Anuarios Estadísticos de Chile y del Anuario de la CSO de 1943. El segundo paso corresponde a los años 1939-1951, donde la información que nos entregan los Anuarios para 1939-1951 plantea algunas dificultades para la estimación del salario medio de la minería. Un primer problema importante es que los datos no siempre se presentan desagregados por género, así que no podemos estimar la serie desagregada para 1939-1951. La tercera etapa de la estimación es a partir de 1952, ya que las estadísticas publicadas para este año y en adelante, presentan datos desagregados por sector dentro de la minería, es decir, salarios para el Cobre, el Carbón, el Petróleo y el Salitre, además de otra columna llamada solamente Minería. Aunque esta transformación no está explicitada en el Anuario de la CSO de 1951, donde en el papel no se detallan los cambios realizados, a partir de este año realizamos un proceso similar al ejecutado en la industria, para obtener el salario medio total de la minería.

a. Estimación salarios medios totales diarios de la minería en los primeros años: 1934-1938

Esta primera etapa de la estimación, al igual que en los casos de la Agricultura y la Industria, se realiza a partir de los jornales anuales totales pagados a la minería que fueron publicados en los Anuarios de Chile para los años 1934-1936 y el total de jornales pagados a este sector que se presenta en el Anuario de la CSO para 1938.

Los datos obtenidos de estas dos fuentes para el rubro minería, fueron luego divididos por el número de cotizantes del sector minero que estimamos anteriormente y que se puede ver en la Cuadro 10. Este cálculo nos entrega el salario anual por cotizante de la minería, cifra que dividimos por el número de días al año trabajados en la minería para cada año (Cuadro 11), para estimar el salario medio diario de la minería para los años 1934-1936 y 1938.

b. Estimación de salarios medios totales de la minería: 1939-1951

En este período la presentación de las cifras de salarios es bastante cambiante en el caso de la minería. Para los años 1939 a 1941, se entregan datos de salarios medios semanales para hombres y mujeres, pero este detalle se detiene en los Anuarios de 1943 y 1945, lo que supone que para el período 1942-1945 sólo podamos acceder a

datos de hombres en este rubro. En el Anuario de 1946 y ya como salarios medios diarios, volvemos a encontrar salarios desagregados por sexo para la minería, situación que se revierte nuevamente en el Anuario de 1949 y que durará hasta 1951. Además, los datos de salarios que aparecen en los Anuarios de 1946-1948 como hombres, aparecerán en los Anuarios a partir de 1949 bajo el rótulo Total. Con esto, podemos suponer que en 1949 consideran que los salarios que corresponden a hombres en ese período como la media total, o que el número de subsidios de mujeres es tan bajo que su influencia en el salario medio total es marginal.

Debido a ello hemos utilizado sólo los datos de salarios de hombres en la minería para el período 1939-1951. Para los primeros años entre 1939 y 1945, y al igual que en los casos anteriores, hemos dividido los salarios semanales de hombres por los 7 días de la semana.

c. Estimación de salarios medios de la minería, totales y desagregados por género: 1952-1973

Para el período siguiente contamos con información desagregada para la minería, por lo que hemos podido utilizar los salarios de hombres y mujeres en el cálculo del ingreso medio total. Pese a que supone un cambio en los datos que componen la serie, hemos decidido incluir los salarios de mujeres en la estimación porque si bien su significancia en el total puede que no sea importante, se produce un arreglo en la presentación de los datos que nos hace obtener salarios más desagregados, lo que por ejemplo nos permite saber que la relevancia de las mujeres en el total puede ser mayor en algunas industrias extractivas como el Salitre. Además, no tenemos constancia de que los datos de salarios de mujeres no estén efectivamente incorporados en aquellos años en que se plantean como salarios totales. Por lo que, aunque presentamos un salario agregado de la minería para mantener la homogeneidad de la serie, y esto puede ocultar los salarios femeninos, considerando que conocemos esta información, creemos necesario incorporar los ingresos de las mujeres al cálculo del salario medio total a partir de 1952.

Esto supone, que la serie estimada final estará compuesta de salarios masculinos para los años 1939-1951 y salarios desagregados por género y totales para el período 1952-1973.

La información que presentan los Anuarios de la SSS a partir de 1952 se encuentra desagregada por tipo de industrias extractivas. Los cuadros presentan salarios para el Salitre, el Carbón, el Petróleo y la Minería, incluyendo este último a todas aquellas industrias mineras no desagregadas. Asimismo, a partir de 1960 se publican también los datos de salarios medios diarios del Cobre.

Como la serie inicial que comienza en 1939 no presenta datos desagregados por industria minera, hemos decidido agregar los datos presentados a partir de 1952 para así estimar una sola serie homogénea de minería para todo el período de estudio.

Para esto hemos calculado el peso de los subsidios de hombres, mujeres y total, usados para el cálculo del salario medio de las industrias extractivas del Salitre, Carbón, Petróleo y Minería para los años 1952-1959, y el peso de los subsidios de hombres, mujeres y total incluidos en el cálculo del salario medio de Salitre, Carbón, Petróleo, Cobre y Minería, para los años 1960-1973.

Al igual que el caso anterior de la Industria, para los años 1963, 1964, 1965 y 1967 no tenemos datos de subsidios pagados. En este caso, tampoco tenemos información sobre asegurados cotizantes, por lo que hemos utilizado un promedio simple para los años faltantes. Para esto, hemos calculado la media de subsidios de hombre, mujeres y total entre 1962 y 1966, y lo hemos aplicado a los años 1963-1965. Lo mismo hemos realizado para el año 1967, esta vez en función de la media de subsidios entregados para los años 1966 y 1968.

Con las estimaciones de subsidios realizadas para los años faltantes, ya podemos calcular los pesos por género y total para cada año. Una vez obtenidos estos, calculamos el salario medio diario agregado para la minería. Para eso, hemos ponderado el salario medio diario de cada sector minero por el peso de ese sector en el total de subsidios. Esto lo hemos hecho para hombres, mujeres y total, y para cada año del período.

A partir de este cálculo obtenemos los salarios nominales medios diarios de la minería, que presentamos en la Cuadro 19.

Cuadro 19. Salarios nominales medios de la minería, 1934-1973

Salario medio diario de la minería				Salario medio diario de la minería			
Años	Hombres	Mujeres	Total	Años	Hombres	Mujeres	Total
1934			7,7	1954	209,2	171,9	208,9
1935			9,8	1955	332	270	334
1936			11,2	1956	542	308	537
1937				1957	905	648	901
1938			15,9	1958	1.192	862	1.094
1939	12,7		12,7	1959	1.659	1.209	1.653
1940	16,0		16,0	1960	1.947	1.122	1.928
1941	18,1		18,1	1961	2.531	1.994	2.528
1942	23,0		23,0	1962	3.221	2.847	3.213
1943	26,9		26,9	1963	4.069*	3.103*	4.062*
1944	28,7		28,7	1964	5.797*	4.548*	5.783*
1945	33,9		33,9	1965	8.665*	6.581*	8.649*
1946	37,2		37,2	1966	11.246	8.281	11.210
1947	46,2		46,2	1967	15.944*	11.800*	15.901*
1948	55,6		55,6	1968	20.850	12.736	20.790
1949			66,2	1969	33.867	18.524	33.698
1950			72,5	1970	39.851	22.904	39.635
1951			87,7	1971	111.288	61.472	110.593
1952	111,7	79,7	111,4	1972	131.711	71.078	130.763
1953	155,1	110,0	154,7	1973	425.636	174.865	423.763

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

* Datos calculados a partir de la estimación de subsidios medios.

1.3.2.4 Estimación de la serie de salarios nominales medios diarios del comercio

Para la estimación de la serie de salarios del comercio, hemos utilizados métodos similares a los casos anteriores. En los primeros años y ante la falta de datos de salarios medios diarios o semanales, el cálculo se ha realizado a partir de los salarios totales. Para los años siguientes, los Anuarios nos han entregado una buena fuente de información para estimar la serie, por lo que no han sido necesarios demasiadas transformaciones.

a. Estimación de salarios medios totales del comercio para los primeros años: 1934-1938

El cálculo de los salarios nominales para los primeros años de la serie se realizó a partir de los salarios totales anuales pagados al comercio que obtuvimos de los Anuarios Estadísticos de Chile para los años 1934-1936 y del Anuario de 1943 de la CSO que entrega los jornales anuales para el sector en 1938.

Para estimar el salario diario del comercio, el proceso es el mismo descrito anteriormente para los otros rubros. Primero dividimos los datos de jornales pagados anuales por el número de cotizantes estimados para el sector Comercio, según los números de cotizantes presentadas en la Cuadro 10. Una vez que tenemos el salario anual por cotizante, lo convertimos a salario diario dividiéndolo por el número de días trabajados en el sector comercio, para cada año (Cuadro 11).

b. Estimación de salarios medios totales y desagregados por género del comercio: 1939-1973

Al revisar la información de Comercio que nos entregan los Anuarios de la CSO, nuevamente nos encontramos con que los datos correspondientes a los años 1939-1945 se encuentran en salarios semanales. Asimismo, y al igual que en el caso de la Industria, sólo se presentan en la forma de salarios de hombre y mujeres, sin indicar el total del rubro o el número de personas que recibieron subsidios, y que por lo tanto son consideradas en el cálculo del salario por género.

Debido a ello, los datos de estos 6 años primero han sido divididos por 7 días de la semana, de acuerdo a los argumentos presentados anteriormente. Una vez establecido el valor del salario medio diario para hombres y mujeres, se utilizó el peso de cada grupo en total para el cálculo del ingreso medio. Ante la ausencia de datos de subsidios, este peso se obtuvo a partir del valor utilizado en la estimación del salario medio de 1946, que es el primer año en que tenemos datos desagregados y totales.

A partir del año 1946, la información de los cuadros nos permite obtener salarios diarios totales y desagregados por género, por lo que no fueron necesarios mayores ajustes o transformaciones de los datos que publican los Anuarios de la CSO hasta 1951 y el SSS a partir del año siguiente.

Cuadro 20. Salarios nominales medios del comercio, 1934-1973

Salario medio diario del comercio				Salario medio diario del comercio			
Años	Hombres	Mujeres	Total	Años	Hombres	Mujeres	Total
1934			3,6	1954	138,9	76,1	126,0
1935			3,9	1955	235	144	214
1936			4,5	1956	427	261	392
1937				1957	623	412	576
1938			7,8	1958	492	424	469
1939	8,7	5,0	7,6	1959	1.032	753	961
1940	9,4	5,4	8,2	1960	1.050	680	900
1941	12,7	6,3	10,8	1961	2.480	2.310	2.470
1942	14,3	6,3	11,9	1962	3.380	1.590	3.360
1943	13,7	7,1	11,8	1963	1.800	1.210	1.560
1944	17,0	9,1	14,7	1964	2.700	2.090	2.500
1945	21,4	10,9	18,3	1965	4.520	2.870	4.010
1946	27,6	16,8	24,4	1966	6.110	4.190	5.540
1947	33,2	19,2	29,5	1967	6.810	5.240	6.130
1948	38,7	22,6	34,2	1968	9.880	7.930	9.240
1949	44,9	24,5	39,1	1969	16.080	12.620	14.950
1950	51,8	30,2	45,8	1970	20.900	15.780	19.360
1951	59,0	33,1	51,9	1971	26.620	20.840	24.690
1952	74,5	50,2	71,1	1972	42.760	32.250	39.440
1953	102,8	62,1	93,8	1973	124.000	93.000	114.000

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

Sin embargo, es necesario señalar que al igual que en el caso de la Industria, en el Anuario de la CSO de 1951 se menciona que hubo un cambio en la organización de los datos. Para el rubro Comercio, este consistiría en la reubicación de los salarios correspondientes a Transportes, que pasó a presentarse desagregado, y de Fuentes de Soda, bares, restaurantes y hoteles que se incluye en Otras Actividades.

La información de los cambios realizados en la organización, se inscribe en el apartado de Salarios Totales de los Anuarios, aunque en la presentación de los datos de salarios diarios también se hace alusión a las variaciones, pero sin detallarlas. Hacemos esta aclaración, porque, al igual que en caso de la Industria, al mostrar la información de salarios diarios, en la nueva presentación de los datos no se aprecian los cambios tal como fueron descritos en los salarios totales.

Un elemento fundamental, que nos hace dudar de que estas variaciones se hayan realizado de la misma manera para los salarios totales y diarios, es el sector Transporte. Este sector se encuentra efectivamente sumado al sector Comercio en los Anuarios anteriores a 1952, pero en los cuadros donde se entregan datos de salarios anuales, bajo el nombre de "Comercio y Transporte". Sin embargo, esto no es así para la información de salarios diarios, donde existe la publicación de datos bajo el concepto

“Transporte y Comunicaciones” desde 1939. Es por esto que suponemos que el cambio mencionado en la presentación de los datos afecta solamente a los salarios totales anuales publicados y no a los salarios diarios.

Respecto a las Fuentes de soda, bares, restaurantes y hoteles, desafortunadamente no tenemos mayor información previa a 1951 acerca de la clasificación de estos negocios, y tampoco aparecen de manera desagregada en los años posteriores, por lo que asumimos que pudo haber un traspaso de los comercios correspondientes a fuentes de soda, bares, restaurantes y hoteles al sector Otras Actividades. Lamentablemente, todas estas actividades pertenecen al sector servicios, un sector en crecimiento durante estos años, por lo que la información acerca de los salarios habría sido muy valiosa, pero dado que no contamos con información anterior o posterior que nos indique como se realizó realmente la reorganización no tenemos forma de extraer los datos correspondientes a estos negocios del sector Otras Actividades, siendo imposible estimar una serie de salarios para ellos.

Este cambio en la composición del universo que se utiliza para el cálculo de los salarios medios del comercio, supone un problema para la homogeneidad de la serie. En estricto rigor, los datos presentados antes de 1951 y los posteriores a esta fecha deberían tomarse con mucho cuidado porque no son enteramente comparables. Esto, dado que existe la posibilidad de una reubicación de las estadísticas correspondientes a fuentes de soda, bares, restaurantes y hoteles.

De la información publicada, hemos intentado obtener algunos indicios que nos indiquen la magnitud de esta transformación, pero no hemos encontrado más detalle ni en los Anuarios posteriores, ni en documentos que se refieren a ellos. En términos de salarios medios diarios, los cambios que se producen no permiten detectar ninguna variación en el universo. Además, 1951 y 1952 son años complejos en la historia económica de Chile y especialmente en la historia salarial, porque son los últimos años de un período de incrementos limitados de salarios, ya que a partir de 1953 se produce un gran episodio de inflación que afectará fuertemente los salarios nominales y reales, como veremos en la serie de salarios reales. Por otra parte, tampoco hemos podido dilucidar el problema partir de los subsidios, ya que estos se mantienen prácticamente en el mismo nivel que el año anterior y se comportan de manera relativamente independiente.

No obstante, los salarios totales anuales sí presentan un cambio importante, del que se hacen eco en el Anuario de 1951 para expresar los cambios realizados. Los salarios de Comercio bajan de forma importante de 1950 a 1951, y los salarios de Otras Actividades se incrementan también en este período. Sin embargo, en los años siguientes el peso

de los salarios de Otras Actividades vuelve a bajar respecto al total de salarios, y los salarios totales de Comercio se mantienen alrededor del nivel alcanzado en 1951. Es necesario mencionar que, con los salarios del Comercio estamos hablando de salarios totales que supuestamente contenían los salarios del Transporte.

En conclusión, los datos que hemos podido conseguir nos llevan a pensar que efectivamente los salarios de Transporte estuvieron agregados con los salarios de Comercio en la presentación de los datos de Salarios Totales, pero no sucede lo mismo para Salarios Diarios, ya que se presentan en una columna independiente. Dado que no tenemos datos suficientes para descartar la hipótesis de que los salarios de Fuentes de soda, bares, restaurantes y hoteles, fueron trasladados del sector Comercio a Otras Actividades, debemos considerar que los datos de Comercio a partir de 1951 no son completamente comparables con los años precedentes, por lo que debemos tomar la serie de salarios medios del comercio con cuidado y subrayar las diferencias en la fuente a partir de ese año.

1.3.2.5 Estimación de salarios nominales diarios para los sectores Construcción y Servicios Domésticos

Como gran parte de la metodología utilizada en la estimación de las series salariales ya ha sido detallada en secciones anteriores, consideramos que es posible presentar las últimas series, Construcción y Servicios Domésticos de manera conjunta. La estimación no revierte demasiada complejidad por lo que podemos explicar su desarrollo de manera sencilla.

a. Estimación de la serie de salarios medios totales y desagregados por género para la construcción: 1939-1973

Los datos de Construcción se publican exclusivamente como salarios de hombres hasta el Anuario de 1945 de la CSO. A partir del año 1946 y hasta 1951 se presentan como salarios totales, pero al mismo tiempo no se exhiben datos desagregados, por lo que asumimos que deben ser mayoritariamente masculinos. Como los datos de salarios desagregados por género aparecen recién en 1952, utilizamos los que admitimos son sólo salarios masculinos y totales, para el período 1939-1951. Dado esto, no ha sido necesario realizar otro cálculo más que la transformación de salarios semanales a salarios diarios entre 1939 y 1946, mediante la división por los 7 días de la semana. A partir de 1947, los salarios, ahora totales, se obtienen en formato diario.

Entre los años 1952 y 1973, los salarios se presentan desagregados por género, por lo que hemos decidido incluir esta información en la estimación de la serie total. Esto

quiere decir que el salario total que utilizamos considera la participación del salario femenino en el cálculo, pese a que esta participación parece ser marginal si nos remitimos a los datos desagregados y al total. Así, la serie de salarios de la Construcción quedará compuesta fundamentalmente por salarios masculinos para el período 1939-1951, y de salarios desagregados por género y totales para 1952-1973, como podemos ver en la Cuadro 21.

Cuadro 21. Salarios nominales medios de la construcción, 1939-1973

Años	Salario medio diario de la construcción			Años	Salario medio diario de la construcción		
	Hombres	Mujeres	Total		Hombres	Mujeres	Total
1939	10,0		10,0	1957	693,0	554,0	691,0
1940	11,0		11,0	1958	881	765	879
1941	13,1		13,1	1959	1.109	884	1.105
1942	15,7		15,7	1960	1.240	880	1.240
1943	16,6		16,6	1961	1.410	950	1.320
1944	20,6		20,6	1962	1.610	1.160	1.470
1945	23,1		23,1	1963	2.170	2.150	2.170
1946			27,5	1964	3.070	2.750	3.070
1947			34,5	1965	5.000	3.770	4.980
1948			41,7	1966	7.370	4.870	7.320
1949			49,0	1967	9.770	7.190	9.720
1950			59,9	1968	11.420	7.810	11.350
1951			70,0	1969	16.270	14.480	16.250
1952	87,2	65,5	86,9	1970	25.490	35.470	25.580
1953	117,6	105,3	117,5	1971	33.940	30.420	33.890
1954	151,5	118,1	151,2	1972	57.120	53.400	57.040
1955	255,0	234,0	255,0	1973	169.000	150.000	168.000
1956	455,0	360,0	453,0				

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

b. Estimación de la serie de salarios medios totales y desagregados por género para servicios domésticos: 1939-1973

Por su parte, la serie de salarios de los Servicios Domésticos presenta desde el año 1939 y hasta 1973, remuneraciones desagregadas por sexo. Esto no es de extrañar considerando que en este sector las/os trabajadores/as son principalmente mujeres.

Considerando lo anterior, para la serie de salarios hemos podido contar con datos de ingresos desagregados para todo el período en que se publican, 1939-1973. Sin embargo, al igual que en casos anteriores, ha sido necesario convertir los salarios semanales de hombres y mujeres que se entregan entre 1939 y 1945, a salarios diarios. Una vez realizado esto, estimamos el salario medio diario total ponderando los salarios

de hombres y mujeres por el correspondiente peso de estos en el salario total de 1946. Con esto, ya podemos construir la serie completa agregada y desagregada por género de salarios de servicios domésticos para el período 1939-1973.

Cuadro 22. Salarios nominales medios de servicios domésticos, 1939-1973

Salario medio diario de servicios domésticos				Salario medio diario de servicios domésticos			
Años	Hombres	Mujeres	Total	Años	Hombres	Mujeres	Total
1939	6,9	4,0	4,2	1957	283,0	158,0	165,0
1940	8,0	4,9	5,1	1958	437	233	246
1941	9,1	5,6	5,8	1959	570	331	344
1942	9,0	5,7	5,9	1960	430	400	400
1943	9,4	6,3	6,5	1961	670	490	520
1944	12,3	7,9	8,1	1962	730	590	590
1945	15,7	9,6	10,0	1963	950	750	750
1946	17,5	11,4	11,8	1964	1.480	1.030	1.050
1947	18,4	12,2	12,7	1965	2.410	1.570	1.620
1948	22,3	15,7	16,4	1966	3.640	2.220	2.310
1949	30,1	19,6	20,8	1967	4.700	2.970	3.070
1950	38,0	24,6	25,8	1968	6.870	4.510	4.660
1951	41,7	29,1	30,4	1969	7.920	6.390	6.480
1952	45,4	32,9	34,0	1970	9.370	8.400	8.440
1953	56,2	40,4	41,7	1971	29.750	13.600	14.810
1954	67,0	44,5	46,3	1972	41.910	23.030	24.900
1955	107,0	61,0	65,0	1973	146.000	61.000	68.000
1956	206,0	102,0	111,0				

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

No obstante, es necesario aclarar que los salarios presentados en la Cuadro 22 representan exclusivamente los ingresos monetarios de quienes se desempeñaban en este sector. Desafortunadamente, no tenemos información que nos permita generar, como en el caso de la Agricultura, una estimación de los pagos en especies, especialmente alimentación y habitación, que seguramente corresponden a parte importante de los ingresos de quienes trabajaban en el sector. Debido a esto, creemos que esta serie está necesariamente subestimada y requiere de más trabajo de investigación que permita en el futuro calcular una serie completa que comprenda los elementos antes mencionados.

Capítulo 2 El comportamiento de los salarios nominales durante la industrialización

2.1 Alcances de la nueva serie de salarios nominales

A simple vista, la historia de los salarios nominales parece ocultar el papel que cumplió el ingreso en la vida de los trabajadores/as. El incremento de precios que se comienza a apreciar a partir de los años cuarenta, se convertirá en una de las principales amenazas para las remuneraciones en los años siguientes, y en uno de los factores que dificulta la lectura de la serie de salarios nominal.

Los ingresos nominales en este período no se entienden sin poner de manifiesto la estrecha relación que existe entre salarios e inflación durante estos años. En el período de industrialización en Chile, el constante incremento de los precios fue un actor preponderante en la política económica y en el debate político, por la importancia que tendrá sobre el costo de la vida de las y los trabajadores/as.

Las causas de la inflación han sido largamente investigadas y debatidas (Pinto, 1951, 1973; Sunkel, 1958)⁴³. Queremos destacar principalmente, que el alza constante del costo de la vida fue un peso importante que tuvieron que soportar los salarios durante este período, y que el incremento de las remuneraciones nominales durante estos años se encuentra explicado, en gran parte, por los reajustes a la pérdida de capacidad adquisitiva producto de la inflación.

Los salarios presentados corresponden a los estimados en el capítulo anterior a partir de los salarios pagados por concepto de licencias por enfermedad y maternidad en el país.

En el apartado siguiente presentaremos los salarios nominales medios totales del sector obrero estimados a partir de los Anuarios Estadísticos de la Caja de Seguro Obrero (CSO) y del Servicio de Seguro Social (SSS). En el tercer apartado exponemos el comportamiento de los salarios medios nominales por sector económico. En este caso el análisis es comparativo para poner en perspectiva el efecto de la inflación.

2.2 Los salarios nominales medios totales: 1927/1928-1973

La primera impresión que nos entregan los salarios nominales medios del país es la de un crecimiento constante de los ingresos durante todo el período de análisis. Esto queda

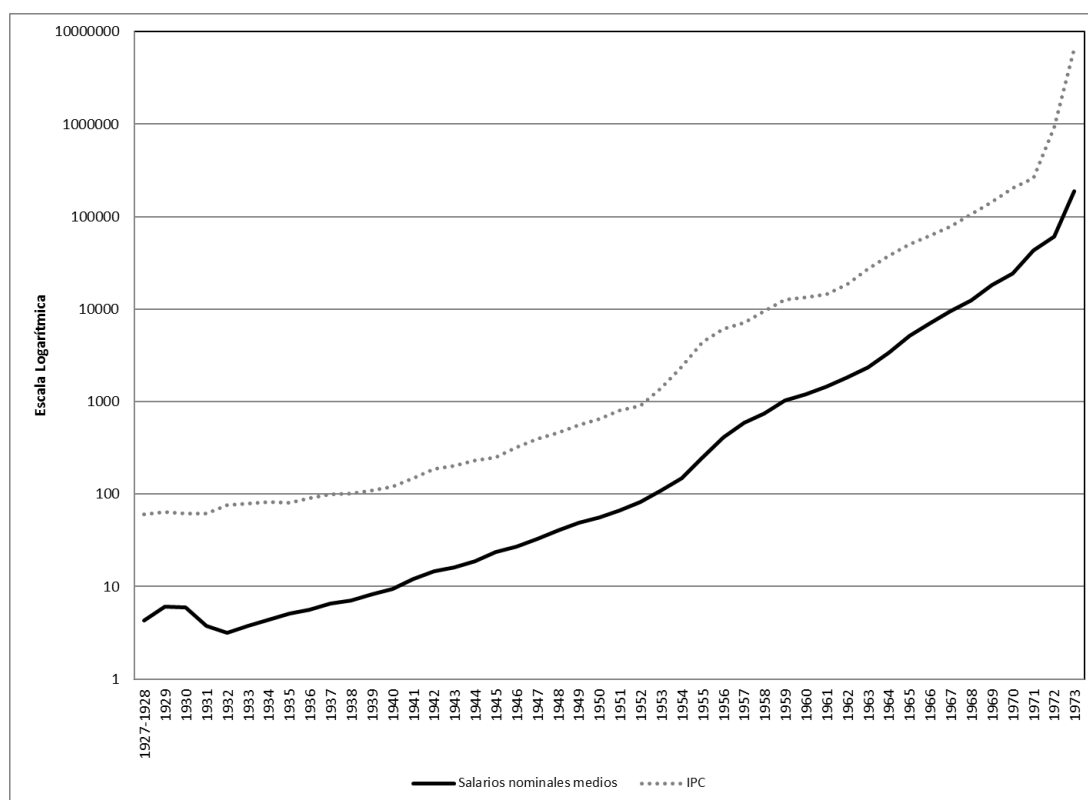
⁴³ Se dará cuenta de las políticas y programas antiinflacionarios que se implementaron en el período en el Capítulo 5 en el apartado de análisis de la inflación.

claramente graficado en la curva de salarios (Gráfico 3). Sin embargo, existe una excepción a esta tendencia durante los primeros 10 años de la serie, cuando la inflación aún no se hace presente fuertemente. Estos serán años de caída de salarios y de recuperación, ya que lo que caracteriza este período es el severo efecto que tiene la Gran Depresión sobre las remuneraciones.

La crisis de la depresión hará que los ingresos nominales caigan durante tres años. Primero levemente durante el año 1930, para luego caer rápidamente en 1931 y 1932, momento en que la crisis económica se siente fuertemente en los salarios. Entre 1930 y 1931 los salarios caerán un -37% y el siguiente año (1931-1932) la pérdida será de -14.7%. A partir de estas caídas acumuladas, los salarios nominales no recuperarán el nivel máximo que alcanzaron en 1929, hasta 1937, y el salario medio de inicio de esta serie, los \$4,3 de 1927/1928 se alcanzarán sólo en 1934. Durante el período comprendido entre 1927/1928 y 1934 los salarios crecerán a una tasa de 0,3% anual, para terminar en 1934 con un aumento acumulado de 2,1%.

Como podemos apreciar en el Gráfico 3, el cambio en la tendencia que se produce a partir de 1932 se mantendrá durante todo el período. El crecimiento, que durante los primeros años es producto de la recuperación de los deprimidos salarios de los treinta, se convertirá en una constante en los años siguientes. A partir de la regeneración económica, los salarios comienzan un ritmo de crecimiento que se mantendrá dentro de ciertos márgenes hasta 1952. En el período comprendido entre 1934 y 1952, las remuneraciones crecerán a una tasa promedio de 17,7%% anual, y sólo a partir de este último año se produce un cambio en el ritmo de crecimiento.

Gráfico 3. Salarios nominales totales sector obrero



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

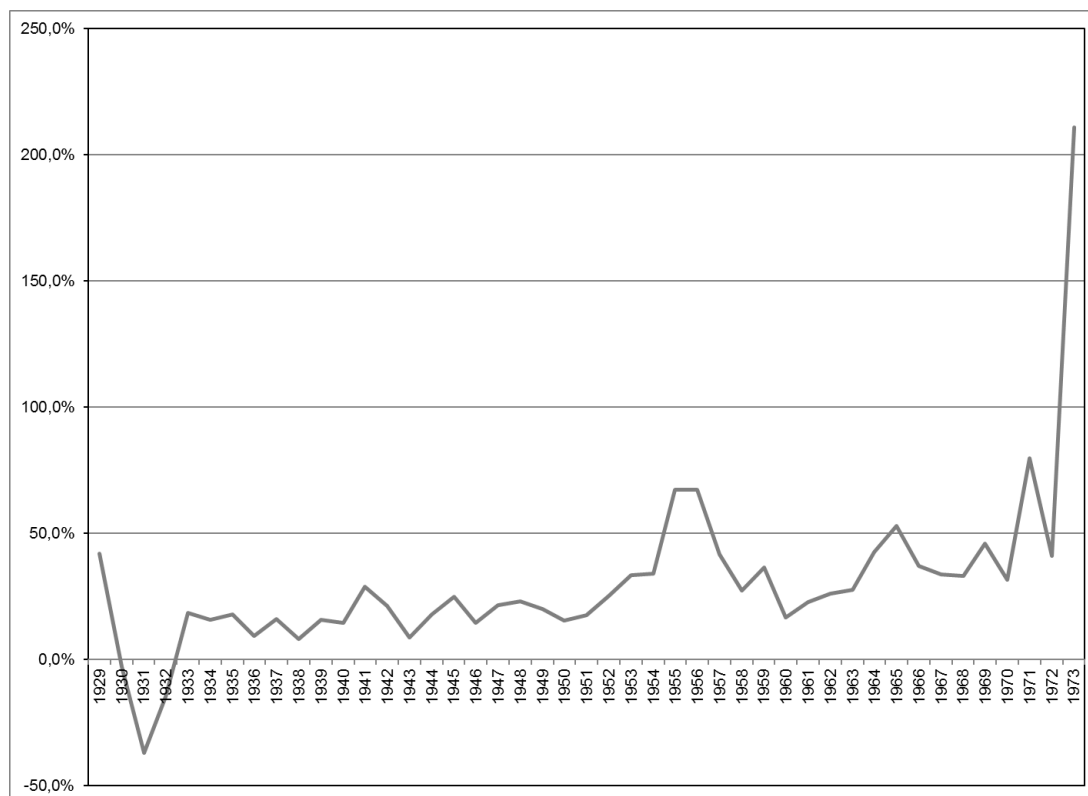
Así, entre 1952-1954 las remuneraciones crecen a una tasa de 33,8% anual, y si observamos detenidamente el gráfico también podremos notar que pese a que la tendencia es la misma, existen algunos cambios en la curva. El más claro es el incremento en la velocidad del crecimiento que se produce a partir de 1955 y que expresa en un aumento de la pendiente de la curva por un par de años. Esta variación en la velocidad de crecimiento se debe a que entre 1954 y 1955 casi se duplica el incremento en el salario promedio que se había registrado en los años anteriores, al crecer un 67,3%. El siguiente año la tendencia se mantiene, lo que genera un incremento de 67,2%, entre 1955-1956.

En los años posteriores, el aumento se ralentiza y vuelve al paso que tenía antes de mediados de los 50. Sin embargo, luego de estos aumentos que se explican en gran parte por el brote inflacionario de este período, los salarios mantendrán la tendencia a acelerar como respuesta a grandes incrementos de precios o ajustes.

En el Gráfico 4 podemos visualizar esos incrementos. Como vemos, después de la aceleración de 1955-1956, se produce un efecto similar en 1963-1965 aunque en menor medida. Los salarios aumentan un 42,6% entre 1963-1964 y 53,1% en 1964-1965. Así mismo, la década de los 70s comienza con un nuevo gran incremento, en 1970-1971

los ingresos aumentan un 79,8% y el período termina con un incremento de 210,9% entre 1972-1973 ya como consecuencia de la gran inflación que se expresa en estos años, que se aprecia claramente en la curva de IPC⁴⁴ (Gráfico 3).

Gráfico 4. Variación porcentual del crecimiento anual de los salarios nominales totales



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

En el largo plazo, podemos ver que los salarios comienzan un período de grandes incrementos a mediados de los años 50s, período en que también se comienza a apreciar la inestabilidad de los precios producto de la inflación. En las décadas anteriores la situación parece más constante y hasta 1934 los salarios nominales se encuentran en un período de recuperación de los grandes ajustes a la baja que provoca la Gran Depresión en la economía chilena. A partir de esa fecha la tendencia es completamente de crecimiento, sin embargo, durante los primeros años ese incremento es bajo, hasta 1937 – cuando llegan al nivel de 1929 – los salarios han crecido sólo a una tasa 0,9%. En los años finales de la década se comienza a apreciar un aumento de la velocidad de crecimiento de los salarios nominales, ya que los treinta terminan con una tasa de crecimiento anual de 6,5% (1927/28-1940). La década que sigue presenta más claramente algunos indicios del incremento de los salarios que serán protagonistas

⁴⁴ Para el índice de precios al consumidor ver Anexos, Cuadro 3.

de los años posteriores: entre 1940-1950 las remuneraciones medias crecen a una tasa de 19,5%.

Cuadro 23. Tasas de crecimiento anual de salarios totales y sectoriales

Años	Tasas de crecimiento anual							
	Total	Agricultura	Industria	Minería	Comercio	Construcción	Transp. y Comunicación	Servicio Doméstico
1934-1940	13,7	10,2	19,0	12,8	14,6	-	-	-
1940-1950	19,5	17,9	20,3	16,3	18,7	18,5	17,4	17,7
1950-1960	35,7	33,6	35,8	38,8	34,7	35,4	32,7	31,5
1960-1970	35,1	34,4	35,0	35,3	35,9	35,3	31,7	35,7
1970-1973	99,1	106,3	90,2	120,3	80,6	87,3	93,4	100,5

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

Los años siguientes comparten una tendencia constante de aumento de salarios. Mientras en 1950-1960 la tasa de crecimiento de los salarios alcanza a 35,7%, en la década siguiente de 1960-1970 esta cifra corresponde a 35,1%. En la década de los cincuenta, el crecimiento es resultado de los grandes incrementos en 1955 y 1956, período en que los salarios crecen a una tasa de 67,3% anual (1954-1956). Por su parte la década de los sesenta también presenta un par de años de rápido incremento de los salarios, donde la tasa de crecimiento será 47,7% anual entre los años 1963-1965. Ambas situaciones, y una tendencia constante a los aumentos salariales durante los sesenta, son sin duda los eventos que dejan grabada en la historia económica de Chile la idea de la industrialización como un período de grandes incrementos de precios y salarios nominales.

2.3 El comportamiento de los salarios por Rama

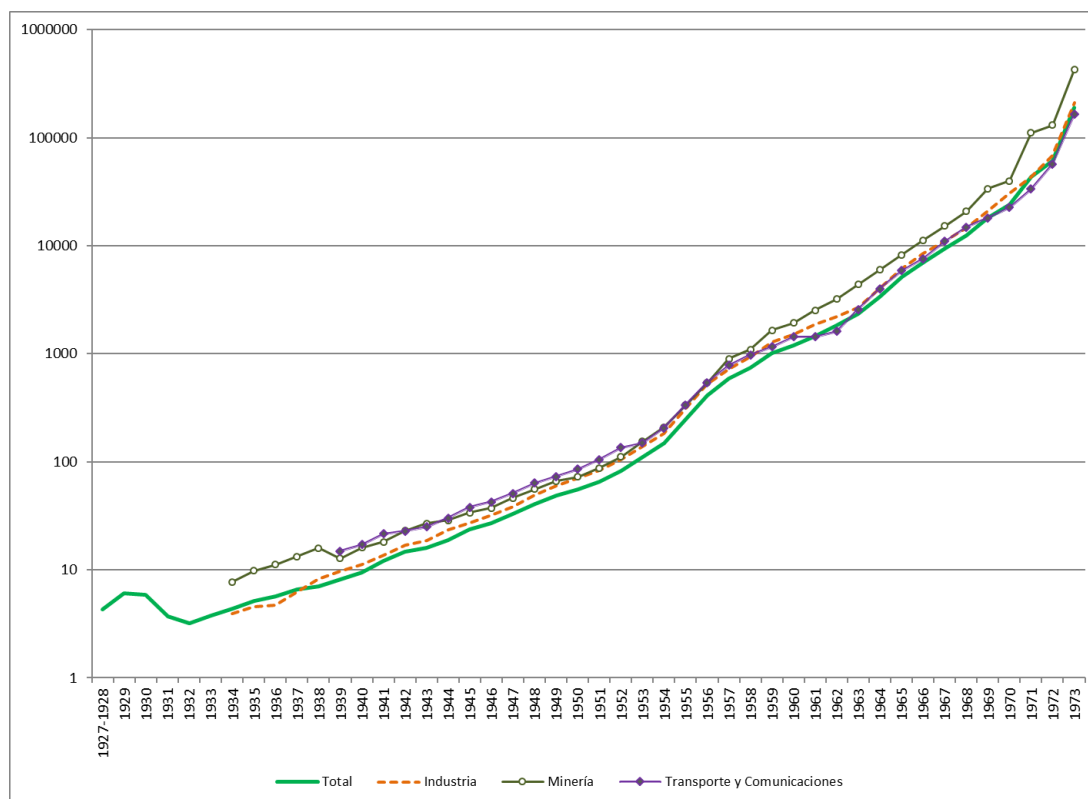
El peso del incremento constante de precios en las series nominales supone un desafío para el estudio de los salarios en este período, es por esto que el análisis de los salarios de cada sector económico se hará comparativamente en función del movimiento de los salarios medios.

Las series que exploramos en este apartado corresponden a las estimadas en el capítulo anterior y se extienden para los sectores de Agricultura, Industria, Minería, Comercio y Otras Actividades, entre los años 1934 y 1973. Por su parte las series para Transporte y Comunicaciones, Construcción y Servicios Domésticos, abarcan los años entre 1939 y 1973.

El movimiento de los salarios nominales sigue una senda constante de crecimiento durante el período de estudio. Sin embargo, queremos analizarlos para obtener un panorama más amplio de cómo se movieron los salarios, que si bien siempre crecen,

no lo hacen al mismo nivel ni con la misma velocidad en los distintos momentos de la serie. Algunos sectores se verán más afectados por los episodios inflacionarios y otros mostrarán signos de retrasarse respecto al crecimiento medio en períodos de recuperación. Además, la ubicación de las series en torno a la media permite conocer el papel que pudo cumplir cada rama en el total.

Gráfico 5. Salarios medios nominales Totales, Industria, Minería, y Transporte y Comunicaciones



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y el SSS

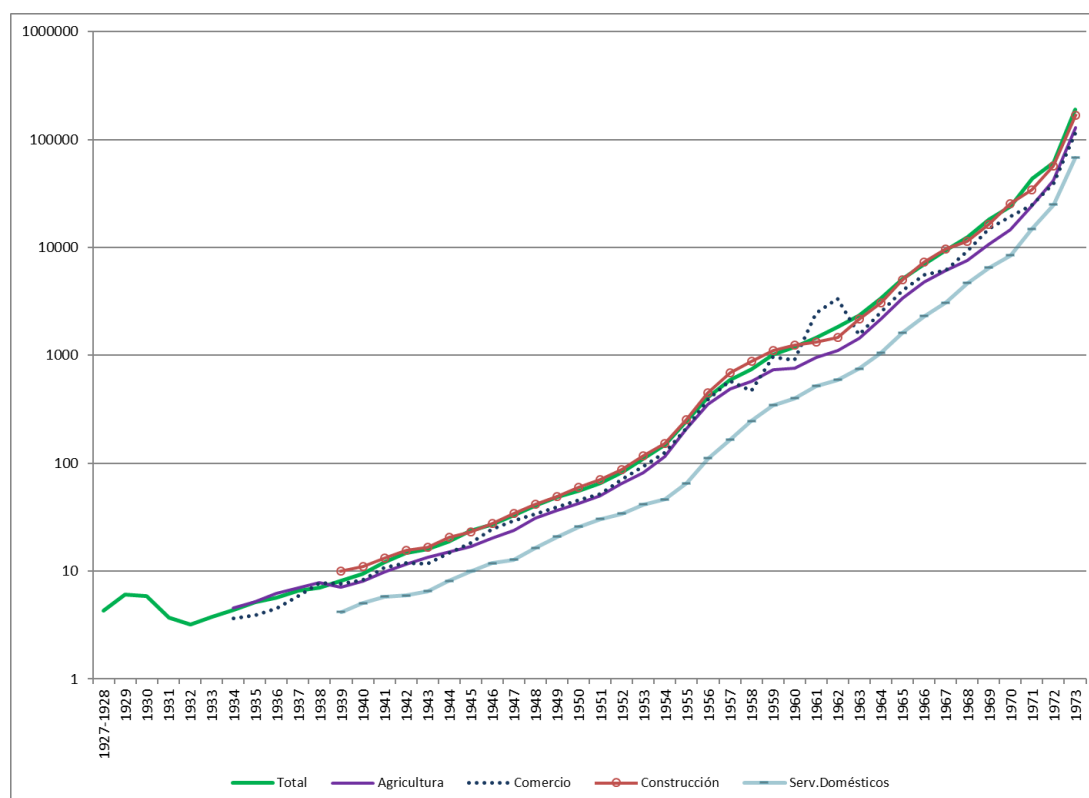
En el Gráfico 5, se aprecia el comportamiento de las series medias nominales de Industria, Minería y Transporte y Comunicaciones, además de la serie media total. En este gráfico se presentan las curvas de salarios que se encuentran, al menos durante un largo período, sobre la media total. Como se puede apreciar, los salarios medios de la minería son los únicos que se ubicarán durante los cuarenta años trazados, sobre la media. La industria, tiene un comienzo menos favorable que cambia de rumbo en 1938, punto a partir del cual proyecta una curva sobre la media hasta el final. El movimiento más particular lo tiene la serie de Transporte y Comunicaciones, que comienza con salarios muy altos, en la línea de la minería y a partir de los años sesenta se ubica fluctuando respecto a la media, mostrando una fuerte caída en los salarios nominales durante todo el período. Así, se aprecia que de todos los salarios estimados sólo dos

ramas de la economía chilena tuvieron un comportamiento constante sobre la media, ya que aunque la industria tiene etapas de excepción, su tendencia es a ubicarse por sobre esta en los años estudiados. No obstante, el comienzo y el final de la serie de industria es también una señal del poco crecimiento que tendrán respecto a la media durante el período, como veremos más adelante. Los salarios industriales crecen sobre la media en los años de la recuperación generando una separación, pero esta tendencia no será suficiente para alcanzar el nivel de las remuneraciones de la minería y además, se estancará en los años siguientes siguiendo el ritmo de crecimiento del promedio de todas las remuneraciones.

Una posición distinta, aunque en diferentes niveles, tienen las series que se proyectan en el Gráfico 6. En este caso se presentan las series que se mueven bajo y en torno a la media durante estos años. La curva que se encuentra bastante alejada de la media y que por lo tanto, corresponde a los salarios nominales más bajos de este período, concierne a los ingresos de los Servicios Domésticos, que si bien presentan una subestimación, su posición se encuentra tan alejada del promedio que parece difícil que el pago en especies compense el diferencial. En cambio, los salarios de Agricultura y Comercio crecen a un nivel más cercano al del total de salarios, y además, este último fluctúa en torno a esa media total en algunos momentos. Sin embargo, lo más destacable son las remuneraciones de la Construcción, que se mueven en torno a los salarios medios durante casi el total de años que comprende el análisis.

El comportamiento de los salarios de la Construcción, sin duda llama la atención por la similitud que acabamos de mencionar, pero sobre todo por lo que esta igualdad evidencia: el bajo nivel de salarios que existió durante estos años. Esto se hace patente si tomamos en consideración que la media del total de salarios la encontramos al mismo nivel de un sector de baja calificación, como es la Construcción. Es cierto, que el peso de los sectores puede llevar muchas veces a estimar una media baja, en este caso no es la construcción la que llevaría los salarios a descender, si no la Agricultura, dada la participación en el total de trabajadores/as. Pero ya sea la construcción el comercio o la agricultura, lo que indica la media es que en este período los salarios pagados al sector obrero en general, eran bajos.

Gráfico 6. Salarios medios nominales Totales, Agricultura, Comercio, Construcción y Servicios Domésticos



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y el SSS

Además, y a modo de hipótesis, lo que indican los diferenciales que analizaremos en las secciones siguientes, es que el salario ícono del período, el industrial, era también bastante bajo. Como mencionamos en párrafos anteriores la remuneración media industrial se mantiene a un nivel sobre la media casi todo el período, pero como veremos esta diferencia no es tan grande respecto a unos salarios medios que se igualan a la Construcción, ya que se elevan solamente 1,2 veces sobre el promedio. En este sentido, parece ser que los bajos salarios medios, además de hablarnos de los escasos ingresos que recibían la Construcción, el Comercio, la Agricultura y especialmente los Servicios Domésticos, también señalan que los deprimidos salarios obreros correspondieron a casi la totalidad del sector, incluida la Industria.

2.3.1 Crecimiento y movimiento de los salarios: 1934-1973

Si nos atenemos a los salarios nominales por rama, al igual que en la serie total no nos encontramos con muchas sorpresas: los salarios crecen de manera constante durante todo el período. Aunque esto parece evidente, especialmente a partir de los años cincuenta cuando la inflación comienza a ser protagonista de la economía chilena, esto no significa que las series no nos entreguen información relevante. Como ya hemos

visto, el crecimiento no se realiza siempre a la misma velocidad, lo que nos puede dar algunas claves, sobre el comportamiento del sector, las crisis y brotes inflacionarios del período.

Además, para una descripción más completa del comportamiento de los salarios y dado que los incrementos de precio se vuelven protagonistas a partir de los años cincuenta, hemos decidido enfocar este apartado a través del análisis comparado entre cada rama y la serie de salarios nominales medios totales.

2.3.1.1 Agricultura

La Agricultura fue uno de los sectores preponderantes de la economía chilena durante el siglo XIX, siendo junto a la minería, uno de los pilares del crecimiento económico. En el período que analizamos, la agricultura se concentra principalmente en la producción de productos primarios para el consumo de los hogares y como proveedor de insumos para la industria conservera (Haindl, 2008).

Al contrario que en siglo anterior, en el siglo XX la agricultura sufre una etapa de estancamiento, que se ve reflejada en el lento crecimiento de la producción agrícola especialmente entre 1940 y 1970 (1,9%), comparada con el crecimiento de la población en ese mismo período, 2,1% (Meller, 2007). Esta baja producción obliga incluso en determinados momentos a importar productos para el consumo.

Existe entre los historiadores un debate acerca de las razones que explican esta baja productividad de la agricultura durante estos años, y especialmente del papel que habría cumplido la política económica de fomento de la industria en la pérdida de importancia de este sector en el siglo XX. Algunos autores (Haindl, 2008; Mamalakis, 1976) sitúan las razones de la pérdida de protagonismo de la agricultura en el crecimiento económico del país en la fijación de precios a las materias primas agrícolas y el foco en el fomento a la industria. Frente a la crítica de la fijación de precios de los alimentos como limitante del crecimiento del sector, Meller plantea que los valores relativos de los productos agrícolas serían desfavorables tardíamente, en la década de los sesenta (2007, p. 88). Junto a esto, se plantean también hipótesis que señalan las limitaciones estructurales – como el reparto de la tierra⁴⁵ – como causa del estancamiento de la agricultura y

⁴⁵ El reparto de la tierra es sin duda el elemento más destacado del debate del período, pero tanto Meller (2007) como Pinto, señalan que se deben considerar también otros factores. El primero señala que tanto precios como el reparto de la tierra no son excluyentes en el análisis del estancamiento, y Pinto también se hace parte de la idea de una visión más compleja del problema y además incorpora elementos técnicos que deben ser tomados en consideración, como la inversión, sistema de transporte y comercialización, asistencia técnica y científica, entre otros (1959, p. 158).

elemento limitante de la necesaria modernización de la producción agrícola (Meller, 2007; Pinto, 1959).

Probablemente, la respuesta esté en una mezcla de factores, pero sin duda la concentración de la tierra parece ser una variable fundamental si nos atenemos a las experiencias en otras partes del mundo (Frankema, 2009). La transformación de la agricultura se vuelve una variable central en las posibilidades de generar los alimentos suficientes para las zonas urbanas e industriales.

Durante el siglo XX, la importancia del sector agrícola decrece en términos económicos pero su influencia en términos sociales se extiende incluso bien entrado el siglo. Esto refuerza aún más la estructura del latifundio que se mantiene desde tiempos coloniales, sustentando las trabas institucionales que refuerzan el mal desempeño de la agricultura.

En la agricultura, tal como señalamos en el apartado de metodología, parte importante de los ingresos corresponden a pagos en especies. Si bien, el peso de los bienes en el total de los ingresos disminuye a lo largo del período de estudio, no es hasta 1965⁴⁶ que adquiere un papel más secundario. La institucionalidad que prima en el sector agrario, dominado por las élites terratenientes especialmente en la zona central, retrasan las posibilidades de transformación en las relaciones laborales. Esto significa que hasta bien entrado el siglo XX, se mantendrá en la zona agrícola central, un modelo mixto de trabajo, donde por una parte aquellos que se encuentran en situación de inquilinaje y neo-inquilinaje, recibirán sus remuneraciones en dinero y especies; y aquellos que trabajen de forma temporal o como “afuerinos” serán remunerados principalmente con dinero (Santana, 2006).

La serie que presentamos a continuación integra a ambos tipos de obreros/as. Como hemos explicado cuando describimos la metodología, no existe información acerca de qué tipo de trabajador/a es el que presentan los Anuarios CSO y SSS. Los Anuarios señalan que quienes cotizan pueden ser “apatronados” o “independientes” con una mayor proporción de los primeros por el nivel de fiscalización que permite el sistema. También nos dicen que a medida que avanzan las décadas existe una mayor fiscalización, lo que redundará en un incremento de la incorporación de obreros/as de la agricultura. A partir de esto, consideramos que los salarios entregados por los Anuarios CSO y SSS, corresponden tanto a inquilinos como a obreros temporales o “afuerinos”.

⁴⁶ La Ley 16.250 de abril de 1965, establece en el artículo 80º que a contar de mayo de ese mismo año se hará extensivo al sector agrícola el salario mínimo y que este debe ser pagado en, a lo menos, un 75% en dinero.

A su vez, la estimación de las regalías también fue calculada considerando el peso de inquilinos y obreros/as temporales, para el año 1950, y ajustada anualmente según el deflactor del PIB agrícola, como se detalla en el capítulo anterior.

Respecto a la comparación de ambas series es necesario hacer un alcance, la serie agrícola de salarios que presentamos incorpora las estimaciones de regalías, pero la serie total refleja exclusivamente el promedio de los salarios calculados por la CSO y la SSS, es decir, no incluye el cálculo de las regalías. Es así porque no es posible estimar la serie de salarios totales para todo del período en estudio considerando las estimaciones por sector, debido a que tenemos acceso a información sobre el número de subsidios sólo desde 1946. Esto supone, que la serie total de salarios no incorpora las regalías en el promedio, siendo la media necesariamente más baja que si considerara los pagos en especies. La decisión de utilizar la serie de salarios agrícolas que incorpora regalías se debe a que queríamos constatar si el pago en especies provoca alguna diferencia en momentos de crisis, como luego de la Gran Depresión.

En el Gráfico 7 se proyecta la ratio entre las series agrícola y la media total⁴⁷. El diferencial muestra que en los primeros años los salarios agrícolas se encuentran en una posición sobre la media hasta 1938, y en el año siguiente se produce un descenso importante que ubicará la serie bajo la media por el resto del período.

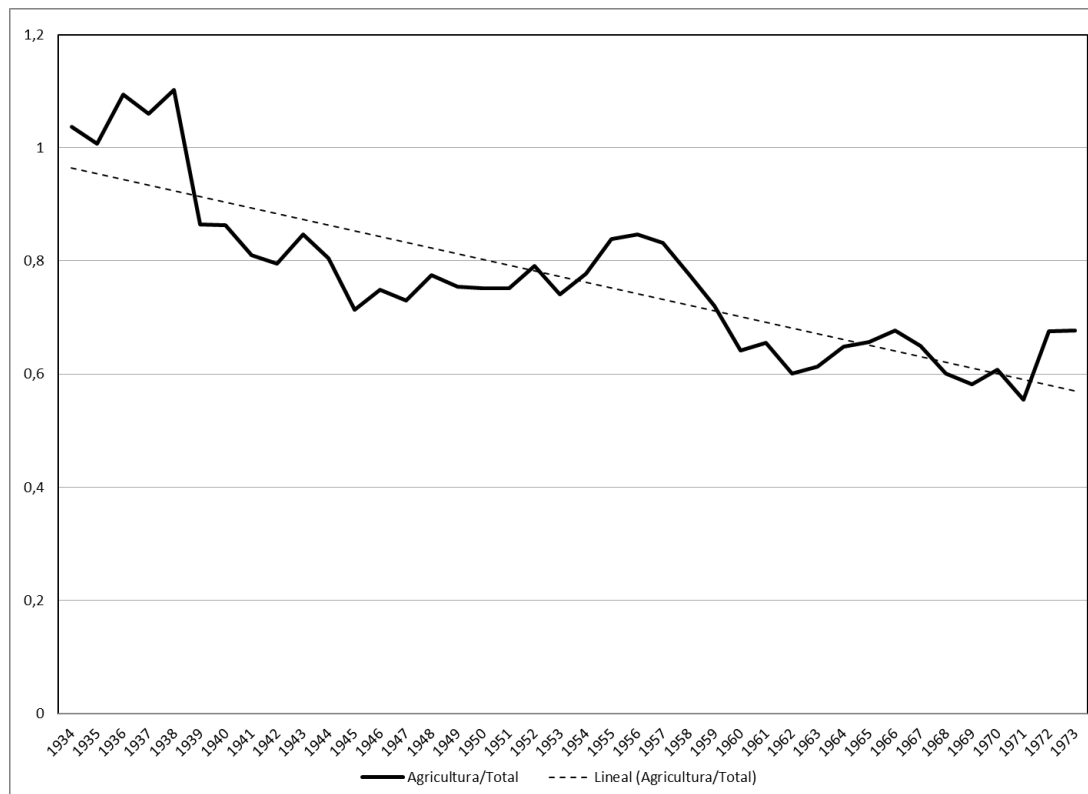
Respecto a la caída de 1939 es necesario realizar un apunte. La serie cambia de método de estimación entre los años 1938 y 1939, y la causa de esa baja puede estar sujeta a las diferencias propias de la estimación con distintas fuentes de datos. El mismo fenómeno de descenso se aprecia en las series de Minería y Comercio. Los casos de Agricultura y Minería son similares, la caída es grande en 1939 y no parece replicarse en años posteriores esa misma velocidad en la caída en el diferencial, en cambio, la irregularidad de la serie Comercio y los descensos de salarios nominales que existen en la serie, pueden permitir pensar que el retroceso que se produce en 1939 puede ser parte del comportamiento de los salarios comerciales en el período.

En general, los salarios agrícolas tenderán a descender respecto a la media durante la industrialización, y la excepción la marcan los primeros años donde se mueven al ritmo de la serie total. La razón puede encontrarse en el peso que toman las regalías en el total de los salarios agrícolas, especialmente en los primeros años, las cuales pueden

⁴⁷ Como parte de la investigación también realizamos un análisis de la brecha entre salarios agrícolas e industriales, donde profundizamos en las diferencias salariales y en sus causas. Este análisis no está incluido en esta tesis pero actualmente se encuentra publicado: “*Salarios agrícolas durante la industrialización en Chile: factores económicos e institucionales*” (Reyes Campos, 2015). Y fue presentado como “La excepción de la Agricultura. La institucionalidad en la determinación salarial” (Reyes Campos, 2012a) y como “*Salarios agrícolas durante la industrialización en Chile: factores económicos e institucionales*” (Reyes Campos, 2014).

actuar como piso mínimo y amortiguar los ajustes salariales que se dieron producto de las crisis económicas.

Gráfico 7. Diferencial de salarios medios nominales: Agricultura/Totales



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

Podemos observar el mismo fenómeno en la etapa 1955-1957. Durante estos años se produce el primer gran incremento de precios del período de estudio, que será correspondido con ajustes salariales como respuesta a la pérdida de poder de compra de los salarios por los incrementos de IPC. Sin embargo, no todos los reajustes de salarios fueron de la misma magnitud. Durante los años 1955-1957 el ratio entre salarios agrícolas y medios totales, que cae hasta 1945 – para ubicarse alrededor del 0,71 de los salarios totales – se incrementa para mantenerse alrededor de 0,83 durante estos años. Esto significa que la brecha de salarios⁴⁸ de la agricultura frente a la media de salarios obreros/as del país, que alcanza casi el 30% en 1945, se sitúa entre 17% y 18% en estos años.

Esta disminución de la diferencia entre salarios la podemos explicar, en años de alta inflación, a partir de una mejor resistencia que tienen los salarios agrícolas como producto del componente en especies que poseen. El incremento en la velocidad de

⁴⁸ La brecha de salarios corresponde a 1 menos el diferencial de salarios, el cual lo calculamos como: Salario Agrícola/Salario Total.

crecimiento de los salarios agrícolas permite que se acerquen fuertemente a los salarios totales medios en 1955-1957. Mientras los salarios medios totales crecen a una tasa de 67,3% entre 1954-1956, los salarios medios agrícolas lo hacen a 74,5%.

Con todo, cuando el control de la inflación permite la recuperación de los salarios totales a partir de 1958, las curvas comienzan a separarse. La velocidad de crecimiento de los salarios agrícolas se ralentiza, lo que marca el bajón que se aprecia entre 1958 y 1964, y que es casi un estancamiento entre los años 1959-1960, cuando los salarios en un escenario inflacionario⁴⁹ crecen sólo 3,9%.

La década de los sesenta es muy mala para los salarios agrícolas. A partir de 1960 la tendencia a un aumento de la brecha entre salarios agrícolas y totales se incrementa año a año, y no baja nunca del 30%. Este mal desempeño se hace patente en 1962, 1968 y 1970, cuando los salarios agrícolas sólo alcanzan el 60% de los salarios medios totales. No obstante, no serán estos los peores años, en 1969 y 1971 los/as trabajadores del sector agrícola sólo recibirán el 58% y 55%, respectivamente, de los salarios medios del sector obrero.

En los tres últimos años del período los salarios crecen levemente por encima de la media del total de la economía. Mientras los salarios totales se incrementan a una tasa de 99,1% los tres últimos años, los salarios medios agrícolas lo hacen a 106,3%, lo que disminuirá parcialmente la brecha entre ambos, sin embargo, esto no alcanza para recuperar todo lo perdido durante estos cuarenta años.

La tendencia general del período es clara, las remuneraciones agrícolas pierden constantemente respecto a la media, pese a que el peso de las regalías le permite resistir momentos de crisis inflacionaria de mejor manera, estas no alcanzan para compensar la caída de los salarios monetarios. Si a esto sumamos que los ingresos medios obreros son bajos, tenemos a un sector importante de la economía con trabajadores/as que reciben durante gran parte de la etapa de industrialización entre un 70% y un 80% de un bajo salario medio.

2.3.1.2 Industria

La industria es la estrella del período, la esperanza de un nuevo modelo que dará autonomía a la economía chilena, no obstante, será también fuente de frustración a partir de las limitaciones que muestra el propio modelo. La industria concentra los esfuerzos en esta etapa, y durante al menos los veinte primeros años, será el centro de la política, de la economía y del proyecto país. Luego, los alcances de su poder y de las

⁴⁹ Las tasas de crecimiento anuales de los precios se pueden ver en los Anexos, Cuadro 4.

posibilidades de crecimiento en una economía cerrada comienzan a generar dudas y desafíos, que gobiernos, políticos y economistas intentan solventar con diversas estrategias como la liberación del tipo de cambio o el control de la oferta monetaria. Al final, la destrucción de la industria y la idea de fracaso de la industrialización es sin duda lo que quedó más presente de este período, pero antes de ser eliminada, la industria sembró algunas semillas de fomento que serán pilares del crecimiento de las décadas siguientes. Además, y más importante aún, tuvo su momento de crecimiento y con éste impulsó la recuperación de una economía perdida luego de los efectos de la Gran Depresión y de la desaparición del nitrato.

Los sectores que priman en los primeros años de la industrialización fomentada por el Estado, son principalmente aquellos que entran en la categoría de la sustitución de importaciones. La importancia que adquiere el sector se ve claramente reflejada en los Anuarios Estadísticos de Chile (AECh), que a partir de 1936 es la principal publicación estadística del país que entrega una relación cada vez más detallada del comportamiento de las industrias dentro de este sector. Entre las industrias presentadas se encuentran obviamente las Textiles y de Confección – las industrias de hilados de lana, productos de lino, cáñamo, algodón, seda y tejidos de punto⁵⁰ – también tienen un lugar destacado los sectores de Calzado, Tabaco y Conservas, y en 1940 aparece la industria Química, donde ya se visualiza un cambio en el foco hacia sectores de mayor valor agregado.

En términos de trabajo, la industria, llamada a ser el motor de la economía durante el proceso de industrialización, debería ser al mismo tiempo catalizador de los incrementos de salarios por los cambios tecnológicos que implica. La mayor productividad laboral asociada al trabajo fabril comparado con las ramas tradicionales, especialmente la agricultura, debería tener, en teoría, un aumento de los salarios acorde con los incrementos en productividad. Así mismo, el impulso que dará la generación de empleo en este sector, junto con el aumento de la productividad y los salarios, permite tirar de otros sectores de la economía, y a través del trasvase de trabajadores motivar aumentos de rendimiento en las ramas menos productivas.

En el caso chileno, la industria muestra un crecimiento de los jornales constante y una tendencia similar a los salarios medios totales durante todo el período. Pero los efectos de la crisis aún se hacían sentir en los primeros años que tenemos datos: en 1936 el crecimiento es mínimo, un 2,46%, generando una caída respecto a la media en 1935, que se profundiza en 1936 (Gráfico 8). En los años siguientes la tendencia es hacia la

⁵⁰ La información se encuentra en los Anuarios Estadísticos de Chile en el período 1934-1946.

recuperación de lo perdido, ya que la serie de salarios industriales crece sin interrupciones y rápidamente hasta el final del período.

La tendencia del diferencial es a crecer, pero la pendiente muestra lo que señalamos anteriormente, que la divergencia respecto a la media no será muy grande. Junto a esto, la curva de la ratio entre salarios también entrega información interesante, mostrando como luego del ascenso inicial de los salarios industriales, estos se mantienen creciendo prácticamente al ritmo de los ingresos medios durante este período.

El incremento que permite la diferencia entre las series se produce en los primeros quince años. Mientras los salarios medios industriales crecen a una tasa de 19% entre 1934-1940, los salarios medios totales lo harán a 13,7%. Esto nos lleva a pensar que efectivamente el sector industrial fue un lugar de crecimiento de los salarios en los años en lo que primaba era la política de sustitución de importaciones⁵¹ (Bértola & Ocampo, 2010; Sunkel, 2011). La primera etapa de crecimiento de los salarios medios industriales permite que en dos años, de 1937 a 1939, se separen de manera importante de los salarios medios totales: pasan de ser un 0,95 a un 1,19 de las remuneraciones totales medias. Esta alza se mantendrá con pequeñas oscilaciones durante toda la década de los cuarenta, lo que les permitirá mantener el diferencial respecto a la media de la economía hasta 1952.

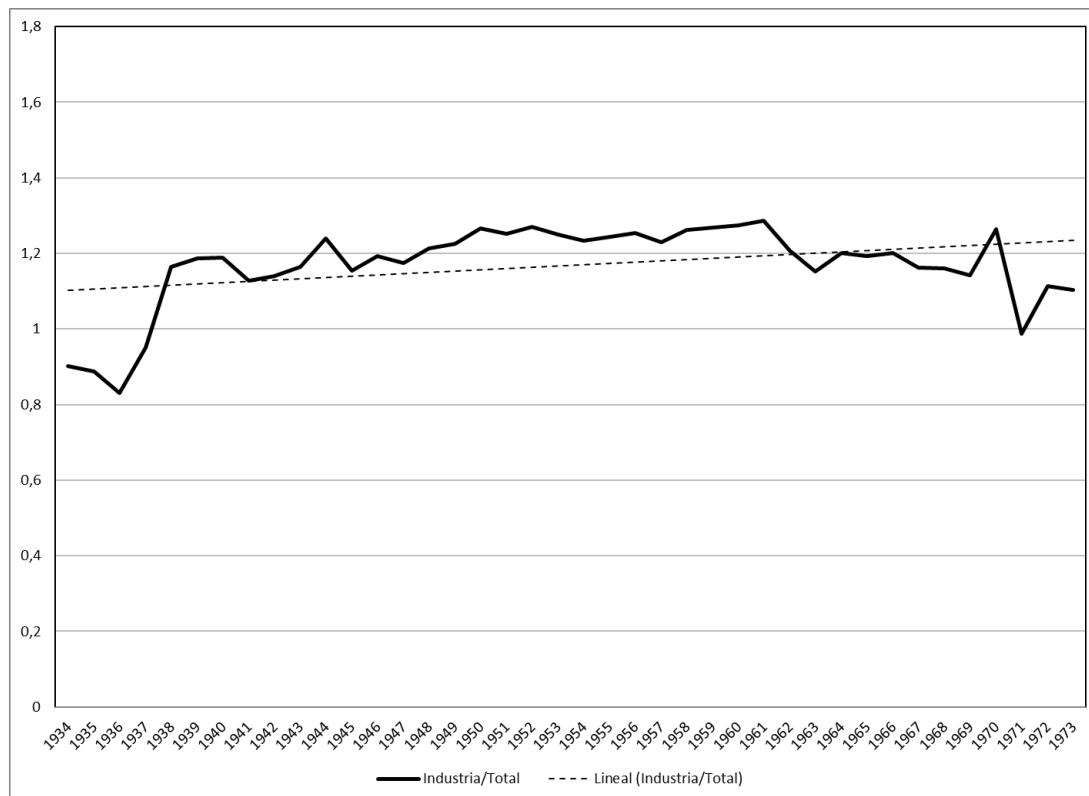
En la década siguiente, el mayor impulso de los salarios de la industria se mantiene aunque la diferencia es ostensiblemente menor, ya que mientras las remuneraciones crecen a una tasa de 20,3%, los salarios lo harán a una tasa de 19,5%, entre 1940 y 1950. A partir de los años cincuenta, el crecimiento de los salarios se acelera en términos absolutos pero se ralentiza en relación con los salarios totales; etapa en que queda clara la pérdida del impulso a divergir con crecimientos prácticamente iguales. El aumento de los salarios nominales industriales y totales es de 35,8% y 35,7% respectivamente entre 1950 y 1960. Esto supone que el diferencial que creció en la década anterior se estabiliza y permanece, con oscilaciones, prácticamente al mismo nivel durante esta etapa (Gráfico 8).

Una de las razones que puede existir tras la pérdida de liderazgo de la industria en el crecimiento de los salarios pueden ser los episodios de inflación de los años 1953-1955. No obstante, es necesario también considerar que, como señalaban ya algunos economistas de la época (Pinto, 1959), esta ralentización del crecimiento en

⁵¹ En Bértola y Ocampo (2010), Cuadro 4.3, podemos ver que la mayor fuente de crecimiento en Chile para el período 1929-1939 corresponde a la sustitución de importaciones.

comparación con el total de la economía puede ser síntoma del agotamiento del modelo de industrialización.

Gráfico 8. Diferencial de salarios medios nominales: Industria/Totales



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

Los años siguientes sólo muestran como la industria continúa perdiendo el liderazgo en el crecimiento de los salarios medios. Entre 1960 y 1970 los salarios industriales crecen a una tasa de 35%, levemente por debajo de los salarios medios totales que lo hacen a 35,1%. Esto significa que el diferencial de salarios comienza una caída a partir de 1962, si bien mantiene su posición sobre el promedio hasta 1970, la brecha se acorta durante la década de los sesenta.

Los cambios ya están asentados para cuando llega el período 1970-1973. Esta es una etapa caracterizada por una gran crisis inflacionaria, pero podemos ver que en un mismo período con una alta inflación, algunos salarios pierden más poder adquisitivo que otros. Sin duda, el mayor incremento lo tienen los salarios mineros que crecen más que cualquier otro, pero también vemos en este período un mayor aumento de los salarios agrícolas y de los servicios domésticos, dos sectores históricamente postergados salarialmente que ven crecer su peso en el total en estos años. En cambio, entre 1970 y 1973 la tasa de crecimiento de los salarios industriales es de sólo 90,2%, frente a un incremento de 99,1% anual de los medios.

Ahora bien, si nos situamos en el largo plazo podemos observar que con dos pequeñas excepciones, en el inicio y el final de la curva, los salarios industriales siempre se mantuvieron por sobre la media de salarios del país (Gráfico 8). Los primeros años se pueden explicar por los efectos de la Gran Depresión, y los esfuerzos de recuperación, donde la industria tuvo un rol destacado, se verán reflejados en el impulso que tomará en los años siguientes. A partir de 1971, los salarios medios e industriales se igualan, evento que puede tener parte de su explicación en la crisis inflacionaria de la época y en el cambio de tendencia de crecimiento de salarios de otros sectores.

2.3.1.3 Minería

La rama de la minería representa históricamente el sector con mayor productividad de la economía chilena. Esto se explica por el alto valor que alcanzaron primero el nitrato y luego el cobre en los mercados internacionales. Llamado coloquialmente “el sueldo de Chile”, por la importancia que estos ingresos tienen en la economía del país, el sector minero tuvo durante mucho tiempo las características de economía extractiva de enclave (Meller, 2007). Pese a su carácter central, la minería fue durante el siglo XIX un sector de alta productividad pero de baja tecnología, dada la facilidad con que se extraía el nitrato. Es con la caída de la industria del salitre y el inicio de la inversión extranjera en la extracción de cobre que la tecnología adquiere un papel fundamental en el sector minero.

La minería ha sido y sigue siendo fundamentalmente un sector enfocado a la exportación, fue el núcleo del período exportador primario que precedió a la etapa de industrialización que estamos discutiendo, y durante la industrialización fomentada por el Estado fue uno de los pocos sectores que a través de la exportación proporcionaba divisas, tan necesarias para la compra de maquinaria y materias primas para la producción. La dependencia de Chile de la minería fue, y es aún, uno de los grandes temas de la política económica, y la falta de una visión de futuro respecto a los procesos de extracción, el desarrollo de nuevas tecnologías y nuevos usos a los productos, como el fomento a nuevos sectores, están entre las razones principales del fuerte colapso de la economía chilena durante la Gran Depresión (Meller, 2007).

La minería fue durante la época del salitre e incluso durante la industrialización, uno de los sectores que pagaba salarios más altos. Los altos precios de las materias primas, así como la organización de los/as trabajadores/as del sector le permitieron mantener altos ingresos durante todo el período. Sin embargo, al contrario de la época del nitrato, cuando el modelo de extracción requería grandes cantidades de mano de obra, la

minería del cobre, altamente tecnificada, circunscribió sus altos salarios a un mínimo porcentaje de la población.

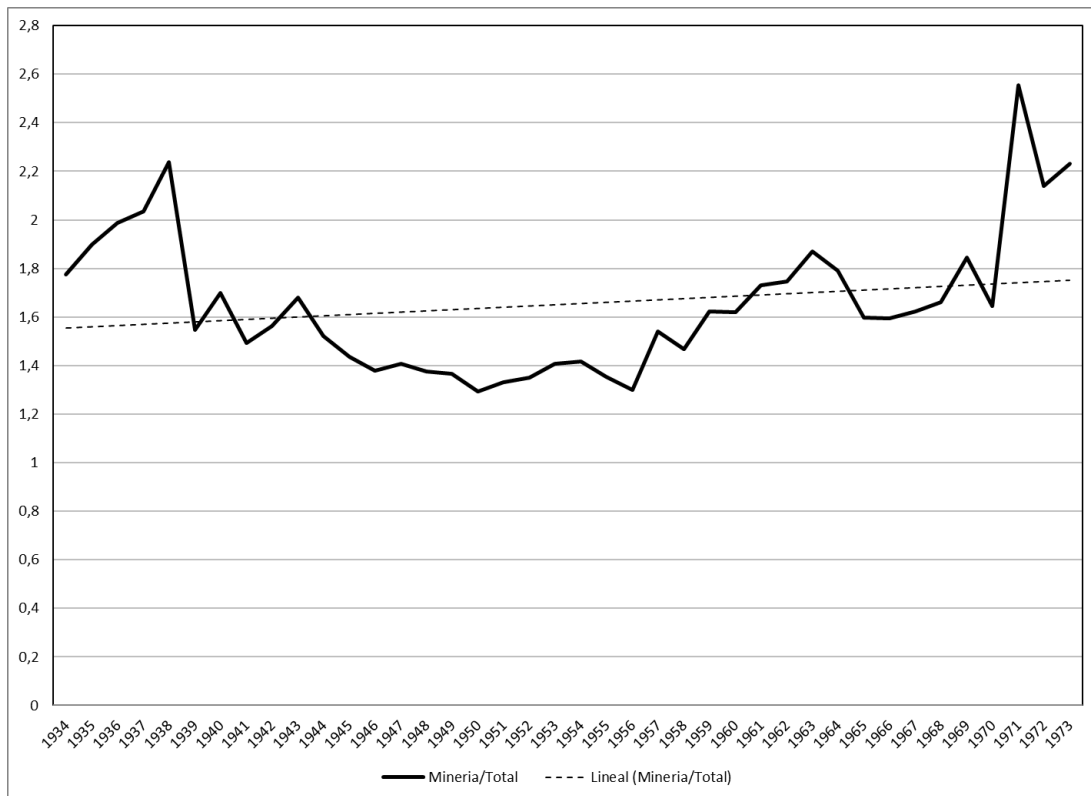
Pero el sector de la minería chilena no es sólo salitre y cobre, sino que también se compone de las industrias del carbón y el petróleo. Ambas situadas en el sur de Chile, han sido bastante diferentes en los resultados obtenidos. Si bien la minería del carbón fue para Chile realmente importante como fuente de materias primas para la producción de energía, con el tiempo su relevancia fue disminuyendo, y así mismo, las condiciones de trabajo y los salarios en la explotación del carbón fueron históricamente menores que en las otras industrias, con la excepción de unos pocos años (Matus, 2009, 2012). En cambio la industria del petróleo, ubicada en el extremo sur de Chile, contó siempre con mejores salarios gracias a la importancia que adquiere este producto durante el siglo XX.

La serie de minería evidencia la importancia que ha tenido este sector en términos de salarios. Durante el período del nitrato los salarios mineros presentaron un comportamiento mixto con tendencia a la baja luego del gran incremento en 1904-1905. La caída se profundizará en los años de la Primera Guerra, y es a partir de 1921 que se nota una recuperación que durará hasta 1930. No obstante, y a pesar de la tendencia descendente en gran parte del período, durante el ciclo salitrero los salarios mineros estarán siempre sobre el resto de los jornales de la economía (Matus, 2009, 2012).

El mayor nivel de los salarios mineros también es una característica de nuestra serie. Durante todo el período de industrialización los jornales mineros se convierten nuevamente en los más altos de la economía chilena, sin embargo, en esta ocasión el impacto en el mercado laboral es menor al ser la minería del cobre más intensiva en capital si la comparamos con la extracción del salitre (Meller, 2007).

Si bien el buen comportamiento relativo es constante durante la etapa de estudio, en los primeros años se produce una disminución en los salarios que rebajará el diferencial. El primer acercamiento de las curvas es en 1939, cuando el diferencial que se encuentra en 2,2 se ajusta hasta 1,6 veces la media total. A partir del año 1943 se produce un nuevo estrechamiento de las diferencias salariales, pero esta vez la caída es más suave y sitúa a salarios que habían estado los primeros años a casi un 70% por sobre la media total de la economía, a un nivel de entre 30% y 40% por sobre los salarios medios totales hasta 1956. En el caso de la minería la disminución de la brecha positiva respecto a la media total comienza en 1943, aunque la crisis de mediados de los años cincuenta profundiza la caída y marca su menor nivel – 1,3 veces el salario medio total – en 1956 (Gráfico 9).

Gráfico 9. Diferencial de salarios medios nominales: Minería/Totales



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

La crisis de mediados de los años cincuenta marca un punto de inflexión en la curva del diferencial y cambia el rumbo de la desaceleración en el crecimiento de los salarios del sector. Si entre 1940 y 1950 la tasa de crecimiento de los salarios mineros se había ubicado en 16,3% frente a un 19,5% de los salarios totales, en la década siguiente, 1950-1960, son los salarios mineros los que toman la delantera a los medios totales, con una tasa de 38,8% frente a un 35,7%. Esto permite que a partir de 1957 la brecha vuelva a aumentar situándose en ese año en 1,54, y que crezca para situarse en 1963 en 1,87.

Los años siguientes y luego de la disminución de 1965, el diferencial entre salarios parece no variar de forma drástica, y pese a las oscilaciones se mantiene en torno a los 1,6 entre los años 1965 y 1970. A partir de 1971 la situación cambia de manera drástica ya que los salarios mineros duplicarán a los medios totales y hasta 1973, el diferencial entre salarios se encontrará siempre por sobre los 2,0. El año 1971 marcará el punto máximo de las diferencias, donde las remuneraciones mineras nominales corresponderán a 2,55 veces las medias totales. Ni siquiera el ajuste que se produce en todos los salarios al final del período permite disminuir esta brecha, ya que para 1973 los salarios mineros serán 2,23 veces los salarios totales.

En términos generales, la tendencia de los salarios mineros respecto al promedio es a incrementar la diferencia. Pese a que este aumento no es tan grande durante los años estudiados, el nivel en que se encuentran en un inicio permite que se ubiquen siempre bastante alejados del promedio. El peor momento de las remuneraciones del sector será durante los años cuarenta y gran parte de los cincuenta debido a una caída relativa que los sitúa sólo un 30% sobre la media, no obstante, la tendencia a la divergencia retorna a partir de 1957, lo que permite a la serie incrementar fuertemente la brecha durante la última etapa. Los años finales no hacen más que corroborar que los salarios mineros son los de mejor desempeño respecto al promedio durante la industrialización y que se ubican como los únicos salarios que podemos considerar altos en este período.

2.3.1.4 Comercio

El comercio ha estado presente en la historia económica de Chile desde sus inicios, como parte importante de las actividades que surgen a partir de la explotación de los recursos minerales. La importancia que tiene la minería en la economía chilena ha convertido al comercio y a otras áreas del sector servicios, como la banca, en agentes necesarios para el desarrollo de la actividad principal.

En el siglo XX, el sector servicios y el comercio se expanden convirtiéndose en espacios fundamentales de recepción de mano obra, ante un crecimiento moderado del empleo en la industria (Mamalakis, 1976).

Desafortunadamente, y pese a su importancia, no existe demasiada información oficial ni estadística sobre el comercio u actividades de servicios. En el caso de los AECh, el sector servicios sólo aparece en términos de la magnitud del comercio interno y externo, y en algunos años se presentan datos de salarios para trabajadores del sector Ferrocarriles y de Correos, ambas empresas del Estado.

Por su parte, como se desprende de las estimaciones de series de salarios, los Anuarios CSO y SSS entregan datos de algunas ramas de servicios como Transporte y Comunicaciones, Servicios Domésticos y Construcción entre los años 1939 y 1973, que revisaremos más adelante. Además, afortunadamente, la información que entregan los Anuarios también nos permiten estimar una serie entre 1934 y 1973 para el sector comercio, lo que nos facilitará una comparación con los otros sectores icónicos de la economía chilena en esta etapa.

La importancia del comercio durante este período es clara, primero por su papel de empleador que cumple para un porcentaje importante de trabajadores/as, ya que después de la agricultura y la industria, el comercio, es la rama de la economía que más

peso tiene en el total de la fuerza de trabajo, el que variará entre un 9% y un 11% durante esta época (Díaz et al., 2010). Por su parte, todo el sector servicios tiene durante estos años un peso importante en el ingreso total de la economía, el que pasa de 44,8% en 1940 a 47,4% en 1960⁵² (Mamalakis, 1976).

Los salarios del sector comercio tienen un comportamiento bastante menos regular que las remuneraciones descritas anteriormente. A pesar que la tendencia al crecimiento es preponderante durante todo el período, en el caso del comercio, existen años en que se producen reducciones en los salarios nominales, situación que no vemos en otras series.

La primera señal de disminución de las remuneraciones la tenemos en 1939, que como hemos aclarado antes, es una fecha compleja porque no tenemos información suficiente para determinar las causas de esta caída respecto al total. La propia irregularidad de la serie y el que se produzca una nueva disminución de los salarios en el año 1943, hacen pensar que el retroceso en el valor de los salarios nominales en el año 1939 puede explicarse por el propio comportamiento de los salarios en el período, es decir, que las remuneraciones medias del comercio efectivamente bajaron. La tendencia general de la brecha relativa del Comercio (Gráfico 10) también entrega señales en esa dirección, ya que pese a no tener una gran pendiente de caída, el diferencial si desciende claramente durante estos años.

El retroceso en las remuneraciones que se produce en 1943 es bastante menor, con un caída de un 1,24%, pero aun así se escapa de la tendencia de la mayoría de las series estimadas. Si bien en ninguna de las otras ramas de la economía se produce este retroceso, en algunas de ellas – Transportes, Construcción y Domésticos – los años 1942 y/o 1943 están marcados por una ralentización del crecimiento de los salarios. Las remuneraciones medias totales presentan el mismo comportamiento en el año 1943, probablemente impulsados por los sectores antes mencionados, sin embargo, aunque su incremento acumulado anual disminuye, la serie mantiene la tendencia al crecimiento alejándose de los salarios comerciales en este año. El período en que las curvas se separan y aumenta la brecha entre comerciales y totales comienza a partir de 1939 y no cambia su tendencia hasta 1943, cuando llega al máximo. La brecha que era de 7,3 puntos en 1939, alcanza a 26,5 en 1943.

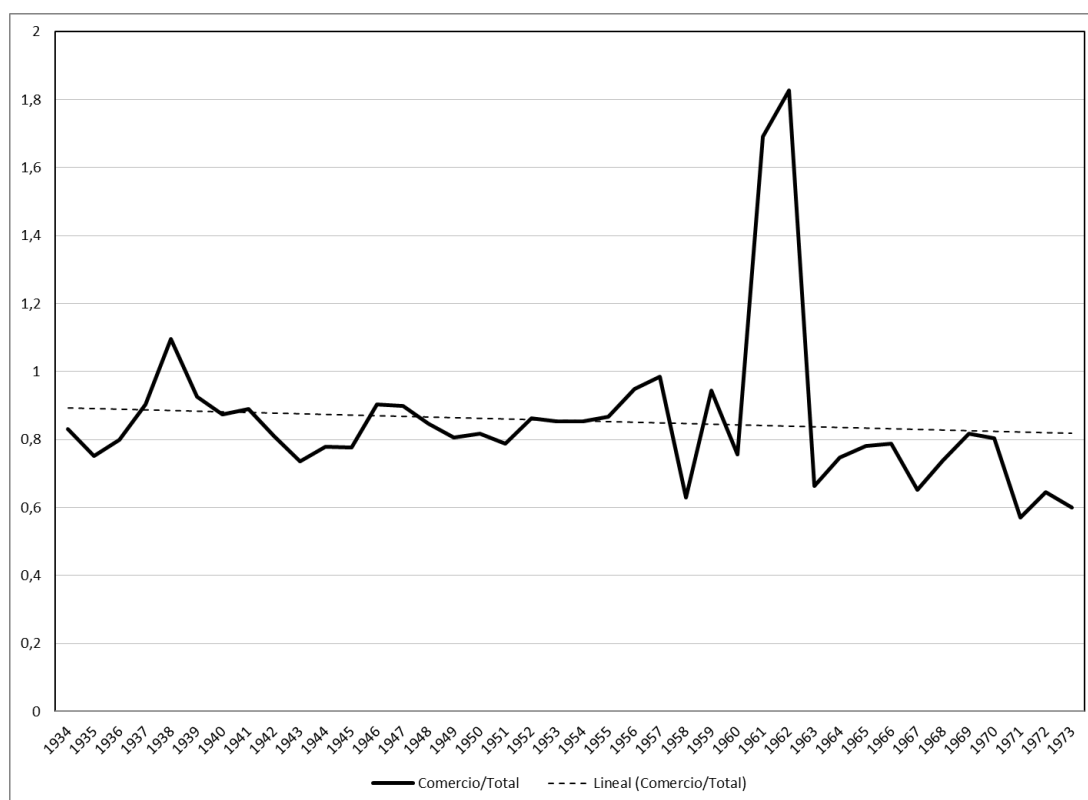
A partir de 1943 y hasta 1957, la curva de salarios comerciales tiene un comportamiento en concordancia con el movimiento de los salarios totales, pero a pesar de esto, existen

⁵² El dato que utilizamos corresponde a los servicios excluyendo el sector de dueños de inmuebles (ownership of dwellings). Mamalakis entrega dos series para este cálculo, y la que utilizamos aquí es la más antigua porque abarca el período que interesa, ya que la serie nueva sólo publica datos de 1960 a 1971.

algunas diferencias. Durante los años 1944-1947 la serie de salarios del comercio se acerca a la serie total de ingresos como resultado de la mayor velocidad de crecimiento de las remuneraciones del sector, que aumentan a una tasa de 26,2% mientras que los salarios totales lo hacen a un 20,3% en este mismo periodo. En los años siguientes se produce primero un lento proceso de divergencia entre las curvas – 1948-1951 –, que se revierte en los años siguientes – 1952-1957 – lo que supone un acortamiento de la brecha, que será de sólo 1,5 puntos en 1957.

Este comportamiento nos permite inferir que la crisis inflacionaria no afectó de manera tan marcada los salarios comerciales como lo habíamos observado en otros sectores ya que, aunque detrás de la convergencia que se produce en 1952-1957 pueden estar los efectos de la crisis sobre los salarios medios, esta no afectó en la misma magnitud a los comerciales, ya que lograron soportar el incremento de los precios lo suficiente como para acortar distancias con las remuneraciones totales.

Gráfico 10. Diferencial de salarios medios nominales: Comercio/Totales



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

El comportamiento que tiene la serie en los años que siguen es bastante errático, presenta dos grandes caídas en 1958 y 1960, pero aún más extraño son los dos grandes picos de salarios que se producen en 1961 y 1962 y que se escapan completamente de la tendencia de la serie. Los eventos de 1958 y 1960 tienen la particularidad de ser

reducciones de salarios en un período caracterizado por los crecimientos de estos. En 1958 los salarios disminuyen un -18,6% respecto al año anterior y en 1960 este descenso corresponde a -6,4%. Pese a estas caídas tan marcadas, durante la década de 1950 los salarios medios del comercio crecen a una tasa de 34,7%, mientras los salarios medios totales se incrementan a una tasa de 35,7%.

Los acontecimientos de 1961 y 1962 se alejan más de lo que habíamos visto hasta el momento. La clara divergencia con la tendencia de la serie nos hizo primero revisar varias veces los Anuarios SSS de diversos años buscando algún error en la publicación de los datos, pero todas las revisiones dieron el mismo resultado, los datos son los que se encuentran en la serie. Esto supone que en 1961 los salarios comerciales se incrementan 174,4% siendo que los totales lo hacen sólo en 22,7%. Al año siguiente los primeros lo hacen nuevamente en un 36%, cuando las remuneraciones totales crecen 26%.

Considerando el comportamiento anterior y posterior a este evento de la serie, consideramos estos años como una anomalía que no refleja completamente el comportamiento de los salarios del comercio en el período.

Una posible razón la encontramos al revisar el número de subsidios para varios años. Según los datos de subsidios publicados los años 1961 y 1962 son excepcionales por la baja cantidad de subsidios para mujeres que se contabilizan. Podemos observar en la Cuadro 24⁵³, que el peso de las mujeres en el total se mantiene sobre el 20% en la mayoría de los años de la muestra – con más del 40% en 1960 –, y que existe una baja considerable en el número de subsidios para mujeres en 1961 y 1962, que en estos años corresponden al 1,8% y 1,1% del total respectivamente.

Cuadro 24. Subsidios Comercio 1957-1962 y 1966

Año	Subsidios			% Mujeres/Total
	Hombres	Mujeres	Total	
1957	1939	551	2490	22,1%
1958	941	477	1418	33,6%
1959	1615	555	2170	25,6%
1960	1440	1055	2495	42,3%
1961	1168	21	1189	1,8%
1962	1565	18	1583	1,1%
1966	1885	789	2674	29,5%

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

⁵³ El período elegido para observar el comportamiento de subsidios corresponde a los años antes y después de 1961-1962. Desgraciadamente no existen datos de subsidios para los años 1963-1965, por lo que utilizamos los de 1966.

Esto explica en parte la excepcionalidad de los salarios medios de esos años, si consideramos que los jornales femeninos son menores que los masculinos durante todo el período de estudio. No obstante, al revisar los salarios masculinos vemos de igual forma que los salarios de los años 1961 y 1962 se escapan de la tendencia, por lo que el efecto de la baja de los salarios femeninos no es el único que interviene en estos años. Lamentablemente, no tenemos información para poder explicar este comportamiento, por lo que creemos que los altos salarios obtenidos son solamente consecuencia de problemas con el levantamiento de la información en esos años. Debido a esto, hemos decidido eliminar los datos de 1961 y 1962 para el cálculo del crecimiento de los ingresos en la década, especialmente porque es patente tanto en las cifras como gráficamente la excepcionalidad, ya que rápidamente en los años posteriores a 1961-1962 el comportamiento de la serie vuelve al nivel anterior, esta vez con una tendencia a la divergencia de la serie nominal total. A partir de 1963 los salarios del comercio se sitúan en un 0,6 y un 0,8 aproximadamente de los salarios medios totales lo que, con excepción de 1958, corresponde al diferencial más grande que vemos entre las series. Esto significa, que comparativamente, los años de la década de los sesenta fueron malos para los salarios del comercio ya que fue una etapa en que perdieron valor respecto a los ingresos medios totales del país.

Los años setenta encuentran a los salarios comerciales con una tendencia de crecimiento bajo la media, y pese a que hay un pequeño acercamiento en 1972 que disminuye la brecha entre las curvas, la serie terminará nuevamente cayendo respecto al total, llegando al 60% de los salarios totales el año final.

A pesar de algunos episodios de alza que vemos en los salarios comerciales, estos no tienen un buen desempeño respecto a la media, y la tendencia general es a la baja pese a que oscila en torno a la media en algunos momentos. Las remuneraciones se mueven los primeros treinta años en torno al 0,9-0,8 de la media total y luego descienden aún más, lo que considerando que tenemos una media que se ubica en torno a salarios bajos, supone que quienes trabajaban en el sector comercio reciben una reducida remuneración por su trabajo durante este período.

2.3.1.5 Transporte y Comunicaciones

El transporte y las comunicaciones es otro de los sectores de la rama servicios a la que hicimos alusión en la sección anterior, sin embargo, a diferencia del Comercio, este sector recibe un porcentaje menor de fuerza laboral. En un inicio el bajo peso en el total

es comparable a la minería, pero este irá creciendo a medida que avanzan las décadas del siglo XX, pasando de un 4,5% en 1940 a un 6,2% en 1970⁵⁴.

El sector transporte y comunicaciones, se destaca además por unas remuneraciones medias altas, debido a la importancia y el peso de la industria del ferrocarril en las primeras décadas, y luego por el rol que comienzan a tener las comunicaciones en la economía del país.

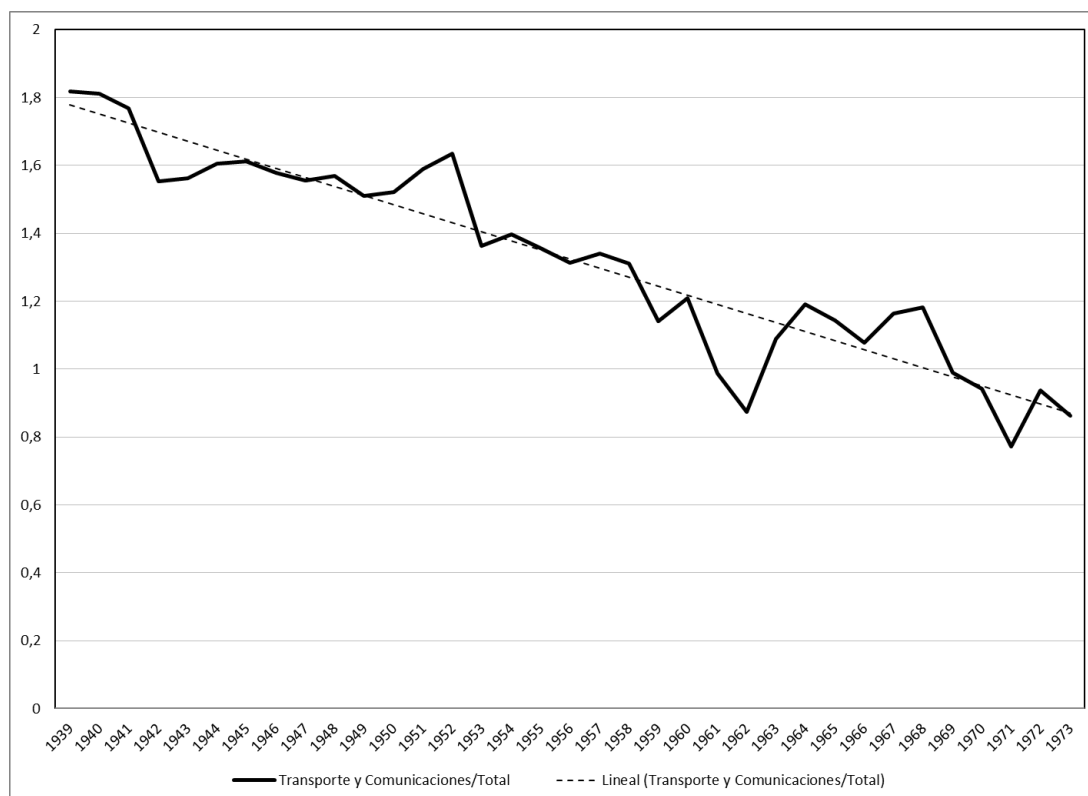
Por las características geográficas de Chile, principalmente su gran extensión de norte a sur, y con las actividades mineras situadas muy alejadas de los centros urbanos y agrícolas, tanto el transporte como las comunicaciones adquieren una importancia fundamental en el funcionamiento de la economía así como en el movimiento de la población, facilitando el comercio interno y la urbanización (Mamalakis, 1976).

La serie de salarios del sector Transporte y Comunicaciones tiene un comportamiento similar a la serie de minería hasta 1960, ubicándose por sobre la media de salarios totales hasta a ese año (Gráfico 11). A partir del año 1961, la serie oscilará sobre o bajo la serie de salarios medios, con un diferencial pequeño.

La serie comienza en 1939 con una significativa diferencia respecto a los salarios totales, cuando los ingresos se ubican 1,8 veces por sobre la media del país. Sin embargo, como se aprecia en el Gráfico 11, a partir de este momento el diferencial tendrá una tendencia constante a disminuir la brecha. Existe una caída importante en la velocidad de crecimiento en 1942, efecto similar al que habíamos comprobado anteriormente en la serie de comercio. En este caso, la serie también crece menos que los salarios medios acortando la brecha que existía entre ambas remuneraciones.

⁵⁴ Las cifras son de Mamalakis (1976, p. 188)

Gráfico 11. Diferencial de salarios medios nominales: Transporte y Comunicaciones/Totales



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

En 1953 ocurre otra importante caída en la brecha que inicia un período de acercamiento de las series entre los años 1953 y 1962, la que llevará a la serie a su nivel relativo más bajo hasta el momento, un 0,88 de la serie total. La aparición de una brecha negativa señala que las remuneraciones del sector se ven más afectadas por la crisis de los años cincuenta. Entre 1950 y 1960 los salarios totales crecen a una tasa de 35,7%, mientras los/as trabajadores/as del sector Transporte y Comunicaciones ven crecer sus ingresos a sólo 32,7%. Esto supone que la diferencia positiva para el transporte que era de más de 80% de los salarios totales al inicio del período, se transforma en una brecha negativa en 1961 y 1962.

A partir de 1963 los salarios del sector de transporte y comunicaciones recuperan su supremacía por sobre los ingresos medios totales. Pero esta vez las diferencias serán y se mantendrán menores, llegando el diferencial a ser como máximo 1,2 veces los salarios totales en los años 1964 y 1968. En los años siguientes la tendencia da nuevamente un vuelco y la serie retorna a una trayectoria de convergencia respecto a los salarios medios de la economía, al crecer menos que estos últimos. Primero esto disminuirá la brecha, para luego volverla negativa en el período 1969-1971, dónde las remuneraciones de transporte y comunicaciones irán paulatinamente alejándose

respecto al total para llegar a ser en 1971 un 0,77 de los salarios medios totales. Los últimos dos años de la serie los salarios tendrán un pequeño repunte, pero este no les permitirá ni igualar y menos sobrepasar a las remuneraciones medias de la economía.

La serie de Transporte y Comunicaciones es la que muestra una caída más pronunciada durante estos años, pasando de 1,8 veces el salario medio a 0,77. Además, pese a que existen algunas oscilaciones la tendencia es claramente constante, y da muestra de una pérdida profunda de ingresos en este sector. Las razones para este cambio se pueden encontrar en una transformación en los requerimientos y la calificación de quienes trabajan en esta rama. Empleos poco masivos y que requieren mayores niveles de calificación en sectores como ferrocarriles, tranvías y telefonía, en los años treinta y cuarenta, se convierten en trabajos menos calificados a partir de los cambios tecnológicos. El transporte pasa a estar dominado por el sector automotor y las comunicaciones disminuyen y simplifican las calificaciones de las/os obreros/as en el sector.

2.3.1.6 Construcción

La importancia de la Construcción crece a medida que avanza la etapa que estamos analizando, como resultado del aumento de su peso en el total. Pero además de la cantidad de gente que emplea, la Construcción se destaca por su flexibilidad y por ser el sector generalmente elegido por la política pública para la inyección de recursos y la generación de empleo en momentos de crisis.

La Construcción forma también en este período una relación virtuosa con la industria de productos intermedios, especialmente en el área de la vivienda. Aunque entre ambas existió una gran diferencia, mientras una era intensiva en capital, se desarrollaba a gran escala y con alta productividad, la otra – la construcción – se caracterizaba por su baja productividad y ser intensiva en trabajo (Mamalakis, 1976).

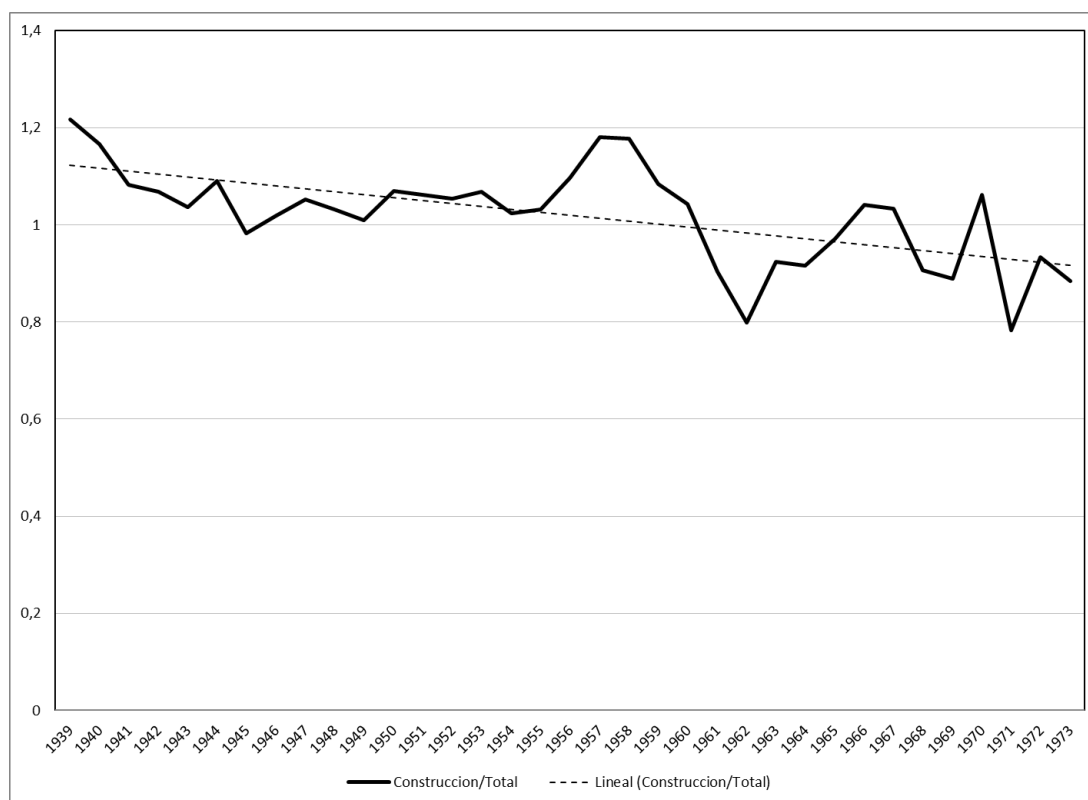
La principal particularidad de los salarios de la Construcción es sin duda su similitud con la media salarial del sector obrero, ya que transitan en torno a los salarios medios durante casi todo el período en que contamos con datos (1939-1973). No obstante, entre ambas curvas existen algunas diferencias en los movimientos, especialmente en los años que han manifestado divergencias en otras series, nos referimos a mediados de los cincuenta, principios de los sesenta y a los años finales de la serie.

El mayor diferencial positivo que tiene la serie de construcción se encuentra en los primeros años de los que tenemos información (Gráfico 12). En el año 1939 los salarios de la construcción eran 1,22 veces los salarios medios totales, lo que los sitúa al nivel

de los salarios industriales ese año. En 1940 esta cifra baja a 1,17, y esta tendencia a disminuir la brecha favorable a los salarios de la construcción continua en los años siguientes, mostrando una trayectoria de caída hasta 1945, dónde las remuneraciones se ubican ahora en una relación negativa respecto a los datos de las medias totales, siendo los ingresos de los/as trabajadores/as de la construcción un 0,98 de los salarios totales.

A partir de 1945 las series se superponen. Aunque existen pequeñas oscilaciones que generan brechas positivas para la construcción, estas son mínimas, por lo que durante esta década los salarios totales y de la construcción mantienen un ritmo similar. Entre 1945 y 1955 los ingresos medios totales crecen a una tasa de 26,5% anual, mientras las remuneraciones en la construcción lo hacen en 27,1% por año, una tasa levemente superior que explica el diferencial positivo, pero sin grandes variaciones de los salarios de la construcción por sobre la media del sector obrero.

Gráfico 12. Diferencial de salarios medios nominales: Construcción/Totales



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

En los años siguientes se produce una pequeña separación de las curvas que ubica a los salarios de la Construcción nuevamente al nivel que tenían al inicio del período, con diferenciales de 1,18 veces los salarios totales para los años 1957-1958, producto del aumento de la velocidad del crecimiento de los ingresos en estos años. Entre 1955 y

1958 la curva de medios totales crece a una tasa de 44,5% anual, y los del sector lo hacen 51,1% al año. Esto da cuenta de que los salarios de la Construcción tienen un mejor desempeño en los años de la recuperación posterior a la crisis inflacionaria de los cincuenta.

A inicios de los años sesenta la situación es la contraria, ahora la divergencia es negativa para la construcción. En 1962 las remuneraciones medias pagadas en el sector de la construcción correspondían en ese año al 0,8 de los salarios medios del país.

La tendencia negativa de los salarios de la construcción respecto al total se mantiene hasta 1965 aunque con menos diferencial. Luego la curva oscilará para situarse primero ligeramente por sobre los salarios totales y luego bajo ellos, pero no volverán a tomar una tendencia positiva marcada. Es más, los años finales marcan en 1971 el punto más bajo de la curva, cuando las remuneraciones en el sector de la construcción corresponden a un 0,78% de la media del total del país.

La serie de salarios de la Construcción tiene al igual que la mayoría una tendencia al descenso del diferencial durante la industrialización. Esta caída no es tan marcada como el caso anterior y se produce principalmente en los años finales, y en general la serie fluctúa alrededor de la media durante casi todo el período, lo que, como se ha comentado, la convierte en un parámetro del bajo nivel de los salarios medios en estos años.

2.3.1.7 Servicios Domésticos

Los servicios domésticos fueron durante este período un gran espacio de recepción de la migración interna femenina del campo hacia la ciudad. Se caracterizó también negativamente por los bajos salarios que entregaba comparados con los otros sectores de la economía.

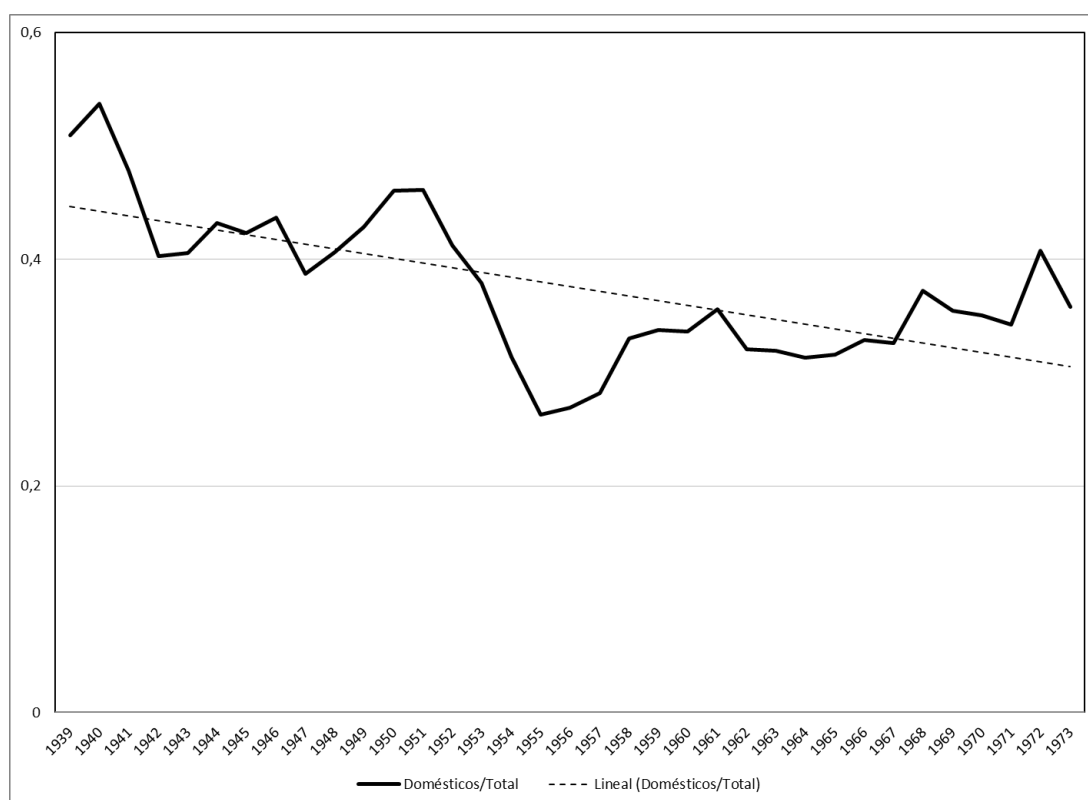
El sector servicios es la rama más feminizada en el período 1930-1970, donde las mujeres representan más de la mitad de los/as ocupados/as. De estas la mayor parte correspondía al servicio doméstico, ya que un tercio de las mujeres empleadas en ese mismo período, trabajan como lavanderas, cocineras, planchadoras y sirvientas. Esta tendencia se acentúa con el tiempo ya que las mujeres pasan de ser un 87% de las/os ocupadas/os en el servicio doméstico en 1930, a ser un 93% en 1970 (Mauro, Godoy, & Díaz, 2010).

La información que nos entregan los Anuarios de la CSO y SSS lamentablemente sólo consideran el pago en dinero, lo que no permite tener una visión completa de las condiciones de ingresos de las mujeres y hombres en este sector. En investigaciones

futuras esperamos poder obtener información sobre pagos en especies, principalmente alimentación y vivienda, con el fin de llegar a estimar una imagen más completa de las condiciones de vida y remuneración de quienes se desempeñaban en el servicio doméstico.

Los salarios pagados a los/as trabajadores/as de este sector son, junto con los agrícolas, los únicos que claramente se mantienen lejos de la media desde 1939 a 1973. Aunque la curva de los salarios del trabajo doméstico presenta problemas debido a la imposibilidad de estimar los pagos en especies que ya mencionamos, no es aventurado decir que debido a los bajos salarios monetarios la suma de las regalías debería ser extremadamente alta para que el salario del sector doméstico superara a la media del sector obrero. A pesar de lo anterior, las grandes brechas entre los salarios del trabajo doméstico y la media total deben ser tomadas con las debidas precauciones. Si bien, estas diferencias existieron, la información que poseemos hasta el momento no nos permite asegurar que fueron de la magnitud que presentan nuestros datos.

Gráfico 13. Diferencial de salarios medios nominales: Trabajo Doméstico/Totales



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

El diferencial de salarios domésticos además de ser el más bajo, presenta también la tendencia al descenso que se aprecia en otros sectores. Existe una primera disminución del crecimiento al inicio que gráficamente se aprecia con la caída del diferencial en 1942

(Gráfico 13), debido al bajo crecimiento que existe este año, que alcanza sólo a 2,1%. Esto supone que los salarios que se encontraban en 1939 en un 50% del valor de la media del país, pasen en 1942 a ser un 40%.

Una pequeña mejora en la posición relativa se observa en los años siguientes hasta 1951, con la excepción de la caída en 1947. Durante los años 1948-1951 existe un incremento de la tasa de crecimiento relativa, mientras las remuneraciones del sector crecen a una tasa de 22,8%, la media total lo hace a 17,7%, lo que les permite disminuir la brecha entre los sectores. Para 1951 las remuneraciones del sector domésticos equivalen a un 0,46 de las totales.

Sin embargo, el año 1952 será el último año en que los ingresos de los/as trabajadores/as domésticos/as se encontrarán por sobre el 40% de los salarios totales, a partir del año siguiente las remuneraciones del sector bajarán de manera drástica para situarse hasta el final del período – con excepción de 1972 – en un rango entre 0,26 y 0,38 de las remuneraciones medias del total del sector obrero.

El diferencial más alto se da entre los años 1955 y 1957, y en posteriormente, todo el crecimiento de los salarios está destinado a recuperar la posición relativa que tenían los salarios domésticos respecto al total antes de los años cincuenta.

Si comparamos por décadas, los salarios domésticos crecen durante los cuarenta y cincuenta siempre bajo la media del país. Entre 1940 y 1950 lo hacen un 17,7% anual frente a un 19,5% de los totales, y en la década de los cincuenta lo hacen a un 31,5% versus el 35,8% anual del total, siendo esta década cuando pierden más valor relativo al crecer más de 4 puntos porcentuales por debajo de la media. El cambio de esta tendencia a partir de 1950 poco hace por reducir la divergencia entre los salarios, ya que, pese a que crecen por encima de los totales – un 35,7% anual versus un 35,1% – esta diferencia es marginal, comparada con las décadas anteriores.

En los años finales, pese a que existe ese acortamiento de la brecha en 1972, no se aprecia un cambio real en la tendencia y los salarios domésticos terminarán en 1973 situados en un 0,36 de los ingresos medios totales.

Considerando el total de las series estimadas, los salarios de Servicios Domésticos son los que presentan una peor posición relativa respecto a la media, y pese a que se pueden encontrar subestimados, esto no evita suponer unos pobres ingresos para quienes trabajan en este sector. Junto con ello, el diferencial además nos muestra que durante este período pierden posición respecto a la media, siguiendo una tendencia de descenso que no hace más que subrayar el mal desempeño de las remuneraciones de este sector durante los años de la industrialización.

Capítulo 3 Estimación de una serie de salarios reales: 1927/1928-1973

3.1 Las series de salarios reales para el período de industrialización

Como mencionamos en relación a los ingresos nominales, la historiografía chilena se encuentra en deuda con las series de salarios. Aunque a partir de los años 60 comienza una recolección más sistemática de estadísticas de las remuneraciones, los datos para las décadas anteriores son escasos. Debido a esto, la estimación de series para el período que estudiamos ha sido limitada y generalmente se ha concentrado en algunos años.

Si bien en la descripción metodológica de las series nominales vimos que existían algunas fuentes posibles para la estimación de series de salarios y algunos índices de ingresos a partir de los años cincuenta, para el caso de los salarios reales la producción de datos de remuneraciones es aún menor. Llama la atención que no se hayan hecho hasta la fecha más esfuerzos sistemáticos para generar datos de jornales para todo el período que nos permitan analizar las características de la población y especialmente del sector obrero, que sufre transformaciones importantes durante esta etapa.

Como veremos, para el período en cuestión existen dos series y sólo una ellas, un índice de salarios reales, abarca la totalidad del período de industrialización dirigido por el Estado. Este índice corresponde al estimado por Díaz et al. (2010), y al igual que la estimación parcial a partir de 1960 de Jadresic (1990), utiliza salarios que abarcan a los sectores tanto obrero como de empleados, lo que no permite discriminar sobre los efectos de los cambios estructurales de la industrialización sobre el sector obrero. Pese a ello y a que estos índices no miden exactamente los mismos ingresos, los describiremos a continuación para dar cuenta de las series disponibles hasta el momento.

El índice de salarios reales de Díaz et al. (2010) comienza en 1820, y se construye a partir del empalme de estimaciones parciales de salarios que han realizado diversos autores a lo largo del tiempo.

Para el período que nos interesa, 1927/1928-1973, el índice de Díaz et al. (2010) empalma estimaciones para cuatro períodos. Para los años 1927-1940 se construye la

serie de salarios dividiendo un índice de jornales totales pagados⁵⁵ por el total de la fuerza de trabajo para cada año. Entre 1940 y 1954, los autores calculan el índice a partir del salario implícito de las Cuentas Nacionales – con el salario calculado como la suma del ítem “Sueldos y Salarios” más el ítem “Remuneraciones empresariales” de las cuentas nacionales – y lo dividen por el total de obreros y empleados registrado en las Cuentas. A su vez, para los años que van de 1954 a 1959, el índice se empalma con las variaciones del “Promedio de Salarios Diarios” presentado por Mamalakis (1980). Finalmente, para los últimos años, 1959-1973, los autores utilizan la serie del Banco Central, “Índice de Remuneraciones según Actividad Económica”⁵⁶, que es el mismo que en la descripción de la metodología nominal llamamos Índice de Salarios y Sueldos⁵⁷; es necesario recordar que este índice no considera salarios agrícolas. Toda la serie empalmada ha sido deflactada según el IPC oficial publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), pese a que Wagner y Díaz (2008) estiman en un trabajo anterior un IPC alternativo.

Además del índice de Díaz et al. (2010) existe para el período 1960-1989 otra estimación. Esta corresponde al índice de salario real estimado por Jadresic (1990). El autor en su documento propone un análisis de los salarios reales en el largo plazo y para esto realiza una estimación de ingresos totales para el período 1960-1989 a partir del Índice de Remuneraciones⁵⁸ empalmado con el Índice de Salarios y Sueldos⁵⁹. Asimismo, entrega índices de salarios para los sectores de la Minería, Servicios de Utilidad Pública⁶⁰, Industria y Sector Público para los años 1960-1989, también a partir de la serie del INE que empalma los índices antes mencionados. Para el sector de la Agricultura presenta un índice que abarca entre 1975 y 1980, que considera los salarios de 42 predios para ese período, obtenido de Vargas (1982) y otro que obtiene del INE y Ffrench-Davis (1973) para el período 1960-1989⁶¹. Para la Industria presenta además dos índices desagregados de obreros y empleados para 1960-1985, obtenido del INE⁶². Además, entrega una serie para la Construcción entre 1967 y 1989, con datos de la Cámara Chilena de la Construcción y una para el sector financiero a partir de 1978, con

⁵⁵ Este índice fue publicado en los Anuarios Estadísticos de Chile, Díaz et al. utilizan los Anuarios de 1940, 1948, 1952, 1956. Para más información remitirse al detalle de la metodología comprendida en el Capítulo 4 de Díaz et al. (2010).

⁵⁶ El nombre del índice fue modificado en 1982 al mismo tiempo que se hizo una revisión de su base y cobertura, el índice con estas modificaciones duró hasta 1993.

⁵⁷ El Índice de Salarios y Sueldos es publicado por el INE a partir de 1959, en el año 1963 se publican además índices desagregados para algunos sectores. Hicimos referencia a este indicador en el Capítulo 1.

⁵⁸ Este indicador reemplaza al Índice de Salarios y Sueldos a partir de 1982.

⁵⁹ Es el mismo índice al que hacemos referencia en la Nota 51.

⁶⁰ Se refiere a Electricidad y Servicios sanitarios.

⁶¹ El autor señala que corresponden a salarios mínimos a partir de 1973, pero al parecer son salarios mínimos desde 1968 ya que son idénticos a los salarios mínimos industriales para esos años.

⁶² Corresponde a encuestas y anuarios de empresas con más de 50 trabajadores, con la excepción de 1960-1966 cuando incluye empresas de 10 a 49 trabajadores.

datos de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. Finalmente, a partir de los índices parciales de obreros y empleados que entrega el INE en el Índice de Salarios y Sueldos, presenta índices de salarios de obreros y de empleados para los sectores de la Industria, Sector Público y Total.

Como vemos, la información no abarca todo el período de análisis y las series que cubren todo el período están realizadas a partir de empalmes de estimaciones realizadas con fuentes disímiles. Asimismo, tanto para el período completo como para los años a partir de 1960, todas las estimaciones que hemos encontrado corresponden a índices. Esto supone que para este período no existe realmente una serie con datos del monto de los salarios reales, sólo ratios que permiten ajustar y conocer el crecimiento de los salarios, pero no profundizar a través del ingreso, diversos fenómenos que se presentan en los procesos de industrialización.

3.2 Los precios en la estimación de la serie de salarios reales

La serie de salarios nominales que estimamos en el primer capítulo nos permite conocer el monto de los ingresos que recibían los/as obreros/as como media en cada año, además, de en nuestro caso, valorar el nivel de las variaciones sectoriales respecto a la media salarial en estos años. Pero para un mejor análisis de los cambios en los ingresos del sector obrero es necesario estimar una serie de salarios reales. Aunque nuestro objetivo es estimar una serie de salarios en pesos que nos permita analizar el comportamiento de los ingresos en relación con los cambios económicos, sociales e institucionales que suceden durante el período de industrialización dirigida por el Estado en Chile, también nos interesa que esta serie sirva en el futuro para analizar temas fundamentales como el nivel de remuneración de los/as obreros/as en función del costo de los alimentos y bienes necesarios para la subsistencia y el bienestar.

Para obtener la serie de salarios reales es necesario ajustar los ingresos nominales estimados en la sección anterior por un índice de precios que exprese el costo de bienes y servicios en este período. Para esto, hemos decidido utilizar el Índice de Precios al Consumidor publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas a partir de 1928.

Este índice mide la variación de precios de bienes y servicios del Gran Santiago. Esto último, que puede considerarse como una limitación del índice, tiene la ventaja de ser una decisión que se mantiene incluso hasta hoy, por lo que podemos considerar que pese a que sólo registra precios en la capital es un índice homogéneo a través del tiempo. La estructura de consumo generada en 1928 duró casi treinta años con pequeñas modificaciones. En 1957 se produce una reestructuración de la canasta de

bienes que establece un nuevo año base, y lo mismo sucederá en 1969; cambios que buscaban actualizar las pautas de consumo de la población.

El método para la obtención de datos para el cálculo del índice consiste en la recolección de precios a partir de fuentes fijas como almacenes, carnicerías y tiendas diversas, que permiten obtener los valores directos de venta de estos bienes y servicios a la población.

En las décadas de los sesenta y setenta, la centralidad de la inflación y de la medición del IPC en la economía nacional se incrementa, ya que el crecimiento de los precios se basa de manera importante en las negociaciones para el cálculo de los reajustes de remuneraciones, salario mínimo y sueldo vital.

Justamente debido a la importancia que tienen los precios en esta etapa, se hace necesario considerar los cuestionamientos a la validez de las mediciones que se han realizado. A partir de los años setenta y ochenta algunos economistas han cuestionado la representatividad de los cálculos del IPC oficial estimado a partir de 1965. Esta controversia se basa en la cada vez más extendida política de control de precios que existió y en la consiguiente aparición de un mercado negro. Junto a esto, también se pone en duda el procedimiento que se lleva a cabo a fines de los setenta que supone un cambio en la forma en que se estima el índice, pero para nuestro período, son los dos primeros fenómenos los que nos afectan de manera más directa.

Si bien la mayor parte de nuestra serie, los primeros 35 años, será deflactada por el único índice de precios estimado para este período, es decir, el índice oficial de precios al consumidor del INE, para los años finales de nuestra serie es necesario revisar la discusión que existe y ver la posibilidad de corregir este índice para reflejar de mejor manera los cambios en el poder adquisitivo de la población. Para esto, a continuación presentaremos el debate y las diversas variaciones que ha generado, como alternativas al índice oficial.

3.2.1 El debate sobre el IPC

A partir de los años setenta, algunos estudios han puesto en duda la validez del índice de precios al consumidor medido por el INE a partir de 1965. En general, las críticas se dividen en dos líneas para dos períodos distintos. En la primera, que comprende los años 1965-1968, se objeta la medición realizada por el organismo estatal debido a la gran cantidad de precios fijados por el estado que fueron considerados en la medición. En la segunda, el problema principal se situaría en el mercado negro durante los años setenta, pero el debate se extiende hasta los ochenta debido a cambios arbitrarios en

las ponderaciones de productos que habría realizado el INE a fines de la década anterior.

Ambos eventos se inscriben dentro de la importancia que adquiere la medición del IPC en un contexto inflacionario y de creciente presión social por el alza del costo de la vida, donde el índice de precios se convierte en la principal herramienta de negociación del reajuste de salarios. Ejemplo de esto, es que una de las principales políticas de Eduardo Frei Montalva en los primeros años de su mandato, fue la instauración de un reajuste anual automático de salario correspondiente al 100% de la inflación del año anterior.

Es por esto que, pese a que los problemas de la estimación del IPC a partir de 1965 son menos conocidos y por lo tanto han sido debatidos en menor medida que las dudas que debe sortear el IPC durante toda la década de los setenta, es necesario poner de manifiesto que existen estos cuestionamientos y también revisar su alcance respecto a las series alternativas a las que tenemos acceso.

El debate sobre comportamiento del IPC para el primer período lo realizan García y Freyhoffer (1970), quienes plantean dudas respecto a la verdadera representatividad del IPC como índice del costo de la vida. El objetivo del estudio donde cuestionan la estimación del IPC oficial, es probar que los consumidores se comportan de acuerdo a su percepción del mercado y no frente a la información oficial de precios.

Para los años posteriores existen más estimaciones alternativas al índice oficial que buscan dar cuenta del costo real de vida. Entre estos encontramos a Yáñez (1978), quién por la metodología utilizada y la reutilización posterior de parte de otros autores hacen de él, se puede considerar uno de los precursores en la formación de una nueva serie para 1971-1973. A él le siguen Cortázar y Marshall (1980), Schmidt-Hebbel y Marshall (1981) y más recientemente Wagner y Díaz (2008), todos presentando estimaciones alternativas a partir de fuentes diversas.

Aunque el objetivo de su artículo no es analizar o estimar un nuevo IPC, es necesario mencionar a Jadresic (1990), que interviene de manera tangencial en el debate al analizar salarios reales entre 1960 y 1989. El autor da cuenta de la subestimación de la inflación efectiva y la existencia de estimaciones alternativas, y deflacta con varios índices⁶³ las series para, a modo de comparación, resaltar las diferencias. Sin embargo, finalmente utiliza el deflactor implícito del consumo para deflacionar todas las series que utiliza en su artículo.

⁶³ Entre ellos un índice que incorpora las estimaciones de Cortázar y Marshall (1980)

A continuación, presentaremos los planteamientos de los autores que estiman índices alternativos. El objetivo consiste en evaluar las posibilidades que estos nos entregan en la búsqueda de un buen indicador para deflactar nuestras series nominales de salarios.

3.2.1.1 Un índice de precios alternativo para 1961-1968

Como mencionamos anteriormente, García y Freyhoffer (1970) cuestionan la validez del IPC oficial como índice de costo de la vida. Plantean que a partir del año 1965 el alza de precios estaría subvalorada dado que el Estado habría fijado los precios de la mayor parte de los productos que pertenecen a la canasta de medición del índice. Así, de manera indirecta, el Estado habría podido contener el incremento de la inflación a través del control de precios de los productos utilizados para su medición.

Para plantear su hipótesis, García y Freyhoffer (1970) analizan el comportamiento del dinero en función de los precios, llegando a la conclusión que habría un error en la medición de estos últimos. Los autores dudan de la coincidencia entre los objetivos de reducción de la inflación planteados por el gobierno y los resultados, ya que estos últimos se acercan bastante la meta de IPC establecida para los años 1965 y 1966. Junto a esto, comparan el comportamiento del IPC con el índice de precios nacionales al por mayor, el deflactor implícito del consumo, el índice del costo de la edificación y el índice implícito en el valor de la producción de la industria manufacturera. Las comparaciones realizadas permiten apreciar divergencias en las variaciones, con los índices alternativos creciendo más que el IPC a partir de 1965. En función de esto, los autores proponen un nuevo índice para el período 1961-1968.

La estimación de la nueva serie se divide en 4 subíndices tal como el índice del INE. Para el primero, alimentos, las ponderaciones utilizadas corresponden a las publicadas en "Demand and Supply Proyection for Agricultural Products, 1965-1980" del Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad Católica de Chile. Los datos obtenidos de este informe se intentan asimilar a las ponderaciones del INE ajustando los productos utilizados, al peso total de alimentos en la canasta del INE. Esta metodología supone incluir más productos que el IPC y algunos de ellos distintos, siendo justificado por los autores dada la imposibilidad de obtener información fidedigna de precios para los productos incluidos en la canasta del INE (García & Freyhoffer, 1970, p. 21). Entre los productos importantes que dejan fuera de su estimación se encuentran las papas y la carne, debido a que señalan que es imposible obtener precios para ese período distintos a los recogidos por el INE y uno de los objetivos de esta estimación es la utilización de precios alternativos.

En el caso de los alimentos los precios utilizados corresponden a los publicados en el informativo *Servicio de Noticias de Mercado*⁶⁴. Aunque no se detalla en la metodología, según hemos podido constatar estos datos corresponderían a precios al por mayor, ya que el *Servicio de Noticias de Mercado* publicaba los precios correspondientes a remates de los artículos que llegaban a la Vega Central y Tattersal⁶⁵, los que eran para mayoristas. Para aquellos bienes que no se comercializaban en remates, sus precios eran levantados a partir de encuestas a los distribuidores mayoristas que se encuentran en estos mercados (Zavala, 1964). Por su parte, los precios de los alimentos de tipo industrial corresponden a precios implícitos de los productos, esto quiere decir que son el resultado del cociente entre valores nominales y físicos. La limitación de este método consiste en que los valores nominales que usan los autores corresponden a los importes de venta de las empresas, lo que impide distinguir entre los productos vendidos y sólo se puede obtener un promedio del precio de las ventas totales de la empresa. Los valores físicos utilizados corresponden a los publicados por la Sociedad de Fomento Fabril, de los cuales utilizan cinco índices – de producción, ventas y derivados de ambos – para comparar y evaluar posibles incongruencias en los resultados (García & Freyhoffer, 1970, p. 28).

Para los subíndices de Vestuario, Vivienda y Varios, la metodología es similar, se calculan precios implícitos para la mayoría de los artículos, no obstante, hay excepciones. Estas se encuentran en el índice de Vivienda, ya que los arriendos son obtenidos de la Encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile. También una parte del subíndice Varios se calcula con los datos de precios correspondientes a los servicios que entrega el IPC oficial. En términos de las ponderaciones, en Vestuario se rescata la media ponderada realizada por IPC oficial para calzado y al resto se les da igual ponderación. Respecto a los índices Vivienda y Vestuario se entregan los valores ponderados, pero no se explicita si corresponden a las mismas del INE.

Con esta información los autores generan 5 índices a partir de las 5 series de valores físicos que utilizan para calcular los precios implícitos. De estas, la segunda, que corresponde a los valores nominales deflactados en un índice basado en ventas reales desagregadas, es la que consideran más representativa del movimiento de los precios en el período, dado que sus “variaciones estacionales son más razonables” (García & Freyhoffer, 1970, p. 33).

⁶⁴ Que entrega un resumen de las transacciones de la Vega Central y del mercado Tattersal de Santiago.

⁶⁵ Ambos mercados se encontraban ubicados en Santiago y correspondían en esa época a mercados mayoristas.

3.2.1.2 Estimaciones alternativas del IPC en los setenta

Para la década de los setenta las aportaciones de nuevas series son varias y se encuentran más difundidas entre quienes analizan el período. Para estos años está instalada la certeza de la existencia de un mercado negro, debido por una parte a la cada vez más estable política de fijación de precios, y por otra, a la consecuente escasez de bienes a precios oficiales que esta provoca.

La primera estimación de una serie para esta etapa es la realizada por Yáñez (1978), que entrega un cálculo del índice de precios al consumidor entre los años 1971 y 1973. El autor sustenta la necesidad de un nuevo índice de precios para el período en el hecho de que el IPC estaría subestimado en esos tres años, ya que no contempla los precios del mercado negro. En la década de los setenta tanto la fijación de precios, que ya arrastra bastantes años, como los signos de escasez de algunos productos, fomentan el nacimiento de mercados paralelos de venta de bienes a valores no regulados, los cuales, cabría esperar, eran bastante más altos que los oficiales. Dado que el IPC del INE se calcula a partir de los precios levantados en los establecimientos de venta de los productos, esto impide medir los precios de mercado negro.

Además, el autor resalta el problema que se habría generado en el empalme del último trimestre de 1973, ya que a partir de octubre de ese año se liberan los precios, generando un claro aumento de ellos. Para subsanar el problema de la inflación acumulada durante esos últimos tres meses, el INE proyecta el IPC a partir del índice de precios calculado por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile, institución que realizó la medición de un índice paralelo para el año 1973. Sin embargo, este método no considera la inflación acumulada en los años 1971-1972 y sólo empalma los últimos tres meses del año, lo que supone subestimar el encarecimiento de los últimos años (Cortázar & Marshall, 1980).

Yáñez (1978) plantea una nueva estimación de precios al consumo entre los años 1971 y 1973. Para 1973 utiliza la estimación del Departamento de Economía de la Universidad de Chile (DEUCH), que emplea datos que provienen de la encuesta de precios realizada a hogares durante este año por el mismo departamento, lo que permite incorporar los precios efectivamente pagados por los consumidores⁶⁶. Para corregir el IPC de 1973, se recalcula el índice para los productos sujetos a control de precios comparando el precio de diciembre de 1969 del INE con los precios obtenidos en la encuesta de 1973⁶⁷

⁶⁶ El Departamento de Economía de la Universidad de Chile realizó encuestas trimestrales (enero, marzo, junio, octubre, noviembre, diciembre) durante el año 1973 para generar su propio índice de precios.

⁶⁷ Este fue el método para aquellos productos en que coincidían las especificaciones, para aquellos en que no coincidían, se asume el precio INE de 1973 y se empalma con el índice DEUCH. Para los meses en que no se recogieron datos de precios se estima el índice a partir de la tendencia del índice IPC DEUCH y de

(Yáñez, 1978, p. 223). Para el período que comprende enero de 1971 y diciembre de 1972, el autor distribuye la subestimación de la inflación de esos años, mensualmente para cada subíndice, para calcular luego el índice general multiplicando los subíndices por sus ponderaciones (Yáñez, 1978, p. 226).

Cortázar y Marshall en un artículo de 1980 presentan un segundo intento de estimación de inflación en la década de los setenta. Aunque su objetivo consiste en entregar una mejor estimación del crecimiento de los precios en el período 1974-1978, incorporan las estimaciones realizadas por Yáñez (1978) para 1971-1973. Los argumentos de los autores son los mismos presentados antes por Yáñez: la existencia de mercados negros y el error en el empalme de la serie en el último trimestre de 1973. Su nueva estimación para el período 1971-1973 posee una pequeña variación que consiste en que los autores eliminan el ítem arriendo del cálculo del IPC para esos años, ya que consideran que hay una subestimación de los aumentos del costo de los alquileres⁶⁸. La metodología consiste en estimar el incremento de los precios entre diciembre de 1969 y enero de 1974, que alcanza según los autores a 46,5 veces⁶⁹. Una vez obtenido el incremento, este se distribuye utilizando la estimación para 1973 de Yáñez (1978). Dado que no existe suficiente evidencia para determinar el comportamiento de la inflación a través de los meses, para los años 1971-1972 los autores entregan un IPC promedio para ese período, sin especificar las tasas de crecimiento de precios para cada año⁷⁰.

Una nueva revisión del IPC realizan Schmidt-Hebbel y Marshall (1981) en un documento⁷¹ donde buscan entregar un indicador alternativo al oficial para el período 1970-1980. En este trabajo los autores hacen referencia a todos los estudios realizados antes, como justificación para la estimación de una nueva serie de IPC. En términos concretos, sus argumentos se basan en la falta de medición de los precios del mercado negro, en el ajuste del cuarto trimestre de 1973, y en los cambios en las ponderaciones realizados entre 1976-1978 sin respaldo de encuestas de la estructura del gasto. En esta ocasión, los autores utilizan información del Departamento de estudios de las

las variaciones de aquellos productos no sujetos a control de precios del IPC oficial (J. Yáñez, 1978, p. 224).

⁶⁸ Como no existe una serie alternativa que entregue datos confiables de arriendos, los autores optaron por eliminar ese ítem de la canasta.

⁶⁹ Los resultados de Yáñez (1978) y Ramos (1975, citado por Cortázar y Marshall (1980)), son similares, en el primer caso alcanza igualmente a 46,5 veces y en el segundo a 46 veces.

⁷⁰ El principal aporte de esta nueva estimación corresponde a los años 1976-1978. Cortázar y Marshall (1980) señalan que habría errores en la estimación del índice de precios debido a cambios realizados por el INE a las ponderaciones en la canasta realizados sin respaldo de encuestas de presupuesto familiar. A partir de la información conocida estiman un índice corregido, para el período enero 1974 diciembre 1975 utilizan la canasta de 1969 y para diciembre 1975 a diciembre 1978, la canasta de 1978.

⁷¹ Deseo agradecer a José Díaz por compartir una copia de varios documentos sobre inflación en el período, pero especialmente los de Cortázar y Marshall (1980) y Schmidt-Hebbel y Marshall (1981) que actualmente es imposible encontrar en las bibliotecas.

empresas BHC para los años 1976, 1977 y 1978, mientras que para el período anterior, se utiliza como base las estimaciones de Cortázar y Marshall (1980) y para los años 1979-1980 los datos oficiales del INE.

Para los años que nos ocupan, los autores estiman el índice en tres períodos. Primero desde diciembre de 1969 a diciembre de 1970 utilizan los datos de Cortázar y Marshall (1980) que excluyen los cambios en el ítem de arriendos de viviendas. Para la inflación entre diciembre de 1970 y diciembre de 1972, se basan nuevamente en Cortázar y Marshall (1980), pero mejoran la serie distribuyendo por mes la inflación acumulada calculada. El método de distribución se realiza a través de un factor que reparte de manera exponencial el excedente de inflación calculado por Cortázar y Marshall respecto a las estimación oficial del INE, basados en el supuesto de que la intensidad de los mercados negros crecía con el tiempo (Schmidt-Hebbel & Marshall, 1981). Finalmente, para el período comprendido entre diciembre de 1972 y diciembre de 1973, los datos utilizados corresponden a las estimaciones de Yáñez (1978).

Para acabar, vemos una última estimación de precios en una época más reciente. Wagner y Díaz (2008) retoman el análisis del IPC oficial proponiendo una nueva serie que comprende ajustes en la década del sesenta y setenta a partir de las estimaciones antes mencionadas. Los autores argumentan la poca fiabilidad del IPC oficial a través de su comparación con los cambios producidos en el Índice de precios al por mayor (IPM) y en el índice de precios deflactor del consumo y el deflactor del producto total. En el análisis por décadas, claramente las mayores diferencias se encuentran en los sesenta y setenta. Debido a estas divergencias encontradas proponen una nueva serie de IPC compuesta por fuentes oficiales y alternativas. La serie de Wagner y Díaz (2008) para el IPC se extiende entre 1810 y 2006, los autores entregan 3 índices que incorporan distintos grados de correcciones aunque para ellos el índice más representativo es el que llaman IPC-C y que estiman a partir de las variaciones del IPC INE entre 1928 y 1961. Para el período que va entre enero de 1962 y diciembre de 1968 utilizan las variaciones de un ajuste a tendencia entre el índice de García y Freyhoffer (1970) y el IPC del INE. Entre enero de 1969 y noviembre de 1970 utilizan nuevamente el índice del INE, y finalmente para el período de diciembre de 1970 a diciembre 1980, las variaciones de Schmidt-Hebbel y Marshall (1981).

3.2.2 El IPC en el período inflacionario

La economía inflacionaria en Chile, que se extiende por gran parte del siglo XX, dificulta la valoración del costo de la vida durante los últimos años de nuestra serie. Como hemos visto desde mediados de los sesenta las distorsiones que imponen el control de precios

y la posterior aparición de los mercados negros, siembran dudas sobre la capacidad de medición del costo de la vida del índice oficial de precios del INE.

En los hechos, podemos constatar que la evidencia manifiesta ciertas disparidades en el crecimiento de los precios del consumo versus otros indicadores a partir del año 1965. En el Cuadro 25 se expresan las variaciones porcentuales acumuladas en los períodos 1960-1964 y 1965-1968. Aquí apreciamos claramente que tanto el índice de precios al por mayor (IPM) como el deflactor del consumo (IDC) cambian de tendencia y crecen más que el índice de precios del consumo (IPC) en el último quinquenio.

Cuadro 25. Variaciones porcentuales acumuladas índices, 1960-1970

	IPC INE	IPM ⁽¹⁾	IDC ⁽²⁾
1960-1964	181,7	169,3	165,3
1964-1968	129,5	137,4	180,6
1964-1970	300,5	342,7	445,0

* IPC e IPM corresponden a variaciones de índices de Diciembre a Diciembre
 (1) Índice de Precios al por Mayor, Banco Central (2001)
 (2) Índice Deflactor del Consumo, Banco Central (1984). En este caso corresponden a tasas promedio.

El índice que se aleja más del IPC es el deflactor del consumo, que crece a una tasa de 29,4% anual en el período 1964-1968, mientras el IPM lo hace a un 24,1% y el IPC a 23,1% anual. Hemos elegido poner el foco en las variaciones del índice en el período entre diciembre de 1964 a diciembre de 1968, porque es a partir de 1965 que García y Freyhoffer (1970) ponen en cuestión la validez del IPC oficial, pero como podemos ver en el Cuadro 25, la tendencia se mantiene e incluso se incrementan las diferencias si consideramos el período 1964-1970.

Ahora bien, consideremos el comportamiento de los índices alternativos. Podemos ver en el Cuadro 26 una comparación de los índices oficiales respecto al índice de precios de García y Freyhoffer (1970) – índice GF de ahora en adelante⁷².

Cuadro 26. Variaciones porcentuales acumuladas índices, 1961-1968

	IPC INE	IPM ⁽¹⁾	IDC ⁽²⁾	Índice GF ⁽³⁾
1961-1964	156,9	165,0	150,2	124,8
1964-1968	129,5	137,4	180,6	232,2
1961-1968	489,8	529,2	602,0	646,8

(1) Índice de Precios al por Mayor, Banco Central (2001)
 (2) Índice Deflactor del Consumo, Banco Central (1984). En este caso corresponden a tasas promedio.
 (3) Variaciones según el índice de precios de García y Freyhoffer (1970), para el primer período corresponde a Enero 1962-Diciembre 1964.

⁷² Debemos aclarar que el índice GF comienza en enero de 1962 y no en diciembre de 1961 como el oficial.

En la comparación entre los índices se aprecia un primer período en que IPC, IDC e IPM se acercan bastante en sus mediciones de las variaciones de precios, el índice GF estima un crecimiento bastante menor. El efecto contrario se presenta en el período siguiente dónde la variación del indicador GF es bastante mayor a los índices oficiales (232,2 para 1964-1968). Finalmente, en el período completo, podemos ver que el índice GF se encuentra más cerca del cálculo del IDC, pero todavía por encima de todas las estimaciones de los índices oficiales. No tenemos otra estimación o revisiones al índice GF que nos puedan dar más información acerca de las razones del comportamiento de este indicador, pero una hipótesis plausible es la metodología de cálculo del índice que describimos anteriormente que utiliza precios al por mayor, pero sobretodo, el uso de precios implícitos puede estar detrás de las distorsiones.

Afortunadamente, para los años siguientes aumentan las estimaciones alternativas del IPC. Aunque la gran mayoría se basa en el índice calculado por Yáñez (1978). Lo contingente del momento ha intervenido para generar mayor atención respecto a la inflación en esos años, es así como tenemos variados esfuerzos por recalcular y mejorar las estimaciones de Yáñez.

Pero antes de comparar los índices alternativos es necesario poner la atención en el comportamiento del IPC INE versus los otros índices de precios oficiales para el período 1970-1973. En el año 1971 los índices se comportan de manera similar, especialmente el IPC y el IPM. Al año siguiente las divergencias se incrementan, pero especialmente entre el IPC y el IDC. Pero es en el año 1973 cuando las variaciones son más grandes y corresponden principalmente al gran crecimiento del IPM versus los otros indicadores. No obstante, para un mejor análisis lo que debemos considerar es todo el conjunto de años, ya que en las mediciones interanuales siempre pueden existir diferencias. En este caso las divergencias entre los índices se ven claramente representadas si consideramos los años 1970-1973, especialmente entre el IPM y los otros índices, y llama particularmente la atención que la inflación acumulada del IDC sea incluso más baja que la del IPC.

Cuadro 27. Variaciones porcentuales acumuladas índices, 1970-1973

	IPC INE	IPM ⁽¹⁾	IDC ⁽²⁾	Índice Yáñez ⁽³⁾	Índice CM ⁽⁴⁾	Índice SM ⁽⁵⁾	Índice WD ⁽⁶⁾
1971	22,1	21,4	15,9	34,5		28,2	28,2
1972	163,4	143,3	81,0	216,7	355,4*	255,2	255,2
1973	508,1	1147,1	462,1	605,9	605,9	605,9	606,1
1970-1973	1856,2	3584,2	1079,1	2908,0	3115,6	3115,6	3115,6

* Corresponde a la inflación promedio de 1971-1972.

(1) Índice de Precios al por Mayor, Banco Central (2001)

(2) Índice Deflactor del Consumo, Banco Central (1984). En este caso corresponden a tasas promedio.

(3) Variaciones según el índice de precios de Yáñez (1978)

(4) Variaciones según el índice de precios de Cortázar y Marshall (1980)

(5) Variaciones según el índice de precios de Schmidt-Hebbel y Marshall (1981)

(6) Variaciones según el índice de precios de Wagner y Díaz (2008)

Ahora bien, si nos situamos en las estimaciones de precios alternativas, vemos que en el primer año las diferencias no son demasiado grandes, pero que a partir de 1972 la divergencia entre el índice oficial de precios y los estimados por los autores crece exponencialmente. Existe, sin embargo, un índice que justifica de alguna manera los grandes incrementos estimados por los índices alternativos, y es el IPM. Este índice, al igual que las estimaciones posteriores, se separa radicalmente de la ruta del IPC INE, pero a diferencia de ellas lo hace en el año 1973. En términos totales, las variaciones acumuladas del período nos muestran que el IPM se incrementa incluso por encima de los índices alternativos.

La explicación más plausible del comportamiento que tiene el IPM en el último año puede encontrarse en la liberación de precios que se realiza a fines de 1973 y que, en este caso, se reflejaría en el exponencial incremento de ese año producto de una inflación acumulada que no habría sido asumida por el índice en los años anteriores. En gran medida, lo que nos entregan los índices alternativos, a partir de los diversos estudios realizados, es un cálculo de la subestimación⁷³ de la inflación que tendría el índice de precios oficial entre 1971 y 1973, y su distribución a lo largo del período.

3.3 Un IPC para los salarios durante la industrialización

El deflactor principal que utilizaremos para estimar la serie de salarios reales será el Índice de Precios al Consumidor (IPC) oficial calculado por el Instituto Nacional de Estadísticas a partir de 1928. Esta serie de IPC será la que utilizaremos en el período 1928-1964, pero para los años siguientes y dada la evidencia antes presentada, hemos

⁷³ Todos los autores que presentan estimaciones alternativas hacen referencia a un cálculo de la subestimación del IPC realizado por Ramos (1975) que coincide en gran medida con las estimaciones realizadas por Yáñez (1978).

debido corregir la serie oficial para dar cuenta de los problemas que supuso la fijación de precios y el mercado negro en la medición del IPC oficial.

Los datos del índice oficial de IPC para 1928-1964 los hemos obtenido de la serie histórica empalmada IPC general 1928-2009⁷⁴, que entrega la estimación oficial del Instituto de la variación de precios entre esos años. Para el cálculo de nuestra serie de salarios reales hemos cambiado la serie a base 1937, ya que queremos que la serie de salarios reales se encuentre expresada en pesos y que la base se sitúe en un período sin demasiados vaivenes inflacionarios. Además, 1937 se situaba en los inicios de esta investigación como uno de los primeros años con datos de salarios, y pese a las modificaciones de fuentes y estimaciones lo hemos querido mantener como año base de los salarios reales.

Para los años 1965-1973 la discusión sobre el IPC es aún un debate contingente debido a las implicaciones de éxito o fracaso de las políticas de control de la inflación y el incremento de los salarios en uno u otro período. Algunas de las objeciones que se realizan a los nuevos índices estimados están más relacionadas con la polarización política que aún existe respecto a esos años, más que a su metodología. En nuestro caso, creemos que lo contingente del debate, sumado a que no existe aún una serie que intente estimar explícitamente un índice que comprenda tanto precios de mercado negro como oficiales, dificulta las posibilidades de un nuevo IPC. Sin embargo, la evidencia señala que efectivamente existió una subestimación del aumento de precios al consumidor a partir de mediados de los años sesenta, por lo que para una mejor evaluación de los incrementos reales de salarios en ese período, se hace necesario una corrección del índice oficial de precios. Para esto hemos optado por utilizar el deflactor de precios de consumo del PIB como índice deflactor para los períodos de 1965 a 1970. Este deflactor se construye con una metodología conocida que a partir de 1960 se atiene a las directrices del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas. Al mismo tiempo al ser el deflactor del consumo presenta precios finales a consumidores. No obstante, posee una limitación importante respecto al índice de precios al consumidor, porque no mide la variación de una canasta de bienes según la estructura de consumo sino las variaciones en los precios de consumo para toda la economía para un período. Pese a esto, consideramos que dado que es un índice oficial y se estima con la misma metodología a partir de 1960, es el índice más confiable para deflactar el período.

⁷⁴ La serie se puede obtener en el sitio web del Instituto Nacional de Estadísticas:
http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/estadisticas_precios/ipc/series_antecedentes_historicos/index.php

Las cuentas nacionales entre 1960 y 1973 eran calculadas por Odeplan, Oficina de Planificación Nacional, pero a partir de 1974 el cálculo recae en el Banco Central. La versión de los gastos en consumo corrientes y constantes que utilizamos para calcular el deflactor del consumo de hogares, proviene de la publicación *Indicadores económicos y sociales de Chile: 1960-2000* realizada por el Banco Central (2001) y corresponde a un empalme que hace esta institución de las estimaciones realizadas por Odeplan con las nuevas series realizadas por el Banco, para construir una serie larga de 1960 a 1983⁷⁵. Ambos organismos siguen las directrices de cuentas nacionales de las Naciones Unidas.

La decisión de no usar la estimación de García y Freyhoffer (1970), se basa en tres razones. En primer lugar porque su comportamiento se aleja ostensiblemente de los movimientos de todos los índices oficiales, incluso en períodos en que el cuestionamiento del IPC no es central. Un segundo punto son los problemas metodológicos que surgen a partir de los precios utilizados. Con esto no nos referimos a la utilización de precios al por mayor, ya que si bien estos no expresan los precios de compra de la población, es un acercamiento a los precios de consumo utilizada con frecuencia cuando no existen otras fuentes, y permite al menos dar cuenta de la magnitud de los cambios en el período. A nuestro entender, lo que genera mayores problemas en la estimación de García y Freyhoffer (1970) es la utilización de los precios implícitos en la mayor parte de los ítems que componen la canasta que usan. Al ser del total de las ventas de una empresa, estos precios no nos permiten saber lo que existe detrás de ellos, qué producto se está realmente midiendo, es una caja negra donde los bienes incluidos pueden no corresponder necesariamente a lo que se busca medir, y pueden estar siendo sobrevaluados – o subvalorados – en la estimación final. Finalmente, un último punto a considerar es que los autores no presentan los valores de ventas o magnitudes utilizados para el cálculo de sus precios, por lo que no es posible conocer realmente los datos utilizados de base ni hacer el ejercicio de reconstruir los resultados obtenidos por ellos.

Para la década de los setenta, pese a una mayor cantidad de nuevas estimaciones, en principio pensamos en emplear el mismo indicador que para la década anterior, es decir, usar el IDC para los años finales de la serie, y así sólo intervenirla con un nuevo

⁷⁵ También existe una estimación de cuentas nacionales para el período 1940-1960. Para ese período las cuentas nacionales eran calculadas por la Corporación de Fomento a la Producción, CORFO, la metodología utilizada para su estimación difiere bastante con las realizadas por ODEPLAN, por lo que no se ha realizado aún un empalme oficial que permita tener una serie hasta 1940. Sin embargo, existe un empalme muy utilizado en la literatura realizado por Léniz y Rozas (1974), que entrega una serie de Gastos en consumo de las personas corrientes y constantes entre 1940 y 1965, pero no ha sido incorporada a las series del Banco Central.

indicador. Sin embargo, al comprobar el comportamiento del IDC respecto al IPM, e incluso respecto al IPC en los años que van de 1971 a 1973, la constatación de las grandes diferencias del IDC respecto al IPM señalan algunas alertas respecto a la representatividad del índice deflactor en esos años. Las razones pueden ser variadas, pero para nuestros fines consideramos finalmente que la baja inflación que mostraba el IDC, especialmente en 1972 y 1973, no está en línea con lo que la literatura inflacionaria plantea. Junto a esto, el salto que da el IPM en el año 1973, probablemente empujado por la inflación acumulada de los años anteriores, nos entrega más argumentos para buscar una fuente alternativa para las correcciones de los años finales.

Como vimos cuando presentamos las estimaciones alternativas para 1971-1973, el método que presenta Yáñez (1978) intenta igualar la metodología utilizada en el cálculo del IPC oficial. El autor busca mantener los pesos de la canasta utilizados por el INE y sus fuentes son más sistemáticas, ya que corresponden a encuestas de consumo realizadas trimestralmente, que si bien no es la periodicidad que posee el IPC INE, es lo suficientemente regular para entregar información comparable y para que las interpolaciones en los meses que no existe información tengan una base. Por otra parte, los años 1971 y 1972 pueden plantear mayores dudas dado que no existe una encuesta como fuente de información y a que en estos años la estimación se funda en estudios aislados de precios. Sin embargo, para este período el cálculo se basa sobre todo en el volumen de la subestimación de la inflación, y tanto la realizada por Yáñez (1978) como la estimación de Ramos (1975) – que utiliza sus propias encuestas – coinciden en su magnitud.

El principal problema que vemos a las estimaciones de los años setenta es que no sabemos si utilizan sólo precios de mercado negro, o en caso de que las encuestas presenten precios fijos y de mercado negro, no existe aún una serie que calcule el peso de ambos mercados – oficial y negro – en la canasta familiar. Debido a esto, es que tenemos que tomar con precaución los últimos tres años del índice de precios. Pese a ello, creemos que corregir la serie de IPC por la estimación de Schmidt-Hebbel y Marshall – en adelante SM –, que es la más trabajada, es la mejor opción dado que el deflactor del consumo parece no recoger las importantes alzas de precios que se dieron especialmente en los años 1972 y 1973.

Cuadro 28. Índice de Precios al Consumidor corregido, 1928-1973

IPC corregido (1937=100)					
Años	Índice	Variación	Años	Índice	Variación
1928	60,0		1951	803,3	23,4%
1929	64,4	7,4%	1952	899,9	12,0%
1930	61,1	-5,2%	1953	1405,4	56,2%
1931	61,1	0,0%	1954	2404,7	71,1%
1932	75,5	23,6%	1955	4420,1	83,8%
1933	78,9	4,4%	1956	6086,5	37,7%
1934	82,2	4,2%	1957	7136,1	17,2%
1935	81,1	-1,4%	1958	9455,7	32,5%
1936	91,1	12,3%	1959	12598,7	33,2%
1937	100,0	9,8%	1960	13288,2	5,5%
1938	102,2	2,2%	1961	14565,2	9,6%
1939	110,0	7,6%	1962	18598,7	27,7%
1940	120,0	9,1%	1963	27031,4	45,3%
1941	147,8	23,1%	1964	37430,5	38,5%
1942	185,5	25,5%	1965	50002,6	33,6%
1943	200,0	7,8%	1966	62214,1	24,4%
1944	230,0	15,0%	1967	78215,9	25,7%
1945	247,7	7,7%	1968	105014,9	34,3%
1946	322,3	30,1%	1969	144002,2	37,1%
1947	396,7	23,1%	1970	204001,9	41,7%
1948	463,4	16,8%	1971	261558,6	28,2%
1949	558,8	20,6%	1972	929016,4	255,2%
1950	651,1	16,5%	1973	6557927,0	605,9%

Fuente: 1928-1964: IPC oficial de INE, 1965-1970: Deflactor del Consumo, 1971-1973: Índice de Precios corregido de Schmidt-Hebbel y Marshall (1981)

Como vemos, no existe una solución perfecta para la medición de los precios en los sesenta y setenta, pero creemos que tanto el uso del IDC en 1965-1970 como el índice SM para 1971-1973, son las mejores alternativas ante la falta de un índice oficial confiable y construido con información más sistemática.

En el Cuadro 28 podemos ver el Índice de Precios final que utilizaremos para deflactor nuestra serie de salarios. Los períodos en que existen correcciones – 1965-1970 y 1971-1973 – están sombreados, y se calcularon aplicando la tasa de crecimiento del Deflactor del Consumo y el índice de Schmidt-Hebbel y Marshall (1981) respectivamente.

3.4 Estimación de las series de salarios medios reales totales y sectoriales

El principal material para la estimación de la serie de salarios reales en el período 1927/1928-1973 corresponde a la serie de salarios nominales del sector obrero

presentada en el Capítulo 1. Esta serie fue estimada a partir de la información proveniente de los Anuarios Estadísticos de la Caja de Seguro Obrero y el Servicio de Seguro Social.

Para el cálculo de la serie total y las series por rama de la economía, deflactaremos las series antes mencionadas por el nuevo IPC que hemos calculado en el apartado anterior, que llamaremos IPCC y que ajustamos a base 1937, como aparece en el Cuadro 28.

3.4.1 La serie de salarios medios totales reales de obreros/as, 1927/1928-1973

La serie de salarios medios totales reales que presentamos, es resultado del ajuste según el IPCC antes estimado. En general, la serie fue deflactada con los datos del IPCC de cada año y la excepción corresponde al promedio de 1927/1928, que fue ajustado con el índice de 1928 del IPCC. En el Cuadro 29, podemos ver el resultado del cálculo según precios de los salarios nominales antes estimados.

Como ya hemos comentado antes, lamentablemente, la información disponible para la estimación de salarios desagregados por género comienza en 1939, por lo que sólo es posible entregar salarios totales reales para hombres y mujeres a partir de esa fecha.

Cuadro 29. Serie de salarios reales medios diarios de obreros/as, 1927/1928-1973

Años	Salario medio diario			Años	Salario medio diario		
	Hombres	Mujeres	Total		Hombres	Mujeres	Total
1927/1928			7,13	1951	9,05	5,55	8,20
1929			9,43	1952	10,17	5,86	9,17
1930			9,67	1953	8,80	4,99	7,83
1931			6,09	1954	6,80	3,68	6,14
1932			4,21	1955	6,13	3,26	5,59
1933			4,78	1956	7,43	4,04	6,79
1934			5,31	1957	9,28	5,13	8,20
1935			6,35	1958	8,92	5,16	7,89
1936			6,19	1959	9,03	5,35	8,09
1937			6,55	1960	9,86	6,10	8,96
1938			6,93	1961	10,99	6,80	10,02
1939	8,57	4,42	7,47	1962	10,86	6,45	9,89
1940	8,93	4,88	7,85	1963	9,66	5,55	8,69
1941	9,47	4,74	8,22	1964	9,75	5,90	8,95
1942	9,01	4,39	7,93	1965	11,22	6,72	10,26
1943	9,07	4,64	8,00	1966	12,31	7,70	11,30
1944	9,44	5,03	8,20	1967	13,48	7,98	12,03
1945	10,15	5,48	9,51	1968	12,96	8,51	11,92
1946	9,28	5,40	8,38	1969	13,72	8,50	12,69
1947	9,25	5,09	8,27	1970	12,86	8,31	11,80
1948	9,67	5,52	8,72	1971	18,68	9,38	16,55
1949	9,56	5,69	8,68	1972	7,15	4,46	6,58
1950	9,49	5,90	8,60	1973	3,14	2,00	2,90

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

3.4.2 Estimación de las series sectoriales para los años 1934-1973

Para la estimación de las series sectoriales de salarios reales, utilizaremos el mismo deflactor que para la serie total, el IPCC con base 1937. Existe sin embargo una excepción, la serie agrícola.

La estimación de la serie de salarios reales agrícolas la hemos realizado con un deflactor compuesto por el IPCC y el deflactor de precios agrícola del PIB, ya que buscamos que el índice refleje el comportamiento de los precios en el sector rural. Como hemos visto, según la metodología utilizada la estimación del salario agrícola contiene una parte importante que corresponde a pagos en especies, lo que exige ajustar la series en consonancia con los precios del sector rural para tener una mejor percepción de los pagos reales. Lamentablemente, la información sobre precios rurales es bastante escasa y no existe aún una serie de precios, parcial o completa, para el campo en este

período. Debido a esto creemos que la mejor opción para acercar las variaciones de precios al comportamiento en el agro, es utilizar un índice compuesto en 80% del deflactor agrícola del PIB obtenido de Haindl (2008), y el 20% restante con el IPCC. La decisión del peso de cada componente se basa, por una parte, en que el la carga de las regalías se encuentra durante gran parte del período entre un 50% y un 35% del salario. Por otra parte, en el sector rural un monto importante de los ingresos en dinero estaban dirigidos a bienes no industriales, debido a los bajos salarios durante el período estudiado y a que muchas de las compras se realizan dentro del mismo fundo. Según la evidencia presentada por Gregory (1961) para el caso de un predio agrícola, muchos de los productos alimenticios vendidos en el fundo estaban subvencionados. Así, aunque la realidad de todos/as los/as trabajadores/as agrícolas puede no ser la relatada por Gregory (1961), si es probable que el porcentaje del gasto en productos manufacturados de alimentación u otros, haya sido bastante menor comparada con obreros urbanos, especialmente si consideramos el nivel de los jornales agrícolas.

Las series de salarios nominales de Industria, Comercio, Minería, Construcción y Servicios Domésticos, han sido deflactadas según el IPCC estimado anteriormente. En el caso de los ingresos de Industria, Comercio y Minería, los salarios reales que presentamos corresponden al período 1934-1973, y se encuentran desagregados por género desde 1939, tal como en el caso de los salarios nominales. En cambio, los salarios medios reales de la Construcción y los Servicios Domésticos, comienzan al igual que los nominales en 1939. Los primeros corresponden a salarios reales medios diarios de hombres entre los años 1939 y 1945, para los años 1946-1951 se presentan salarios totales, y es sólo a partir de 1952 que tenemos datos desagregados para hombres y mujeres en el sector de la construcción.

Al contrario que en el caso de la construcción, los salarios de servicios domésticos se encuentran desagregados desde 1939, que es el primer año en que tenemos datos para este sector. Sin embargo, como señalamos anteriormente cuando describimos la metodología de salarios nominales, los ingresos reales que presentamos corresponden exclusivamente a montos en dinero, debido a que no hemos tenido acceso a información suficiente que nos permitiera estimar el equivalente monetario de las regalías en alimentación y alojamiento que probablemente recibían quienes trabajaban en el sector. Debido a esto, debemos considerar que los salarios reales que entregamos sólo representan una parte del ingreso por servicios domésticos, por lo tanto, se encuentran subestimados, lo que sin embargo no quita que el salario medio calculado corresponda al total del poder adquisitivo de quienes trabajaban en este sector.

En el Cuadro 30 presentamos los resultados de las series de Agricultura, Industria, Comercio, Minería, Construcción y Servicios Domésticos deflactadas según la metodología antes descrita.

Cuadro 30. Salarios medios reales desagregados por género, 1934-1973

Años	Agricultura			Industria			Minería			Comercio			Construcción			Servicio Doméstico		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
1934			7,48			4,79			9,43			4,42						
1935			7,93			5,64			12,05			4,78						
1936			7,58			5,15			12,31			4,95						
1937																		
1938			8,52			8,07			15,51			7,61						
1939	8,41	7,07	8,33	10,39	5,33	8,87	11,56		11,56		7,92	4,55	6,92	9,09		6,23	3,64	3,81
1940	8,72	7,21	8,63	10,83	5,83	9,33	13,33		13,33		7,86	4,52	6,87	9,17		6,67	4,05	4,22
1941	9,14	7,17	9,02	10,83	5,61	9,26	12,28		12,28		8,60	4,25	7,31	8,89		6,19	3,77	3,93
1942	8,58	6,51	8,46	10,55	5,55	9,05	12,40		12,40		7,70	3,39	6,42	8,47		4,85	3,08	3,20
1943	8,10	6,24	7,99	10,86	5,71	9,31	13,43		13,43		6,86	3,57	5,88	8,29		4,71	3,14	3,25
1944	9,23	7,18	9,11	11,68	6,65	10,17	12,48		12,48		7,39	3,98	6,38	8,94		5,34	3,42	3,54
1945	9,56	7,00	9,41	12,57	7,27	10,98	13,67		13,67		8,65	4,38	7,39	9,34		6,34	3,86	4,03
1946	8,48	6,58	8,35	11,30	6,95	9,99	11,54		11,54		8,56	5,21	7,57			5,43	3,54	3,66
1947	8,50	6,71	8,39	11,04	6,76	9,71	11,65		11,65		8,37	4,84	7,44			4,64	3,08	3,20
1948	8,47	6,34	8,33	11,87	7,55	10,57	12,00		12,00		8,35	4,88	7,38			4,81	3,39	3,54
1949	8,30	6,65	8,19	11,67	7,86	10,63	11,85		11,85		8,03	4,38	7,00			5,39	3,51	3,72
1950	8,25	6,53	8,13	12,10	8,17	10,89	11,14		11,14		7,96	4,64	7,03			5,84	3,78	3,96
1951	8,03	6,63	7,95	11,41	7,76	10,27	10,91		10,91		7,34	4,12	6,46			5,19	3,62	3,78
1952	7,55	6,33	7,47	13,00	8,49	11,65	12,42		12,38		8,28	5,58	7,90			5,04	3,66	3,78
1953	7,61	6,06	7,53	10,96	7,03	9,79	11,03		11,01		7,31	4,42	6,67			4,00	2,87	2,97
1954	6,50	5,46	6,45	8,40	5,34	7,57	8,70		8,69		5,78	3,16	5,24			2,79	1,85	1,93
1955	6,65	5,50	6,58	7,70	4,80	6,95	7,50		7,56		5,32	3,26	4,84			2,42	1,38	1,47
1956	7,58	6,23	7,52	9,33	5,97	8,50	8,90		8,82		7,02	4,29	6,44			3,38	1,68	1,82
1957	8,00	6,63	7,90	11,41	7,33	10,08	12,68		12,63		8,73	5,77	8,07			3,97	2,21	2,31
1958	8,32	7,42	8,26	11,31	7,30	9,96	12,60		11,57		5,20	4,48	4,96			4,62	2,46	2,60
1959	7,60	7,24	7,58	11,48	7,54	10,25	13,17		13,12		8,19	5,98	7,63			4,52	2,63	2,73
1960	7,98	7,87	7,98	12,64	8,66	11,40	14,65		14,51		7,90	5,12	6,77			3,24	3,01	3,01
1961	8,99	10,42	9,09	14,44	9,54	12,89	17,38		17,35		17,03	15,86	16,96			4,60	3,36	3,57
1962	9,01	9,34	9,01	13,08	9,03	11,95	17,32		17,28		18,17	8,55	18,07			3,92	3,17	3,17
1963	9,02	9,15	9,02	10,95	7,30	10,02	15,05		15,49		6,66	4,48	5,77			3,51	2,77	2,77
1964	8,68	9,00	8,68	11,47	8,12	10,74	11,48		13,16		7,21	5,58	6,68			3,95	2,75	2,81
1965	9,68	9,68	9,68	13,37	9,24	12,25	15,03		17,30		9,04	5,74	8,02			4,82	3,14	3,24
1966	11,06	10,95	11,06	14,98	10,34	13,58	18,08		18,02		9,82	6,73	8,90			5,85	3,57	3,71
1967	11,88	12,15	11,90	15,94	10,34	13,95	20,38		20,33		8,71	6,70	7,84			6,01	3,80	3,93
1968	11,91	14,18	11,99	15,12	10,94	13,84	19,85		19,80		9,41	7,55	8,80			6,54	4,29	4,44
1969	11,80	12,01	11,81	15,74	10,96	14,48	23,52		23,40		11,17	8,76	10,38			5,50	4,44	4,50
1970	11,78	11,82	11,78	16,61	11,03	14,92	19,53		19,43		10,25	7,74	9,49			4,59	4,12	4,14
1971	13,18	13,55	13,19	18,36	11,87	16,34	42,55		42,28		10,18	7,97	9,44			11,37	5,20	5,66
1972	9,37	10,04	9,39	8,05	5,58	7,33	14,18		14,08		4,60	3,47	4,25			4,51	2,48	2,68
1973	5,53	6,31	5,57	3,40	2,59	3,20	6,49		6,46		1,89	1,42	1,74			2,23	0,93	1,04

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS.

Capítulo 4 La historia de los salarios reales en la industrialización chilena

4.1 Los salarios del sector obrero en un contexto de cambio estructural

El período de industrialización dirigida por el Estado supuso una serie de cambios en la estructura económica del país, y como es de esperar, en la forma en que se organiza el trabajo. Así, la expansión de la industria significó en los primeros años también una expansión de la participación del trabajo industrial en el total de trabajadores, siendo esta la primera y más clara consecuencia de los cambios estructurales de principios del siglo XX. No obstante, el nuevo modelo de crecimiento trajo otra gran transformación en el mercado laboral: la centralidad que adquiere el salario en la vida de las personas. La combinación de un nuevo sector productivo más robusto y con mayor tecnología y la salarización, ponen en escena la necesidad de observar el comportamiento de los ingresos monetarios de trabajadores/as en este período. Esto es especialmente importante, si tomamos en consideración la trascendencia que han tenido los procesos de industrialización en los incrementos salariales de los/as obreros/as.

En este capítulo presentaremos el comportamiento de los salarios reales de obreros/as durante este período, y lo haremos analizando los niveles que alcanza en diversos momentos históricos en conjunto con variables que pudieron ser determinantes para estos cambios. Si bien los salarios nominales nos entregan información sobre el dinero recibido efectivamente por trabajadores/as en ese momento, para un análisis a la distancia de las variables que pudieron influir en los niveles salariales en el largo plazo, y especialmente en un período inflacionario como el chileno, creemos que son los ingresos ajustados según el costo de la vida, los que nos pueden mostrar un panorama más completo de la influencia de los elementos económicos y no económicos en el nivel de vida de este sector.

En el primer apartado describiremos el comportamiento de la serie de salarios medios totales de la población obrera, destacando tres períodos marcados por tres crisis de ingresos para este sector. Luego, analizaremos la relación que existe entre salarios de hombres y mujeres a través del movimiento que adquiere el diferencial entre ambas remuneraciones en este período.

4.2 El camino de los salarios reales: 1927/1928-1973

El movimiento de los salarios reales durante el período de industrialización dirigida por el Estado nos entrega mayor información acerca del comportamiento de los ingresos de los trabajadores, ya que presenta una tendencia cambiante donde en este período destacan varios ajustes a la baja. Es por esto que analizando los salarios reales podemos distinguir en ellos diversas etapas.

Cuando presentamos la serie de salarios nominales pudimos ver el abrupto inicio que tiene nuestra serie de salarios, dado que coincide con una de las crisis económicas mundiales más importantes del siglo XX, la Gran Depresión. La importancia de este fenómeno en la economía chilena lo convierte en un punto de inflexión en la historia económica nacional, ya que los efectos de la crisis potenciaron un cambio del modelo de producción, que va a predominar durante los próximos 40 años.

Como es de esperar, el efecto de la recesión sobre la economía nacional también tuvo su repercusión en las remuneraciones. En la serie de salarios nominales ya vimos que en esos primeros años se produce una baja en los ingresos no ajustados por el costo de vida, es decir, el monto pagado en dinero se adecuó a la baja en esos años, y como veremos, ese movimiento se expresará de manera mucho más potente en los salarios reales. Las remuneraciones bajan de manera repentina a partir de 1931 y mantienen su descenso el año siguiente, siendo sólo a partir de 1933 que los salarios comienzan a recuperarse.

Dada la importancia de este fenómeno en la economía chilena, el primer período de análisis que tomaremos serán los años de 1927/1928-1932. El inicio de este período corresponde al promedio de salarios totales de los años 1927/1928, cuando vemos el momento final del modelo de crecimiento hacia afuera, y serán por lo tanto un importante punto de comparación.

La gran caída de ingresos que se da en estos años es uno de los primeros hitos trascendentales para los salarios reales en el siglo XX debido al dramatismo con que lo harán. Pero la crisis es además catalizadora de un cambio de modelo productivo. Hasta la Gran Depresión el modelo de crecimiento chileno estuvo fundado en las exportaciones minerales, haciéndolo altamente dependiente de los eventos externos (Ellsworth, 1945). Fueron las consecuencias de esta dependencia a los vaivenes de la economía internacional las que hicieron pensar en un cambio que potenciara el crecimiento económico hacia adentro, fomentando el desarrollo industrial y el mercado nacional (Sunkel, 2011).

Una segunda etapa de análisis corresponde a los años 1932-1955 y supone el inicio del modelo industrializador a partir de la aplicación de políticas de sustitución de importaciones, que luego y con la creación de la CORFO, se potenciará con una política de crecimiento industrial más diversificada. Este período termina nuevamente con una crisis económica y de ingresos para los/as trabajadores. El cambio de modelo trajo una etapa de claro incremento que se detiene en 1945, pero que logró recuperar los deprimidos salarios del año 1932. Esta continuará con el estancamiento de los ingresos en los años siguientes, y termina con una nueva crisis económica que los ajustará a la baja hasta 1955.

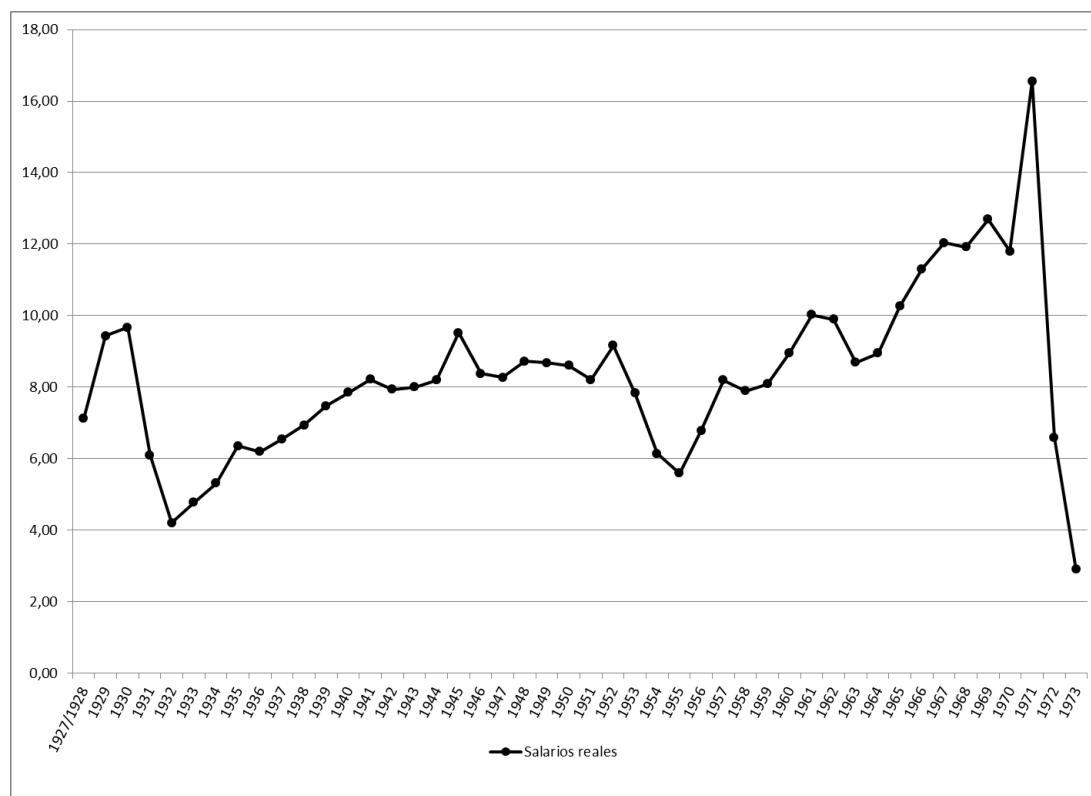
En el período siguiente se repiten las características iniciales del anterior y los salarios comienzan nuevamente con la recuperación posterior a la crisis. Esta nueva etapa, que comienza en 1955 y termina en 1973, se caracteriza por la búsqueda de fórmulas que permitan mejorar el desempeño económico al mismo tiempo que se busca controlar la inflación (French-Davis, Muñoz, Benavente, & Crespi, 2003; Sunkel, 2011). En términos de salarios, los primeros años serán de recuperación, sin embargo, una vez alcanzado el nivel anterior a la crisis en los años siguientes el impulso del crecimiento de salarios no decae, manteniéndose su incremento hasta 1971. No obstante, en los años finales se repite la crisis inflacionaria y las consecuencias de ésta sobre las remuneraciones obreras, marcando los años 1972-1973 una de las caídas más grandes de los salarios en el siglo XX.

4.3 La historia de los salarios: 1927/1928-1973

Una de las principales características de la serie de salarios del período que estudiamos tiene que ver con la influencia que tuvieron eventos económicos en los niveles de ingresos. La serie se inicia y termina con una crisis que afecta de gran manera el monto de los salarios medios de los trabajadores. Además, es también una crisis la que divide nuestros períodos de análisis, y la que promueve debates y reflexiones en torno a la supervivencia del modelo de producción instaurado a inicios de los treinta (Pinto, 1959).

Sin duda, las crisis económicas, políticas y salariales que se dan en este período marcan fuertemente los eventos que analizaremos. Las posibilidades de expansión de las remuneraciones se ven coartadas a partir de las limitaciones que presenta el modelo económico y que tiene su punto culmine en las crisis depresivas e inflacionarias.

Gráfico 14. Salarios medios diarios totales reales de obreros y obreras, 1927/1928-1973 (en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

4.3.1 El fin de una etapa: 1927/28-1932

Los efectos de la Gran Depresión sobre la economía nacional tuvieron fuertes consecuencias sobre los salarios. En la serie de salarios nominales, ya vimos que en esos primeros años se produce una baja en las remuneraciones sin ajustar por IPC; ese movimiento se expresará de manera mucho más potente en los salarios reales. En el Gráfico 14 podemos ver la magnitud del ajuste: los salarios bajan de manera abrupta a partir de 1931 y mantienen su descenso el año siguiente, y sólo a partir de 1933 comienzan el camino de la recuperación.

Pero el gran protagonismo que adquiere la caída de los salarios en 1931-1932 esconde el incremento con que comenzaron esta etapa. Las remuneraciones de obreros terminan la década de los veinte de manera muy positiva ya que logran un gran crecimiento en los años 1929-1930. El principal incremento ocurre en el año 1929, en el que los salarios medios se ubican en \$9,43, lo que supone un alza de 32,2% entre 1927/1928 y 1929⁷⁶. El año siguiente, ya en plena crisis depresiva en los centros económicos, los salarios

⁷⁶ Las tasas de crecimiento de cada año se pueden ver en los Anexos, Cuadro 5.

vuelven a subir, pero esta vez el incremento es menor y llega al 2,6%, situando los salarios en \$9,67, uno de los niveles más altos del período que sólo volverá a ser alcanzado treinta años más tarde.

Después de 1930 todo son malas noticias para los ingresos de los trabajadores. La crisis llega a las remuneraciones en 1931, cuando se produce una caída que no parará hasta el año siguiente. Ese año los salarios retroceden hasta \$6,09, pero 1932 se convierte en el peor año de la Gran Depresión para los trabajadores/as, cuando los ingresos medios lleguen sólo a \$4,21. Esto supone una caída acumulada de -56,5% en dos años, y una tasa de descenso de -34,1% anual hasta 1932. Como podemos ver, en dos años los salarios perdieron más de la mitad del valor que habían alcanzado en 1930. Si pensamos en el inicio de nuestra serie, cuando las remuneraciones eran de \$7,13, vemos que la caída también es dramática, ya que cuatro años después los salarios perdían un -41,0%.

4.3.2 La sustitución de importaciones y los desequilibrios del modelo: 1932-1955

Un cambio de tendencia comienza en 1933, cuando se hacen visibles los primeros resultados de las políticas proteccionistas implementadas en los años anteriores. Este nuevo período, 1932-1955, representa los primeros años de la industrialización dirigida por el Estado y es cuando en una primera etapa se pondrá en práctica la política de sustitución de importaciones (Sunkel, 2011), para luego dar paso a una mayor injerencia del Estado en las políticas industrializadoras.

4.3.2.1 La recuperación a los niveles de inicio

En 1933 la tendencia a la baja de los salarios medios totales se revierte y comienza un período de crecimiento caracterizado fundamentalmente durante los próximos años, por la recuperación. Los primeros signos de mejora serán mínimos, pero los ingresos saldrán del fondo de \$4,21 al que llegaron, aumentando a \$4,78 en 1933. El impulso de los primeros años permitirá situar los ingresos de los/as trabajadores/as en 1939 sólo levemente por encima del salario medio del punto de inicio: \$7,47 versus los \$7,13 del promedio de 1927/1928.

Entre 1932 y 1939 los salarios crecerán a una tasa de 8,5% anual, velocidad que tenderá a bajar en los años siguientes. Si consideramos el punto más alto de este período, en 1945, la tasa de crecimiento entre 1932 y este último año es de 6,5%. Tanto a través de los datos como en el gráfico, vemos entonces que el impulso del incremento de los

salarios es más fuerte en los primeros años y comienza a disminuir una vez alcanzado el nivel de 1927/28.

Por otra parte, si se toman como punto de comparación los salarios alcanzados durante el boom de 1929-1930, vemos que la recuperación no se alcanzará en este período, y que el salario medio de 1930 sólo será superado en 1961. En esta etapa, el nivel más alto de ingreso medio lo tenemos en 1945, ya que los \$9,51 de ese año se acercan al nivel de 1930 (\$9,67) y sobrepasan el de 1929 (\$9,43). Sin embargo, además de no llegar a superar los salarios de 1930 este incremento es transitorio, ya que como muestra el gráfico, en los años siguientes los salarios caerán y se mantendrán bajo los \$9 todo el período con la excepción de 1952, cuando volverán a tener un incremento transitorio.

4.3.2.2 Lento crecimiento y estancamiento

Después de 1939 los salarios aumentan claramente de forma más lenta y alcanzan los \$8,20 en 1944. En el Gráfico 14 se aprecia que el período de estancamiento más profundo comienza en 1946 luego del alza que se da en 1945. Las remuneraciones tuvieron un crecimiento acumulado de 12,2% durante los siete años que van de 1939 a 1946. De aquí en adelante, con sus altas y bajas, los salarios no sólo crecerán magramente sino que se quedarán completamente estancados, obviando el repunte de 1952 que sólo parece ser el último impulso antes de la gran caída de los años posteriores. El estancamiento durante 1946-1951 será casi total, los ingresos entre estos años caerán un -2,1% y si evaluamos todo el período luego de dar por concluida la recuperación, veremos que entre 1939 y 1951 tampoco se observan mejores perspectivas, con un crecimiento acumulado de 9,8% que supone una tasa anual de incremento de los salarios de 0,8% durante estos doce años, es decir, un crecimiento mínimo.

El año 1951 marca el final de la etapa de estancamiento y luego veremos un breve alza en 1952, que será el último año de salarios positivos. Este último año permite tener una mejor perspectiva del período de estancamiento, ya que si consideramos los años de 1939 a 1952, la tasa de crecimiento se duplica para llegar a 1,6% anual, lo que ayuda a mejorar el promedio, pero no alcanza a ocultar el mal comportamiento que tuvieron los salarios en esta etapa.

4.3.2.3 La caída de los salarios

El año 1952 será finalmente un punto de inflexión para los salarios. El aumento de jornales medios que se produce en ese momento se convertirá sólo en un repunte fugaz,

ya que a partir del año siguiente una nueva crisis de ingresos caerá sobre los/as obreros/as. Esta vez, el mal desempeño de los salarios no será producto de los perjuicios de una depresión económica, sino debido a los efectos en los ingresos de los grandes incrementos de precios. Para 1953 el salario real promedio se ubicará en \$7,93, más cercano a los niveles que alcanzan durante la recuperación que a la barrera de los \$8,20 que había alcanzado en los años cuarenta, que además es un período de bajo crecimiento de salarios. Este ajuste a la baja sí marcará tendencia, una orientación negativa que supondrá la caída de los salarios reales durante tres años y que los dejará en 1955 en el punto mínimo de \$5,59. En esta ocasión el descenso es menos abrupto que durante la depresión y no alcanzará el piso de 1933, pero igualmente supondrá una pérdida importante de poder adquisitivo haciendo disminuir los salarios a una tasa de -15,2% anual en 1952-1955.

Si comparamos de crisis a crisis, es decir, los dos ajustes a la baja que hemos visto hasta el momento, podemos notar que si bien la velocidad de la adecuación de los cincuenta es alta, no se asemeja a la alcanzada en los treinta, a pesar que en este caso la caída dura tres años, uno más que a comienzos de la década de 1930. Por otra parte, el nivel de las remuneraciones en el peor año del período 1953-1955 es bastante mayor, \$5,59 versus los \$4,21 alcanzados en 1932. No obstante, resulta sorprendente que 22 años después de que los ingresos tocaran fondo por la Gran Depresión, nos encontramos con una nueva crisis que ubica los salarios medios sólo un 32,9% por encima de su valor en 1932.

Este escenario permite ver que el primer período de la industrialización dirigida por el Estado entregó pocas perspectivas de mejora a los trabajadores/as. El momento de mayor empuje de los salarios lo vemos en los años de recuperación, luego de la fuerte caída producto de la depresión. En los años que siguen se aprecia un crecimiento magro que incrementa con lentitud los niveles alcanzados entre 1939 y 1941, después, estancamiento y aumentos mínimos en los años cuarenta, con un salario promedio para 1941-1952 de \$8,5, media compensada al alza por dos puntas en 1945 y 1952. En resumen, lo que observamos en los años cuarenta es que los salarios crecen poco o nada, lo que la sitúa como una época fundamentalmente de estancamiento. La historia después de 1952 no hace más que confirmar las malas perspectivas de los años anteriores, un panorama bastante desolador para las remuneraciones obreras que la crisis inflacionaria de mediados de los cincuenta no hace más que acrecentar. Los grandes incrementos de precios les hacen perder el poco aumento de salario conseguido y además, gran parte de los ingresos recuperados después de la depresión.

4.3.3 Una nueva oportunidad para la industrialización: 1955-1973

Si comparamos con la década anterior donde el alza de los salarios fue mínima, los cincuenta presentan una trayectoria incluso más decepcionante. Entre 1953 y 1955 los jornales de obreros/as se hundieron para llegar a \$5,59 el último año. Afortunadamente la recuperación llega al año siguiente y en 1956 se inicia una etapa que posiciona los ingresos nuevamente en niveles que se comparan con los inicios de la década de los cuarenta y de los cincuenta. Las remuneraciones crecerán a una tasa de 21,1% anual y se sitúan en 1957 en \$8,20. Pero a este momento de recuperación le sigue un nuevo período de leve retroceso de los salarios, para bajar a los \$8,09 dos años más tarde.

Es entre 1955 y 1961 cuando se produce la recuperación, ya que en estos seis años los salarios ascienden un 79,4%, a una tasa de 10,2% anual. La época en que se produce un incremento claro de los ingresos comienza sólo a partir de 1961, así, por primera vez desde la crisis de los cincuenta, los salarios medios superarán en este año los \$9,17 con que termina en 1952 el período de estancamiento.

Tendremos que esperar hasta 1965 para observar nuevamente unos salarios al nivel excepcional alcanzado en 1961. Entre 1961 y 1965 los ingresos crecieron sólo un 2,4% acumulado, lo que implica que superada la recuperación los salarios volverán a aumentar, pero esta vez a tasa menor, acumulando un incremento de 83,6% a una tasa de 6,3% anual, en los diez años que van de 1955 a 1965. A través de los datos podemos apreciar que en los años 1961-1965 las remuneraciones nuevamente tienen un crecimiento lento que podría presagiar el estancamiento que vimos en periodos anteriores, pero en este caso este desenlace finalmente no se produce. Pese al bache que se observa claramente en el Gráfico 14, los incrementos del inicio de los sesenta no se pierden por completo en 1963, y a partir de 1964 los ingresos toman una senda que ya no será un impulso de la recuperación, sino que a partir de entonces podemos hablar de un verdadero crecimiento de los ingresos que durará hasta 1971.

Si consideramos todo el período estudiado la década de los sesenta es la más positiva en términos de ingresos. Si bien luego del incremento de 1960 se produce la baja que acabamos de comentar, a partir de 1964 y hasta 1971, los salarios crecen un 6,8% anual, pese a las pequeñas oscilaciones en 1968 y 1970. Los incrementos de estos años claramente dan cuenta de un cambio en la tendencia de los jornales de obreros/as respecto a las décadas anteriores.

Sin embargo, es necesario poner atención sobre el salario de 1971. Los datos desagregados por rama ponen de manifiesto que la principal razón del aumento en ese

año se encuentra en el impresionante crecimiento que tienen las remuneraciones de la minería. Veremos más adelante el comportamiento de las series por actividad, pero sólo queremos apuntar ahora, que mientras los salarios mineros se salían de toda tendencia creciendo un 117,6% de un año a otro, los ingresos de los demás sectores tienen comportamientos mixtos para 1970-1971. Los jornales del sector comercio perderán un -0,5% en el mismo año de la gran expansión de salarios, y la construcción crecerá sólo un 3,3%. Para el resto de los sectores el mayor crecimiento – con la excepción de la minería – lo tendrá la agricultura con un 12%.

En este sentido, si volvemos sobre los datos de salarios medios totales calculados, el incremento de 1971 puede dar una idea equivocada al basarse casi exclusivamente en el incremento de la minería. Es por eso que, estimando nuevamente el período de crecimiento rápido de los salarios, pero esta vez hasta 1970, vemos que la tasa de aumento de las remuneraciones, entre 1964 y 1970, es de 4,7%, inferior a los años de recuperación.

Los últimos dos años del gobierno de la Unidad Popular, 1972 y 1973, son años en que se profundiza la crisis económica y política. Uno de los principales efectos de la crisis será un gran brote inflacionario que afectará de manera excesiva a los/as trabajadores/as en 1973, recortando su poder adquisitivo a niveles inferiores a los de la Gran Depresión (Gráfico 14). La primera gran caída se da en 1972 cuando los salarios medios bajan un -60,3% en un año, dejando a los/as obreros/as con un ingreso de menos de la mitad que el año anterior. Podemos optar por una visión más acorde con las tendencias y comparar los datos de 1972 con 1970 dado que, como hemos visto, el incremento de 1971 es consecuencia principalmente de los salarios mineros, sin embargo, las perspectivas son igualmente poco auspiciosas. Si tomamos como punto de comparación 1970, los salarios de 1972 disminuyen un -44,3%, y si bien el efecto no es tan grande como el anterior, el poder adquisitivo de la población sufre igualmente una fuerte disminución.

La situación se vuelve aún más crítica en 1973, ya que la población trabajadora volverá a sentir los efectos de la inflación perdiendo más de la mitad de los salarios ya deprimidos de 1972. Esta vez el recorte será más considerable debido a que este año las remuneraciones caerán un -55,9%, lo que dejará a los/as obreros/as con una pérdida acumulada de -75,5% en el período 1970-1973. En 1973 los salarios medios llegarán a los \$2,9, lo que supone un 31,1% menos que el salario de 1932, el peor año de la Gran Depresión.

La descripción de la serie nos permite tener una visión general de cómo se movieron los ingresos del sector obrero en este período, sin embargo, los salarios medios estimados pueden ocultar algunas distinciones y diferencias entre grupos salariales. Es por esto que en el apartado siguiente queremos centrarnos en el comportamiento que tuvieron los salarios de mujeres y de hombres frente a los hechos económicos.

4.4 Salarios de hombres y salarios de mujeres: sus divergencias

La poca presencia de los salarios en la historiografía chilena se vuelve una completa ausencia en el caso de las remuneraciones pagadas a las mujeres. Si bien esto puede parecer poco importante al momento de evaluar los salarios como una variable macroeconómica o medir el nivel de vida de la población, no hace más que ocultar parte fundamental de la información. En este caso es especialmente cierto si consideramos que los bajos salarios que se dan en este período, deben haber obligado a la población a la búsqueda de mayores ingresos a través de estrategias familiares.

La historiografía ha resaltado también el valor de incorporar los salarios femeninos en la ecuación. En este sentido Berg (1993) postula que el debate sobre la productividad laboral, el crecimiento del producto y los cambios en los salarios y la fuerza de trabajo, tendría que ser reescrita si se incorporan los datos de ingresos femeninos, ya que el panorama cambia completamente. Esto es especialmente cierto en sectores como el industrial donde la participación de las mujeres es mayoritaria durante la Revolución Industrial y bastante alta, en nuestro caso.

La desigualdad salarial entre hombres y mujeres es cada vez más una materia de debate y política pública. En el modelo neoclásico el salario está ligado a la productividad, por lo que la desigualdad salarial debería estar soportada por diferencia en la productividad individual. El problema se presenta cuando estas diferencias se repiten constantemente y, más aún, se mantienen en el tiempo. A través de Becker (1971), la economía neoclásica busca explicar las diferencias a partir del concepto “gusto por la discriminación”, lo que supone que algunos empleadores tendrían un “gusto” por contratar personas de mayores salarios – hombres – pudiendo contratar empleados/as a menor salario – mujeres. Pero, en un mercado competitivo no todos tendrán los mismos gustos, lo que significa que las empresas que no discriminen tendrán menores costos y eventualmente eliminarán a aquellas que discriminan. Este modelo sustenta la idea que, si una mayor cantidad de hombres están contratados con mayores salarios, es necesariamente por su mayor productividad.

En esta visión la discriminación es exógena, es decir no se genera dentro del mercado del trabajo sino que es previa a la entrada en este, siendo producto de la formación en las familias y los distintos niveles de inversión en educación que tienen mujeres y hombres. Sin embargo, esta idea no considera que la formación para el trabajo está determinada por la costumbre y que la discriminación es luego reforzada dentro del mercado del trabajo (Sarasúa & Gálvez, 2003).

El modelo que sustenta este ordenamiento es el del hombre proveedor, en el cuál se encuentran distribuidos por sexo las tareas productivas. Los hombres son los encargados de la producción en el mercado, mientras las mujeres dominan el espacio doméstico, la reproducción. Sin embargo, y he aquí una línea que será necesaria indagar en el futuro, las investigaciones prueban que los salarios masculinos son insuficientes para mantener una unidad familiar y que los ingresos de las mujeres y niños/as son esenciales para el bienestar de las familias durante la industrialización, como muestra Valenze (1995) para Gran Bretaña y Pérez-Fuentes (2003) para España.

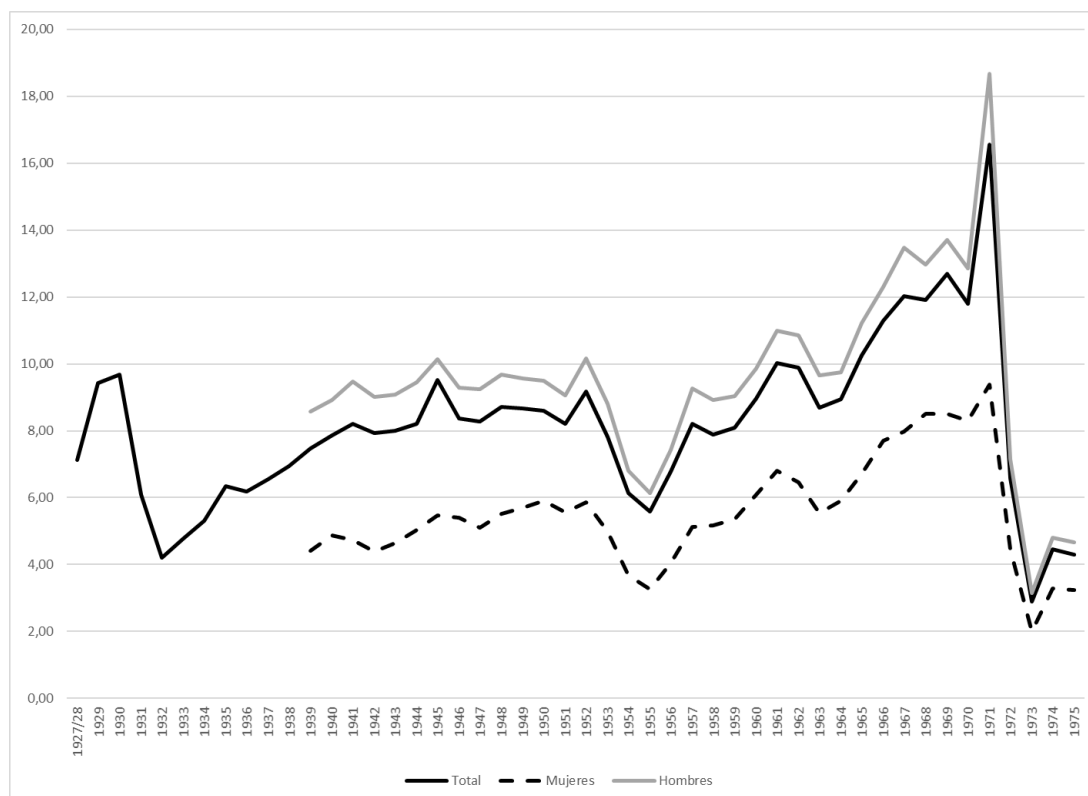
4.4.1 Los salarios de mujeres y hombres durante la industrialización

Como se observa en el Gráfico 15, los ingresos masculinos se mueven más cerca y en la línea de los salarios medios, lo que se explica principalmente por el peso de los cotizantes hombres en el total. Además, podemos ver en las curvas que el efecto que tienen los salarios medios femeninos es principalmente ajustar a la baja el nivel de la media total. No obstante, no es la única característica que tendrán en estos años, por lo que nos parece importante relevar las posibles divergencias que pueden existir en el comportamiento de los salarios medios de hombres y mujeres.

La primera gran divergencia aparece desde el inicio, ya que el período de crecimiento y posterior estancamiento que se aprecia a partir de 1939 en los salarios medios totales, no se percibe en los salarios de las mujeres. En el caso de los ingresos femeninos la curva tiene más bien una tendencia constante al crecimiento, ya que en este período los salarios de las mujeres crecen claramente más que los masculinos incrementándose entre 1939 y 1952 un 32,6%⁷⁷ acumulado, lo que supone una tasa de crecimiento anual de 2,2%, frente a una de 1,3% por año de incremento de los salarios de hombres.

⁷⁷ Los crecimientos de salarios de cada año se pueden ver en los Anexos, Cuadro 6.

Gráfico 15. Salarios medios diarios totales y por género, 1927/1928-1973 (en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

Estas diferencias en el incremento de los salarios ya las vemos cuando los ingresos de toda la población obrera aún crecen producto del impulso de la recuperación y las nuevas medidas de proteccionismo económico. Las remuneraciones de las mujeres aumentan más fuertemente que las del resto entre 1939 y 1946: mientras que la serie de salarios de hombres aumenta en un 8,2% acumulado, los ingresos de las mujeres trabajadoras crecerán en ese mismo período un 22,3%. Las distinciones continúan en la etapa siguiente, 1946-1951, años en que la media de los salarios obreros son de total estancamiento. Aquí, la oposición que existe en las tendencias proyecta una divergencia más clara: los salarios de hombres caen un -2,5% acumulado en el mismo período en que las remuneraciones de las mujeres suben un 2,8% acumulado.

Para los años posteriores los efectos de la inflación afectan de igual manera a toda la población, aunque en esta ocasión son las mujeres las que reflejan mayores consecuencias y sus ingresos caen más fuertemente pese a tener salarios más bajos. Las remuneraciones femeninas disminuyeron un -44,4% acumulado entre 1952 y 1955, llegando a \$3,26, después de haber alcanzado los \$5,86 en 1952. En el caso de los hombres, pese a que la caída no llega a ser de la misma magnitud, las perspectivas no

fueron mucho mejores, ya que el descenso acumulado de los salarios alcanzó un -39,7%, pasando de \$10,17 a \$6,13 en tres años.

En la etapa siguiente, que es de recuperación de la crisis de inflación de mediados de los años cincuenta y el posterior crecimiento de los salarios, ambas curvas siguen tendencias similares, sin embargo, la serie de salarios femeninos presenta una curva con quiebres menos pronunciados.

En la primera etapa, la de recuperación, la serie de remuneraciones de hombres ascenderá entre 1955 y 1961 un 79,2% acumulado, mientras que los salarios femeninos se incrementan en una proporción mayor alcanzando una subida acumulada de 108,6%. Los ingresos de los hombres efectivamente se recuperan en 1961 alcanzando los \$10,99 en 1961 frente a los \$10,17 del año 1952. En el caso de las trabajadoras, la recuperación se logra el año anterior, en 1960, cuando los ingresos serán de \$6,10 frente a los \$5,86 con que terminaron en 1952. Para 1961 los salarios crecerán nuevamente hasta \$6,80, lo que explica el gran incremento que existe entre 1955 y 1961 para las mujeres.

En los años siguientes se produce una fase de incrementos y descensos que significa que habrá que esperar hasta 1965 para lograr los salarios alcanzados en 1961. Pero como vimos, en este período existe un cambio de rumbo, ya que pese a caer en los primeros años de los sesenta, los salarios no vuelven a los bajos niveles alcanzados en los inicios de la serie y los años posteriores serán de crecimiento y no de estancamiento, revirtiendo la tendencia que habíamos visto en los años cuarenta.

Para los ingresos masculinos el año 1965 será de completa recuperación frente a los ingresos de 1961, llegando a \$11,22 versus los \$10,99 del último año. Para las mujeres el incremento será importante pero no alcanzará a recuperar completamente lo logrado en 1961, ya que los salarios serán de \$6,72 un -1,1% menos que los \$6,80 de 1961. Sin embargo, en ambos casos la tendencia de los siguientes seis años será de incremento, lo que nos habla de una recuperación de las remuneraciones.

Una de las cosas que nos permite el desagregar por sexo, es darnos cuenta que el impresionante incremento de salarios de 1971, además de ser el resultado del salario minero, es también producto casi exclusivo del aumento de los salarios masculinos. Los ingresos de los hombres se incrementarán en un 70,1% en los diez años de crecimiento que van de 1961 a 1971, mientras lo de las mujeres lo harán en un poco más de la mitad: 38,0%, lo que supone una tasa de crecimiento anual de 5,5% y 3,3% respectivamente. En cambio, si obviamos el gran salto de 1971 el panorama es completamente distinto: la serie masculina se incrementa en 17,1% entre 1961 y 1970,

mientras la de mujeres lo hacen en 22,2%. Asimismo, las tasas de crecimiento por año se comportarán de acuerdo a esta nueva tendencia, aumentando 1,8% y 2,3% respectivamente.

Esto nos permite aseverar que el empuje del crecimiento de salarios es mayor en los salarios femeninos durante los años sesenta si cerramos el período en 1970. Esto posiciona a esta etapa – que es de crecimiento para trabajadoras y trabajadores – como un momento en que las remuneraciones de las mujeres buscan acortar la brecha histórica de desigualdad que traen desde inicios del período de industrialización.

El final de esta historia de salarios, es igualmente mala para mujeres y hombres. La crisis inflacionaria de inicios de los años setenta afecta prácticamente de la misma forma a todo el sector obrero, generando un fuerte ajuste de salarios. Si tomamos 1970 como referencia, el tamaño del ajuste es muy similar para ambos, las remuneraciones caen un 75,6% para los hombres y un 76,0% para las mujeres. En cambio, si comparamos 1971-1973 se muestran algunas diferencias, ya que la pérdida acumulada de valor de los salarios masculinos alcanza los 83,2% en esos dos años, mientras que la de las mujeres es de 78,7%. Como vemos, pese a que la diferencia no es menor, en las condiciones de ajuste y crisis de esos años, en ambos casos es una caída pronunciada que afecta fuertemente las condiciones de vida tanto de mujeres como de hombres.

4.4.2 Diferencial de salarios

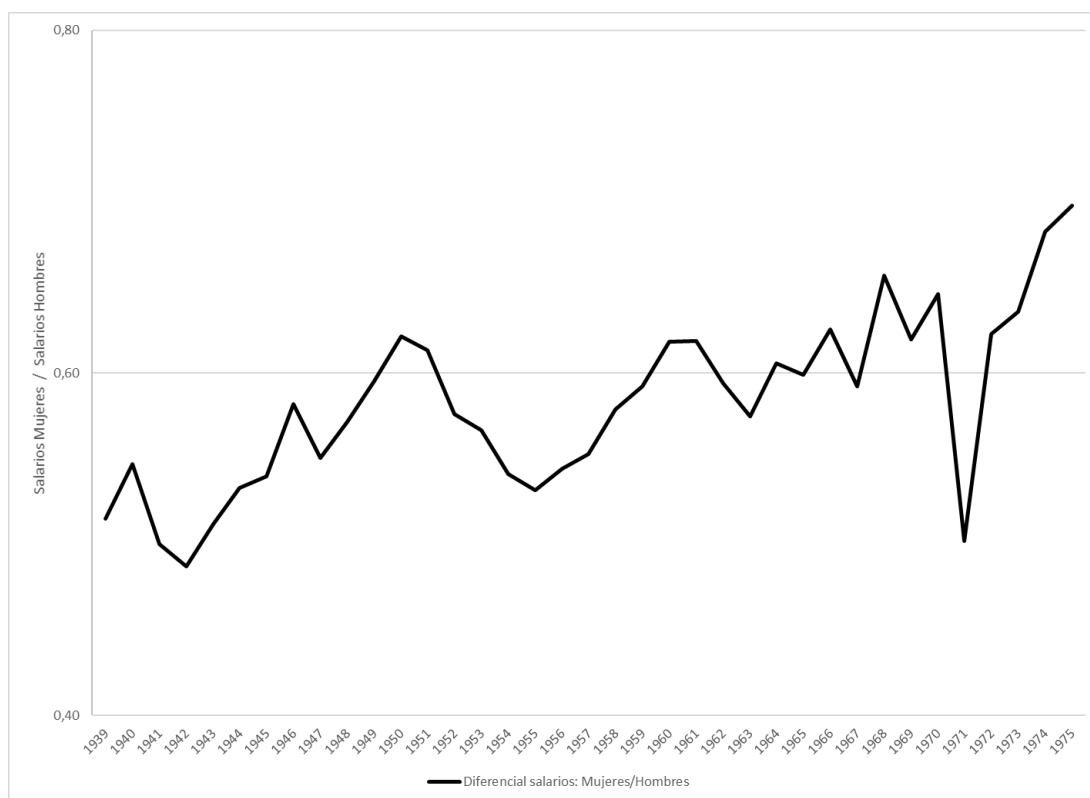
El diferencial de salario nos permite apreciar la distancia que existe en este período entre los ingresos de hombres y mujeres. El diferencial que presentamos, corresponde a la proporción de los salarios femeninos sobre los masculinos, en otras palabras, establece a qué porcentaje del salario masculino corresponde el ingreso de las mujeres.

Existe un debate sobre la validez del diferencial de género como herramienta de la desigualdad, ya que especialmente en la investigación histórica, la escasez de información detallada dificulta incorporar todas las variables – formación, horas de trabajo, edad, etc. – que pueden influir en el diferencial entre salarios de mujeres y hombres. Pese a esto, una serie de trabajos han demostrado que tanto en el caso de remuneraciones totales y aquellas de la misma ocupación, existe una clara diferencia de género no explicada por la productividad (Berg, 1993; Humphries, 2013; Valenze, 1995). En el caso de Chile, con los datos de CSO y en un ejercicio anterior, estimamos la brecha de salarios del sector industrial y analizamos la influencia de la edad, las horas de trabajo y la formación (con salarios de la misma ocupación y revisando la educación

formal por género) llegando a la conclusión que incluso si consideramos estas variables se producen importantes diferencias de salarios no explicadas (Reyes Campos, 2016)⁷⁸.

En el análisis que haremos a continuación, buscamos mostrar la tendencia de desigualdad de las curvas de salarios de mujeres y hombres que acabamos de comparar, en un esfuerzo por comprender mejor el comportamiento de los ingresos de ambos sexos y su relación en este período. Es por eso que sólo destacamos los períodos en que la brecha marca una tendencia a disminuir, y buscamos relacionarlo con la dirección general de los salarios en esos años. Lo que nos interesa resaltar es si la disminución de la brecha es producto de un mayor crecimiento de los salarios de las mujeres en buenos períodos de incremento de remuneraciones o si, por el contrario, esa reducción del diferencial se debe a un mayor castigo a los ingresos masculinos en ambientes de crisis y desequilibrios de la economía.

Gráfico 16. Diferencial de salarios entre mujeres y hombres: Mujeres / Hombres



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

En este sentido y cómo podemos ver en el Gráfico 16, destacan dos momentos en que los salarios medios totales de mujeres intentan acortar la brecha con los salarios

⁷⁸ Este trabajo fue presentado anteriormente en la Annual Conference of the International Association for Feminist Economics (Reyes Campos, 2012c) y de la Escuela de Verano de Historia Económica (Reyes Campos, 2012b).

masculinos en períodos de crecimiento. El primer momento es en los años cuarenta, cuando los salarios de los hombres se mantienen en línea con la tendencia general y presentan bajo crecimiento y luego estancamiento. El segundo momento es a partir de 1963, cuando con una tendencia menos clara debido a los vaivenes, pero siempre en alza, las remuneraciones de las mujeres acortan la brecha hasta 1970.

Además de las antes mencionadas, se ven claramente otras dos etapas de estrechamiento de la brecha en períodos de recuperación o de inestabilidad. Entre 1955 y 1960, los años de recuperación de la crisis de inflación de los cincuenta, los ingresos femeninos crecen más rápidamente que los masculinos acortando la brecha. Mientras que entre 1971 y 1973, los salarios de las mujeres acortan distancias con los de los hombres, pero esta vez debido a un ajuste más drástico a la baja de los salarios masculinos en tiempos de crisis.

Se puede apreciar entonces que existen sólo dos etapas en que la economía soporta activamente un recorte de la diferencia de salarios, potenciando los ingresos de las mujeres para mejorar su posición respecto a los hombres. En ambos casos, es claro que pese al empuje que obtienen los salarios de las mujeres frente a los masculinos, la distancia se acorta pero apenas logra superar el 60%, dando cuenta de las grandes diferencias salariales que existían en la época.

Capítulo 5 Los salarios reales del sector obrero durante la Industrialización dirigida por el Estado

5.1 Cuatro factores para hablar de salarios: productividad, inflación, desempleo y sindicalismo

En la descripción de la serie de salarios medios totales hemos dado cuenta de tres etapas que denotan cambios en el comportamiento de los salarios. Estas corresponden a los períodos de fines de la década de los veinte y Gran Depresión (1927/1928-1932), al de recuperación, estancamiento y crisis que comienza a partir de 1932 y termina en 1955, caracterizada por el casi nulo aumento de salarios. Y finalmente, a los años de recuperación, crecimiento y crisis que vemos entre 1955 y 1973.

En las siguientes secciones buscamos relacionar económica e históricamente el movimiento de los salarios y los hechos económicos que se desarrollan durante la industrialización dirigida por el Estado. Lo anterior lo queremos mediar con un factor institucional que nos permitirá complejizar el escenario en que se desenvuelven los salarios obreros en estos años.

En esta primera sección comenzaremos tomando en cuenta el producto por trabajador como indicador del crecimiento de la economía, y en relación a las posibilidades de crecimiento de los salarios. El análisis será primero comparativo respecto al movimiento de los ingresos y está enfocado en mirar desagregadamente esta relación, poniendo énfasis en la tendencia total pero también en las diferencias o similitudes sectoriales. El último apartado está dedicado a conocer la relación entre salarios y productividad desde un punto de vista de largo plazo y su efecto acumulativo en el tiempo, considerando el crecimiento de la productividad como la frontera que existía para el crecimiento de los salarios.

Como este es un período convulso en materia económica, la productividad y el crecimiento económico no fueron las únicas variables que podrían influir en el nivel que alcanzan los salarios en cada momento. A raíz de esto, hemos analizado otras dos variables económicas claramente importantes durante la industrialización, y que intervienen directamente en las posibilidades de crecimiento de los salarios en determinados momentos.

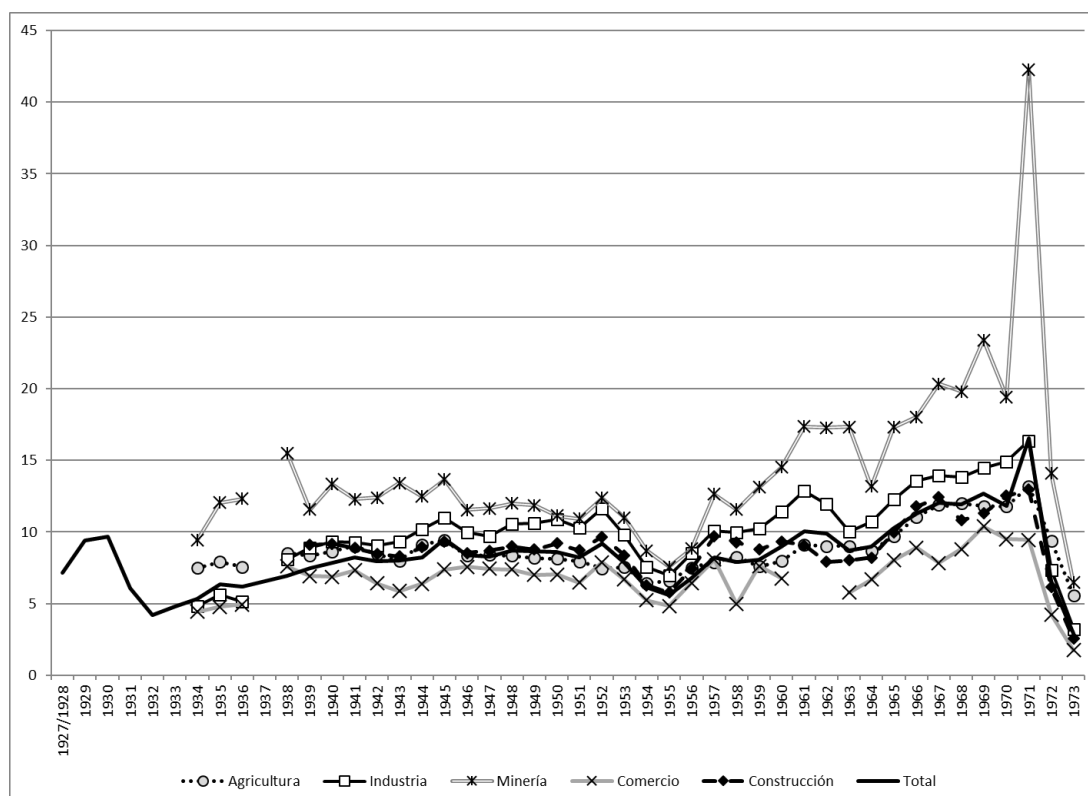
La primera de ellas la trataremos en el segundo apartado y corresponde a la inflación. Su papel en la economía chilena de este período es conocida y forma parte importante de un fenómeno que se da en casi toda América Latina en estos años (Bértola &

Ocampo, 2010; Sunkel, 1958, 2011). En este caso, haremos un relato de la relación que vemos entre el comportamiento de la inflación en este período y los movimientos de los salarios, y daremos cuenta de las políticas aplicadas tendientes a controlar la inflación.

En el tercer apartado daremos espacio al desempleo y su posible influencia en los salarios. En este caso, dada la escasez de información respecto al empleo, la relación que podemos hacer es menos extensa y el foco está puesto en momentos específicos de la historia económica chilena. Sin embargo, no hemos querido dejar de presentar el desempleo por la importancia que tiene en algunos años determinados.

Finalmente, en el último apartado analizaremos la organización obrera como condicionante institucional que interviene en el comportamiento de los salarios en el período. El orden de presentación es cronológico, pero se divide según las etapas que hemos considerado que identifican los distintos momentos del desempeño de los salarios

Gráfico 17. Salarios medios totales y por actividad económica, 1927/1928-1973 (en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

5.2 Los salarios y el crecimiento del producto

En el modelo de producción que plantea la economía neoclásica, los salarios se encuentran relacionados directamente con la productividad a partir del papel que cumple el trabajo en el producto. La relación entre salarios y productividad deriva del modelo de producción en que se basa la mayoría de los análisis de la economía, modelo que utiliza la combinación de trabajo y capital como elementos explicativos de la producción. En este escenario, la remuneración de un factor trabajo está ligada a la productividad marginal de ese factor, es decir, se incorporará trabajo a la producción en la medida que el valor de este sea menor o igual que la productividad que genera (Borjas, 2012; Ehrenberg & Smith, 2012).

La ventaja del modelo de producción es su simplificación y se utiliza fundamentalmente para medir el aporte de las variables antes mencionadas al producto. Sin embargo, en términos de análisis de los salarios su ventaja también ha sido una de sus grandes limitaciones: la simplificación del modelo evita considerar las grandes diferencias de remuneraciones que existen incluso dentro de un mismo sector, industria o empresa. Es así como esta consideración ha dado lugar dentro del mismo pensamiento económico a una serie de teorías que se centran en analizar las diferencias de salarios que se dan entre los/as trabajadores/as. El punto de partida es la heterogeneidad que presenta la fuerza de trabajo, lo que hace difícil, por no decir imposible, considerar el aporte de cada trabajador o trabajadora a partir de la medición de la productividad de la empresa (Ehrenberg & Smith, 2012; Van Biesebroeck, 2014).

El desarrollo teórico de la economía laboral ha incorporado nuevas visiones y variables que permiten ampliar más allá de la productividad los elementos que intervienen en la determinación de los salarios. Entre las teorías que han buscado entender las desigualdades salariales existen numerosos enfoques, desde aquellos que explican la divergencia por el acceso asimétrico a la información, a los que apelan a las diferencias en educación ubicados dentro de lo que se ha llamado teorías del capital humano, donde podemos incluir tanto la educación formal como la experiencia en el trabajo (Borjas, 2012; Ehrenberg & Smith, 2012). Existen también propuestas que buscan explicar la discriminación de algunos sectores de la población que no presentan necesariamente características productivas distintas. Entre estas los estudios más extendidos son los centrados en las desigualdades de salarios asociadas a las diferencias de sexo, y a partir de la serie de investigaciones realizadas también parece concluyente la existencia de brechas de salarios no explicadas por la productividad (Van Biesebroeck, 2014). En la misma línea de diferencias no perceptibles se encuentran aquellas teorías que

relacionan la productividad y los niveles salariales al poder y las herramientas para la negociación, ya sea individual o colectiva (Van Biesebroeck, 2014).

En general, los estudios se han centrado en la necesidad de interpretar las diferencias o las desviaciones respecto a la productividad, por una parte, y por otra al esfuerzo de medir esas diferencias intentando aislar estas características. Esta tarea no ha sido fácil porque otro de los problemas que presenta la productividad laboral, incluso hoy y pese a la profusión de datos, es la dificultad de su medición, especialmente si se quiere distinguir entre la heterogeneidad de trabajadores/as que antes mencionamos. Pese a esto la productividad ha sido intensamente usada en la determinación de los salarios, asociada a la compensación o motivación para un mejor desempeño del trabajo (Ehrenberg & Smith, 2012)

En la actualidad y a partir del resurgimiento del debate sobre la desigualdad, la productividad se ha transformado también en una vía para debatir sobre los ingresos de los trabajadores/as.

La discusión sobre la desigualdad se ha orientado a comprender la situación en los países desarrollados. Los cambios en las formas de producción – especialmente la incorporación de mayor tecnología –, la deslocalización de las actividades económicas y la globalización, han sido sindicadas constantemente como elementos que explicarían tanto el aumento de la desigualdad como el bajo crecimiento de los salarios (Bivens & Mishel, 2015; Van Biesebroeck, 2014). Es el caso de Estados Unidos, que teniendo una clara tendencia a un crecimiento convergente de salarios y productividad desde la posguerra, muestra un incremento paulatino de la brecha entre ambos factores a partir de 1973. El análisis de los datos parece señalar que, el estancamiento de los salarios en ese país no se debió al argumento comúnmente utilizado de la disminución de la productividad en el tiempo – que si ralentizó su tendencia –, sino que a un menor traspaso de los beneficios de la producción a los salarios. El resultado de salarios más exigüos para los trabajadores/as, por un lado se explica como consecuencia de la desigualdad en la retribución entre los asalariados, donde aquellos situados en las jerarquías más altas reciben mucho más que el resto; y por otra parte, porque una mayoría de las utilidades estuvieron dirigidas hacia el capital (Bivens & Mishel, 2015). Siguiendo la misma línea de análisis, se ha resaltado también la relación del aumento de la brecha entre productividad y salarios con la disminución de la participación del trabajo en el ingreso, nuevamente como parte de una tendencia que estaría creciendo en los países llamados desarrollados (Van Biesebroeck, 2014).

A partir de lo anterior nos interesa saber qué pasó en Chile, considerando el movimiento que tuvieron los salarios durante el período de industrialización dirigida por el Estado. En el análisis de largo plazo que realizamos aquí, nos interesa plantear una mirada macro centrada en el total de la fuerza de trabajo. Aunque para ahondar en el tema es importante medir las desigualdades de salarios, y al mismo tiempo hacer distinciones en los niveles de ingreso del sector obrero, no contamos con la información suficiente que nos permita evaluar el impacto de la desigualdad entre trabajadores/as en el salario total⁷⁹. En nuestro caso, lo que buscamos plantear es el papel del producto por trabajador en la construcción del salario, en tanto que es un elemento que determina en mayor o menor grado los límites del modelo de producción, y con esto, las posibilidades de crecimiento de las remuneraciones.

Ya hemos visto la serie de salarios reales ajustada por IPC en el apartado anterior, y tanto a partir de su expresión gráfica como a través de las tasas de crecimiento, se hace claro el mínimo aumento y la fase de estancamiento de los salarios en los primeros años, así como su crecimiento en los años finales. En este escenario, recurrimos a los incrementos de productividad por trabajador/a como elemento para analizar las posibilidades de crecimiento de los salarios en el período de estancamiento. Queremos ver si los magros incrementos de las remuneraciones se dan en el contexto de un mal crecimiento del producto, es decir, si no existió una torta para repartir, o si, por otra parte, existieron posibilidades de incrementos que no llegaron al sector obrero. Nos interesa conocer cuál fue el comportamiento de la productividad en el contexto de caída de los salarios y su posterior crecimiento: ¿fue la crisis de salarios de mediados de los cincuenta una crisis económica que afectó a la producción?; ¿el crecimiento final de los salarios estuvo sustentado en un crecimiento del producto por trabajador?

Es en este marco que ponemos nuestra atención sobre la productividad, por su utilidad para evaluar las posibilidades de crecimiento de los salarios frente a una historia de ingresos deprimidos durante gran parte de la industrialización. Debido a las limitaciones de la productividad ya señaladas, como a las posibilidades de estimación de esta que nos dan los datos que discutiremos más adelante, la productividad en este caso es utilizada como un indicador de la frontera de crecimiento de los salarios. Así, si en un determinado período la productividad aumenta, podemos decir que existe espacio para un movimiento positivo de los salarios y esperaríamos un incremento. Por otra parte, si

⁷⁹ Pese a las dificultades de información, en la parte final de esta investigación presentamos un artículo que busca resaltar la brecha salarial de género en el sector industrial.

la productividad crece menos que los salarios, entonces podemos pensar que existe una distribución de los beneficios de la producción hacia las remuneraciones.

Si por el momento obviamos la posibilidad de una distribución de los beneficios, podemos pensar que en el período de salarios estancados la productividad debería haberse incrementado poco o nada, limitando el crecimiento de los ingresos. A partir de los años sesenta, si se mantiene una relación positiva entre ambas variables suponemos que la productividad se incrementa fuertemente al igual que los salarios. En otras palabras, pese a que creemos que como se pretende la productividad no es predictiva, sí es un índice que nos entrega bastante información y nos permite analizar si existió un espacio para el crecimiento de los salarios en determinados períodos, y a partir de esto, preguntarnos porqué los salarios crecieron, se estancaron o cayeron en ciertos momentos.

El cálculo de la productividad del trabajo

Desafortunadamente, en la actualidad existe muy poca información sobre productividad laboral. Las series de productividad del trabajo que han sido estimadas consideran el producto total de la economía o sector y la fuerza laboral. Para una estimación ajustada de la productividad sería necesario contar con las horas trabajadas y sus variaciones a través del tiempo (Malanima, 2007), sin embargo, también se ha señalado la conveniencia de utilizar el total de trabajadores/as en caso de que las estimaciones de horas no sean confiables (Van Biesebroeck, 2014).

En nuestra fuente no se publica información sobre horas trabajadas y en las otras fuentes revisadas para el período tampoco existen datos que claramente establezcan las jornadas u horas laborales. En el sector agrícola existen algunos datos de días trabajados al año, pero ninguna información sobre la extensión de la jornada. En el caso de la industria, el comercio o la minería, tampoco hemos tenido acceso a información cuantitativa que nos permita estimar una media de horas para cada sector. Debido a esto, hemos optado por utilizar la serie de productividad del trabajo calculada por Díaz et al. (2010) que no incorpora las horas trabajadas, y se calcula a partir de las estimaciones realizadas por los autores para el Producto Interno Bruto y la Fuerza Laboral.

En los apartados siguientes analizaremos el comportamiento de las remuneraciones y la productividad a partir de la historia salarial que hemos construido, es decir, dividiremos el análisis en las distintas etapas que hemos determinado en función del comportamiento de los salarios durante la industrialización. Finalmente, platearemos

una visión de largo plazo de la tendencia de ambos factores, para dar una nueva perspectiva a la historia salarial.

5.2.1 Auge y caída: 1929-1932

Para analizar los primeros años de la serie en función de la productividad del trabajo creemos necesario comenzar la serie en el año 1929. Esto se debe principalmente a dos razones: la primera, y más clara, es que nuestro primer dato salarial corresponde al promedio de 1927/1928, lo que supondría utilizar ya sea alguno de esos años o calcular un promedio; la segunda razón, está en que el final de la década del veinte corresponde a años particulares tanto para los salarios como para el producto. Como ya habíamos mencionado antes, los ingresos crecen saliendo de tendencia en los años 1929 y 1930, y en el caso del producto se generan fuertes incrementos en los años 1928 y 1929. Esto supone que si utilizamos el promedio 1927/1928 de la productividad estaríamos incorporando este fenómeno en el cálculo. La alternativa es utilizar 1927 como comienzo para el cálculo de la productividad, pero esto tampoco nos parece del todo correcto porque nuestros años de inicio serían distintos. La tercera alternativa es la que hemos escogido, utilizar un año en que ambas series se encuentran en alza, es decir, 1929, lo que las hace mucho más comparables en el análisis por etapas, pero también en el largo plazo.

El evento que marcará todo el período será la depresión económica de los treinta, ya que como vemos en el cuadro, toda la ganancia que tuvieron los salarios, y el alto nivel en que parten, es anulada por la crisis. En términos totales, los salarios perderán valor a una tasa de -23,6% anual durante este período, mientras el producto por trabajador tampoco resistirá los embates de la Gran Depresión cayendo -19,1% por año entre 1929 y 1932 (Cuadro 31).

Cuadro 31 Tasas de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador, 1929-1932

Años	Tasas de crecimiento	
	Producto por Trabajador/a ¹	Salarios
1929-1932	-19,11%	-23,59%
1929-1930	-16,79%	2,61%
1930-1932	-20,24%	-34,06%

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

Como señalábamos, la década de los veinte acaba con buenas perspectivas para los salarios, tanto así que las remuneraciones medias incluso crecen un 2,6% entre 1929 y

1930. En cambio, la productividad reacciona más rápidamente a la crisis cayendo en ese mismo período -16,8%.

Desafortunadamente no tenemos información de salarios desagregada por sector que nos permitan analizar si el incremento de ingresos en los primeros años está marcado por alguna actividad en particular. Pero, si analizamos el funcionamiento de la producción, sabemos que existe un incremento importante del PIB en la minería en 1928 y 1929, en línea con los aumentos que se producen en el PIB total en esos años y que mencionamos al inicio de esta sección. El PIB de la minería crece un 50,8% en 1928 y 6,6% el año siguiente (Díaz et al., 2010)⁸⁰. Para el resto de actividades, la que presenta mejor comportamiento es la agricultura, que crecerá en 1928 un 25,2% y -4,3% respectivamente, mientras la industria sólo lo hará en un 4,4% el primer año y 7,9% en 1929. Para los sectores Construcción y Comercio utilizamos las estimaciones de Haindl (2008), y los incrementos de 1928 serán de 12,6% y 13,5% respectivamente; y al año siguiente de 6,0% y 9,0%, para cada sector.

Con la evidencia que tenemos, por el momento podemos suponer que parte del incremento que se produce en los salarios totales medios, puede estar marcado por aumentos en el salario minero producto del fuerte crecimiento del producto en los años precedentes.

Los años siguientes son años de crisis, y no de cualquiera. Se ha escrito mucho sobre la Gran Depresión en Chile y la forma en que afectó el crecimiento y las exportaciones (Meller, 2007; Muñoz, 1986; Pinto, 1959). A partir de esto, se repite constantemente la frase que señala que según un informe de la Liga de las Naciones, Chile fue uno de los países más afectados por la Gran Depresión (Haindl, 2008). Pese a todos los datos que existen sobre la caída de las exportaciones y el hundimiento de la economía, poco sabemos sobre cómo afectó la crisis a la población, y especialmente a los ingresos de los/as trabajadores/as.

Con los datos que ahora poseemos podemos ver que los efectos de la crisis se expresan de manera clara en los salarios. El punto alto al que llegan los salarios en 1930 provocan una caída más pronunciada en los años siguientes. A partir de 1931, los signos de crisis que se expresaban en los sectores mineros y de exportación se expanden a toda la economía. Así, podemos ver que los salarios medios caen rápidamente variando entre

⁸⁰ Para el producto existen series bastante largas, en este caso utilizaremos como base las estimaciones de Díaz et al. (2010) tanto para las series de producto y productividad total como por ramas, con la excepción de los sectores de comercio y construcción donde las series de Díaz et al. (2010) se inician a partir de 1960 y 1940 respectivamente. Para estas, hemos usado los datos de producto por sector de Haindl (2008) ajustados por el número de trabajadores estimados por Díaz et al. (2010).

1930 y 1932 un -56,5%, lo que significa una tasa de disminución de -34,1% anual. Como vimos en el capítulo de salarios nominales, el efecto de la depresión se hace notar en las remuneraciones incluso antes del ajuste de precios del período. Las consecuencias de la depresión económica fueron doblemente palpables para la población: por una parte disminuyó de manera tangible el dinero recibido, y por otra, también se redujo la capacidad de compra del mismo. Ambos giros resultan en un fuerte impacto de la crisis en los salarios de obreros/as.

No obstante, no sólo los salarios se vieron ajustados a la baja, sino que como hemos señalado antes, la economía del país también se ve fuertemente afectada por la crisis, y podemos observar en esta baja en el producto parte de las razones que soportan la gran caída de salarios. En este período el producto por trabajador (Cuadro 31) va a disminuir en -36,4% entre 1930 y 1932, a una tasa de -20,2% por año. Aunque la caída del producto no es tan pronunciada como la de los salarios, vemos que efectivamente la producción baja de manera importante en estos años. Esta situación, liderada especialmente pero no sólo por la pérdida de dinamismo de la industria minera, plantea un escenario de estancamiento económico que se va a ver reflejado directamente en una alta disminución de salarios.

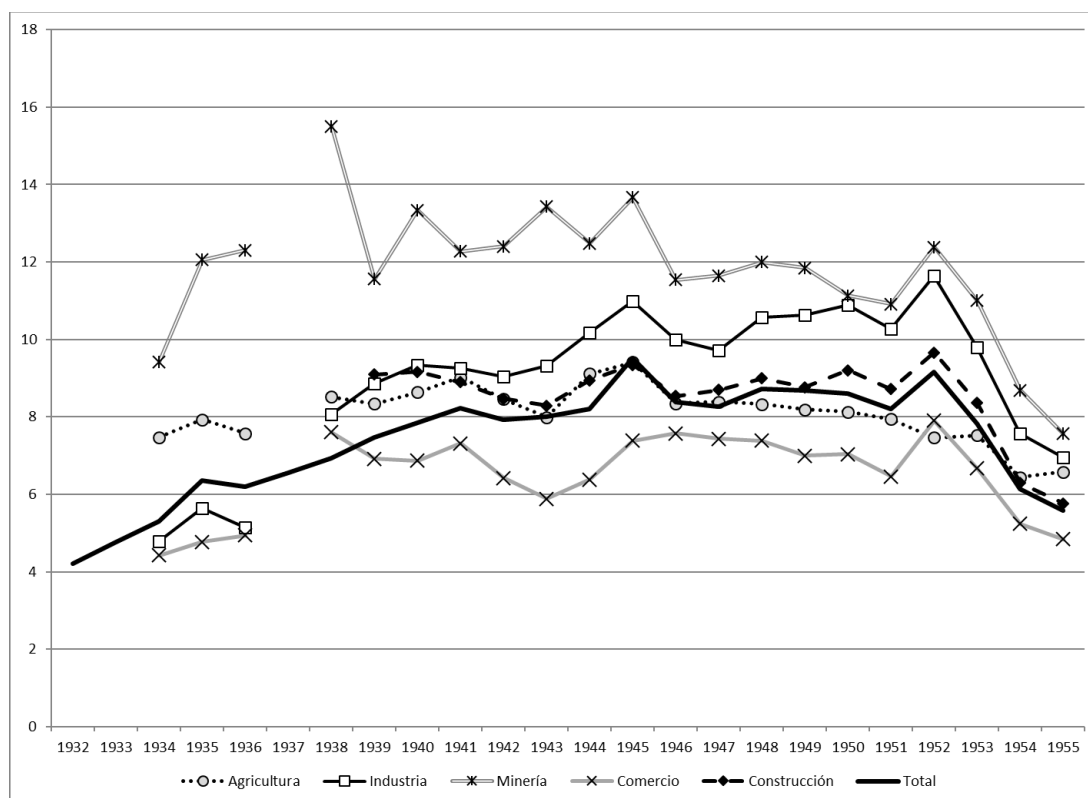
La crisis explica parte importante de este ajuste a la baja, pero claramente los salarios se ven más damnificados que el producto durante la crisis. Esto puede ser resultado de un bajo poder de negociación de los/as trabajadores/as en estos años, que permite que el salario medio retroceda incluso nominalmente. A esto debemos agregar que probablemente el trabajo era fácilmente reemplazable debido el nivel de calificación requerido. En esta etapa, una parte importante de la población se encontraba empleada en la agricultura, la construcción y el comercio, áreas de baja calificación. Por su parte, la industria era de baja tecnología, ya que basaba fundamentalmente su desarrollo en las áreas alimentarias y textiles (Muñoz, 1968). No tenemos información por rama económica que nos puedan iluminar sobre los salarios en los años de la crisis, pero sabemos que durante los primeros años de la recuperación, en 1934 los mayores salarios corresponden aún a la minería y quién les sigue es la agricultura (Gráfico 18), esta última, en gran parte como reflejo del efecto de las regalías en los ingresos.

5.2.2 La recuperación y el estancamiento: 1932-1955

El fondo de la crisis se toca en 1932, y a partir del año siguiente comienza lentamente una recuperación de las remuneraciones medias. El cambio de tendencia augura un período de crecimiento por los próximos siete años, que será exclusivamente de recuperación del nivel de inicio de nuestra serie. La reactivación comienza con fuerza,

con un crecimiento de los salarios medios de 13,6% entre 1932 y 1933. En los años siguientes de la recuperación, si bien siempre en crecimiento, la velocidad del incremento tendrá altibajos que supondrán una tasa de aumento de los salarios medios de 8,6% anual.

Gráfico 18. Salarios medios totales y por actividad económica, 1932-1955 (en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

Vemos que la recuperación de los salarios tomará la delantera en este período impulsando los incrementos incluso por encima del producto, que crecerá en 1932-1939 a una tasa de 7,4% anual (Cuadro 32). No obstante, los buenos augurios de los aumentos salariales no serán finalmente la característica de este período. El buen desempeño de la economía en el período 1932-1955, que presenta una productividad por trabajador de 3,6% anual, tendrá del lado de las remuneraciones sólo incrementos que llegan al 1,2% por año.

Cuadro 32 Tasas de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador,
1932-1955

Años	Tasas de crecimiento	
	Producto por Trabajador/a	Salarios
1932-1955	3,55%	1,24%
1932-1939	7,41%	8,55%
1939-1952	2,01%	1,59%
1952-1955	1,47%	-15,21%

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS,
y Díaz et al. (2010)

Las diferencias se producirán claramente en el período que hemos llamado de estancamiento (1939-1952), ya que mientras los salarios crecen un 1,6%, el producto por trabajador se incrementa en 2,0%. Como vimos en el apartado anterior, esta tasa de crecimiento anual del ingreso además está marcada por el salto que dan los salarios en 1952. Si miramos los datos hasta el año anterior, la situación para los trabajadores en este período se ve más clara, las remuneraciones sólo crecen a una tasa de 0,8% anual mientras la productividad los hace en 1,8% por año entre 1939 y 1951.

Pero será en los años siguientes donde se profundizará el delta entre salarios y producto. Entre 1952 y 1955 el producto se muestra capaz de crecer pese a los problemas que genera el brote inflacionario que afecta a la economía chilena en esos años. En cambio, los salarios se verán fuertemente perjudicados no pudiendo resistir a los aumentos de precios, cayendo fuertemente a una tasa anual de -15,2%.

Pero observemos primero con más detalle el período de crecimiento de los salarios. Hasta el año 1939 los salarios se encuentran en proceso de volver a alcanzar los niveles con los que partimos este análisis (1927/1928)⁸¹. Aunque nuestros datos desagregados por actividad comienzan en 1934, podemos ver que a partir de ese año y durante la etapa de recuperación, el gran impulso de los ingresos estará liderado por la industria (Cuadro 33). Las remuneraciones medias del sector industrial crecerán a una tasa de 13,1% anual, soportando junto con el Comercio (9,4%) gran parte del crecimiento de los ingresos en este período.

⁸¹ Si consideramos el punto máximo del período anterior, 1930, los ingresos de las/os trabajadoras/as no serán capaces de alcanzarlo y superarlo hasta 1961. Cerca estuvo el salario medio de 1945, ya que la diferencia acumulada entre los salarios de 1930 y 1945 llega a -1,6%, pero no sólo no alcanza el nivel, sino que en los años siguientes vuelve a caer. Es claro que los ingresos medios logrados en 1930 sólo podrán ser igualados y mejorados treinta años después, a partir de un nuevo impulso al modelo industrializador.

Cuadro 33 Tasas de crecimiento de los salarios por actividad, 1934-1955

Años	Tasas de crecimiento de Salarios					
	Total	Agricultura	Industria	Minería	Comercio	Construcción
1934-1955	0,24%	-0,60%	1,79%	-1,04%	0,43%	-2,80% *
1934-1939	7,05%	2,20%	13,11%	4,16%	9,38%	-
1939-1952	1,59%	-0,84%	2,12%	0,53%	1,02%	0,46%
1952-1955	-15,21%	-4,10%	-15,80%	-15,15%	-15,06%	-15,78%

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

La minería y la agricultura, sectores que soportaron en gran parte la economía chilena en los años anteriores, igualmente se recuperan, pero de manera menos espectacular. La serie de salarios totales permite suponer que estos niveles de incremento de los ingresos están relacionados con los ajustes a la baja sufridos durante los años de crisis en cada sector, y se enmarcan dentro de las fuerzas de la recuperación de los ingresos.

El análisis comparativo entre producto y salarios por sector durante la recuperación, se dificulta por la ausencia de datos en los dos primeros años de crecimiento de los jornales. Es justamente en este momento cuando el producto por trabajador crecerá de manera exponencial. La incorporación de los años 1932 y 1933 en el cálculo hace que los crecimientos se dupliquen e incluso tripliquen en el caso de la construcción⁸². En este sentido, la disminución de la velocidad posterior nos hace preguntarnos si los salarios por sector habrán tenido el mismo comportamiento, o si la variación que muestran en los años posteriores es consecuencia de una tasa más lenta de aumento en los primeros años⁸³. Esta parece una hipótesis posible, más aún si sabemos que el producto se recupera mucho antes, ya que la productividad media total por trabajador vuelve a los niveles de 1927 en 1936, y a partir de ahí su tasa de crecimiento se ralentiza, es decir, el período de recuperación del producto es más corto y corresponde a los años 1932-1936.

⁸² Las tasas de crecimiento del producto para el período 1932-1939 son:

Años	Agricultura	Industria	Minería	Comercio	Construcción
1932-1939	2,70%	4,52%	12,72%	5,81%	27,17%

⁸³ Ver producto por trabajador en Anexos, Cuadro 7.

Cuadro 34 Tasas de crecimiento del producto por trabajador, 1934-1955

Años	Tasas de crecimiento de Producto por Trabajador/a					
	Total ¹	Agricultura ¹	Industria ¹	Minería ¹	Comercio ²	Construcción ²
1934-1955	2,17%	0,01%	4,63%	1,00%	2,21%	2,51%
1934-1939	3,02%	-2,55%	2,60%	5,56%	2,41%	9,05%
1939-1952	2,01%	0,64%	4,40%	0,73%	1,46%	-0,77%
1952-1955	1,47%	1,61%	9,12%	-5,08%	5,17%	6,48%

Fuente: Elaboración propia en base a Díaz et al. (2010) y Haindl (2008)

Lo que nos muestran las cifras de crecimiento por rama es que, pese a que la política de protección a la industria comienza en estos años, las mayores tasas de recuperación se encuentran en sectores tradicionales para la economía chilena como son la minería y la construcción. La primera presenta una increíble tasa de crecimiento anual de 12,7%⁸⁴ para los años que van de 1932 a 1939, mientras que la construcción, central en las políticas de reactivación de fines de los años veinte, muestra también un impactante impulso de crecimiento con una tasa de 27,2% anual. Por su parte, el crecimiento de la industria se ubica bajo el promedio total, alcanzando un 4,5%.

El orden de importancia de cada sector se mantiene si consideramos el período 1934-1939, que es el momento en que se recuperan los salarios medios totales. Sin embargo, para esta etapa la velocidad del incremento baja considerablemente y muestra una ralentización en el crecimiento de los sectores en los años posteriores, probablemente explicada por el término del período de recuperación del producto por trabajador y del total de la economía en 1936.

Así, pese a la tendencia del producto total y por sector, no es el crecimiento de estos años lo que explica los grandes incrementos de salarios en este período de recuperación. Como estos desfases son más profundos si los analizamos por rubro que si consideramos las medias totales, podemos pensar que parte importante del crecimiento de los salarios en este período puede estar soportado por el gran incremento del producto en los primeros dos años de la recuperación. Junto a esto, no debemos olvidar el efecto de la gran disminución de los ingresos en la población y la necesidad recuperar el valor perdido de las remuneraciones. Si recordamos la etapa anterior, mientras el producto por trabajador descendía a tasas de -19,1% anual en 1929-1932, los salarios caían bastante más rápidamente – a -23,6% por año – en el mismo período, mostrando un descenso que necesariamente requerirá un mayor crecimiento posterior para alcanzar los niveles de inicio.

⁸⁴ Cuadro en nota 77.

En cambio, para las remuneraciones el año 1939 marca el fin de la recuperación. Los salarios superan el nivel de inicio – 1927/1928 – y los años posteriores mostrarán signos de estancamiento. Si bien los salarios muestran un incremento en estos años, este es lento y con retrocesos. Como ya dijimos, en 1952 aparece el último esfuerzo de los ingresos por mejorar, ya que es al mismo tiempo excepcional y el fin de una etapa. Los años que van de 1939 a 1952 están marcados por poco o nulo crecimiento y por dos puntas, en los años 1945 y 1952.

En términos de los salarios por actividad, los incrementos de este período están soportados casi exclusivamente por los jornales de la industria. Si nos remitimos a los movimientos hasta 1951 la situación es más clara, ya que todas las otras ramas presentan tasas negativas⁸⁵. El panorama cambia parcialmente si tomamos hasta 1952, ya que en este caso la industria vuelve a ser el sector de mayor crecimiento, pero se une también el comercio, que presenta tasas de crecimiento anual de 1,0% hasta esa fecha. Pero ni los ingresos de la minería ni de la construcción tienen aumentos significativos en estos años, la primera crece a una tasa de 0,53% mientras la segunda lo hace a 0,46%. Finalmente, durante estos años el sector damnificado será la agricultura, que presenta salarios a la baja cualquiera que sea el año de finalización del período, lo que da cuenta del mal comportamiento de los salarios agrícolas en estos años.

Lo destacable de este período es que este estancamiento de los salarios medios no se ve replicado en el crecimiento del producto, que se incrementa a tasas de 3,6% anual en estos años, según los datos de Díaz et al. (2010). Y no sólo crece el producto, si no también la productividad por trabajador, la que si bien no está al nivel de las tasas antes presentadas, alcanza el 2,0% anual hasta 1952. Además, como vemos en el Cuadro 34 estas diferencias son aún más importantes si comparamos por rama económica.

Parece ser que durante el estancamiento la política industrial es efectivamente la que soporta el crecimiento económico de esos años, ya que no sólo sus salarios son los únicos que crecen durante estos años, sino que es en la industria donde vemos un mayor crecimiento de la productividad, explicando en parte el incremento de los salarios industriales. No obstante, observamos también que este aumento de la productividad industrial duplica el incremento de los salarios durante el período de estancamiento.

⁸⁵ Las tasas de crecimiento de los salarios para el período 1939-1951 son:

Años	Agricultura	Industria	Minería	Comercio	Construcción
1939-1951	-0,40	1,23	-0,48	-0,57	-0,35

El resto de los sectores presenta crecimientos de la productividad bajos o nulos. La agricultura casi no crece por lo que el estancamiento de los salarios agrícolas podría interpretarse como una consecuencia de las limitaciones del sector. La minería es un caso particular. Si bien hasta 1951 el aumento de la productividad – 1,2% anual – no justifica la caída de los jornales, la situación cambia si tomamos 1952 como año final, ya que es un año de baja de productividad y de aumento de salarios. La construcción por su parte, entrega tasas negativas que dan cuenta de un estancamiento del sector en este período, y nos sirven para comprender el nulo crecimiento de los salarios del ramo. La gran excepción es el comercio que si bien no crece en la magnitud que lo hace la industria, se incrementa a una tasa de 1,5% anual durante estos trece años, lo que permitirá al mismo tiempo que los salarios del sector se incrementen durante el mismo período a una tasa de 1,0% por año.

Los datos indican que la década de los cuarenta fue un período de estancamiento general de los salarios, y que mucho de ese nulo crecimiento puede relacionarse con el bajo incremento del producto por trabajador. La excepción la presenta la industria que aumenta a tasas nada despreciables y ayuda a soportar el crecimiento económico del período. De la misma forma son justamente los salarios industriales los que permitirán el leve incremento del salario medio.

Las malas perspectivas de los años cuarenta parecen alertar sobre el mal comportamiento de los salarios en los años siguientes. El año 1952 será finalmente un punto de inflexión para los salarios, el aumento de jornales medios que se produce en ese año se convertirá sólo en un repunte fugaz. A partir del año siguiente una nueva crisis de ingresos caerá sobre los/as obreros/as. En esta ocasión el descenso es menos abrupto que durante la depresión y no alcanzará el piso de 1932, pero igualmente supondrá una pérdida importante de poder adquisitivo, disminuyendo los salarios a una tasa de -15,2% anual entre 1951 y 1955⁸⁶.

Si observamos las distintas ramas de la economía de las que tenemos datos, veremos que esta baja en los salarios se replica en todas ellas aunque con distintos énfasis. La agricultura es el sector que desciende menos con una tasa de -4,1% anual.

Los alcances de la crisis sobre los sectores de la industria, el comercio, la minería y la construcción son mucho mayores, todos caen a tasas superiores al 15% por año, siendo el comercio, con una tasa de -15,1%, el que menos desciende. Por el contrario, la construcción y la industria son los sectores más castigados con una pérdida de ingresos anual de -15,8% durante los años que van de 1952 a 1955. El peor año para la

⁸⁶ Si tomamos el período 1951-1955 la tasa de caída de los salarios es de -9,2% anual.

construcción es 1954 cuando los jornales de los/as obreros/as pierden casi un cuarto (-24,8%) de su valor respecto al año anterior. Por su parte, la minería que había tenido un pobre crecimiento en el período anterior, pierde todo lo ganado y más, al descender los salarios a una tasa de -15,2% anual. En este caso también se presenta un descenso importante en 1954 que alcanza al -21,1% respecto al año 1953.

Como vemos, los efectos de los problemas económicos del país durante estos años se hacen sentir fuertemente sobre los salarios. La pregunta que aparece cuando vemos estos ajustes tan fuertes a la baja es si esto es reflejo de un bajo crecimiento económico. En este caso la respuesta es negativa, no sólo el crecimiento alcanza el 2,6% anual durante estos años, sino que la productividad total es de 1,5% por año, lo que si bien es menor al período anterior, representa un crecimiento positivo en un escenario de fuerte pérdida de ingresos de los/as trabajadores/as.

Estas diferencias entre el comportamiento de la productividad y los salarios, las podemos ver en casi todas las ramas de la economía con la excepción de la minería, que presenta para el período tasas de producto por trabajador negativas. En el otro extremo se encuentra la industria que muestra un aumento del producto por trabajador de 9,1% anual mientras los salarios caen en -15,8%. Lo mismo sucede con el comercio y la construcción que tienen tasas de crecimiento de la productividad laboral de 5,2% y 6,5% anual respectivamente para estos tres años. La agricultura, que ha sido durante los años revisados la que menos crece, continúa con la misma tendencia y el producto por trabajador para 1952-1955 alcanza el 1,6% anual. Como podemos ver, en unos años que son de un fuerte ajuste a la baja de los salarios, la productividad crece a velocidad media y bastante alta si consideramos la industria. La única excepción es la minería que tiene un comportamiento completamente divergente del resto de la economía.

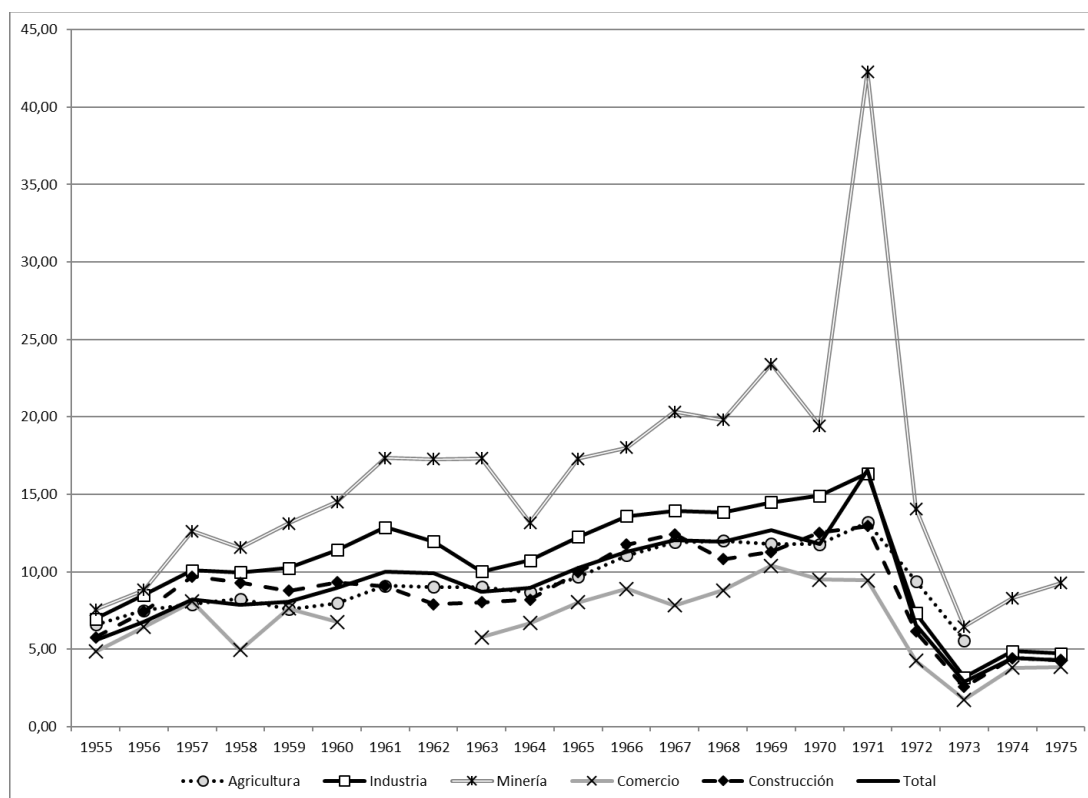
5.2.3 El período de crecimiento de los salarios: 1955-1973

La etapa que comenzamos a analizar se inicia nuevamente con un período de recuperación de los salarios. Si bien, la caída del ingreso en los primeros años de los cincuenta no fue tan dramática como en los treinta, los ingresos responden igualmente de manera drástica a las limitaciones de la economía. Como vimos, el punto más bajo lo encontraremos en el año 1955, que marca el fin de tres años de caídas de salarios, y a partir de 1956 las remuneraciones comienzan a crecer mostrando una gran vitalidad en los incrementos.

En la primera etapa las remuneraciones ascenderán intentando alcanzar los niveles anteriores. Hemos considerado como el fin de la recuperación 1961, porque en este año

los salarios medios diarios superan el nivel alcanzado en 1952, el último año positivo antes de la crisis de los cincuenta. Durante 1955-1961 los ingresos aumentarán a tasas medias de 10,2% anual pese a lo cual demorarán cinco años en alcanzar y superar el nivel al que llegaron en los cuarenta.

Gráfico 19. Salarios medios totales y por actividad económica, 1955-1975
(en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

Como vemos (Gráfico 19), pese a la fuerza de los incrementos salariales el nivel de la caída en los cincuenta supone que la recuperación se extienda por cinco años. En este mismo período el producto tendrá un comportamiento positivo creciendo a tasa anual de 2,9%. Podemos suponer entonces que parte de la mejora salarial puede estar soportada por el buen desempeño del producto.

Cuadro 35 Tasas de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador, 1955-1973

Años	Tasas de crecimiento	
	Producto por Trabajador/a	Salarios
1955-1973	2,10%	-3,58%
1955-1961	2,87%	10,23%
1961-1970	2,90%	1,83%
1970-1973	-1,77%	-37,39%

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, y Díaz et al. (2010)

Si analizamos sectorialmente el crecimiento de los salarios (Cuadro 36), vemos que las actividades que se incrementan con más fuerza son la minería y la industria. El mayor crecimiento está dado por los salarios mineros que aumentan a tasas de 14,9% anual, la industria por su parte crecerá cerca del promedio a tasas de 10,8% por año. En términos del producto, será la industria la que presenta mayores tasas de crecimiento, incrementándose en un 3,6% anual durante estos cinco años. La minería, si bien presenta un aumento menor, alcanza de igual manera una tasa de crecimiento de la productividad de 2,0% en esta etapa.

Cuadro 36 Tasas de crecimiento de los salarios por actividad, 1955-1973

Años	Tasas de crecimiento de Salarios					
	Total	Agricultura	Industria	Minería	Comercio	Construcción
1955-1973	-3,58%	-0,93%	-4,23%	-0,87%	-5,53%	-4,41%
1955-1961	10,23%	5,52%	10,83%	14,85%	6,94% ¹	7,82%
1961-1970	1,83%	2,92%	1,64%	1,26%	3,43% ²	3,67%
1970-1973	-37,39%	-22,09%	-40,17%	-30,72%	-43,21%	-41,10%

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS

¹ Corresponde al período 1955-1960

² Corresponde al período 1960-1970

Los sectores del comercio y la construcción también muestran un buen desempeño de los salarios. Impulsados probablemente por la mejora en la industria y la minería, los salarios de la construcción crecerán a una tasa de 7,8% por año. En el comercio, los datos corresponden a 1955-1960, debido a los problemas ya señalados en los datos de 1961 y 1962, y para este período el incremento de las remuneraciones será de 6,9%.

Cuadro 37 Tasas de crecimiento del producto por trabajador, 1955-1973

Años	Tasas de crecimiento de Producto por Trabajador/a					
	Total	Agricultura	Industria	Minería	Comercio	Construcción
1955-1973	2,10%	1,40%	3,86%	3,16%	0,68%	1,07%
1955-1961	2,87%	1,74%	3,59%	2,01%	0,73%	2,21%
1961-1970	2,90%	4,14%	4,72%	4,56%	0,82%	5,54%
1970-1973	-1,77%	-7,04%	1,87%	1,31%	0,18%	-13,24%

Fuente: Elaboración propia en base a Díaz et al. (2010) y Haindl (2008)

Para el producto los años de recuperación presentan experiencias mixtas. Ya vimos que, tanto para el total medio como para los sectores de la industria y la minería, estos son años de crecimiento. Algo similar sucede con las otras ramas, pero no en la misma medida. El sector donde menos crecerá la productividad será el comercio que lo hará en 0,7%, en cambio la construcción tendrá un mejor comportamiento aumentando a tasas de 2,2% anual entre 1955 y 1961. En esta ocasión pese a que no está entre las de mejor desempeño, la agricultura no será la de menor crecimiento, ya que aumenta sobre la tasa que presenta el comercio, llegando al 1,7% anual. Tal como en el caso de la industria y la minería, si bien todas presentan tasas bajo el ritmo de aumento de los salarios, igualmente corresponden a un crecimiento positivo.

Sin embargo, este bajo crecimiento de la productividad se da en un escenario de recuperación de salarios que fueron fuertemente afectados en los años anteriores, años en que si bien el producto por trabajador no crece a grandes tasas, mantiene una tendencia de incremento. Entonces, si bien la recuperación no se puede relacionar totalmente con el aumento del producto, si podemos pensar que parte de la mejora de los salarios se da en un contexto de crecimiento, y como veremos más adelante, la otra parte parece tener relación con el control de la inflación después de la crisis.

Si bien pasarán por algunos vaivenes, los sesenta son una buena década para los salarios, ya que este es el período en que saldrán finalmente de la tendencia al estancamiento que presentan desde el inicio de nuestra serie. El gran ajuste a la baja de salarios de mediados de los cincuenta se salda a inicios de la década siguiente con un retorno a los niveles pre-crisis. Pero a diferencia de los ciclos anteriores en este caso la recuperación no será el punto final del incremento de salarios, y veremos como en los años sesenta los jornales de obreros/as por primera vez crecerán durante una década.

Si bien hemos denominado al período 1961-1970 como la etapa de crecimiento, lo cierto es que los salarios comienzan con un ajuste a la baja. El descenso, que no se comporta igual en todas las ramas de la economía, se extiende por dos o tres años. Para los

salarios medios totales el retorno a la ruta del crecimiento constante es en 1964, mientras que para algunos sectores será 1965 el año del cambio de tendencia. Existe, en todo caso, una diferencia fundamental respecto a los otros momentos de aumento, y esa es que esta vez los vaivenes de los salarios en los primeros años no será tal como para volver al nivel de las décadas anteriores, lo que nos permite hablar de verdaderos crecimientos, incluso respecto a los niveles salariales alcanzados en 1930.

En términos totales, los salarios aumentarán a una tasa de 1,8% anual, principalmente debido al bajo crecimiento de las remuneraciones industriales y mineras, las de mayor crecimiento en el período anterior. Esto último hace suponer que el nivel de recuperación se alcanzó antes en estas actividades y que por lo tanto parte de los incrementos que vemos corresponden a los años de crecimiento. Efectivamente, si analizamos por actividad varios sectores alcanzan antes los niveles de 1952. La agricultura es la primera en recuperar el salario de 1952 en 1956, la minería, la construcción y el comercio lo hacen en 1957, por lo que sólo la industria es la que logra recobrar los salarios en 1961.

A partir de esto, podemos descartar un crecimiento de la industria anterior a 1961, ya que son más bien los otros sectores los que se recuperarán más rápido. De todas las actividades analizadas, podemos ver en las series (Cuadro 36) que es la minería la única que tienen realmente un crecimiento además de una recuperación en el período 1955-1961, el resto, pese a alcanzar el nivel de 1952, se debate entre subidas y bajadas⁸⁷.

Como podemos observar en el Gráfico 19, en estos años el comportamiento de las series por sector es dispar. Los salarios de la industria y la minería crecen hasta 1961, en cambio los de la construcción y el comercio lo harán fuertemente hasta 1957, para luego estancarse o caer y volver a recuperarse. El verdadero impulso en estas series será a partir de 1964 o 1965 cuando comenzará el camino del crecimiento, y esto explica en parte la baja tasa de la minería que alcanzará el 1,3% por año en 1961-1970, y las mayores tasas de aumento que muestran el comercio y la construcción, que se incrementan un 3,4% y 3,7% anual respectivamente. En esta etapa, dependiendo del sector económico el crecimiento se realiza en dos momentos, y pese a que la tasa de incremento medio no es tan alta, este es efectivamente un período en que los salarios crecen y no un repunte circunstancial como sucede en 1952.

En términos de la productividad esta es una etapa bastante positiva, de hecho, llama la atención las altas tasas de crecimiento que adquieren algunos sectores. En términos totales la productividad en esta etapa supera en casi un punto a las tasas de incrementos

⁸⁷ Y es necesario aclarar que algunos sectores como el comercio y la construcción, pese a alcanzar prontamente los niveles de 1952 vuelven a caer para comenzar nuevamente.

salariales, pero las diferencias son bastante mayores si analizamos por sector económico.

Las actividades que más destacan son la industria y la minería, que si bien son las ramas donde menos crecen los salarios durante estos años, al mismo tiempo son las que más aumentan en términos de producto por trabajador. La industria superará con creces el aumento de 1,6% anual en salarios, al crecer su producto anualmente a una tasa de 4,7%. Así también pasa con la minería, que aumenta su productividad en un 4,6% por año frente al incremento de 1,3% de las remuneraciones del sector. La productividad de la construcción es la que más aumenta en este período y lo hace en un 5,5% anual, sin embargo, la diferencia no es de la magnitud que vemos en la industria y la minería, ya que los ingresos crecen a una tasa de 3,7% en este período. En la agricultura, al igual que la construcción la divergencia no es tan grande, y el producto por trabajador crece en un 4,1% frente a los 2,9% anual de los salarios.

En general en este período la productividad es bastante superior a los incrementos salariales, pese a que no se expresa así en el promedio. El sector que se escapa de la tendencia es el comercio, que muestra un aumento de 3,4% anual en las remuneraciones frente a un crecimiento de la productividad de 0,8%. De cualquier forma, parece ser que gran parte de los incrementos salariales están soportados por aumentos en la productividad de los sectores, e incluso los aumentos del producto permiten margen para un mayor crecimiento de los salarios. Esto es especialmente claro en la industria y la minería donde se aprecia una importante diferencia en la velocidad del crecimiento de estas dos variables entre 1961 y 1970.

Como ha sido señalado, la decisión de concluir la etapa de crecimiento en 1970 se debe a que los incrementos de 1971 son casi exclusivamente responsabilidad de los salarios masculinos mineros para ese año, por lo tanto, genera un promedio total sobre estimado que refleja casi exclusivamente el comportamiento de la minería. Los salarios mineros se incrementan fuertemente de 1970 a 1971, y sólo en ese año crecen un 117,6%, lo que equivale a gran parte del aumento del período si consideramos que el incremento acumulado de los salarios mineros entre 1961-1971 alcanza los 143,6%. Lo mismo se aprecia si tomamos la tasa anual de crecimiento de los salarios mineros, ya que esta pasa de ser 1,3% para 1961-1970 a 9,3% por año si incorporamos los datos de 1971.

Esto no quiere decir que en el resto de los sectores las remuneraciones no crezcan, sino que en ningún caso lo hacen en la magnitud que vemos en la minería. Vemos incluso que los salarios del comercio caen en -0,5% entre los años 1970 y 1971. En el resto de los sectores el de mejor desempeño es el ingreso agrícola, que crece entre estos

mismos años un 11,9%. También la industria tendrá un incremento importante al subir en 9,5% de un año a otro. Finalmente, la construcción es la que se ubica más en la línea con su comportamiento medio de los años sesenta, ya que crece un 3,3%. En términos de los salarios totales, la divergencia es importante y puede dar una visión distorsionada de la década de los sesenta, ya que la tasa de crecimiento anual para el período 1961-1971 alcanza los 5,1% frente a los 1,8% de 1961 a 1970. Lo que parece evidente es que, pese a que la mayoría de los salarios por sector crecen entre 1970 y 1971, el incremento del salario minero se escapa completamente de la tendencia que tienen las otras ramas en este período e incluso de ese año en particular.

El año 1971 es distintivo no sólo por el comportamiento de los salarios mineros, sino también porque se erige como un nuevo punto de inflexión en la serie, ya que partir del año siguiente estamos en presencia de una nueva crisis que afectará fuertemente los salarios. En 1972 los salarios caen fuertemente. Podemos ver tanto en el Gráfico 19 como en el Cuadro 36, que la pérdida de poder de compra es rápida y profunda hasta 1973, y que los salarios medios descenderán a una tasa de -37,4% en 1970-1973.

La situación para los salarios por sector es similar, aunque la profundidad de la caída es menor en algunos casos. Si tomamos el sector agrícola podemos ver que hasta 1973 los salarios descenderán a una tasa de -22,1% anual, que si bien es una velocidad alta sitúa a la agricultura como el sector con menos pérdida de valor para este período. La minería también presenta una tasa de descenso menor que las otras ramas, lo que no impide que descienda a una tasa de -30,7% anual hasta 1973.

Las actividades industriales, comerciales y la construcción, serán sin duda las más afectadas por los ajustes de los años setenta. La industria y la construcción caerán a una tasa de -40,2% y -41,1% anual, respectivamente, mientras los salarios del comercio serán los más perjudicados por la inestabilidad ya que descienden en -43,2% por año.

La productividad por su parte no se verá afectada de la misma forma durante la crisis de precios. El producto medio por trabajador descenderá -1,8% anual en 1970-1973, lo que significa que aunque el producto medio disminuye, está lejos de caer de la manera que lo hacen los salarios medios totales para este mismo período. Si analizamos el desempeño de los sectores veremos que la mayor resistencia del producto a la crisis no es una excepción e incluso presenta tasas de crecimiento para este período. Así, mientras las remuneraciones de la industria caen a una tasa de -40,2%, la productividad del sector crece un 1,9% anual. Otra actividad que tiene un comportamiento positivo es la minería, que crecerá a una tasa de 1,3% anual durante estos años, frente a una reducción de salarios que si bien no se comporta en forma tan radical como la anterior,

es igualmente drástica. Finalmente, el comercio, sector donde los salarios pierden más fuertemente en estos años, muestra signos de estancamiento de la productividad, incrementándose en un 0,18% por año.

Las ramas económicas donde se da una respuesta negativa del producto frente a la crisis serán la construcción y la agricultura. Ambas reaccionan rápidamente a la inestabilidad económica e institucional, y caen durante estos años. La productividad de la agricultura desciende un -7,0% anual, mientras la construcción lo hace a una tasa de -13,2%, que si bien es el sector más afectado por la crisis en términos del producto, está aún muy lejos de la velocidad de descenso de los salarios.

En general, vemos que al igual que en etapas anteriores cuando se producen crisis económicas, los salarios se ven más afectados que la producción y acusan el ajuste de manera más profunda.

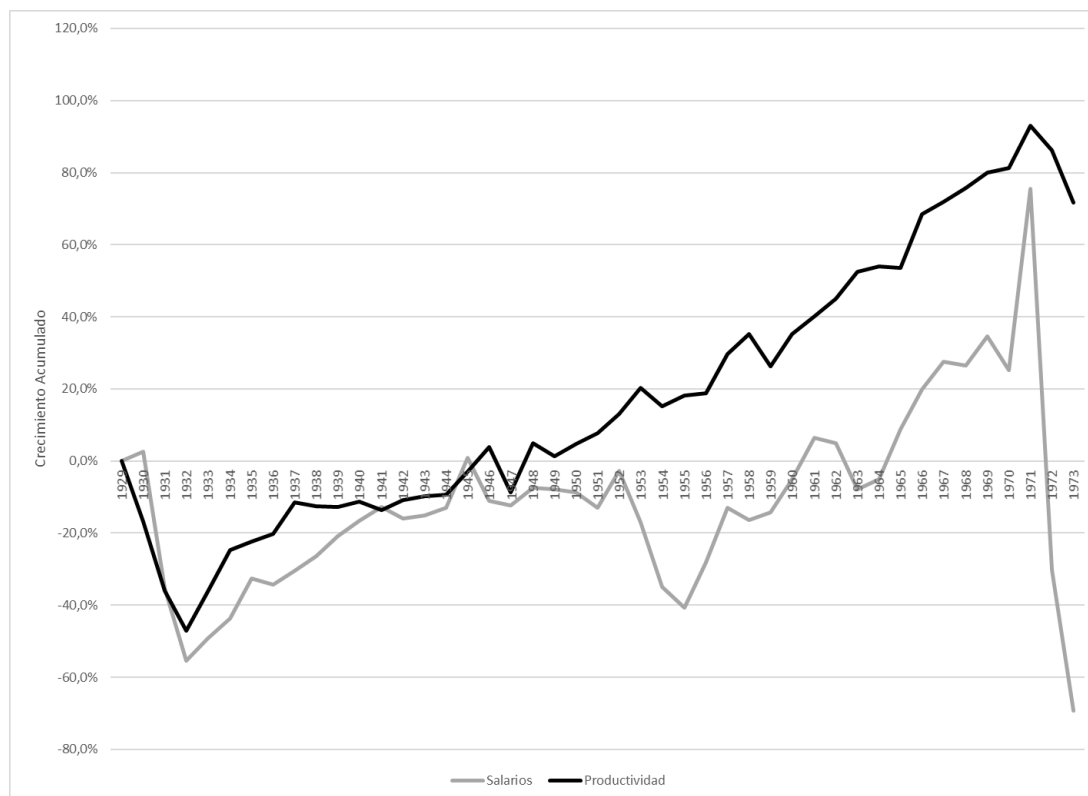
Nuestra serie termina en 1973, pero la crisis económica y en especial el efecto sobre los salarios durará más. Hemos finalizado la serie en 1973 porque con el golpe de Estado que puso fin al gobierno de la Unidad Popular comienza el desmembramiento del modelo de industrialización que primó desde la crisis de la Gran Depresión. Sin embargo, hemos querido graficar el comportamiento de los salarios hasta 1975 dado que tenemos la información de los ingresos para esos años que proviene de la misma fuente, y como forma de mostrar que si bien 1973 presenta el fin de los salarios en el modelo de industrialización, en los años siguientes veremos nuevamente comenzar un período de recuperación de las remuneraciones, esta vez bajo otro modelo de crecimiento, pero que supondrá esperar más de una década para volver a alcanzar los niveles logrados en 1970, el nivel más alto de nuestra serie.

5.2.4 La divergencia entre productividad y salarios en el largo plazo

En las secciones anteriores hemos podido apreciar las diferencias que se generan entre el crecimiento de salarios y la productividad en cada período. La brecha que existe entre los dos factores se hace más clara en unos años que en otros y destaca especialmente la etapa de crisis de salarios de los cincuenta. En este apartado queremos dar una visión de largo plazo del comportamiento divergente entre ambas variables porque el análisis detallado presentado anteriormente no permite ver la magnitud de la diferencia que se genera entre las variables a lo largo del tiempo, y cómo esta se va acumulando a medida que se desarrolla el proceso de industrialización.

En el Gráfico 20 se observa que en el largo plazo, el crecimiento del producto por trabajador y el incremento de los salarios del sector obrero presenta dos claros momentos en que las curvas comienzan una etapa de divergencia: el inicio de la recuperación de la crisis de los años treinta y el período de estancamiento.

Gráfico 20. Crecimiento acumulado de productividad laboral y salarios, 1929-1973



Fuente: Elaboración propia en base a serie de salarios totales estimada y productividad de Díaz et al.(2010)

Como podemos observar, la productividad se mantiene sobre el crecimiento del salario medio durante casi todo el período de análisis, y es a mediados de los años cuarenta cuando se produce un incremento paulatino de la brecha que durará hasta 1970. A partir de 1945 finalmente las series se separan para seguir la productividad una tendencia de crecimiento con mínimos descensos, y los salarios, la historia de estancamiento y ajustes a la baja hasta 1960 que ya hemos señalado.

Aunque la divergencia se ve más claramente en los años finales, en el gráfico queda claro que las curvas se separan desde el comienzo de la recuperación en 1932, ya que la productividad cae menos. El acercamiento que vemos en los cuarenta es producto de una caída del producto por trabajador en esos años y que señalamos cuando hicimos el análisis por período en el apartado anterior.

Sin embargo, la brecha se vuelve a generar a partir de mediados de los cuarenta y esta vez se mantendrá hasta el fin del período. En esta etapa el mayor distanciamiento entre remuneraciones y productividad se produce en el momento de crisis de los años cincuenta, cuando el incremento acumulado de la productividad casi dobla al de los salarios en 1955. En el período entre 1929 y 1955 los salarios crecerán un -40,7%, mientras la productividad acumula un crecimiento de 18%. Podríamos pensar que las grandes diferencias son producto exclusivo del efecto de la crisis inflacionaria sobre las remuneraciones, pero la evidencia de los años siguientes desmiente esta premisa. Durante los buenos años de crecimiento en los sesenta, los jornales también tendrán una diferencia importante: si tomamos 1965 como ejemplo, las diferencias no serán tan grandes pero igual dan cuenta del desigual comportamiento de ambas variables. Los salarios tienen un crecimiento acumulado entre 1929 y 1965 de un 8,8%, mientras que para ese último año la productividad se habrá incrementado en un 53,5%.

Pese a esto, vemos en el Cuadro 38 que es en la etapa de la Gran Depresión cuando más pierden los salarios medios respecto a la productividad laboral: la diferencia de crecimiento entre ambas llega a 4,48. No obstante, los períodos más interesantes son los siguientes ya que estos consideran años de crecimiento de salarios y productividad, en otras palabras, en estos observamos cómo se comportan las remuneraciones frente a un incremento de la productividad.

Cuadro 38 Tasas de crecimiento anuales de productividad y salarios diarios, 1929-1970⁸⁸

	Tasas de crecimiento (%)			
	1929-1932	1932-1955	1955-1970	1929-1970
Salarios medios diarios	-23,59	1,24	5,11	0,55
Productividad media	-19,11	3,55	2,89	1,46
Brecha Productividad-Salarios	4,48	2,31	-2,22	0,91

Fuente: Estimación propia sobre la base de la serie de salarios reales medios calculada y la productividad de Díaz et al (2010).

Entre las etapas analizadas, la mayor brecha se aprecia en el período de estancamiento. Como vimos en las secciones anteriores el mayor incremento de los salarios diarios en 1955-1970 corresponde casi exclusivamente a la recuperación posterior a la crisis inflacionaria. Una vez recuperados los salarios en 1961, crecen un punto menos que el producto por trabajador en los años siguientes, hasta 1970. Esto explica que, si bien se

⁸⁸ Según la formalización realizada por Mishel y Gee (2012), la Brecha Productividad-Salarios se entiende como:

$Brecha\ Productividad - Salarios = \Delta Productividad\ Laboral - \Delta Salarios\ medios\ reales$
Donde Δ indica el porcentaje de variación o la tasa de crecimiento anual.

aprecia una disminución de la brecha en los años posteriores a 1955, una vez alcanzado cierto nivel esta se mantendrá más o menos constante hasta 1970. Hemos considerado las series hasta este año para evitar las distorsiones de la etapa final, tanto el gran incremento salarial de 1971 como la fuerte caída de los últimos dos años. En 1972-1973 vemos un incremento de la brecha sin precedentes como resultado de un mínimo reajuste a la baja del producto comparado con los salarios, mostrando el producto una mejor respuesta frente a la crisis inflacionaria en los años finales.

Una de las principales críticas que se realiza al análisis del crecimiento de salarios versus la productividad, se enfoca en los precios. Se pone en cuestión la conveniencia de comparar dos series deflactadas con indicadores distintos, por lo que se plantea que en términos económicos la comparación debería ser entre la productividad y los salarios ajustados por el deflactor del producto, lo que se llama desajuste neto, frente a la diferencia entre salarios y productividad que sería un desajuste bruto (Pessoa & Van Reenen, 2013).

Aunque en una primera mirada ese planteamiento podría parecer correcto, el argumento omite que para casi la totalidad de los análisis de salarios reales se defiende el ajuste por el IPC, y lo mismo sucede respecto a la productividad y el deflactor del PIB (Bivens & Mishel, 2015), entonces ¿por qué en este caso no sería atinente el uso de esos deflactores?

Respecto a esto Bivens y Mishel (2015) plantean que la comparación de dos series con diferentes deflactores es válida siempre que sepamos qué estamos observando. En su caso, intentan demostrar cuánto de los incrementos en productividad no está llegando a los/as trabajadores/as en forma de compensaciones, y, parte de ello se debe a un mayor aumento de los precios de productos finales frente a los precios de la materia prima para la producción. En cualquier caso, señalan los autores, no se puede descartar como un asunto técnico una diferencia que nos está entregando información económica importante para el análisis. Asimismo, y pese a que prefieren el uso del desacoplamiento neto, Pessoa y Van Reenen (2013) también postulan que el desacoplamiento bruto es un indicador relevante, porque muestra “como el crecimiento de la productividad se está acumulando en el trabajador medio y considera a los salarios una variable más relacionada con el bienestar material estático de los/as trabajadores/as”⁸⁹

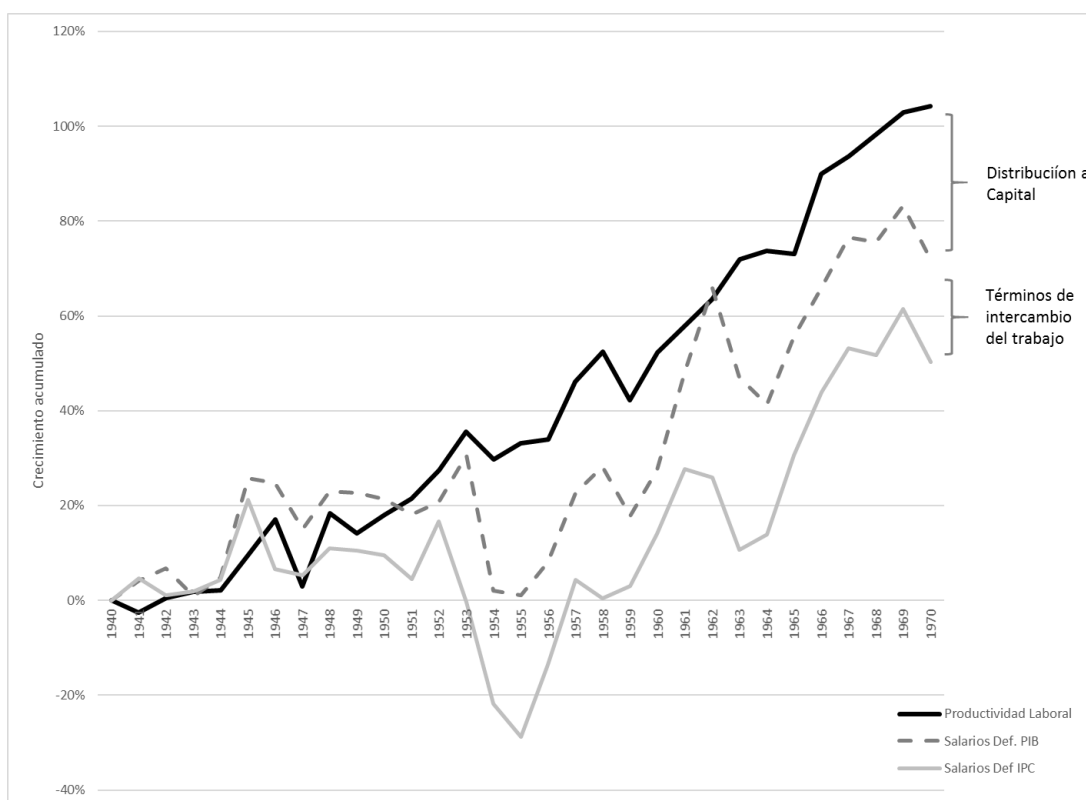
En nuestro caso parece aún más importante relevar el efecto de los precios, ya que lo que buscamos es comparar la capacidad de crecimiento de los salarios tomando la productividad como frontera. En ese sentido y especialmente en un ambiente

⁸⁹ Pessoa y Van Reenen (2013), pág. 7

inflacionario, el efecto del IPC sobre los salarios es fundamental, porque queremos saber *realmente* cuál fue la diferencia entre las remuneraciones pagadas y lo producido por trabajador. En este escenario lo que interesa es la verdadera capacidad de compra de los ingresos y no un valor *ficticio* que puede ser técnicamente más comparable, pero que no muestra lo que queremos representar: la brecha entre el producto por trabajador y las remuneraciones reales del sector obrero.

Bivens y Michels (2015) utilizan la diferencia entre productividad y salarios ajustados por el deflactor del PIB – salarios reales producto –, para estimar la desigualdad entre capital y trabajo. Los autores estiman dos brechas de desigualdad, la primera corresponde a la desigualdad *entre* ingresos y la calculan a partir de la diferencia que existe entre el salario medio y la mediana de las remuneraciones. Esta brecha se comienza a notar desde 1973 y crece cada vez más hasta 2011. La principal razón según los autores es la gran diferencia que existe entre los salarios de los directivos respecto al resto de los/as trabajadores, lo que afecta directamente aumentando la media total de los ingresos, pero no así la mediana. La segunda desigualdad es la que planteamos más arriba y corresponde a la pérdida que habría tenido la participación del trabajo.

Gráfico 21. Crecimiento acumulado de productividad, salarios diarios producto y salarios diarios consumo



Fuente: Estimación propia sobre la base de la serie de salarios reales medios, IPC de INE (2010), el deflactor del PIB y la productividad de Díaz et al. (2010).

En nuestro análisis, el foco está puesto en el total de la brecha como margen para el crecimiento de las remuneraciones, pero consideramos que suma a la reflexión saber qué porcentaje de la brecha corresponde a la diferencia de precios, o al empeoramiento de los términos de intercambio del trabajo (Mishel & Gee, 2012), es decir, cómo se mueve la relación entre los precios durante estos años. Para esto hemos estimado una serie de salarios ajustada por el deflactor del PIB – salarios reales producto –, que nos permitirá observar cómo se comporta la serie sin la influencia del IPC (Gráfico 21). Utilizaremos el deflactor del PIB estimado por Díaz et al. (2010) que comienza en 1940, por lo tanto, realizaremos la comparación con los salarios en el período 1940-1970.

El Gráfico 21 muestra que los precios efectivamente influyen en la divergencia entre productividad y salarios, pero vemos que esta diferencia no está totalmente explicada por la desigualdad de precios y que en gran parte del período estudiado se produce una divergencia entre el producto por trabajador y la remuneración a precios del producto. Lo anterior supone que los bajos salarios del sector obrero no son exclusivamente resultado de la inflación, sino que una parte de la pérdida se debe a una distribución del crecimiento hacia los dueños del capital, mayor en términos porcentuales.

El acortamiento del período de análisis ya nos entrega alguna información. Si comparamos el período total – 1940-1970 vs 1929-1970 – la brecha aumenta, lo que nos indica que las diferencias de productividad fueron mayores después de los años cuarenta.

Cuadro 39 Tasas de crecimiento, 1940-1970

	Tasas de crecimiento (%)		
	1940-1955	1955-1970	1940-1970
Salarios medios consumo (Def. IPC)	-2,24	5,11	1,37
Salarios medios producto (Def. PIB)	0,07	3,60	1,82
Productividad media	1,93	2,89	2,41
Brecha Productividad-Salarios producto	1,86	-0,71	0,59
Brecha Productividad-Salarios Total	4,17	-2,22	1,04

Fuente: Estimación propia sobre la base de la serie de salarios reales medios calculada, IPC de INE (2010), el deflactor del PIB y la productividad de Díaz et al (2010).

En el Cuadro 39 hemos calculado la brecha entre la productividad y los salarios producto – ajustados por el deflactor del PIB –. Esta brecha muestra la divergencia que existe entre la productividad y los salarios, pero sin considerar el efecto de la desigualdad de precios. Con esto, podemos ver que la primera etapa – que está marcada por el estancamiento y caída de salarios –, la brecha entre salarios producto y productividad

se hace patente desde 1951 (Gráfico 21) y debido al incremento que adquiere en el período de crisis inflacionaria, alcanza los 1,86 puntos porcentuales entre 1940-1955. No obstante, la brecha total – la que existe entre la productividad y los salarios ajustados por IPC – es de 4,17 puntos, por lo que gran parte de la divergencia se concentra en el mayor valor de los precios de consumo frente a los de la producción, en parte, debido a que como podemos ver en el gráfico, los salarios diarios consumo comienzan la tendencia a situarse bajo la productividad algunos años antes, en 1946.

El período que comienza en 1955, claramente parece ser una etapa de recuperación de lo perdido. Así, tanto la brecha total como la que explica la distribución entre capital y trabajo, parecen favorables a este último, generando una brecha negativa. En este caso, nuevamente la distancia entre productividad y salarios producto parece tener un papel menor en la disminución de la divergencia. El mayor aporte en este período corresponde a la mejora de la relación de los precios producción y los precios de consumo.

En el largo plazo, lo que presenta el Cuadro 39 es que la mayor influencia sobre la brecha estuvo dada por la distribución entre capital y trabajo. Entre 1940 y 1970 esta distribución empeora, generándose la brecha de 0,59 puntos porcentuales que vemos. No hay que olvidar que estas diferencias corresponden a la variación anual, en este caso la diferencia de las tasas de crecimiento anuales tanto de la productividad como de los salarios calculados a precios del producto⁹⁰.

Lo que nos permite esta nueva serie de salarios ajustados por el deflactor del producto es sustentar la necesidad de ver más allá de los precios. El protagonismo de la inflación en el período puede llevar a pensar que el deficiente comportamiento de los salarios se explica casi completamente por el efecto de los precios, en otras palabras, que el estancamiento y los ajustes a la baja son resultado del efecto de la inflación. Lo cierto es que la inflación, como veremos más adelante, crecerá mucho ahí donde los salarios sufren mayores caídas y es claramente una variable principal en estos años, pero no la única. Si consideramos el período total se ve que la distribución de los incrementos de productividad tuvo una gran incidencia en el deficiente comportamiento de los salarios a partir de 1940.

De todas formas, no hay que descartar la inflación y su efecto distribuidor. La pregunta que nos podemos hacer es por qué los ahorros en los precios de bienes intermedios y materias primas no fueron traspasados a los/as trabajadores/as. Resulta paradójal que

⁹⁰ No obstante, es necesario aclarar que esta brecha puede estar sobrestimada ya que debido a la información que tenemos no es posible incorporar otras compensaciones que pudieron recibir los/as obreros/as como parte del sistema de seguridad social.

no se haya apostado por una estrategia de mayor distribución hacia el sector obrero⁹¹, considerando que estamos en un período de formación de un mercado de consumo interno, dónde el aumento de ingresos en la población es fundamental para permitir el crecimiento del mercado, y con esto un mayor desarrollo de la industria, todavía más cuando se trata de un modelo de crecimiento hacia dentro.

Queda para el futuro investigar las causas del disímil movimiento de los precios totales de la economía y los precios de consumo, qué factores afectaron tan fuertemente el costo de la vida en aquellos años en que el coste de producción se mantiene en niveles más bajos, y analizar la hipótesis que plantea la inflación como la transferencia de los costos de los incrementos salariales a la economía, todo ello en un sistema económico cerrado que facilitaba este traspaso.

5.3 El protagonismo de la inflación durante la industrialización

El alza de precios en el período de industrialización es uno de los factores principales para explicar los bajos salarios, las constantes demandas de reajustes de diversos sectores y las huelgas que vemos en estos años (Sunkel, 1958, 2011).

Durante gran parte del siglo XX la economía chilena se caracterizó por un constante crecimiento de precios, sumándose a esto agudos brotes inflacionarios en varios años. Pese a la profundidad que adquiere la inflación en esta época, este comportamiento de los precios no es exclusivo de esta etapa. Chile tiene una historia inflacionaria que se remonta a 1870 (Gillis, 1963) y se encuentra en sus inicios intensamente ligada a la dependencia de la economía al comercio exterior.

El desarrollo de la industria extractiva de exportación generó una estructura fiscal limitada. Por un lado, tenía un componente de gasto bastante rígido, especialmente a la baja, producto en parte del crecimiento del empleo público. Asimismo, la estructura tributaria que se crea a partir de las ventajas de la explotación del salitre depende fundamentalmente de un solo ítem⁹², las exportaciones de nitrato, partida que se

⁹¹ Rodríguez Weber (2013, 2014, 2017) plantea que existe una disminución de la desigualdad en este período, con la excepción de los años cincuenta. Sin embargo, esta estaría concentrada en el sector de los empleados, a partir de mayores incrementos de salarios y de un aumento de su participación en la fuerza de trabajo.

⁹² A partir de la adquisición del modelo de tributación a los extranjeros a través de las exportaciones del nitrato, la sociedad chilena se acostumbra a los bajos niveles de tributación, mientras se incrementaba el gasto fiscal. Los impuestos al salitre no llegaron para complementar los ingresos del Estado si no que sustituyeron impuestos existentes: se eliminó la alcabala (impuesto al traspaso de bienes raíces), la contribución de herencias y donaciones, las patentes para la maquinaria agrícola e industrial y el estanco al tabaco; además se redujo el impuesto agrícola y de haberes mobiliarios, y el impuesto a la renta (Meller, 2007).

encuentra muy expuesta a las fluctuaciones exteriores (Meller, 2007). Los shocks externos que padece la economía chilena tuvieron efectos monetarios que, unidos a los desequilibrios fiscales con componentes de gastos de alta rigidez, han sido los causantes principales de la inflación persistente que se observa en Chile desde el siglo XIX (Meller, 2007).

Como es de suponer, los precios son un elemento fundamental al momento de analizar las remuneraciones, especialmente si queremos apreciar la capacidad de compra del sector obrero. Los salarios reales nos entregan una fotografía de las condiciones económicas de vida de la población trabajadora que – si bien no es exhaustiva porque pueden recibir otros ingresos en dinero o bienes – representa una aproximación de las posibilidades de consumo de los/as trabajadores/as en ese período. Los precios se vuelven más importantes aún en momentos como el que estudiamos, inflacionario, donde asumen protagonismo en las decisiones de las personas, en las luchas obreras y en la política económica.

5.3.1 El efecto inflación en el movimiento de los salarios

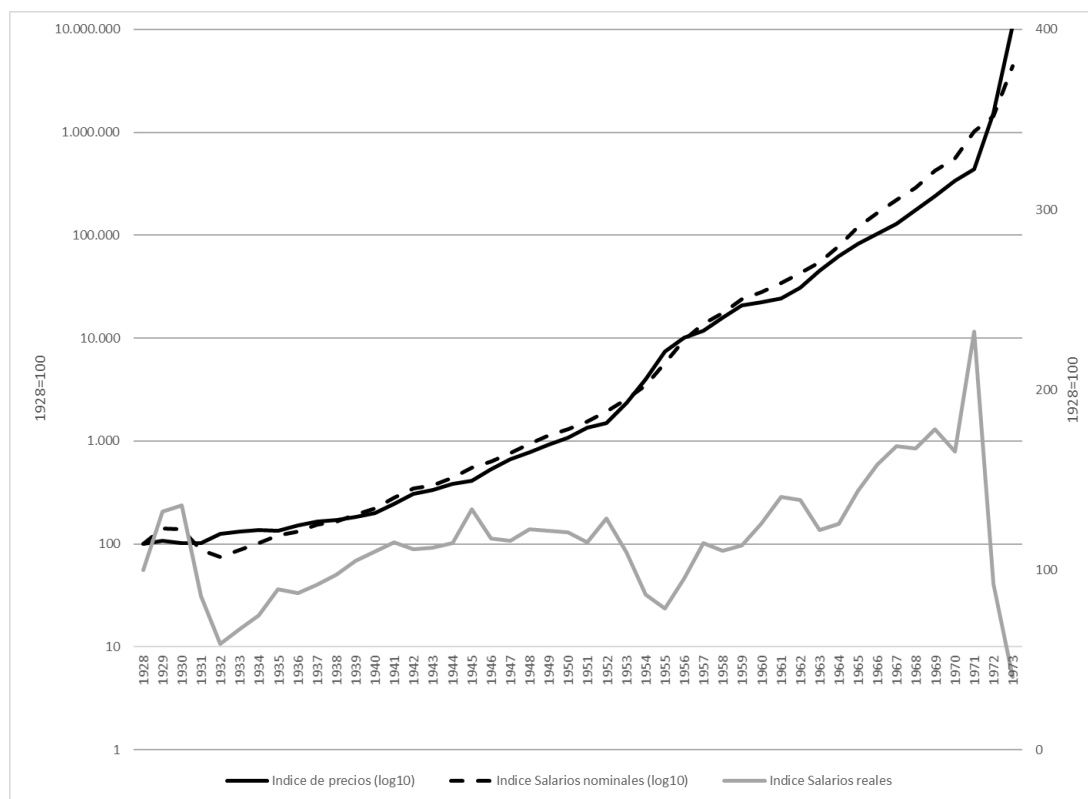
Aunque el fenómeno inflacionario no es exclusivo del período que estudiamos, presenta una particularidad en el período de industrialización dirigida por el Estado, que en parte, condena a los salarios a crecer de la mano de la inflación. Esta característica tiene que ver con el constante aumento de las tasas de crecimiento de los precios más allá de los eventos externos, y con los episodios de inflación desbocada que se dan en los años 1953-1955 y 1972-1973. Todo ello sitúa al crecimiento de precios en un elemento central de preocupación política y social, y por ende, de la política económica de estos años.

Hemos mostrado la tendencia constante al crecimiento de los salarios nominales y la estrecha relación que tienen con el crecimiento de los precios. En el Gráfico 22 vemos como los jornales nominales siguen casi completamente a la curva del índice de precios, sin embargo, también se ha determinado a través de la estimación de los salarios reales que existen momentos en que la inflación tiene un mayor efecto sobre las remuneraciones y menoscaba fuertemente los ingresos del sector obrero.

Los dos episodios más significativos en que se aprecia la profundización del efecto de los precios sobre los salarios son 1953-1955 y 1972-1973; en ambos es patente una aceleración del incremento de precios y como se traspasa a los salarios.

Si miramos en retrospectiva, el único momento donde la inflación no es un problema central es durante la Gran Depresión y los años de la recuperación económica que le siguen.

Gráfico 22. Índices de salarios nominales, salarios reales e inflación, 1927/28-1973



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, y la serie de precios de INE.

En el primer periodo de análisis de salarios (1927/1928-1932) no se aprecia un efecto determinante de los precios en el comportamiento de las remuneraciones. La primera gran caída de salarios en nuestra curva parece no estar relacionada con la inflación, al menos no al nivel que veremos en los años siguientes. En los años de 1931 a 1933 se produce una disminución de los salarios nominales que justifica en buena parte la bajada de los salarios reales. Los precios⁹³ primero disminuyen un -5,2% en 1930 y luego se estancan – crecen 0% – en 1931. Sin embargo, las bajas tasas de estos años los hacen reaccionar en 1932 alcanzando un incremento de 23,6%, lo que colabora en la caída de los salarios reales de ese año. En términos generales, en este período los precios juegan un papel mixto. Mientras en 1932 el incremento profundiza la pérdida de los jornales, 1930 es un año en que, en un efecto inverso, la caída de precios permite que se incrementen los salarios reales en un año donde no crecen los ingresos nominales.

⁹³ Los datos de la variación de precios que presentamos corresponden a la serie oficial de IPC del Instituto Nacional de Estadísticas, con la excepción de 1965-1973, período que hemos recalculado según el método descrito en el capítulo de Metodología de Salarios Reales.

En el período completo que va de 1928 a 1932, los precios crecerán a una tasa de 5,9%, donde como ya hemos señalado, gran parte de este aumento se da en el año 1932.

En los años siguientes las condiciones cambian para los precios y los salarios. Después de llegar a su punto más bajo en 1932, comienza el período de restauración de los salarios que permitirá llevar los ingresos a los niveles de 1927/1928 en 1939. La inflación se mantendrá relativamente estable, aumentando en 1932-1939 a una tasa de 5,51% anual. Con un crecimiento más homogéneo, esta etapa tiene dos momentos destacables: la deflación de 1935 que alcanza -1,4% y un incremento de dos cifras en 1936, con 12,3%. Sin embargo, los precios no parecen tener una influencia muy determinante en los salarios, y en su proceso de recuperación las remuneraciones crecerán en promedio un 8,55%⁹⁴.

La disminución de precios y las bajas tasas de inflación de los años 30 marcan una diferencia con las décadas siguientes. Si bien la inflación de 1940 aún sigue la línea de la década pasada – con 9,10% – los próximos diez años darán cuenta de una nueva tendencia de precios en la economía chilena: las tasas de crecimiento de precios de dos cifras.

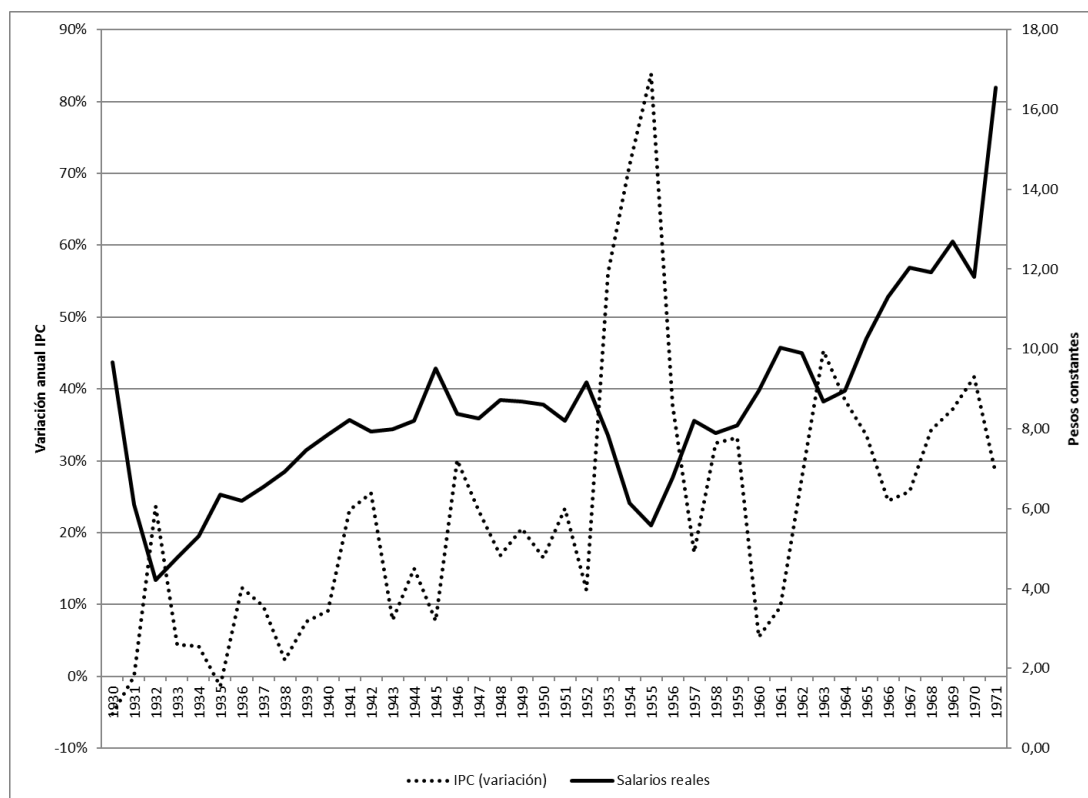
En el Gráfico 23 podemos ver que la situación cambia en 1941 y 1942, cuando la variación de precios anual se escapa bastante de los niveles de los años anteriores. En estos años los precios se incrementarán 23,1% y 25,5% respectivamente, pero pese al alza que se produce en 1941, los salarios no se ajustan a la baja como si lo harán el año posterior a partir de un nuevo aumento precios.

Para los años siguientes, donde los salarios tienen un crecimiento limitado, la inflación muestra una clara tendencia al alza que se manifiesta en constantes variaciones del nivel de precios más que un crecimiento paulatino. El gran aumento de este período se dará en 1946 cuando los precios se incrementarán en un 30,1%. Existen ciertas coincidencias en algunos años entre las variaciones de salarios y los niveles de precios, ejemplo de esto es el incremento de las remuneraciones medias que se produce en 1952 y el ajuste a la baja de precios de ese momento. Pese a que en los primeros años los incrementos y caídas de precios no dan muestras de generar un efecto tan directo sobre los salarios, parece existir un efecto acumulativo, ya que como se desprende del análisis de la brecha productividad-salarios, el efecto de la distribución de la productividad no es el preponderante en el período 1940-1955. Además, en estos años

⁹⁴ La tasa de crecimiento de la etapa 1932-1939 se presenta en el Cuadro 32.

la inflación ya comienza a dar signos de persistir en tasas de dos dígitos, con un crecimiento anual de los precios entre 1939 y 1952 de 17,6%.

Gráfico 23. Salarios reales y variación anual de precios, 1930-1971
(en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, y la serie IPC de INE.

La situación cambiará drásticamente a partir de 1953. El Gráfico 23 da cuenta de un impresionante aumento de precios en ese año, que se incrementará los dos años siguientes. La inflación alcanza un 56,2% en 1953, llega a 71,1% en 1954 y aumenta a 83,8% en 1955, el peor año del período. Como podemos apreciar, los salarios reaccionarán a los ajustes de precios: a medida que la inflación aumenta año con año, los salarios disminuirán hasta llegar al punto más bajo en este período con \$5,6. Aunque no alcanza los bajos niveles salariales de la Gran Depresión, esta nueva crisis de salarios, que recorta nuevamente la capacidad de compra del sector obrero, se presenta 20 años después en un contexto donde los salarios vienen de una fase de estancamiento con un crecimiento mínimo desde su recuperación.

En los años siguientes el control de la inflación se convertirá en uno de los objetivos de la política económica, lo que supone ciclos de control de precios que permitirán debilitar la velocidad de su crecimiento. Sin embargo, la aplicación aislada de estas medidas

tendrá también consecuencias sobre la producción, lo que promoverá su retiro y, con esto, nuevos incrementos de precios. Así, en el Gráfico 23 podemos apreciar qué se producen ciclos de subidas y bajadas de precios en función de la aplicación de políticas antiinflacionarias que afectarán en menor o mayor medida, y en años puntuales, el comportamiento de los salarios.

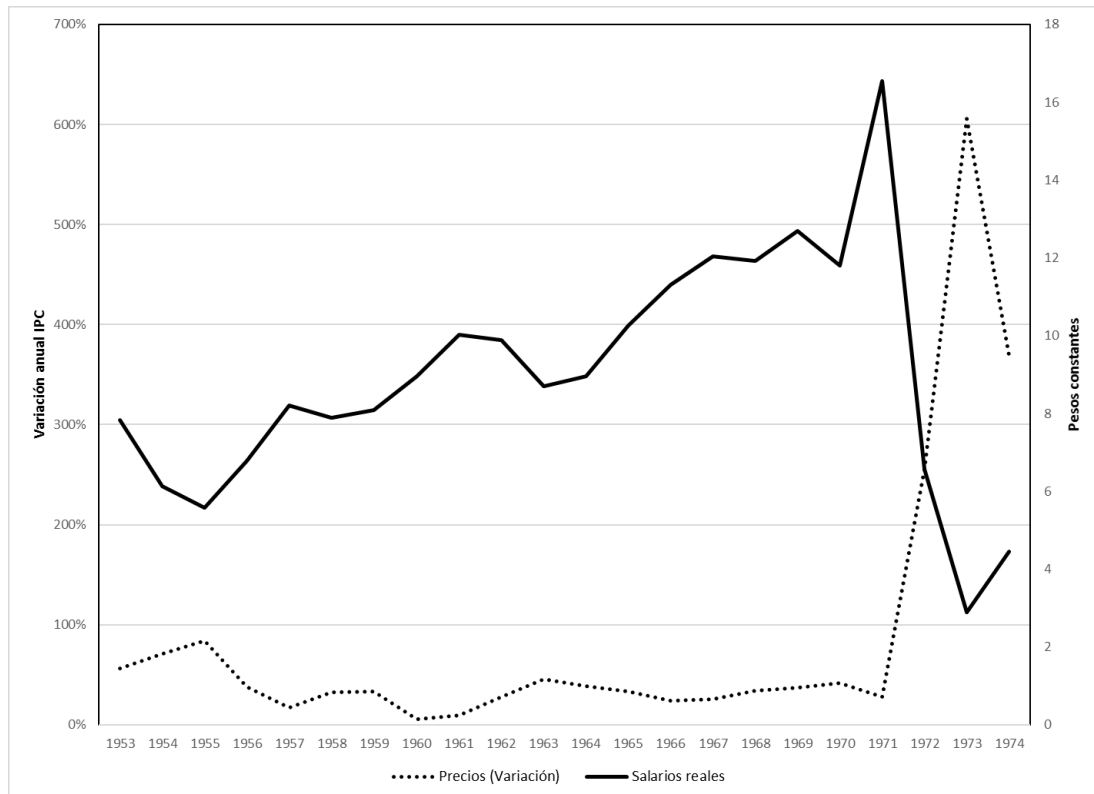
Los primeros dos años luego de la crisis inflacionaria y en la línea del recorte de la inflación que desciende a 37,7% y 17,2% los años 1956 y 1957, los salarios comienzan un período de recuperación. Pero el control de los precios durará poco, en los dos años siguientes la tasa de aumento de la inflación volverá a superar el 30%, lo que genera un leve recorte de salarios. Los años 1960 y 1961 son los únicos del período en que la inflación se mantendrá baja, con 5,5% y 9,6% respectivamente. El control de los precios se logra con la implementación de nuevas medidas antiinflacionarias las que luego son abandonadas debido a los desajustes que provoca en el resto de la economía. En los años que siguen la inflación volverá a la tendencia alcista con dos años donde supera el 40%, en 1962 llega a 45,3% y en 1970 será de 41,7%.

A pesar de la vulnerabilidad de los salarios frente a la inflación, incluso durante períodos de grandes incrementos de precios – con tasas de crecimiento de dos cifras – los salarios lograrán crecer. Esta vez no sólo para alcanzar el nivel de antes de la crisis de los años cincuenta, sino por encima incluso del mayor nivel alcanzado antes de la depresión, en 1930. Así, en este período se conjuga una fuerte inflación con reiterados intentos de control y un constante crecimiento de las remuneraciones.

El último gran evento inflacionario de la serie augura el término de la política industrializadora. En el Gráfico 24⁹⁵ podemos ver la magnitud de la inflación, que en 1973 alcanza más de un 600%. En este período se hace evidente la importancia de los precios en la caída de los salarios. El mal comportamiento de las remuneraciones en los primeros cuarenta años, el tardío incremento real en el período final, la inflación acumulada durante todos estos años y las limitaciones de la economía y del modelo de industrialización puesto en práctica hacen crisis, ajustándose una vez más, fuertemente a través de los salarios.

⁹⁵ Presentamos el efecto del incremento de precios en 1972-1973 en un gráfico aparte, porque el grado que alcanza la inflación en esta etapa no nos habría permitido advertir la variación de los precios en los años anteriores.

Gráfico 24. Salarios reales y variación anual de precios, 1953-1974
(en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, y la serie IPC de INE.

5.3.2 El control de la inflación y los programas de ajustes

En términos de política económica es 1939 el año que marca una tensión entre cambio y continuidad en la estrategia de desarrollo chilena. Por una parte, a través del Estado se busca liderar e invertir fuertemente en la industrialización en el marco de una estrategia de desarrollo hacia adentro, y por otra, se mantiene el modelo de financiamiento interno basado principalmente en los tributos a las exportaciones. Debido a sus limitaciones, este modelo de financiamiento supuso que gran parte de las necesidades de inversión tanto para la reconstrucción de las zonas afectadas por un violento sismo en la zona sur de Chile a cargo de la Corporación de Reconstrucción y Auxilio, como el proyecto de industrialización liderado por la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO), se sostuviera en una política fiscal expansiva. En contra del proyecto inicial que buscaba un incremento de los impuestos internos, tanto la CORFO como la Corporación de Reconstrucción y Auxilio se capitalizaron a partir de préstamos del Banco Central. Además, la legislación permitía a los bancos comerciales prestar a la CORFO hasta un 30% de sus activos líquidos (Haindl, 2008; Sunkel, 1958, 2011).

Esta política de financiamiento se traduce en un incremento de la oferta monetaria que afectará fuertemente los precios, especialmente en los primeros años de los cuarenta. A lo anterior debemos sumar, que durante los tres primeros años de la década (1940-1943), el componente importaciones del índice de precios al consumidor (IPC) tuvo un gran incremento (Lüders, 1970), lo que se expresará en dos primeros años de fuerte inflación con un 23,14% en 1941 y un 25,52% en 1942. La baja de la incidencia del componente importaciones en los años siguientes, sumado a una política de fijación de precios liderada con el Comisariato de General de Subsistencia y Precios, permite que los precios se establezcan a tasas de crecimiento más moderadas hasta 1945. Pero ya a partir de 1946 el escenario cambia radicalmente con grandes tasas de aumento de precios cada año. Según Haindl (2008) la explicación de la inflación durante estos años se encuentra nuevamente en el aumento de la cantidad de dinero, esta vez destinada al crédito privado. Pese a los crecimientos moderados, a la inestabilidad de los precios y a los importantes incrementos de algunos años, configuran una inflación entre 1940 y 1950 que alcanza una tasa anual de 18,43%. Así, hasta 1950 gran parte del incremento de los precios se explica por los constantes aumentos en la cantidad de dinero. Entre 1937 y 1950 la política monetaria no actuó para ralentizar la inflación, es más, la oferta de dinero durante este período tuvo un incremento de más de 800% (Gillis, 1963).

Con la llegada de 1950 el efecto de la inflación se profundiza. Visto en perspectiva, los primeros dos años son los mejores pese a que la tasa promedio de crecimiento para 1951-1952 es de 17,57%. A partir de 1953 se produce inicialmente una crisis inflacionaria y luego un plan de ajuste. Este último será el primero de tres intentos por estabilizar los precios en la economía durante la industrialización.

En los cincuenta, el aumento de dinero ya no sólo se sustenta en la inversión si no en la necesidad de cubrir una serie de desbalances que se expresaban en la economía. La rigidez de los gastos del Estado se vio enfrentada a las cada vez más importantes limitaciones del financiamiento público. Un ejemplo de esto es que el reajuste automático de remuneraciones del sector público que se concede en 1952, estaba financiado sólo parcialmente por ingresos tributarios. Considerando que el sistema tributario chileno entre 1950 y 1954 estaba compuesto por un 52% de ingresos externos, cuando el precio del cobre cae en 1953 y con él los ingresos tributarios, el Estado recurre nuevamente al endeudamiento con el Banco Central (Haindl, 2008). Durante la primera mitad de la década, los déficits constantes que genera el Estado son financiados por expansivas emisiones de dinero (Gillis, 1963).

En este escenario, la inflación se vuelve una preocupación central de la política económica y social. Aunque la política monetaria siempre ha sido un tema medular en

el debate gubernamental chileno dada la presencia constante de inflación en la historia del país, para los años cincuenta los análisis y discursos se multiplican. Ya sea a favor o en contra de una política monetaria expansiva o restrictiva, o a favor o en contra de aumentos de salarios del sector público y privado, la inflación cada vez más persistente en la economía chilena se vuelve central en el discurso político y económico⁹⁶. Así, a mediados de los años cincuenta la inflación y el estancamiento del crecimiento industrial son los problemas a resolver dentro del marco del nuevo modelo de desarrollo hacia dentro.

Las limitaciones que presenta la economía chilena en estos años hacen más urgente la búsqueda de nuevas explicaciones y soluciones al estancamiento económico y el persistente aumento de precios. A esto debemos sumar el descontento general de la población por la inflación crónica que deriva en la pérdida de valor constante de los salarios. La desconfianza llega a tales niveles en 1955 que cualquier dinero ganado era gastado inmediatamente, y las personas buscan transformar rápidamente el dinero en bienes durables o dólares (Gillis, 1963).

En estos años y a medida que la inflación hace mella en la economía y las medidas monetaristas adoptadas no entregan respuestas, se suma al debate el pensamiento estructuralista que busca ampliar los límites de la discusión incorporando las variables estructurales de la economía en el análisis del crecimiento y desarrollo de las naciones (Pinto, 1951, 1973, Sunkel, 1958, 2011). Es así, como la estructura económica de Chile y de las naciones latinoamericanas se vuelve relevante para entender las limitaciones para controlar la inflación. Pero la incorporación de variables de este tipo al análisis no significó en ningún caso abandonar la utilización de la política monetaria, más bien suponía un cambio de visión en que la esta era considerada una herramienta para ajustes de corto plazo y los cambios estructurales estaban dirigidos a modificar las causas de la inflación en el largo plazo.

Hasta los años cincuenta, pese a que la inflación era tema de debate y tenía una presencia constante en la economía, las políticas estaban orientadas, más que a controlar la inflación, a mitigar el efecto que está tenía sobre los ingresos a través del control de precios y los reajustes salariales. Pero a partir de una escalada inflacionaria que comienza en 1953 el gobierno decide encargar a una misión extranjera la evaluación de la situación y la propuesta de soluciones a la crisis inflacionaria. Los

⁹⁶ Para referencias sobre los análisis y debates contemporáneos al período ver Rodríguez de la Sotta (1943, 1955), Instituto de Economía Universidad de Chile (1955), Vial (1957), Escobar (1959).

elegidos, la Misión Klein-Saks, realiza un exhaustivo análisis de la realidad económica chilena y a partir de esto plantea una serie de medidas a adoptar.

La visión de la Klein-Saks es que la crisis de 1953 se produce por una circunstancia particular, pero se sostiene sobre restricciones propias de la economía chilena. El detonante es la baja de precios del cobre que se produce en 1953, que desestabiliza los ingresos fiscales presupuestados para ese año. Además, una serie de leyes en esos años dirigidas a aumentos de sueldos y beneficios previsionales, habrían incrementado el déficit fiscal, produciendo una masiva emisión de dinero de parte del Banco Central entre los años 1952 y 1954 (Misión Klein & Saks, 1958).

Pero para la Misión este evento se sostiene en desequilibrios estructurales de la economía chilena. Consideran que la inflación había generado una caída constante del ritmo de crecimiento de la economía, las inversiones habían disminuido muy por debajo del nivel necesario para la producción nacional, y aquellas que se realizaban estaban mal dirigidas: poca inversión en infraestructura productiva – ferrocarriles, puertos – junto a una baja expansión de la agricultura y de las industrias de exportación, en contraste con un florecimiento de la inversión de lujo y la posesión de activos en el extranjero (Misión Klein & Saks, 1958, p. 2).

Por otra parte, desde un análisis más sociológico el diagnóstico de Klein-Saks también establecía que la inflación se había institucionalizado en el país, y que debido a esto, se genera una verdadera guerra económica entre grupos y clases por mantener o perder lo menos posible del valor del dinero:

Mientras los empleados trataban de defenderse mediante los reajustes automáticos anuales de remuneraciones y jubilaciones, los obreros luchaban por medio de las huelgas. Los comerciantes buscaban su protección en el acceso al crédito bancario en cómodas condiciones. Los agricultores obtenían seguridades de grandes alzas de precios con regularidad para sus productos básicos, como también créditos fáciles y una exención virtualmente completa del impuesto a la renta. Los exportadores e importadores luchaban por medio de los tipos de cambio preferenciales y las cuotas. (Misión Klein & Saks, 1958, p. 3)

y sumada a esta batalla económica, existía una masiva evasión de impuestos.

La propuesta para frenar la inflación consiste en atacar todos los problemas al mismo tiempo, pero de manera gradual para no causar grandes perjuicios a la población. El plan de ajuste se enfoca en seis áreas e implican política de corto y largo plazo. En política fiscal se propone el control del gasto, pero al mismo tiempo un control de la evasión y un aumento de los impuestos. En administración pública, el objetivo es

básicamente controlar el crecimiento de los empleados mediante una mejor coordinación entre las áreas y mayor eficiencia, recomendándose además una política de precios libres y eliminación de subsidios. Los incrementos de precios se controlarán a través de la vigilancia del déficit fiscal, la revisión de la política de reajuste de remuneraciones estableciendo un tope y la liberalización de los reajustes del sector privado. Junto a esto se utilizará la política crediticia: control del crédito para especulación y limitar la expansión crediticia, permitiendo el crecimiento de la producción. Finalmente, se propone una política cambiaria con un solo tipo de cambio flexible y una sola lista de importaciones permitidas (Misión Klein & Saks, 1958, pp. 6–7).

Entre 1956 y 1957 se aplicaron parcialmente algunas de las recomendaciones de Klein-Saks, como las políticas de restricción del crédito, una política monetaria restrictiva, algunas reformas en la administración pública, reajustes limitados a los salarios y una liberación gradual de la política de precios, y además, para limitar la emisión del Banco Central se recurrió al crédito externo (Arbildua & Lüders, 1968; Misión Klein & Saks, 1958). Las importantes transformaciones en la estructura fiscal y tributaria no llegaron a implementarse y los ajustes se basaron fundamentalmente en políticas de corto plazo encaminadas a controlar la cantidad de dinero. Según Reichmann (1970), la única de las políticas de la Misión Klein-Saks que encontró menos resistencia social y política y pudo ser llevada a cabo coherentemente, fue la política monetaria.

Pese a la instalación parcial del programa, los ajustes resultaron en una disminución del crecimiento de los precios, la tasa de inflación en 1956 fue de 37,7% y en 1957 llegó a 17,2%. Pero estos resultados positivos en términos de reducción del aumento de precios no tuvieron como consecuencia una mejora en el total de la economía: no hubo un despegue del crecimiento económico, estancado desde 1953, y además se produjo un aumento de la desocupación. A esto se suma una crisis de balanza de pagos en 1958 debido a la caída del precio del cobre (Haindl, 2008). La cada vez mayor oposición a las políticas implementadas hace que el gobierno decida abandonar el programa en 1958. A partir de esto, las presiones inflacionarias que habían sido aplacadas con las medidas de control monetarias fueron liberadas, la oferta monetaria se expandió y la inflación alcanzó el 32,51% en 1958 y un 33,24% en 1959.

La década de los sesenta comienza con la aplicación de otro plan de ajuste. Esta vez el objetivo es utilizar las recomendaciones de la Misión Klein-Saks, pero poniendo énfasis en la política cambiaria, buscando activar la oferta interna y controlar la demanda. Para lo primero se eliminaron controles de precios y los reajustes de remuneraciones se establecieron bajo la tasa de inflación del año anterior. Con la eliminación del control de

precios se busca estimular la inversión privada, al mismo tiempo que se incentiva la competencia mediante una nueva política cambiaria que establece un tipo de cambio fijo frente al dólar. Por su parte, la política monetaria buscaba permitir los aumentos de inversión pero controlando que la demanda se mantuviera dentro de los límites de la disponibilidad interna, para lo cual se limitó la oferta interna de dinero mediante el uso de las tasas de redescuento y encaje, y el aumento de la inversión y las importaciones se confiaron nuevamente a los créditos externos (Arbildua & Lüders, 1968; Reichmann, 1970).

El plan tuvo como resultado una importante baja en términos del crecimiento de los precios, estos variaron un 5,5% en 1960 y 9,6% en 1961. No obstante, al igual que en el caso anterior, en este período se percibe que las restricciones implementadas tienen grandes consecuencias en el crecimiento.

A esto debemos sumar que la imposibilidad de disminuir el déficit fiscal, financiado con emisiones de moneda nacional, hace cada vez más inviable el ajuste y que la reducción real del tipo de cambio – que se mantiene fijo durante el año 1960 – tiene como consecuencia un fuerte aumento de la demanda por bienes extranjeros. El aumento en las importaciones llevará finalmente al agotamiento de las reservas internacionales (Arbildua & Lüders, 1968), que junto a los desequilibrios que venían siendo arrastrados desde las décadas anteriores, llevan prontamente al abandono del plan a fines de 1961 (Reichmann, 1970) y a dos sucesivas devaluaciones de la moneda del período – el Escudo – en 1962 y 1963. Esto tuvo como resultado un inmediato incremento de precios en los años siguientes con una tasa de crecimiento anual de 41,86%, entre 1962 y 1964.

La llegada del gobierno de Eduardo Frei Montalva trajo consigo el último gran plan de ajuste de este período. En esta ocasión las premisas son distintas, ya que el nuevo programa buscaba implementar las medidas antiinflación dentro de un amplio proyecto de transformaciones económicas y sociales. La gran diferencia con los planes anteriores estribaba en que en este caso las variaciones de la oferta monetaria tendrían un rol pasivo y “se amoldarían a las cifras de aumento de los precios determinadas por un modelo de costos. Este modelo serviría para determinar el alza del nivel de precios esperado, dados los aumentos esperados en sueldos y salarios, en las tasas de utilidades y en tipo de cambio” (Arbildua & Lüders, 1968, p. 26). En términos concretos esta política proponía reajustes anuales de salarios de acuerdo al alza del año anterior, una reducción de la tasa de aumento del déficit fiscal y de la cantidad de dinero.

El objetivo de la política era permitir las alzas de precios para evitar presiones contractivas que afectaran la producción, pero al mismo tiempo, controlar la oferta

monetaria para evitar presiones de demanda que generaran aumentos de precios por sobre los estimados. La autoridad monetaria tenía la difícil tarea de equilibrar y controlar que la oferta de dinero no se escapara de lo presupuestado (Reichmann, 1970).

Los primeros años la política tuvo resultados exitosos en términos de disminución paulatina de la tasa de inflación. En 1965 los precios crecieron en 33,6% y en 1966 la tasa desciende a un 24,4% que, aunque no se correspondía con las expectativas presupuestadas⁹⁷, sí tenía la tendencia descendente deseada. Sin embargo, para 1967 la tasa vuelve a crecer y llega a 25,7% frente a la meta establecida de 10%. Ante esto, además de una baja en la inversión pública que se había incrementado en los últimos dos años, se aplica una política monetaria contractiva que sumada a la falta de inversión privada en los años anteriores se tradujo en una contracción de la producción. La rigidez a la baja de la estructura de precios en la economía chilena tenía como resultado que el efecto de una disminución de la demanda fuese un descenso en la oferta de bienes más que una baja en los precios (Reichmann, 1970). Finalmente, el abandono del plan de ajuste y la liberación de la inflación permiten un incremento de precios de 34,3% para 1968 y 37,1% en 1969.

Llegamos a los últimos años de nuestro período de estudio con una alta inflación ya completamente instalada en la economía chilena. A partir de 1970 esta sigue la tendencia de los años anteriores y alcanza una tasa de crecimiento de los precios de 41,67%, aunque el año siguiente (1971), la inflación disminuye y se ubica en un 28,21%. Hacia el final del gobierno de Allende el control de la inflación se hace insuficiente y genera incrementos de precios de 255,18% en 1972 y 605,90% en 1973. Durante esta etapa no se aplican nuevos planes de ajustes que busquen un control de la oferta monetaria, y las políticas mantienen la línea de los años anteriores, es decir, expansión del gasto sin incrementos de los ingresos internos. La estrategia se basaba fundamentalmente en el control precios, y en el reajuste total de los sueldos de acuerdo a la inflación pasada (Faúndez, 1992). Con ello se espera que los reajustes a los ingresos no generaran un aumento de los precios (Meller, 2007), sin embargo, como vemos en las cifras de inflación la estrategia no dio los frutos esperados. Al incremento del déficit fiscal debemos sumar un aumento de la demanda que no pudo ser satisfecha internamente, lo que obligó al incremento de las importaciones, especialmente de alimentos. Asimismo, en el área de los ingresos se produjo una gran caída conjunta de

⁹⁷ Las cifras que aparecen en el texto corresponden a una estimación alternativa de la inflación que expondremos en el apartado siguiente. Para estos años la inflación oficial publicada por el INE es de 25,8% para 1965, 16,9% para 1966 y 21,9% para 1967, frente a una inflación programada de 25%, 15% y 10%. Podemos ver que los datos oficiales de inflación se acercan bastante más a las cifras propuestas por el plan para los dos primeros años y que sólo en el tercero se desvían bastante de la meta.

los precios y la producción de cobre (Faúndez, 1992), lo que evidentemente sólo vino a sumar presión sobre el ya amplio déficit fiscal.

5.3.3 El protagonismo de la inflación

El relato tanto de la política monetaria como de los planes de ajuste y en general de los esfuerzos para contener los incrementos de precios, nos permiten evaluar la magnitud del problema inflacionario en este período. La centralidad de los precios supone que a medida que pasan los años y las crisis de inflación se repiten, la población sea cada vez más consciente de la pérdida de valor de sus ingresos. Al mismo tiempo, políticos, analistas y académicos, hacen de la inflación parte fundamental del debate, de las campañas electorales y de la política pública.

Como se puede apreciar en las iniciativas y sus fracasos, las limitaciones impuestas por la misma estructura tributaria y fiscal de Chile determinaban en gran parte las posibles herramientas a utilizar. Como señalara Reichmann (1970) a propósito de la implementación de las medidas de la Misión Klein-Saks, la única política que se podía llevar a cabo coherentemente era la política monetaria, ya que era la que menos oposición encontraba de parte de la población y de los grupos de interés.

Nos hemos situado en la política fiscal y tributaria porque son las que más directamente cumplieron un rol en el déficit fiscal y por ende, en la emisión constante de dinero de parte del Banco Central, pero sin duda fueron muchos los ámbitos dónde existían cortapisas al crecimiento no inflacionario. Economistas como Pinto (1951, 1973), Sunkel (1958, 2011) y Gillis (1963) realizan detallados análisis de las causas que promovían los incrementos de precios en la economía chilena: la baja inversión y productividad agrícola, la alta dependencia del comercio exterior, la poca inversión en nuevas industrias de exportación, las rigidices de la oferta, entre otros; además de los variados elementos multiplicadores y propagadores como el déficit fiscal, los reajustes automáticos de sueldos, el sistema de precios, el tipo de cambio fijo, etc.

Sin embargo, como pudimos ver en los hechos, las medidas adoptadas para frenar la inflación se basaron fundamentalmente en la búsqueda de limitar la expansión del gasto fiscal para frenar el aumento del déficit, manejo de la oferta de dinero, limitación de los reajustes salariales y control de precios. Todas medidas exitosas en el corto plazo pero que poco hacían para cambiar la estructura en que estaba basada la economía chilena y su financiamiento. Además, ya sea por el estancamiento de la economía o por el descontento social, todas ellas debieron ser abandonadas después de algunos años.

5.4 Los salarios frente al desempleo

En este apartado introduciremos una variable fundamental para el análisis del comportamiento de la curva de salarios: el desempleo. Con ello buscamos incorporar un factor complementario que dentro del modelo económico actúa como ajuste en el mercado laboral, estableciendo una relación entre crecimiento del producto, salarios y desempleo, siendo estas dos últimas variables las propensas a ajustarse en caso de baja en el crecimiento del producto. Así, el paro permitiría entender principalmente las caídas de salarios pero también el espacio para las recuperaciones.

La incorporación del desempleo en el análisis se plantea no sólo por su relación teórica con el salario, sino principalmente por su importancia histórica al momento de analizar el efecto de las crisis económicas en el salario. Nuestra hipótesis es que el factor empleo puede iluminar determinados momentos de nuestra serie, especialmente los de crisis, es decir, los ajustes a la baja de los años treinta y mediados de los años cincuenta. Por lo tanto no analizaremos las cifras de desempleo ni su comportamiento en cada período, sino que nos concentraremos en aquellos momentos donde creemos es clara su influencia y cuando entregue información que permita complejizar el comportamiento de los salarios.

Las estimaciones del desempleo

Actualmente no existe una serie completa para el período 1927/1928-1973, ya que los datos que constan para los primeros años no corresponden estrictamente a desempleo, y no se pueden analizar en la misma línea de las estimaciones posteriores.

Los datos de desempleo para todo el país se comienzan a generar a partir de 1966 como parte de la Encuesta Nacional de Empleo del Instituto Nacional de Estadísticas y para la región del Gran Santiago la cesantía se mide desde 1957 en la Encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile. No obstante, existen algunas referencias al desempleo con herramientas menos sofisticadas que las antes mencionadas, pero que permiten hacernos un panorama del impacto de los eventos económicos en el trabajo.

Para los inicios de la serie de salarios del sector obrero, y especialmente para evaluar el efecto de la Gran Depresión sobre el empleo, tenemos información proveniente de los Anuarios Estadísticos de Chile que recoge datos sobre los/as oferentes de trabajo en lo que se denomina Bolsa de Trabajo. En rigor, esta es un mecanismo de colocación propiciado por el Estado y los datos presentados corresponden a las personas inscritas durante cada año en este sistema, es decir, aquellas que buscan empleo.

Al parecer este es la única fuente de información para estos años ya que todas las series de cesantía revisadas se basan en la Bolsa de Trabajo.

Las estadísticas de Mitchell (2003) presentan datos de la Bolsa de Trabajo entre 1931 y 1943; a partir de 1944 la serie corresponde a lo que denomina Desempleo Inscrito, cubriendo hasta 1963. La serie publicada por los Anuarios Estadísticos del Trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)⁹⁸ abarca el período 1931-1957 y presenta datos idénticos a las cifras de la Bolsa de Trabajo entre 1931 y 1945, los que cambian en 1946 para coincidir, a partir de ese año, con las cifras de Desempleo Inscrito de Mitchell (2003)⁹⁹. Según se puede desprender del Anuario Estadístico de Chile de 1957, las cifras de Desempleo Inscrito que se presentan tanto en Mitchell desde 1944, como en los Anuarios de la OIT a partir de 1946, corresponden a la diferencia entre la oferta y la demanda de trabajo inscrita, es decir, es la diferencia entre los solicitantes de empleo inscritos y aquellos que fueron contratados, según lo registrado por la Bolsa de Trabajo. En los Anuarios Estadísticos de Chile aparecen ambas cifras – solicitantes y contratados – y, siempre según el Anuario de 1957, los datos de la diferencia entre oferta y demanda son llamados Desocupación Inscrita¹⁰⁰.

Para observar el efecto de las crisis sobre el empleo hemos construido dos series. La primera, que llamaremos Bolsa de Trabajo, corresponde a quienes buscan empleo. La segunda, que será la de Desempleo Inscrito, corresponderá a la diferencia entre la quienes buscan trabajo y los contratados. La decisión de mantener la serie de Bolsa de Trabajo se basa, primero, en la inexistencia de datos de contratados para el año 1931, un año fundamental en nuestro análisis. En segundo lugar, creemos importante graficar esta estadística en un período convulso como la Gran Depresión.

Para la estimación de estas series hemos utilizado como fuente primaria los datos publicados por la Dirección de Estadísticas y Censos. Para el período 1927-1930 los datos provienen del Anuario Estadístico de 1929-1930. La información para 1932-1957, proviene de los Anuarios Estadísticos de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales de Chile de los años 1934 a 1957. Para los años 1959-1961 la fuente corresponde a Estadística Chilena. En todas estas fuentes la información se publica bajo el formato de Bolsa de Trabajo que hemos señalado antes. Para el año 1931 se ha utilizado el dato publicado

⁹⁸ Los Anuarios Estadísticos de la OIT revisado corresponden a los años 1945-1946, 1954, 1957, 1958, 1967, 1968, 1969 y 1973.

⁹⁹ En el Anexos, Cuadro 8 se encuentran todas las series utilizadas.

¹⁰⁰ Para los años de la Gran Depresión tanto los datos de Mitchell (2003) como los de los Anuarios de Estadísticas Laborales de la OIT coinciden en el uso de las cifras de oferta, es decir, solicitantes inscritos en la Bolsa de Trabajo.

bajo el rótulo de Solicitudes de Trabajo, según los Anuarios Estadísticos del Trabajo de la OIT.

Junto a las series de Desempleo inscrito y Bolsa de Trabajo hemos incluido también datos de desocupación en el Gran Santiago. Estas estadísticas las hemos obtenido de los Anuarios Estadísticos de la OIT, pero fueron estimadas originalmente por la Encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile que se realiza para el área metropolitana de Santiago desde 1957. Estas son las primeras estadísticas de desempleo en Chile que consideran la relación entre la ocupación total y la desocupación total, pero su desventaja principal consiste en la limitación del universo escogido, ya que quedan fuera de ella sectores fundamentales para la economía chilena del período como la agricultura y la minería, actividades que se concentran en otras regiones de Chile. Sin embargo, y pese a estas limitaciones, hemos incluido esta serie ya que no contamos con datos de cesantía total del país.

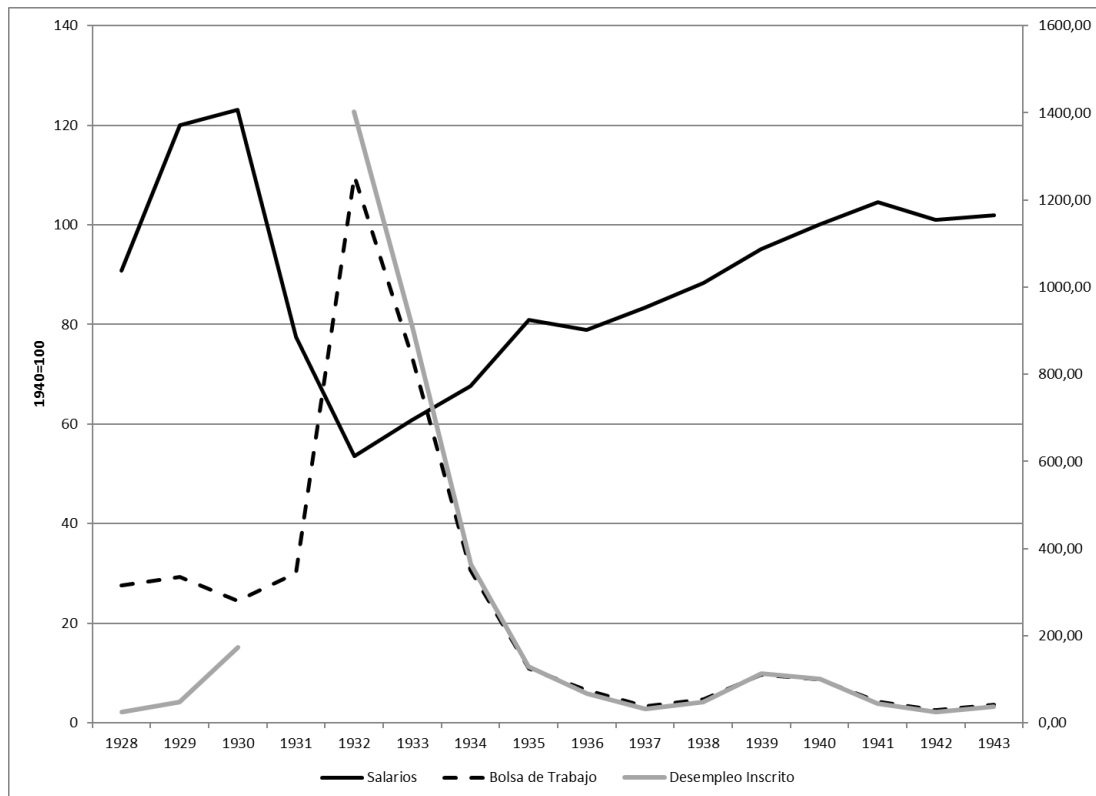
5.4.1 El ajuste del desempleo en los salarios: dos momentos

La primera aparición del desempleo en el período que estudiamos se sitúa evidentemente durante la Gran Depresión. La crisis tuvo un efecto mayúsculo sobre el empleo especialmente en la minería del salitre, al ser un sector muy intensivo en mano de obra (Ellsworth, 1945). Si bien el sector minero estaba hace ya algunos años en un proceso de disminución de la capacidad de producción dada la baja en la demanda de salitre, la crisis de los años 30 aceleró de manera radical el cierre de las oficinas salitreras¹⁰¹ (Haindl, 2008; Sunkel, 2011).

En el Gráfico 25 se aprecia gran parte de los efectos sobre el trabajo. Las curvas tienen como referencia a 1940=100, pero hemos debido utilizar un eje secundario para graficar el desempleo para no ocultar los movimientos de la serie de salarios dado el gran incremento de quienes buscan empleo en 1932. Según los datos de la Bolsa de Trabajo, los inscritos que corresponden a 29.000 en 1931, pasan a ser 107.000 en 1932, para bajar levemente a 72.000 en 1933. Se presenta también la serie de Desempleo Inscrito, pero como no contamos con datos para 1931 su utilidad es mayor para ver la recuperación del empleo en los años posteriores.

¹⁰¹ Oficina salitrera es el nombre que recibían los centros donde se extraía y procesaba el nitrato. Estos centros estaban ubicados en zonas desérticas y con muy poca comunicación excepto el ferrocarril, por lo que eran verdaderos campamentos donde además de las instalaciones de producción se encontraban las residencias, tiendas, iglesia y otros servicios para los trabajadores/as.

Gráfico 25. Índice de Bolsa de Trabajo y de Salarios medios reales (1940=100) (en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, y los Anuarios Estadísticos de Chile.

Los fuertes efectos que tuvo la crisis sobre el empleo, nos permiten entender mejor la abrupta caída que tuvieron los salarios en 1932, el leve repunte de 1933, y como podemos ver en el gráfico, el comienzo de la recuperación.

La información que tenemos permite plantear una relación entre la disminución de los salarios y el aumento del desempleo, utilizando la cantidad de personas que buscan empleo como proxy. Existe un rápido aumento del número de individuos buscando trabajo en los años 1931 y 1932 como consecuencia de la caída en la actividad económica en un sector clave como la minería, y con esta, de todas las actividades que se desarrollaban alrededor del medio ambiente minero, como el comercio, la industria y la construcción.

Así, en gran parte la baja en los jornales se puede plantear como consecuencia del despido de trabajadores/as ante la crisis económica y la posterior contratación de estos y de nuevos solicitantes a salarios más bajos, en un escenario donde ahora existe una mayor oferta de trabajo. Esto es posible por la presión que ejerce un alto desempleo en las posibilidades de negociación de salarios para los/as obreros/as contratados en este

período, en un momento cuando en Chile el sindicalismo no se encuentra en una buena situación política y atraviesa un período de reforma institucional (Angell, 1972).

Los solicitantes de empleo y el Desempleo Inscrito caen en picada en 1934 y se mantienen a un nivel bajo y estable a partir de 1935. Esto nos indica que a partir de 1934 existe una disminución de la oferta de trabajadores/as que se genera durante la depresión económica, lo que implica un aumento de la contratación.

Los datos de la Bolsa de Trabajo señalan que uno de los primeros objetivos alcanzados fue la disminución del desempleo, ya que la curva de trabajadores/as en la Bolsa cae fuertemente frente a una recuperación más paulatina de los salarios. La rápida recuperación del PIB minero y de la construcción en estos años, pueden explicar en parte la velocidad de disminución del desempleo ante el aumento más paulatino del producto de la industria y el comercio. Es necesario considerar también que la expansión de la industria que buscan las políticas económicas de los años treinta, no se limita al incremento del producto sino también a la expansión del trabajo industrial, lo que hace que el sector fabril sea uno de las pocas actividades que aumentan su participación en la fuerza laboral frente a la caída de los sectores agrícola y minero¹⁰².

Como vemos, en los años de la crisis de la Gran Depresión, el desempleo será un elemento que va a contribuir a facilitar la disminución de los salarios, por el efecto que tiene sobre el mercado del trabajo y especialmente para quienes buscan empleo en tiempos de crisis. De la misma manera, la etapa de aumento de remuneraciones posterior a la crisis está marcada por una rápida recuperación del empleo, la que se ve soportada tanto por la expansión del producto de un sector como la construcción, muy intensivo en mano de obra, como por la expansión paulatina que tendrá el empleo industrial en los años siguientes.

El segundo momento donde el desempleo será gravitante, es durante la crisis de los años cincuenta, aunque esta vez su efecto aparece con posterioridad al descenso de las remuneraciones.

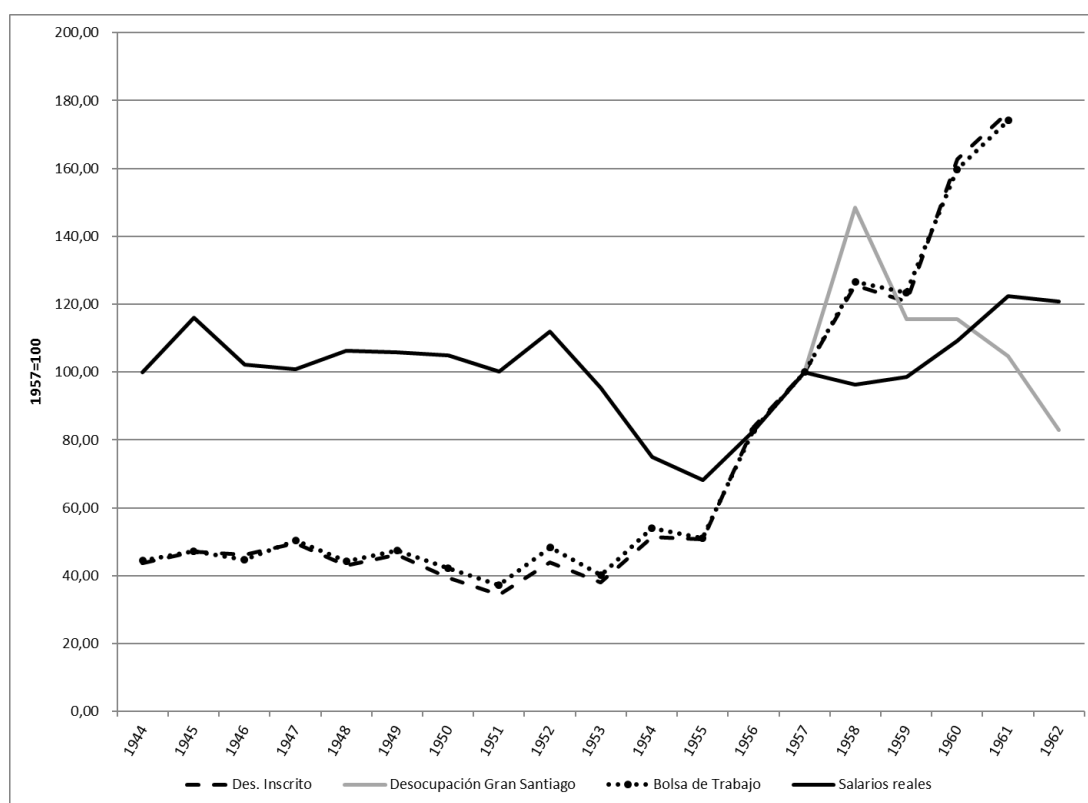
En el Gráfico 26 se presenta el comportamiento de las series de Bolsa de Trabajo, Desempleo Inscrito y la serie de Desempleo en el Gran Santiago en el período 1944-1962. El gráfico permite apreciar un leve aumento entre 1953 y 1955 en el número de inscritos. Pero el gran incremento que vemos en los años posteriores comienza en 1956,

¹⁰² Los sectores de Comercio y Construcción muestran una caída en la participación laboral durante los años treinta que se revierte a mediados de la década de los cuarenta.

año en que vemos el inicio de un alza que se mantendrá en el caso de los inscritos hasta 1961.

Sin embargo, estas series que nos permiten conocer el comportamiento de la cesantía en las primeras décadas de nuestra serie de salarios, tienen algunas limitaciones ya que no miden el paro en función de la fuerza de trabajo. Es por eso que además hemos incluido en el gráfico la serie de desocupación del Gran Santiago que, si bien también tiene inconvenientes por su limitación geográfica, permite complementar y comparar los datos obtenidos de los inscritos.

Gráfico 26. Series de Desempleo Inscritos, Bolsa de Trabajo, Desocupación del Gran Santiago y Salarios Reales, 1944-1962 (en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, los Anuarios Estadísticos de Chile y los Anuarios Estadísticos de la OIT.

Lo interesante de este movimiento en el desempleo es que no se produce en los años de baja de los salarios, como durante la Gran Depresión, por lo que no podemos considerarlo producto de una crisis, y con ello, el reajuste a la baja de los jornales no puede ser explicado por un aumento en el desempleo. Por el contrario, en los años en que aumenta la cesantía ocurre un aumento de los salarios, y a tasas mayores que el producto por trabajador. Esto plantea que en los años siguientes del gran ajuste a la

baja de salarios de 1952-1955, las remuneraciones se pueden haber recuperado, en parte, a costa del empleo.

Sin embargo, esa lógica puede no ajustarse a nuestro caso y eso dependerá del peso de otras variables del período. El ajuste a la baja de los salarios de 1953-1955 puede estar en gran parte relacionado con el brote inflacionario, y la posterior recuperación de ellos se entiende en la misma línea a partir del control del nivel de precios. ¿Por qué entonces se produce en estos años un incremento del desempleo? Las razones pueden estar en las medidas para el control inflacionario que permiten la recuperación de los deprimidos salarios. Las políticas de restricción monetaria contrajeron al mismo tiempo la inflación y la inversión, generando un efecto sobre el crecimiento (Sunkel, 1958, 2011). Tanto las políticas como la forma en que fueron llevadas a cabo provocan un shock en la economía contrayendo el crecimiento de la producción. Lo que las cifras de desempleo muestran es que ante la contracción, el sector productivo se adapta al nuevo escenario a través del desempleo. Entonces, aumento de los salarios y paro están relacionados indirectamente a través de los mecanismos de control de la inflación puestos en práctica; se mejora la capacidad de compra de los salarios pero al mismo tiempo se contrae el sector productivo el que se ajusta mediante el desempleo.

Un fenómeno similar parece ocurrir en los años posteriores al término de nuestra serie. La nueva crisis de salarios de 1971-1973 tendrá como corolario en los años siguientes, y ya en dictadura, una nueva escalada del desempleo, esta vez superando con creces la de los años cincuenta, llegando el paro en el Gran Santiago a niveles de 8,3% y 15% en 1974 y 1975 respectivamente¹⁰³. En estos años la crisis económica, y política, tendrá una salida en la línea con lo ya descrito para 1957-1960: ajuste del sector productivo mediante un aumento de la cesantía e incremento de salarios, aunque esto último en menor medida. Pero no ahondaremos en este fenómeno ya que se encuentra fuera de los límites de esta investigación. Hemos querido señalar este hecho dado que se produce en los años inmediatamente posteriores al fin del período industrializador y repite, aunque en mayor magnitud, los efectos de la restricción que ya se habían visto a fines de los cincuenta.

5.5 La organización obrera y la lucha por mejores salarios

La historia de los salarios durante la industrialización no sería una historia completa sin sus principales protagonistas: los/as trabajadores/as. El espacio que tendrá el sector obrero/a para influir en la determinación de salarios nos puede entregar claves para

¹⁰³ Ver Anexos, Cuadro 8.

complejizar el análisis del nivel que alcanzarán las remuneraciones en distintos momentos del período que analizamos.

Los factores económicos antes analizados no permiten comprender completamente el escenario en que se desarrolla la historia de los salarios. Sin duda, estas variables presentan bastante evidencia que permite construir una interpretación del comportamiento de los jornales, pero deja sin respuesta la débil resistencia de éstos a los vaivenes de la economía, especialmente durante los primeros treinta años.

En este apartado buscamos complementar la información que nos entregan las variables económicas antes presentadas y ampliar la pregunta por las razones del comportamiento de los salarios hacia la institucionalidad laboral¹⁰⁴.

En primer lugar, la institucionalidad laboral nos interesa por el papel que históricamente ha tenido ésta, regulada o no, como herramienta del sector obrero en la demanda de mejoras salariales y de las condiciones de trabajo. Esto, especialmente a través de la formación de organizaciones de trabajadores y la huelga, que serán las dos variables en las que centraremos este análisis.

Un segundo factor tiene relación con que el período de transformaciones productivas en que se enmarcan las series de salarios que hemos estimado, es también una etapa de profundos cambios en la normativa laboral. Los años de la industrialización dirigida por el Estado coinciden con un cambio radical en materia de institucionalidad, ya que son también los primeros años de aplicación de la legislación laboral dictada en 1924, que se convertirá en el Código laboral en 1931.

Pero la historia del movimiento es muy anterior a su institucionalización jurídica. El movimiento de los/as trabajadores/as dará sus primeros pasos a mediados del siglo XIX¹⁰⁵. Las condiciones de vida, la forma de pago y la concentración de un fuerte contingente de trabajadores/as en las zonas urbanas y del norte de Chile, dan espacio para la organización y el levantamiento de demandas y protestas que buscan mejorar el escenario en que se desarrollaba el trabajo. Las primeras formas de organización y de protesta tenían mucho de espontáneas, pero con el tiempo, el movimiento fue

¹⁰⁴ Yáñez y Ponce (2013) realizan un análisis más amplio de la institucionalidad del período incorporando el concepto de acceso a la ciudadanía (como derechos políticos y derechos económicos y sociales), y cómo esto se relacionaría con los bajos salarios antes de los años sesenta (entre otras variables), y las implicancias que esto tuvo en el atraso económico de esta etapa.

¹⁰⁵ En 1853 se forma la Sociedad Unión de Tipógrafos, siendo sus líderes rápidamente reprimidos por el Estado. Pero esta será sólo la primera de muchas sociedades que se irán creando en este período (Barría, 1971).

generando organizaciones más estables con el objetivo de mejorar las condiciones de trabajo (Pizarro, 1986).

Las organizaciones que protagonizan los primeros años de la protesta fueron las sociedades mutuales o sociedades de socorros mutuos, preponderantes en el sector artesanal; las sociedades de resistencia, que tenían una tendencia anarco-sindicalista y que se instalan en los sectores industriales urbanos principalmente; y las sociedades mancomunales o hermandades que se crean fundamentalmente en las zonas mineras del norte y entre trabajadores portuarios (Angell, 1972; Barría, 1971)

Todas estas organizaciones tendrán un papel preponderante y serán muy activas hasta las primeras décadas del siglo XX, pese a la constante represión del Estado. Con la llegada de la legislación se abre un debate sobre las ventajas y desventajas de acogerse a la institucionalidad estatal¹⁰⁶, y la oposición a verse limitados por las nuevas leyes deja a muchas organizaciones activas, pero en forma ilegal por mucho tiempo. Aquellas que se convierten en sindicatos lo hacen fundamentalmente por la protección que esperaban que la nueva legislación les diera, y para contar con mayor poder de negociación frente a los empleadores. La realidad resultó menos prometedora que la ley, pero con el paso del tiempo lo que prima en el movimiento de trabajadores es la figura del sindicato, y se busca la incorporación a la legalidad de sectores excluidos inicialmente, como el sector agrícola.

Los/as obreros/as agrícolas, son la excepción dentro del movimiento obrero¹⁰⁷. El sector agrícola no fue considerado en la legislación laboral de 1924 o en el código de 1931, debido a esto este grupo de trabajadores/as se quedan en una especie de limbo legal, lo que en términos concretos supone la práctica inexistencia de sindicatos y un amplio espacio para la represión de parte de los empleadores. Como se expone con más detalle en un artículo centrado en el sector agrícola que se presenta en esta misma tesis, la

¹⁰⁶ La legislación establecía un mínimo de 25 trabajadores/as en la empresa, faena u oficio. La organización debía ser aprobada por el 55% de los/as obreros/as y una vez aprobada la pertenencia al sindicato se convertía en obligatoria para los/as obreros/as. En cambio, la asociación a los sindicatos de profesionales, donde se agrupaban fundamentalmente los/as trabajadores/as calificados/as o empleados/as, era voluntaria. El papel de los sindicatos se limitaba a la discusión del pliego de peticiones con la empresa, como en las negociaciones posteriores en la Junta de Conciliación y el arbitraje, última instancia antes de la huelga legal. La huelga debía ser votada por al menos el 75% de los asociados. Las federaciones sólo se permitían por rama de actividad, para los obreros, y debía ser del mismo oficio para los sindicatos de profesionales. No obstante, el trabajo de las federaciones y confederaciones era limitado, ya que no tenían derecho a representar a los sindicatos en el proceso de negociación colectiva (Pizarro, 1986, p. 93).

¹⁰⁷ Las limitaciones de la legislación antes referida impedían casi completamente la sindicalización de los/as trabajadores/as de empresas pequeñas, los/as trabajadores/as independientes, y quienes trabajaban en faenas poco estables. Los/as trabajadores/as y empleados/as del Estado fueron excluidos expresamente de la legislación formando en su defecto asociaciones (Pizarro, 1986, p. 94). Los/as obreros/as agrícolas no son referidos en la primera legislación por lo que quedan imposibilitados de sindicalizarse hasta 1947, año en que se promulga una ley tan restrictiva que prácticamente institucionaliza la imposibilidad de sindicalizarse en el campo.

organización del campo no sólo es particular por su exclusión de la legislación laboral, sino que la exclusión del derecho a sindicalizarse es más bien una consecuencia de su excepcionalidad como espacio de trabajo.

En el período que estudiamos, el agro chileno aún presenta una estructura de relaciones clientelar, que en el ámbito del trabajo se expresa en la figura del inquilino. El poder del patrón que era dominante en todos los espacios laborales de Chile en el período industrial, tenía una carga histórica mayor y más fuerte en el campo debido a la existencia del modelo de producción de latifundio. Este modelo característico de gran parte de América Latina (Frankema, 2009), prácticamente no sufre cambios en los años que estudiamos, y pese al avance primero de la minería nortina y luego de la industria, el proceso de cambio que supondrá pasar de la preponderancia del inquilino a la del obrero rural, será lento y no llegará hasta bien avanzado el siglo XX.

Al mismo tiempo, una gran parte de quienes ostentan el control de los latifundios y la producción agrícola, son al mismo tiempo miembros de los partidos políticos tradicionales chilenos, el partido Conservador y el partido Liberal (Angell, 1972), lo que permite que las iniciativas para la configuración de un modelo sindical legal para el campo sean bloqueadas hasta 1967. El control del campo de parte de los partidos tradicionales fue casi absoluto hasta mediados de la década de los sesenta, y los sindicatos hicieron poco por revertir esta situación, centrando su trabajo en el desarrollo del sindicalismo en los sectores industriales, mineros, y urbanos.

Estimación de las series del movimiento obrero

En el análisis que presentamos a continuación se busca comparar el devenir de la historia del movimiento obrero con el comportamiento de los salarios. Para esto hemos estimado series que dan cuenta tanto de la amplitud del movimiento, como del nivel que alcanza el conflicto. En el primer caso presentamos series de número de sindicatos y asociados, en el segundo, se grafica a través del número de huelgas y de obreros/as involucrados en ellas.

Para el cálculo de las series hemos contado con diversas fuentes ya que no existe una estimación que abarque todo el período estudiado. En el caso de los sindicatos y de los/as trabajadores asociados a ellos, los datos provienen en su mayoría de una fuente primaria: los Anuarios Estadísticos de Chile. Los Anuarios cubrirán los datos de sindicatos entre 1933 y 1963, así como para los años 1972 y 1973. Entre 1964 y 1971 hemos utilizado los datos publicados por Angell (1972), Loveman (1988) y Valenzuela (1989), pero no contamos con información de sindicatos totales o desagregados para

1965, 1966 y 1969. Para esos mismos años las cifras sobre asociados han sido obtenidas de Borón (1975). Con toda esta información se ha estimado una serie que abarca la suma total de sindicatos industriales y profesionales para la etapa 1933-1948. A partir de 1949, comienzan a publicarse datos sobre sindicatos agrícolas, por lo que para el período 1949-1964, 1967, 1968 y 1970-1973 la información corresponde a la suma de los tres sectores.

En 1973 no tenemos datos de sindicatos y asociados del sector agrícola, por lo que hemos decidido utilizar los datos de esta rama del año 1972 para sumarlo a la información de sindicatos industriales y profesionales del año 1973 y así estimar el número total de sindicatos de ese año. Creemos que esta es la alternativa que entrega la estimación más correcta dado que utilizar la estimación total de 1972 supone no considerar el incremento propio del último año para aquellos sectores que si tenemos cifras, y utilizar los datos de 1974 podría tender a sobreestimar el incremento del año 1973.

En el caso de los asociados a los sindicatos, la serie también corresponde a la suma de los segmentos antes mencionados y en las mismas fechas. La principal diferencia es que en este caso sí tenemos información de asociados totales para los años 1965, 1966 y 1969, por lo que la serie se encuentra completa¹⁰⁸.

La estimación de la serie de huelgas y de obreros involucrados en estas tiene similares fuentes. Los primeros años de la serie fueron contruidos a partir de la información de Loveman (1988), fuente de la que obtuvimos los datos del período 1932-1945. Para los años que van de 1946 a 1961 utilizamos la información sobre huelgas publicada en los Anuarios Estadísticos de Chile. La etapa final, 1962-1973, corresponde a los datos de Armstrong et al. (2005) sobre huelgas y obreros involucrados. Para todos los años la información corresponde a la suma de huelgas *legales* e *ilegales*, estas últimas, realizadas sin el procedimiento que establecía la legislación. La serie de obreros/as involucrados en los paros fue calculada de las mismas fuentes antes mencionadas y el total que graficamos también corresponde al total de ambos tipos de huelgas¹⁰⁹.

¹⁰⁸ Las series totales anuales de Sindicatos y Asociados a sindicatos, se encuentran en los Anexos, Cuadro 9.

¹⁰⁹ Las series totales anuales Huelgas y Participantes en las huelgas, se encuentran en los Anexos, Cuadro 10.

5.5.1 El sindicalismo en los años de recuperación y estancamiento 1932-1955

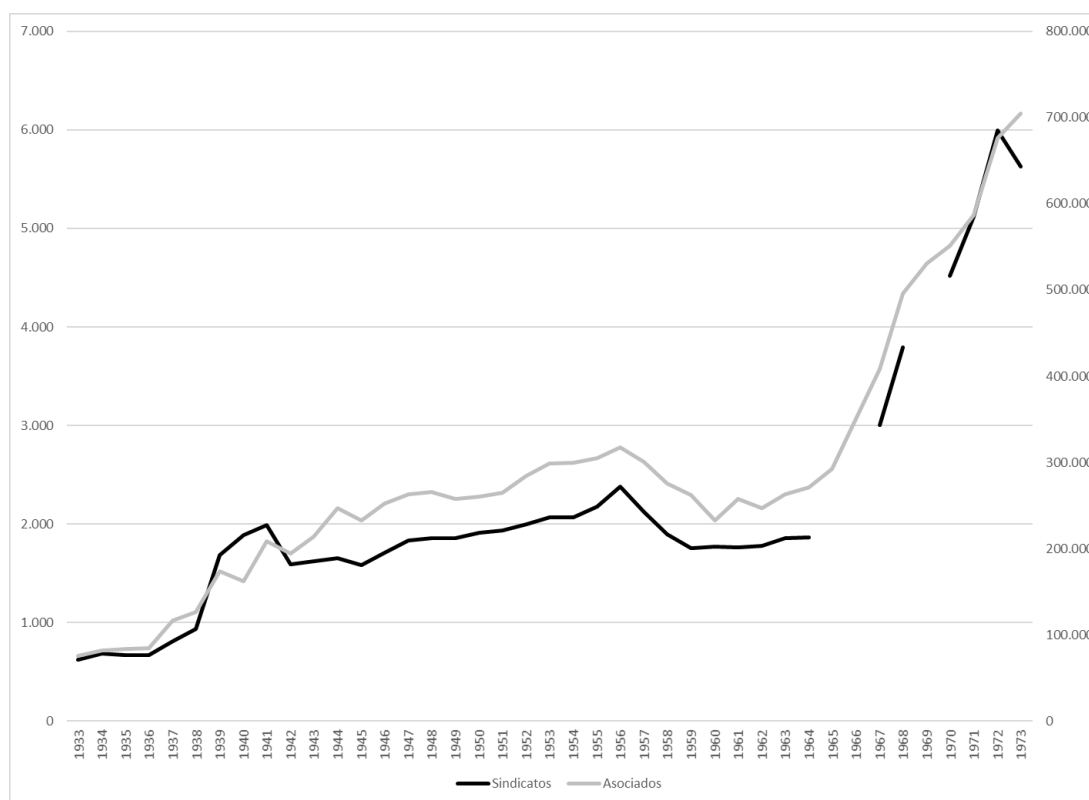
Las primeras décadas del siglo veinte fueron testigo de una serie de huelgas y grandes manifestaciones en busca de mejores condiciones de vida, que fueron acalladas a partir de una fuerte represión del Estado. La misma estrategia fue utilizada en los años veinte para controlar las huelgas y protestas que se generan a partir de la crisis salitrera en ese período. Pese a la legislación laboral, las formas habían cambiado poco en términos de control de la fuerza de trabajo, y el caos político que surge a partir del golpe de Estado de 1924, no hace más que colaborar con el clima de represión del movimiento de trabajadores (Pizarro, 1986). Esto genera el desgaste paulatino del movimiento sindical y de su principal organización en el período, la Federación de Obreros de Chile (FOCH), que terminan perdiendo el protagonismo que tuvieron en las décadas anteriores.

Los datos que tenemos de sindicalización comienzan en 1933, dos años después de la promulgación del código del trabajo y en pleno período de recuperación de la crisis económica. Además de ser una etapa difícil para los salarios y para los trabajadores por la alta cesantía que vimos en los primeros años de la década de los treinta, la depresión económica terminó por sepultar gran parte de la organización sindical que nació a mediados del siglo anterior.

5.5.1.1 Recuperación y Frente Popular: 1933-1941

En una mirada al Gráfico 27 vemos que los años de la recuperación de salarios corresponde a una etapa de crecimiento de la sindicalización y los sindicatos. En el período en que los ingresos pasan por un momento de recuperación – los años posteriores a la depresión económica –, el movimiento también adquiere un alto ritmo de crecimiento, con un fuerte incremento del número de sindicatos y asociados. No obstante, al contrario que el caso de las remuneraciones, el mayor crecimiento se dará en los años finales. El mayor impulso a la sindicalización se da a partir de 1938 y se mantendrá hasta 1941, lo que se aprecia más claramente en el comportamiento de los sindicatos. Así, los años que van de 1933 a 1941, los sindicatos crecerán a una tasa de 15,7% por año – y sus miembros al 13,6% anual –, en cambio en el período de mayor crecimiento, 1938-1941, los sindicatos se incrementan en un 28,7% anual y los asociados lo hacen en el 18,3% por año.

Gráfico 27. Sindicatos y trabajadores asociados a sindicatos 1933-1973



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de Chile, Angell (1972), Borón (1975) Loveman (1988) y Valenzuela (1989).

Este incremento de la sindicalización en los primeros años puede ser considerado como parte del proceso de institucionalización de las formaciones de trabajadores/as ya existentes. Efectivamente los primeros años de crecimiento de la sindicalización los podemos ubicar dentro del clima de estabilidad política que se instala con la llegada del nuevo gobierno democrático a partir de 1932. El gobierno dirigido por Arturo Alessandri Palma reduce el nivel de persecución y represión que se había visto en los años anteriores, lo que deja espacio para que las organizaciones sindicales se reorganicen y formalicen, constituyendo sindicatos legales¹¹⁰ (Pizarro, 1986).

En los años posteriores se genera una tendencia favorable al movimiento obrero permitiendo el gran crecimiento que se inicia en 1938. El Frente Popular, formado por partidos de centro e izquierda, plantea un proyecto que seduce al sector obrero buscando mejorar las condiciones de vida de la población, especialmente de los/as trabajadores/as históricamente excluidos de los beneficios del crecimiento (Barría,

¹¹⁰ No sucede lo mismo con la huelga, la que sigue siendo reprimida, y supone la persecución de algunos dirigentes sindicales.

1971). La herramienta para este cambio será la generación de un sector industrial que provea de empleos y mejores salarios a los/as trabajadores.

La relación que tendrá el gobierno con el movimiento obrero, especialmente con la organización que representa a gran parte de la mano de obra de este periodo, la Confederación de Trabajadores de Chile (CTCH), no será fácil. Esto porque los dos partidos que dominan la CTCH, el socialista y el comunista, son al mismo tiempo parte importante del Frente Popular (FP). Si bien, el movimiento y en especial los dirigentes partidistas dentro de CTCH mostraban una tendencia a defender los intereses de sus afiliados/as por sobre la política gubernamental, existió en este período una relación estrecha, recíproca y compleja entre la Confederación y el Estado. Muchas veces esto significó tener que suavizar en el discurso las reivindicaciones obreras para secundar el proyecto de transformación impulsado por el gobierno. Asimismo, el apoyo a las manifestaciones y huelgas de parte de los partidos socialistas y comunistas en el gobierno, creaban una serie de roces que reproducían muchas veces la lucha de ambos partidos por el poder dentro del movimiento sindical (Angell, 1972).

Al menos podemos señalar cuatro elementos que intervendrán en la forma en que se desarrolla la relación Estado y movimiento obrero, y que determinarán en gran medida los alcances del sector obrero durante todo el período que estudiamos. El primero, fundamental durante este período, es el rol que adquiere el Estado como intermediario en las relaciones laborales a partir de la implantación de la legislación del trabajo (Barría, 1971). El control de la huelga, anteriormente ejercido por los empleadores sin mucha restricción, se vuelve materia casi exclusiva del aparato estatal. Asimismo, la legislación establece una serie de instancias previas de conciliación mediadas por el Estado, antes de declarar una huelga legal, y ante el bajo cumplimiento de los acuerdos entre trabajadores/as y empleadores/as, se apela a la mediación del Estado o a la huelga ilegal, que también supone una intervención por parte de este.

Un segundo factor es el rol que tomará el Estado como empleador durante los años de la industrialización. En este período se aprecia una expansión del sector público y la creación de empresas estatales o semi-estatales que tendrán a los gobiernos como interlocutor principal en materia de condiciones de trabajo, demandas que muchas veces serán la punta de lanza de posteriores manifestaciones más masivas, donde otros sectores de trabajadores/as se unirán a la interpelación al aparato estatal.

Otro elemento que sitúa como protagonista al Estado en las relaciones de trabajo es el aumento de precios y el que los reajustes salariales se vuelvan un tema estatal. El progresivo aumento de la inflación y los grandes brotes inflacionarios que vemos a partir

de los años cincuenta, marcarán la política pública y la agenda tanto de los sindicatos como de otras organizaciones sociales.

Finalmente, como ya hemos señalado, está la relación de los partidos comunista y socialista tanto en las organizaciones sindicales como en el gobierno, y la lucha por la influencia en el movimiento obrero que se dará principalmente entre estas dos corrientes políticas¹¹¹. Angell (1972) plantea que la relación entre sindicatos y partidos políticos se hace necesaria debido a la debilidad de los sindicatos. Según el autor, la legislación fomenta un sindicalismo débil, que restringe el actuar por las limitaciones en el financiamiento y por la poca influencia que tienen legalmente las federaciones o confederaciones en términos de negociación.

Esta relación es recíproca en los primeros años, ya que hasta mediados de la década del cuarenta el movimiento mostrará disposición a apoyar el proyecto de industrialización del gobierno. Por parte del Estado se reconoce la necesidad de organización sindical y de las reivindicaciones laborales, aunque esto último no se realiza completamente sin restricción; es un período en que el sindicalismo pudo organizarse y exigir sin ser completa y rápidamente acallado.

Vemos que hasta 1941 la recuperación y leve incremento de salarios se corresponde con una etapa de acelerada sindicalización (Gráfico 27) y un bajo nivel de huelga obrera (Gráfico 28). Son también los años en que el movimiento se encuentra más involucrado en el proyecto político y económico del gobierno.

En términos políticos, el período de total entendimiento entre el gobierno y el movimiento obrero termina en 1941 con la muerte de Pedro Aguirre Cerda, el presidente del período del Frente Popular. Aunque con él se acaba en estricto rigor la alianza del FP, la nueva reunión de fuerzas que la sustituye está compuesta prácticamente por los mismos partidos. Además, a la ahora llamada Alianza Democrática se une también la CTCH, ya que el nuevo pacto hace suyo el programa del FP.

5.5.1.2 Control y represión del sindicalismo: 1941-1955

Las buenas relaciones entre Estado y sindicatos se mantendrán con altibajos en los años siguientes. El gobierno de Juan Antonio Ríos (1942-1946), si bien no tenía una clara tendencia de apoyo al sindicalismo, si contaba en su formación con los mismos

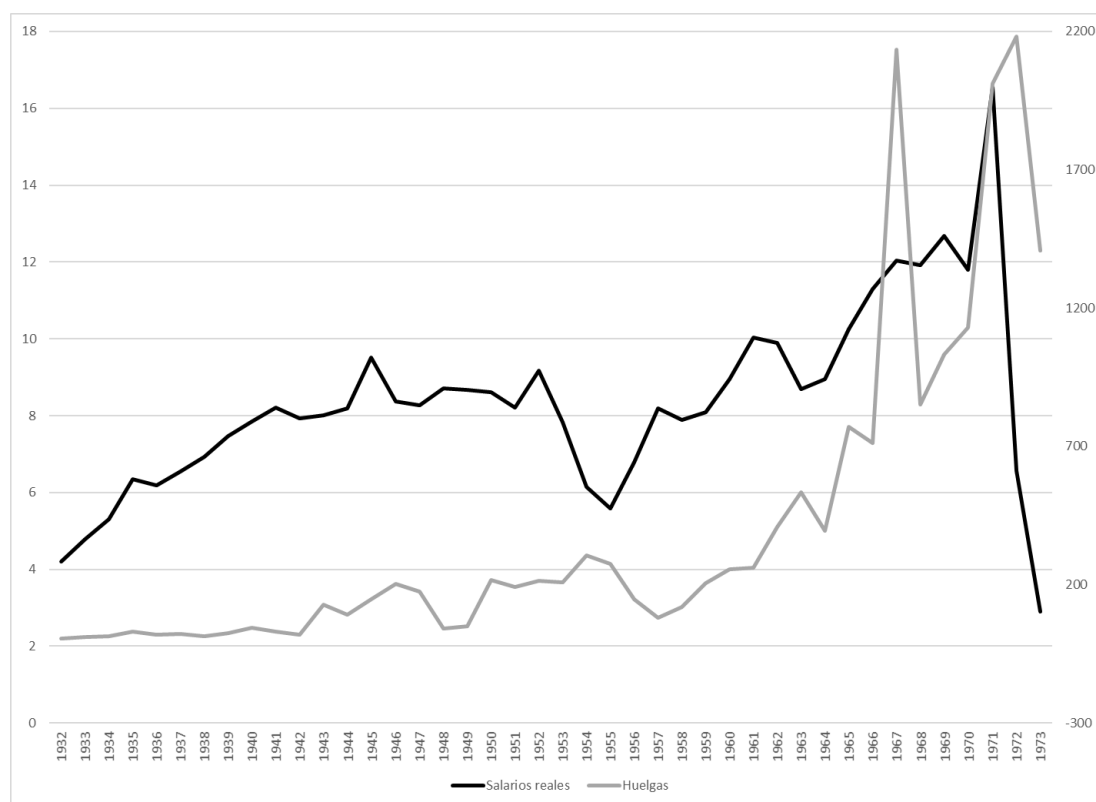
¹¹¹ El Partido Radical y la Falange buscarán también, con menor éxito, posicionarse dentro del movimiento obrero. La influencia del primero se asienta principalmente en la clase media de la época formada por el sector de empleados públicos y privados, mientras la Falange, que pasará a ser luego la Democracia Cristiana, tendrá gran ascendente sobre el sector agrícola en los primeros momentos de expansión del sindicalismo a este sector, en los años sesenta.

partidos socialista y comunista que tenían en el sector obrero su mayor respaldo. Sin embargo, este período se muestra mucho más conflictivo en términos del equilibrio entre los partidos en el sindicalismo y el gobierno, lo que se expresará en un aumento de la represión de las huelgas, muchas veces con el apoyo de los mismos partidos.

El término del Frente Popular supone el final del rápido crecimiento de la sindicalización. A partir de 1941, tanto la creación de sindicatos como el crecimiento de la asociación se ralentizan (Gráfico 27). Este período de menor crecimiento se extiende hasta mediados de la década de los cincuenta cuando vemos una gran baja en la sindicalización que no comenzará su recuperación hasta diez años después. El incremento de los sindicatos entre 1941 y 1955 será de sólo un 0,7% anual, mientras los asociados crecerán en 2,7% por año. Gran parte del aumento durante estos catorce años se basa en el crecimiento de los asociados a los sindicatos profesionales – 3,7% anual – siendo los obreros industriales – 1,9% anual – los que menos crecen en sindicalización.

Esta baja puede estar dada por un estancamiento lógico debido a un período inicial intenso de institucionalización de las organizaciones ya existentes, sin embargo, los grandes incrementos que se producen a mediados de la década de los sesenta parecen dar cuenta de un interés por la organización que no había podido materializarse anteriormente. Esto nos lleva a centrarnos nuevamente en la historia del movimiento de trabajadores y en el escenario que se comienza a construir a partir de 1941.

Gráfico 28. Salarios reales y número huelgas (en pesos de 1937)



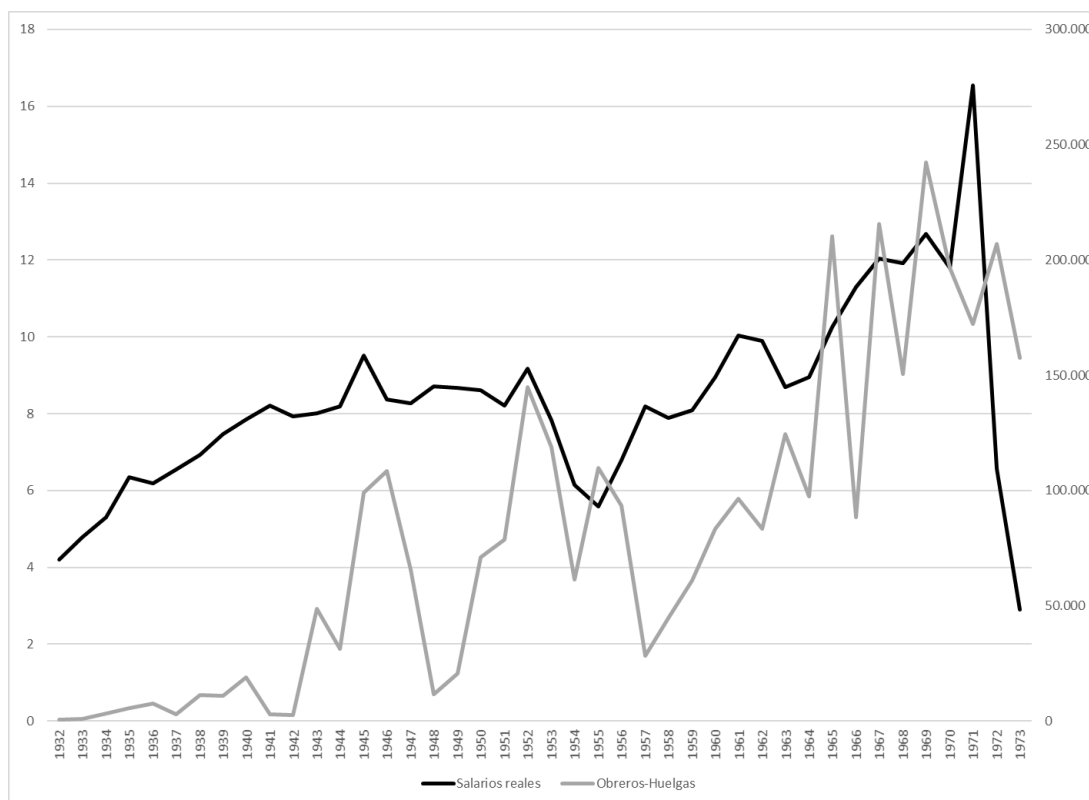
Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de Chile, Loveman (1988) y Armstrong et al. (2005).

Luego de la muerte de Pedro Aguirre Cerda y el fin del FP, la CTCH da su apoyo al gobierno de Juan Antonio Ríos bajo el espíritu de unidad de las fuerzas antifascistas. Las tensiones de la guerra fría y la amenaza de una extensión del fascismo establecen como objetivo principal del movimiento obrero la defensa de la democracia, contexto en el que se sitúa el respaldo de la CTCH y de los partidos de izquierda – comunista y socialista – a la nueva alianza de gobierno. No obstante, tanto la participación de la Confederación como de los partidos de izquierda no impide un aumento de la represión del Estado a las/os trabajadoras/as, especialmente en los años finales. Asimismo, vemos un aumento paulatino de la actividad huelguística, toda vez que las demandas de mejores condiciones de vida no fueron satisfechas y la inflación comienza lentamente a hacer mella en los ingresos.

En 1943 comienza una etapa de incremento en el número de huelgas que tiene su punto más alto en 1946. Una expresión clara del nivel de actividad de protesta que se da en estos años es el número de obreros involucrados en las huelgas, que crece fuertemente hasta alcanzar el máximo en 1945-1946. Entre 1943 y 1945 el número de obreros que participan de las huelgas se duplica, y hasta 1946 el crecimiento acumulado es de

122,3%, lo que da cuenta del aumento de la presión del sector obrero por mejoras en las condiciones de vida.

Gráfico 29. Salarios reales y nº de obreros/as involucrados en las huelgas (en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, los Anuarios Estadísticos de Chile, Loveman (1988) y Armstrong et al. (2005).

El fin del gobierno debido a la muerte del presidente en 1946, se da dentro de un clima cada vez mayor de protesta obrera. Ese año será también el primer y único gran paro general organizado por la CTCH y marcará el quiebre de la confederación como resultado de las luchas internas de los principales partidos políticos¹¹².

La división de la CTCH y la posterior persecución de una parte importante de sus miembros terminarán por desintegrar a la organización. El movimiento obrero ingresará en un período de limitado protagonismo debido a la fuerte represión del Estado. El hito que marcará estos años es la promulgación de la Ley de Defensa Permanente de la Democracia en 1948, que en términos prácticos legaliza la persecución del partido

¹¹² La CTCH pasaba por un período de crisis extenso donde la política se centró en la lucha por el liderazgo de la organización entre socialistas y comunistas. A esto se suma la crisis en el propio partido socialista que llevará a su división. Ambas facciones, socialista y comunista, luchan por el control de la CTCH como herramienta para participar del gobierno siguiente, pese a la actitud cada vez menos propensa hacia el movimiento obrero que muestran los gobiernos.

comunista. Es interesante apreciar gráficamente el efecto de la ley en los años 1948 y 1949, cuando el número de huelgas baja drásticamente (Gráfico 28) y cuando la participación obrera en ellas cae aún más profundamente (Gráfico 29) por los riesgos que implicaba la alta represión generada como resultado de la ley en los primeros años. En esos años también se nota un estancamiento en el número de sindicatos y asociados.

La ley supuso el desbaratamiento de gran parte de los sindicatos asociados al partido comunista y la represión de sus líderes, además de entregar herramientas al sector empresarial para reprimir los intentos de huelga y de formación de sindicatos, aduciendo la vinculación de las organizaciones con el comunismo (Angell, 1972; Pizarro, 1986). Los dos primeros años de aplicación de la ley son los más duros y sirven para dismantelar el movimiento obrero. A partir de 1950 y como respuesta a las protestas de trabajadores y ciudadanía¹¹³ por las condiciones de vida, el nivel de represión disminuye, pero la vigencia y la utilización de la ley se mantendrá hasta 1958 (Barría, 1971).

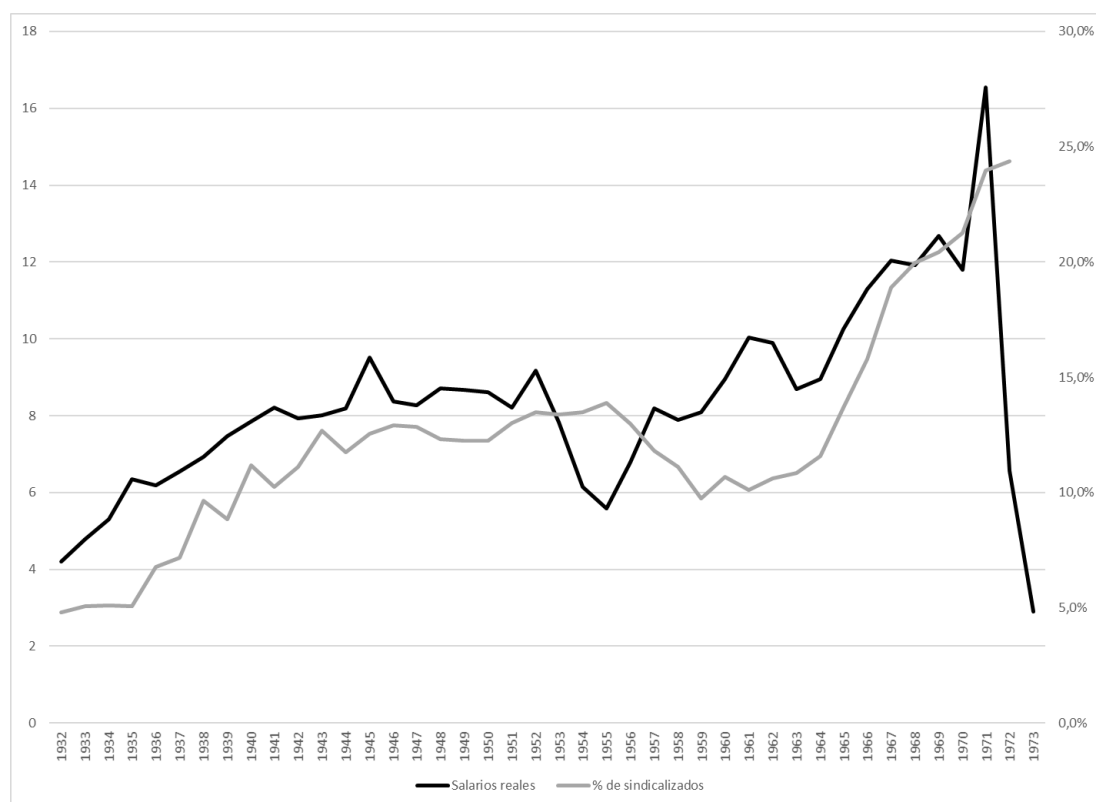
Los años del gobierno de Gabriel González Videla son los de mayor persecución al sector obrero, pero esto no anula completamente las expresiones de protesta general y el intento de huelgas. En este período destacan los esfuerzos de movilización que realizan los sectores de empleados públicos y privados, menos perseguidos por los gobiernos debido a la identificación del partido radical – el partido de los gobernantes – con la clase media, compuesta fundamentalmente de empleados (Angell, 1972).

La movilización comienza a crecer a partir del año 1950 y tendrá su punto más alto en 1952, año de cambio de gobierno. Pese a los brotes de descontento que se van gestando en los años finales del gobierno de Gabriel González Videla, el control que se ejerció sobre el sector obrero se extiende durante todo el período. Como señalamos anteriormente, el crecimiento de los sindicatos industriales fue bajo y el liderazgo en la sindicalización lo tomaron los sindicatos profesionales. El estancamiento de la organización obrera se aprecia más claramente si tomamos en consideración el crecimiento de la fuerza de trabajo: la tasa de sindicalización¹¹⁴ cae en 1948 y se mantiene prácticamente invariable hasta 1950, se recupera lentamente entre ese año y 1952, para luego estancarse nuevamente hasta 1955 (Gráfico 30).

¹¹³ En 1949 se produce una protesta popular que se conoce como “la revolución de la chaucha” donde la población santiaguina se manifiesta en contra de un alza en las tarifas del transporte público (Barría, 1971).

¹¹⁴ Número de sindicalizados sobre el total de la fuerza de trabajo.

Gráfico 30. Salarios reales y tasa de sindicalización (en pesos de 1937)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, los Anuarios Estadísticos de Chile, Angell (1972), Borón (1975) Loveman (1988) y Valenzuela (1989).

Otro ejemplo del control sobre el sector obrero que se busca tener en este período, lo entrega la promulgación de la ley de sindicalización agrícola en 1947. Al ser excluidas de la legislación laboral de 1924 y luego del código laboral de 1931, las organizaciones agrícolas se mantuvieron en una indefinición legal durante todo este período. En 1939 podemos hablar de un *trade off* entre los partidos de izquierda y los sectores terratenientes, ya que se aprueba suspender los derechos sindicales en el campo a cambio de la aprobación de la Ley Corfo (Faúndez, 1992). Finalmente, ante las protestas de algunos sectores y las demandas de los trabajadores, en 1947 se promulga una ley de sindicalización obrera agrícola tan restrictiva, que sepulta casi por completo las pocas posibilidades de organización legal que existían¹¹⁵.

En 1952 termina el período de estancamiento de salarios y es el último año antes del descenso de los ingresos debido a la fuerte inflación del período. En este mismo año se produce el cambio de gobierno, y el nuevo presidente, Carlos Ibáñez del Campo, busca en su discurso el apoyo de los sectores populares y de clase media, lo que supondrá un

¹¹⁵ La nueva ley exigía que cada organización estuviera compuesta por al menos 20 miembros, los que debían haber trabajado en una misma hacienda por un año, y al menos 10 de ellos debían saber leer y escribir. Asimismo, las limitaciones a la huelga hacían que el esfuerzo de sindicalización valiera poco la pena.

relajo del nivel de control del movimiento al inicio de su mandato (Borón, 1975). Ibáñez, que no pertenece a ninguno de los partidos tradicionales o de izquierda que formaron los gobiernos anteriores¹¹⁶, en los primeros años de su mandato pretende el apoyo del sector de los trabajadores, por lo que intenta formar una organización obrera afín a su gobierno.

El intento de acercarse a los sectores de trabajadores y una política de menor represión permitirán la reorganización del movimiento, que tiene como hito la formación de una nueva confederación en 1953, la Central Única de Trabajadores (CUT). Sin embargo, en el segundo año de Ibáñez, la crisis inflacionaria sumada a la superproducción de cobre, el fracaso de las medidas económicas y la oposición del movimiento obrero, producen un cambio en la política del gobierno respecto al movimiento (Barría, 1971). En estos años aumenta lentamente el número de sindicatos, pero la tasa de sindicalización se mantiene prácticamente estancada hasta 1955 cuando descenderá drásticamente; vemos también que el número de huelgas comienza su descenso un año antes.

5.5.2 Resistencia y reorganización del movimiento obrero: 1955-1973

Los efectos de la crisis y las medidas represivas sobre las organizaciones obreras desgastan al movimiento, ejemplo de lo cual es el fracaso de la huelga general que lleva adelante la CUT en enero de 1956. El paro, que busca protestar por las medidas de ajuste antiinflacionario, no cuenta con el apoyo de gran parte del sector obrero que se encuentra desestabilizado. Los sindicatos estatales no se adhieren al paro por el temor a las consecuencias, ya que centenares de empleados se encuentran arrestados por la huelga realizada a fines del año anterior (Barría, 1971). A su vez, el gobierno impone el estado de sitio el día anterior a la huelga general, y haciendo uso de la todavía vigente Ley de Defensa de la Democracia encarcela a gran parte de la dirigencia de la Central Única de Trabajadores (Angell, 1972).

A partir de 1956 vemos una baja considerable tanto en el número de sindicatos como de obreros asociados, que se profundiza hasta 1960. Así, los años más duros de la crisis inflacionaria estarán determinados nuevamente por una fuerte represión del sindicalismo por parte del gobierno, que limitará las posibilidades de protesta frente al

¹¹⁶ El ahora presidente electo Carlos Ibáñez del Campo ejerce su segundo período al mando de la nación. El primero había sido dentro del caos político que se genera con el golpe de Estado llamado "ruido de sables" en 1924. En los años siguientes se verán una serie de cambios de mando y golpes de Estado, todos ellos liderados por militares. El último en tomar el poder fue en 1927 el general Ibáñez, cuyo gobierno caerá como resultado de la crisis de 1930.

fuerte descenso de salarios que existe a partir de 1953. Los efectos de la represión de los intereses del sector obrero se aprecian claramente en el descenso, tanto en términos absolutos como respecto a la fuerza de trabajo, del número afiliados a sindicatos a partir de mediados de los años cincuenta. De la misma forma, la huelga se ve fuertemente aplacada en estos años y retoma los niveles anteriores a la crisis de inflación sólo a inicios de los años sesenta.

El cambio de década trae consigo un nuevo gobierno, presidido por Jorge Alessandri Rodríguez, que tiene un foco claramente empresarial. Su política monetaria es muy restrictiva en términos de los incrementos salariales y sólo se otorga un reajuste igual al costo de la vida en 1959, ya que en los años siguientes los ajustes legales serán inferiores a la inflación. Pero los problemas que generan las medidas antiinflacionarias hacen que en 1962 se abandone la política de control salarial, al mismo tiempo que se renuncia a los intentos estabilizadores (Pizarro, 1986). Este constante enfrentamiento con el gobierno en materia salarial potencia la reorganización del movimiento obrero, mermado tras el fracaso de la huelga nacional de 1956 y los fuertes ajustes salariales de los cincuenta.

El salario medio real se recupera en 1961 cuando supera el nivel alcanzado en 1952 – antes de la crisis – y 1930, que había sido hasta entonces el punto más alto de la serie. La gran recuperación será temporal ya que los ingresos medios volverán a caer en los años siguientes, que si bien no lo harán tan fuertemente como en los años anteriores, igualmente se ajustan a la baja hasta mediados de los sesenta. El crecimiento de 1961 se da dentro de un momento de represión de la sindicalización, pero junto con la disminución de salarios en 1962 se produce un incremento de la huelga obrera, la que mantendrá esa tendencia hasta el final del período que estudiamos.

La articulación de los trabajadores en los años finales del mandato de Alessandri se expresa principalmente en un aumento de la protesta obrera a partir de 1962: las huelgas aumentarán en un 55,7% este año respecto al año anterior, y en 1963 volverán a crecer un 30,6%, disparándose asimismo la participación y compromiso de obreros/as en las huelgas, la cual crece en un 49,1%.

A partir de 1964 el sindicalismo se alinea con el comportamiento de los salarios y presenta un aumento espectacular. Lamentablemente no tenemos datos de los sindicatos para los años 1965 y 1966, pero entre 1964 y 1967 las organizaciones obreras crecen un 61,4% lo que supone una tasa de 17,3% por año. La información del número de sindicalizados muestra que el salto en la tendencia se da en 1966, con un aumento del 19,8% de asociados respecto al año anterior, después de un largo período

de incrementos negativos o bajos crecimientos. Si comparamos el desempeño de los sindicatos respecto a los asociados vemos que el aumento acumulado para el período 1964-1967 es menor para estos últimos – 51,0% – pero su tasa de crecimiento se asemeja a los primeros años de sindicalización en que tenemos datos, con un 14,7% anual.

El incremento que se genera en los sesenta no se atenúa en los años siguientes, sino más bien continúa su tendencia. Si tomamos los datos hasta 1973, las tasas de aumento disminuyen solo levemente, mostrando un crecimiento de los sindicatos y la sindicalización de 14,6% y 13,4% respectivamente, por año entre 1964-1973, un período de casi una década. El análisis por sector de trabajadores indica que el menor crecimiento en sindicalización se da en las organizaciones industriales, que incrementan el número de asociados a una tasa del 5,5% por año, cuando los profesionales lo hacen a un 15,8% anual entre 1964 y 1973.

Durante esta etapa (1964-1973) se suceden dos gobiernos. El primero de ellos corresponde a la administración de Eduardo Frei Montalva, de la democracia cristiana, y el segundo es el gobierno de Salvador Allende, que representa a una nueva alianza de izquierda, el Frente de Acción Popular (FRAP)¹¹⁷.

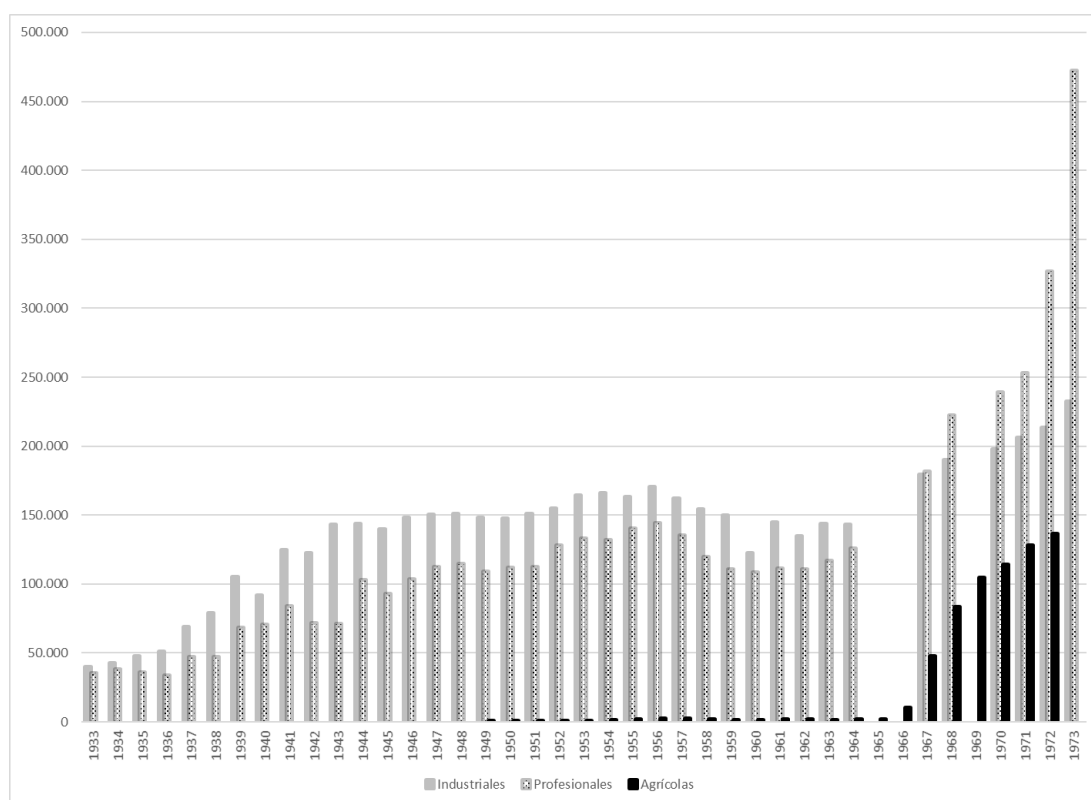
El período de Frei se caracteriza por el aumento de la protesta general y la huelga, destacando también por la irrupción de la protesta campesina en la economía y la política nacional. Como mencionamos anteriormente, la agricultura se ubica en un espacio legislativo paralelo durante los treinta primeros años. Primero, su exclusión del código laboral y las posteriores directrices ejecutivas que refuerzan su excepción, no entregan garantías para la formación de organizaciones sindicales. Luego, la legislación de 1947 no hará más que instalar jurídicamente la imposibilidad de sindicalizarse. Así, el punto de inflexión en los derechos laborales campesinos se da en los años sesenta, donde la democracia cristiana buscará encontrar apoyo electoral en la población trabajadora¹¹⁸ enfocándose en el campo y potenciando la formación de sindicatos agrícolas.

¹¹⁷ El FRAP comienza a organizarse a mediados de los años cincuenta y presenta como candidato a la presidencia a Salvador Allende en las elecciones de 1958 y 1964.

¹¹⁸ Hasta 1958, cuando se introduce la cédula única electoral, la totalidad del voto campesino se encontraba cooptado por los partidos tradicionales de derecha debido al control que ejercían sobre la población rural y su voto. La reforma permite incorporar una gran cantidad de potenciales electores a la lucha por el voto, lo que promueve el trabajo político en las zonas agrícolas. Todos los partidos buscarán influenciar a este sector, pero el trabajo más profundo y sistemático será el realizado por la democracia cristiana a través de sus militantes y organizaciones católicas. Una parte importante de esta tarea consiste en la organización laboral de los trabajadores agrícolas (Angell, 1972).

No obstante, es necesario señalar que pese a las limitaciones instaladas por la legislación laboral, esto no impide que aparezcan organizaciones de trabajadores/as agrícolas no legalizadas. Sin embargo, la persecución de la que son objeto mantiene su número controlado por muchas décadas. La información que tenemos, que proviene de una fuente oficial como los Anuarios Estadísticos de Chile, presenta datos de sindicatos agrícolas desde 1949, año en que se publican 8 sindicatos que agrupan a 771 asociados. El bajo nivel de sindicatos se mantendrá por varios años, como es posible observar en el Gráfico 31, aunque existe un incremento a mediados de los años cincuenta, posteriormente este se perderá. El crecimiento para asociados y número de sindicatos entre 1949 y 1956, es de 17,5% y 21,3% por año, respectivamente. Pero a pesar de su importante aumento, su peso en el total es mínimo dado el alto nivel de sindicalización de los otros sectores.

Gráfico 31. Número de asociados a sindicatos industriales, profesionales y agrícolas



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CSO y SSS, los Anuarios Estadísticos de Chile, Angell (1972), Borón (1975) Loveman (1988) y Valenzuela (1989).

Para el sector agrícola tenemos información sólo hasta 1972, pero pese a la falta de datos se aprecia que su desarrollo es bastante especial. La baja sindicalización de los primeros años supone que el gran incremento que veremos a mediados de los sesenta en todo el sindicalismo, sea particularmente mayor para los sindicatos agrícolas.

Entre 1964 y 1967, mientras el total de asociados crecía al 14,7% por año, los sindicatos agrícolas se incrementaron a una tasa de 194,3% anual en los mismos tres años. Para todo el período final las cifras no son tan llamativas, pero igualmente dan muestra de la fuerza con que se produjo el proceso de sindicalización agrícola durante esta etapa. Así, la tasa de crecimiento de los sindicatos corresponde a un 52,7% por año, mientras que la sindicalización aumentará en un 71,1% anual de 1964 a 1973.

La ley de sindicalización agrícola no se promulga hasta 1967, pero debido a una actitud más llana a la sindicalización y al trabajo de fomento a la organización agrícola de parte de los partidos políticos, el número de sindicatos y asociados comenzará a crecer en los años anteriores, contabilizándose el primer gran incremento en 1966. Es en este año en que se genera un gran salto en el número sindicatos agrícolas, y tanto sindicatos como asociados crecen exponencialmente, incrementándose entre 1965 y 1966, en un 528,1% en el caso de los sindicatos, y un 391,8% el número de asociados,.

Además del fuerte incremento de sindicalizados agrícolas, vemos en este período un aumento general de la organización y la protesta obrera.

Los primeros años del gobierno de Frei (1964-1970), es un período donde el programa de estabilización se proyecta con reajustes salariales del 100%. Como vimos en la serie de salarios, esto no sólo permite mantener sino comenzar una senda de incrementos de los ingresos que durará hasta 1971. Pero el aumento de remuneraciones y la política positiva de reajustes no evita un aumento de la conflictividad en esta etapa. El malestar acumulado en las últimas décadas, cuando el crecimiento de salarios es prácticamente nulo y las crisis inflacionarias merman fuertemente las condiciones de vida del sector obrero, deja poco espacio para confiar en las nuevas propuestas.

El movimiento sindical se muestra cada vez más politizado y no ve en el plan del gobierno y de la democracia cristiana – el partido gobernante – una respuesta a las demandas del sector obrero. A fines de los años cincuenta el movimiento obrero adquiere una actitud más decisiva y asume que los cambios en las condiciones sólo llegarán si instala su propia alternativa en el gobierno. Añorando los años del Frente Popular esperan llegar al gobierno a través de la coalición del Frente Amplio Popular (FRAP).

Pero la politización que vemos en estos años es también resultado de una política laboral del Estado más confrontacional con el movimiento y especialmente con la CUT, la organización que agrupa a la mayor parte de los sindicatos. Eventos como su apoyo a una confederación alternativa que le restaría poder a la CUT; la completa exclusión

de la confederación de las instancias de negociación salarial y de políticas laborales a nivel nacional; y su falta de representación en organismos del Estado, entre otras acciones, establecen una postura antagonista hacia el sector organizado de los/as trabajadores/as. Las razones de esto y de su foco en la formación de sindicatos en el sector agrícola, está en la necesidad de generar una masa de apoyo popular al partido y su gobierno, ya que es prácticamente imposible lograr el soporte en un movimiento sindical que ha estado históricamente ligado y liderado por los partidos comunista y socialista (Angell, 1972).

Junto a esto, la política salarial será menos generosa en los años siguientes. Acciones como declarar ilegales huelgas que buscan mejoras económicas¹¹⁹, la oferta de un reajuste salarial con un porcentaje de ahorro nacional obligatorio¹²⁰, y el unir este reajuste a la restricción del derecho a huelga, hicieron que el movimiento sindical se opusiera cada vez más a la política laboral impulsada por el gobierno. Además, los desencuentros entre el sindicalismo y el gobierno no sólo se daban en temáticas salariales, dado que una iniciativa controversial y muy resistida fue la propuesta de una reforma laboral que buscaba eliminar la obligatoriedad de sindicalización por empresa a un solo sindicato, y proponía la existencia de hasta 3 organizaciones sindicales por empresa (Angell, 1972). Esta obligatoriedad, que había sido hasta el momento una de las pocas fortalezas de un sindicalismo muy débil, será rechazada incluso por los propios dirigentes sindicales de la democracia cristiana.

El desencuentro entre los intereses sindicales y la política laboral del gobierno tienen como resultado un importante incremento de la sindicalización y de la huelga. Pese a las actitudes más represivas que adquiere el gobierno en la segunda mitad del mandato de Frei, es necesario señalar que durante estos años, si bien existieron acciones dirigidas a controlar las huelgas y el uso de las fuerzas de seguridad para su control, no hubo una política de persecución tan sistemática como en gobiernos anteriores.

El discurso de promoción de la sindicalización de la democracia cristiana permitió el incremento de los sindicatos y asociados en grandes porcentajes al menos hasta 1968. Los sindicatos y también sus miembros se incrementan fuertemente en los años del gobierno de Frei, siendo 1966-1968 el período en que más crecen. Los dos últimos años de su mandato la sindicalización sigue aumentando, pero ya no con la velocidad de etapas anteriores. La disminución en el incremento se puede apreciar claramente en el

¹¹⁹ Como la huelga minera de 1966 donde 6 obreros resultaron muertos. Los sindicatos pedían incrementos de salarios que no sólo compensaran la pérdida de valor adquisitivo, sino también participación en los incrementos de la productividad de la empresa (Angell, 1972)

¹²⁰ Lo que supone prácticamente la pérdida de ese porcentaje de reajuste en una economía inflacionaria.

Gráfico 27 y también se expresa en la tasa de sindicalización que vemos en el Gráfico 30. El nuevo gran esfuerzo de sindicalización lo veremos ya en el siguiente gobierno, cuando volvemos a observar grandes crecimientos en los años 1972 y 1973.

Junto al cambio fundamental en el ritmo y la intensidad que se da a partir de 1966, tanto de la generación de organizaciones sindicales como de la asociatividad, vemos también un clima cada vez más predispuesto a la huelga y al conflicto laboral. Las huelgas tienen un marcado descenso en 1964, año de cambio de gobierno, pero a partir de 1965 se aprecia un incremento constante que tiene su punto máximo en 1967, con un gran aumento del número de huelgas que coincide con un fuerte incremento en la participación¹²¹. Entre 1966 y 1967 el número de huelgas se triplica creciendo en un 199,3%, y la participación de los/as obreros/as aumenta para el mismo período el 143,8%. En los años siguientes las huelgas vuelven a una senda de crecimiento paulatino, pero ya en un nivel más alto. La participación en cambio, si muestra otra gran explosión en 1969.

El gobierno de Frei termina dentro de un ambiente de creciente malestar y con el conflicto obrero y los paros nacionales como las principales herramientas para manifestar el desacuerdo con las políticas económicas, laborales, o la situación de vida en general. El gobierno siguiente, bajo la coalición de la Unidad Popular¹²² (UP), llega al poder apoyado por los partidos de izquierda y la CUT.

En la etapa final del período que estudiamos vemos que los salarios mantendrán por un año el crecimiento que venían mostrando previamente, sin embargo, en 1972-1973 caen como respuesta a un fuerte brote inflacionario. En este período vemos también un gran aumento de la protesta social. La asociación del gobierno con las reivindicaciones sociales y económicas de la izquierda y de gran parte del movimiento sindical y la población obrera, fomenta un mayor nivel de sindicalización y la formación de cada vez más organizaciones sociales que exigen la mejora de sus condiciones de vida, manteniendo el nivel de conflictividad que había emergido en el período anterior.

El gobierno debe dar respuesta a una serie de reivindicaciones sociales que están en las demandas del sector obrero y la población hace décadas. Así, además de las

¹²¹ En 1965 también podemos ver un gran incremento en la participación huelguística con 210.397 obreros/as contabilizados, bastante cercano a los 215.800 que vemos en 1967. En 1965 los huelguistas se incrementan más que el número de huelgas, lo que supone una media de 273 obreros/as por huelga, mientras en 1967 es de 101.

¹²² La Unidad Popular (UP) nace como continuación del pacto Frente de Acción Popular (FRAP) formado en 1956 por partidos de izquierda. En esta nueva alianza se mantienen los partidos del pacto anterior y se agregan algunas nuevas organizaciones de izquierda. La UP recibe el apoyo expreso de la Central Única de Trabajadores. Salvador Allende, candidato a las elecciones presidenciales, había postulado a la presidencia en las dos elecciones anteriores apoyado por el FRAP.

mejoras en los salarios de los sectores industriales y de los empleados, se suma un creciente malestar del sector obrero agrícola, quienes demandan una mayor velocidad en la implementación de la reforma agraria puesta en marcha en el gobierno anterior. En esta etapa también se generan un gran número de organizaciones populares como Cordones industriales, Juntas de abastecimiento y precios (JAP), Consejos comunales campesinos y Comités de la unidad popular, a las que se unen asociaciones tradicionales como las Juntas de vecinos, todo ello en búsqueda de nuevos espacios para la acción directa¹²³ y la reivindicación de derechos sociales y económicos (Borón, 1975).

En este escenario, en 1971 vuelve a aumentar la tasa de crecimiento de la sindicalización, y en los tres años finales la creación de sindicatos alcanza una tasa del 12,0% anual, mientras que los asociados lo harán en 15,1% por año. Este incremento se da no sólo en términos absolutos, sino también en relación con el total de la fuerza de trabajo¹²⁴. Aunque el crecimiento de la tasa de sindicalización se aprecia desde 1965, en los años finales se acrecienta rápidamente y pasa de ser de un 20,4% en 1970 a un 29,1%¹²⁵ en 1973.

La posición favorable del gobierno a las demostraciones sociales y a la protesta, da pie en este período a generar un ambiente propicio para la huelga obrera, pese a lo cual el crecimiento que vemos es menor que en el período anterior. El aumento más significativo se da en el primer año de gobierno cuando si bien existe un alza del número de huelgas, se da una disminución de la participación respecto al año anterior. Este nivel alto de huelgas durará hasta 1972 cuando su número se mantenga en el nivel alcanzado en 1971 (Gráfico 28). En cambio si la comparamos con el gobierno anterior, la participación baja notoriamente en estos años, apreciándose un descenso en el número de obreros/as involucrados en las huelgas respecto a los años finales del gobierno de

¹²³ La mayoría se expresa en tomas de fundos agrícolas, establecimiento industriales y comerciales y terrenos urbanos (Borón, 1975).

¹²⁴ El cálculo de la tasa de sindicalización hay que tomarlo como referencial. Con el buscamos conocer la tendencia que toma la curva durante el período, dado que con los datos que poseemos es imposible hacer una estimación ajustada del porcentaje de sindicalización. Por una parte, no todas las/os trabajadoras/as pueden asociarse a un sindicato, e incluso con la incorporación en 1967 del sector agrícola, las estadísticas de sindicalización dejan fuera a todas las organizaciones del sector público. Por otro lado, el censo registra a todos/as las personas mayores de 12 años con ocupación, y la asociación a un sindicato sólo es posible desde los 18 años. Junto a esto, en la categoría empleados se considera a gerentes y administrativos, estando además incluidos los empleados públicos, miembros de las fuerzas armadas, carabineros y personal de investigaciones, todos los cuáles no pueden sindicalizarse. Finalmente, no podemos saber qué porcentaje de la fuerza laboral trabaja en establecimientos con más de 25 trabajadores/as, que es el mínimo que establece la ley para formar sindicatos (Borón, 1975)

¹²⁵ La cifra del total de asociados del año 1973 está calculada sobre la base del total de miembros de sindicatos industriales y profesionales de ese año, sumado a los asociados agrícolas de 1972, ya que no tenemos datos de sindicatos agrícolas para 1973.

Frei. Sin embargo, las cifras se encuentran a la altura de las manifestaciones de mediados de los años sesenta.

Esto no quiere decir que necesariamente existiera menos protesta en estos años, porque desde mediados de los años sesenta cobran protagonismo una serie de organizaciones y formas de protesta que no se encuentran institucionalizadas en la legislación laboral y que, por lo tanto, no son contabilizadas por las estadísticas oficiales, por lo que no podemos dimensionar completamente el nivel de conflictividad de estos años a través de las cifras gubernamentales. Sin embargo, si vemos que en términos generales y dentro del sindicalismo organizado, no se aprecia un incremento del nivel del conflicto que se había alcanzado a mediados de los años sesenta. Asimismo, observamos un incremento de la sindicalización, lo que nos permite suponer un mayor involucramiento del sector obrero con las demandas económicas y sociales de su sector, pero también, considerando la historia del sindicalismo, una posición abierta del gobierno a la organización social y a la huelga como herramienta de negociación.

En este contexto favorable para los sindicatos y las demandas obreras, los salarios primero se comportan positivamente, pero más tarde terminan con una de las más grandes crisis inflacionarias del período. El efecto de las variables económicas sobre los salarios, en este caso la inflación, minimiza los reajustes salariales y las demandas por mejoras económicas se pierden en el alza de precios.

La historia de la organización obrera, permite comprender en gran medida la vulnerabilidad de los salarios a la política económica puesta en práctica en este período. En los primeros años el bajo crecimiento se equilibra a través de un descenso de los salarios y un aumento del desempleo. En los años siguientes, cuando vemos una mejora en la producción, sólo una parte de ese incremento llega al sector obrero, generando una década de estancamiento de salarios. Los efectos de las crisis de inflación son más directos, pero ocultan el incremento del producto que se dió en esos mismos años. Durante gran parte de este período, el control y represión del movimiento obrero permitió ajustar los desequilibrios de la economía a través de los salarios, fomentando con esto la formación de un descontento general que se expresa en los años finales. Asimismo, esta visión evitó la formación de un mercado interno lo suficientemente grande y amplio que se convirtiera en la base para la formación de una industria nacional no dependiente de medidas proteccionistas.

Conclusiones

Los años que abarca la industrialización dirigida por el estado son complejos económica y socialmente. Hemos recorrido estos cuarenta años desde distintas miradas y perspectivas a través de las series de salarios nominales y reales. Esto nos permite conocer un poco más de cerca el comportamiento de la economía y del mercado laboral en esta etapa, donde lo que predomina es un cambio de paradigma de crecimiento. Entregar nueva información acerca de este período focalizada en el sector obrero, era uno de los objetivos principales de esta investigación, especialmente por la centralidad que adquiere el salario en estos años.

Las nuevas series de salarios son parte de las herramientas que nos permiten reflexionar sobre los elementos económicos, sociales y políticos, y acerca de los desafíos, éxitos y fracasos que encontramos en el proceso de industrialización dirigida por el estado.

Es importante también, presentar series de salarios para espacios olvidados por las estadísticas oficiales, en este caso la rama agrícola y las mujeres trabajadoras. La economía y la historia comúnmente ignoran la importancia de los datos desagregados por género, parece que el salario masculino por ser mayoritario en algunos momentos puede dar cuenta de los niveles de la economía nacional, pero estos enfoques desconocen que los/as trabajadores/as viven en hogares y que la economía del sector obrero se sustenta en torno a ingresos por hogar. Ignorar la diversidad de ingresos que pueden existir en un mismo hogar es obviar las restricciones a las que estaban sujetas las personas, así como las estrategias utilizadas para mejorar las condiciones de vida.

El sector agrícola, señalado como el sector ignorado por la política industrializadora, parece cargar con la invisibilidad también en la estadística y en la historia económica. Las más amplias y completas series estadísticas para este período no dan cuenta de los ingresos recibidos en el campo. Tal vez la dificultad o imposibilidad de medir los pagos en especie alejó a los/as expertos de este sector, pero como vimos pese a que la estimación siempre puede ser mejorada, es posible estimar un salario que comprenda un cálculo de los pagos en bienes.

También queremos destacar el uso de una nueva fuente para la estimación, ya que ninguna de las series que preceden a este estudio se basan en los datos de la seguridad social. La fuente que hemos utilizado permite obtener nuevas series que pueden compararse completamente con las anteriores sin depender de estas para su construcción. Por supuesto, como hemos resaltado, los Anuarios Estadísticos de la CSO

y la SSS tienen limitaciones que, sin embargo no condicionan el desempeño de la serie. De la misma forma, durante la estimación se tomaron decisiones y establecieron supuestos, pero estos no impiden que las series presenten el resultado de un trabajo acucioso y entreguen información relevante para el período. Las decisiones metodológicas fueron tomadas con miras a presentar una serie lo más ajustada posible a lo que nos entrega la fuente y la historia económica, para de este modo conseguir ofrecer una nueva herramienta para conocer el comportamiento de los salarios en esta etapa.

La etapa en estudio tiene una dificultad agregada debido a la alta inflación que se aprecia en gran parte del período y principalmente después de los años cincuenta. Esto supone poner especial atención a los precios al momento de estimar las series reales. El problema se presenta fundamentalmente a partir de 1965 y, como dimos cuenta en el debate sobre este tema, aún no existe una serie de precios del consumo que contenga las variaciones de precios tanto del mercado formal como del mercado negro, por lo que es difícil tener una estimación del comportamiento de los precios en esos años. Frente a esto, y cómo se detalló en la metodología, hemos utilizado las series que parecen ajustarse mejor al movimiento de la inflación guiándonos por la metodología utilizada en las series alternativas y por las estimaciones de otros índices oficiales.

En general, la estimación de las series tuvo algunas dificultades que se resolvieron en función de la información disponible y siempre con la intención de mantenerse lo más ajustada posible a la fuente. Esto ha dado como resultado unas series de salarios nominales para el período 1927/1928-1973 que creemos serán de utilidad no sólo para los análisis que hemos realizado en esta tesis sino también para investigaciones posteriores sobre la economía chilena y el sector obrero del período.

El primer resultado de esta investigación son las series de salarios medios nominales, es decir, la serie total del sector obrero, las series por sector y las series desagregadas por género. Aunque estas series, en la medida en que no están ajustadas por la inflación, parecen no ofrecer mucha información, su análisis detallado y comparativo nos ha permitido extraer algunas conclusiones.

La primera conclusión es que la Gran Depresión deja una clara huella en la curva de salarios nominales. El hito de la Gran Depresión a nivel nacional corresponde a 1931, año en que los salarios inician su descenso para llegar al punto mínimo en 1932. Desde este punto en adelante los salarios obreros nominales no volverán a descender. Las razones son conocidas, la inflación creciente que se apodera de la economía chilena durante estos años hace difícil un movimiento a la baja de salarios nominales.

En segundo término, cuando comparamos las series sectoriales con la serie que expresa en salario medio de la economía, observamos que los salarios de la construcción son los que se encuentran más cercanos a la media. Este hallazgo nos permite plantear que en términos generales los salarios durante el período de industrialización dirigida por el estado fueron bajos. Esta generalización está sujeta a que la construcción es un sector que se ha caracterizado en Chile por la baja calificación de los/as obreros/as y, por lo tanto, por bajas remuneraciones.

En el análisis comparativo también han surgido algunos elementos que llaman la atención, como por ejemplo la caída de los salarios nominales en la serie de Comercio, que no se presenta en ninguno de los otros sectores. Si bien es cierto que la primera disminución de los salarios nominales, es 1939, puede deberse a la estimación, hay otros eventos relativos al comercio que llaman la atención. El siguiente descenso nominal se produce en 1943. Pese a que los salarios comerciales son los únicos donde se ve un claro retroceso, existen otros sectores – como Transporte y Comunicaciones, Construcción y Servicios Domésticos – donde podemos apreciar una baja considerable del crecimiento que hace necesario destacar el comportamiento de las remuneraciones en los años 1942 y 1943 ya que se desvían de la tendencia general. ¿Qué sucede en estos años? No existe una explicación única. De las variables que hemos analizado podemos resaltar que existen dos episodios de fuertes incrementos de precios en 1941 y 1942 que pueden haber afectado los salarios nominales. Además, debemos considerar que de los sectores que sufren esta baja, con la excepción de la rama de Transportes y Comunicaciones, son sectores precarios, con derechos muy limitados y baja organización sindical, si es que existe. Sabemos que a partir de 1943 se aprecia una etapa de incrementos en huelgas obreras y de participación en estas que durará hasta 1946. El aumento de la protesta puede estar impulsado por los eventos inflacionarios antes mencionados y por el estancamiento que se da en los salarios reales. Así, la disminución de los salarios comerciales nominales y el bajo crecimiento de los salarios de los otros sectores involucrados puede estar relacionado con esta serie de eventos que dan cuenta de la desigualdad dentro del sector obrero. Sin embargo, esto queda a modo de hipótesis ya que en esta investigación no hemos abordado el tema de las desigualdades que se dieron entre las remuneraciones obreras, y queda como una tarea pendiente que esperamos llevar adelante en el futuro.

En la misma línea, la respuesta de los salarios nominales a la crisis inflacionaria de 1953-1955 y la posterior recuperación de los ingresos muestran signos distintos. En la etapa de crisis algunos salarios se mantienen en la línea con la media total y otros tienen mejor resistencia a la inflación, creciendo más que la media. Entre los primeros se

encuentran los salarios industriales que mantienen una relación constante con la media total, el movimiento del diferencial es mínimo dando cuenta que se ajustan a la baja prácticamente en la misma magnitud que el promedio. Con los salarios comerciales pasa algo similar e incluso más claro, estos ingresos se mueven casi exactamente como la media total no mostrando ninguna variación durante estos años.

La crisis provoca también que algunas remuneraciones sufran más profundamente sus efectos respecto a la media. Los más representativos de esto son los salarios del trabajo doméstico donde el diferencial presenta una tendencia a la baja desde 1951 pero que se acrecienta en 1953 y no cambia de rumbo hasta 1955 con fin de la crisis inflacionaria. El sector de Transportes y Comunicaciones, también sigue esta línea al describir primero una gran caída de la diferencia de salarios respecto a la media en 1953 aunque muestra un repunte el año siguiente para volver a caer en 1955. Finalmente, en la Construcción vemos una caída menos marcada pero igualmente presente, con un aumento en el diferencial en 1954 y un leve repunte al año siguiente que sin embargo no alcanza para obtener el nivel previo al evento inflacionario.

Los años siguientes a la crisis inflacionaria es el período en que se ponen en práctica algunas de las recomendaciones de la Misión Klein-Saks. Se implementan principalmente las políticas de corto plazo centradas en la política monetaria, dentro de las cuales se encontraba la restricción del crédito, liberación gradual de precios y limitación de los reajustes salariales. Como vimos en las series de salarios reales se producen efectivamente incrementos de las remuneraciones producto de una menor inflación, aunque las medidas fueron más tarde levantadas debido al estancamiento de la economía y el aumento del desempleo que propiciaron. Los salarios nominales muestran que tal como en el momento de la crisis, las ramas económicas reaccionan de manera diversa a los ajustes económicos puestos en marcha para controlar la inflación.

El único que muestra una posición estacionaria después de 1955 es la industria que, aunque tiene un pequeño declive en el diferencial en 1956, básicamente mantiene la tendencia que traía de los años anteriores y se mantiene en la línea con el movimiento de los salarios totales medios nominales. En este grupo podemos ubicar también a los salarios agrícolas que muestran una tendencia a mantenerse paralelos a los salarios medios entre 1955-1957, para luego adoptar una tendencia a la baja acentuando cada vez más la brecha respecto a la media.

De los salarios que se incrementan luego de la crisis, las remuneraciones del sector doméstico son las que tienen menor incremento, pero se recuperan levemente de la caída que tuvieron hasta 1955. En cambio, otras ramas reaccionan de mejor manera a

las políticas de control inflacionario de la época. Es el caso del comercio, la construcción y la minería. El primero de ellos que se encuentra bajo la media, se acerca claramente a esta a partir de 1956 situación que se mantendrá hasta 1957. La construcción tiene en estos años de ajustes un buen comportamiento y tenderá a separarse positivamente de la media hasta 1958 cuando vuelve a adquirir una tendencia opuesta. Por último, el diferencial nominal de la minería, como en casi todo el período, tiene un comportamiento más errático, probablemente más influenciado por las condiciones externas que por las políticas de ajuste. Estas remuneraciones que se encuentran muy sobre la media se separan aún más de ella desde el año 1957 casi al final de la aplicación de las políticas restrictivas, y pese a algunos ajustes al año siguiente, su tendencia será a seguir separándose de la media en los años siguientes.

Finalmente, el otro momento donde los salarios nominales se ven afectados fuertemente es en la etapa final como resultado de la nueva crisis inflacionaria que se da en esos años. Esta vez los salarios nominales por sector se comportan de forma más homogénea, ya que casi la totalidad de las remuneraciones siguen un mismo movimiento dado por los incrementos inflacionarios. En general, los salarios aumentan en 1970, caen en 1971 para recuperarse al año siguiente y volver a caer en 1973. Las diferencias se encuentran más bien en la magnitud de los movimientos. Así, los salarios de la agricultura tienen un comportamiento más suave frente a los cambios, mientras la construcción, el comercio y la industria acusan más fuertemente la inflación. La gran excepción de este período es la minería, que como ha sido la tónica de la industrialización se comporta fuera de la línea de los demás salarios. En el caso minero las remuneraciones caen en 1970 para crecer exponencialmente en 1971, para caer y recuperar en 1973, un año de caída en general.

Respecto al comportamiento de los sectores queremos hacer algunos apuntes. El primero se refiere a lo que acabamos de mencionar: el hecho de que los ingresos de los/as mineros/as se presenten en varios pasajes fuera de la tendencia general. Las razones para esto pueden ser varias, pero creemos que influyen principalmente dos factores. En primer lugar, la dependencia del sector del mercado externo, que los sitúa más en la línea con los acontecimientos económicos internacionales que con los internos. En segundo término, parece importante el poder que tienen los sindicatos del sector de la minería en términos de negociación salarial, ya que el rol estratégico de los ingresos mineros para el estado chileno, permite márgenes de negociación mayores que en otros sectores.

El otro sector que interesa destacar es el de Transporte y Comunicaciones que tiene una de las más importantes caídas relativas. Pertenecen al segmento de los salarios

altos los primeros 15 años para, a partir de la crisis de mediados de los cincuenta adquirir la senda a la baja que se mantiene hasta el final. La caída constante de los salarios en este sector, creemos se encuentra enmarcada en un cambio de los requisitos del trabajo, disminuyendo el nivel especialización en ambos sectores producto del avance de la tecnología.

Las remuneraciones agrícolas son otras que queremos resaltar. Adquieren desde 1939 una tendencia a la divergencia respecto a la media, pese a la importancia que tiene el pago en especies y que supondrá un descanso en los momentos de ajuste a la baja producto de la inflación. Los salarios agrícolas parecen reforzar la tesis planteada por economistas como Mamalakis (1976), que habla de un estancamiento de la agricultura en los años de industrialización. Una agricultura en línea con el crecimiento del sector industrial debería haber recuperado, al menos en parte, la diferencia creada por la mayor productividad de la industria. Para Mamalakis (1976) son las políticas industriales y la falta de políticas para el el sector agrícola gran parte de las razones que explican este mal desempeño. Existen también razones estructurales (Pinto, 1959; Sunkel, 2011) que influyen en la productividad del sector, a eso también debemos sumar que el sector agrícola no contó hasta fines de los sesenta, con una organización de trabajadores que le permitiera contrapesar las decisiones que se tomaban centralizadamente acerca de las remuneraciones y las condiciones del trabajo agrícola, una presión que podría haber forzado una mayor modernización del sector.

Por su parte, la industria, llamada a ser el motor de la economía y la fuente de incrementos salariales, muestra la tendencia que se espera de ella en los primeros años, un crecimiento de las remuneraciones sobre la media. Sin embargo, una vez alcanzada una distancia respecto a los salarios medios, los industriales se mantendrán estables, creciendo levemente hasta casi el final del período. Así, los salarios industriales muestran una fuerza en los primeros años que permite pensar que se transformará en un sector de crecimiento de ingresos, pero los años siguientes desmienten esta apuesta. Aunque la industria efectivamente no generó la productividad esperada en algunos momentos, crece por sobre las remuneraciones en bastantes etapas, no explicando totalmente el bajo impulso de los salarios respecto a la media después de 1938.

Además de las diferencias sectoriales, otro objetivo de esta investigación es mostrar las diferencias entre las remuneraciones de mujeres y hombres. Para eso, como se detalla en la metodología, se estimaron series desagregadas por género. Hasta el momento las series cubren sólo desde 1939, pero esperamos en el futuro obtener información que nos permita llevarlas al inicio de los años treinta. Hasta ahora tenemos datos que nos hablan del comportamiento diferenciado de las series por más de tres décadas.

La comparación de la serie total y las desagregadas por género muestra como el peso de los salarios masculinos dicta fuertemente el movimiento de la serie media total del sector obrero, y mientras estos ingresos se encuentran siempre sobre el promedio, las remuneraciones medias de las mujeres se encuentran siempre bajo la serie total. Esta primera constatación puede parecer evidente pero no por eso es menos importante realizar la constante brecha entre salarios masculinos y femeninos, con estos últimos ubicándose siempre entre 0,49 y 0,70 respecto a los primeros.

Un hecho destaca sobre el resto al momento de analizar ambas series, y esto es, que los salarios de las mujeres no tuvieron el período de estancamiento que vimos en los años cuarenta en los ingresos medios totales. Durante los primeros años que van de 1939 a 1946 cuando en general los salarios totales crecen poco, las remuneraciones de las mujeres crecerán casi tres veces más que las masculinas – 22,3% vs 8,2% acumulado. En los años siguientes la diferencia no es tan grande pero sí más clara. Entre 1946 y 1951 el período crítico de estancamiento de salarios, las remuneraciones de los hombres caen mientras las femeninas aumentan. Aunque crecen poco lo destacable es la tendencia opuesta que muestran. En los años siguientes existen también algunas diferencias en el volumen de las caídas o incrementos, pero creemos que es durante el período recién presentado donde se ve claramente la necesidad de un análisis diferenciado por género de los salarios, ya que como vemos pueden contar historias muy distintas.

Otro factor a destacar es el gran incremento de salarios que vemos en 1971, que al analizar las series sectoriales vimos que estaba dominado por los salarios mineros. En este caso, vemos que es también, casi exclusivamente resultado de los salarios masculinos, ya que las remuneraciones de las mujeres muestran un repunte pero que no se escapa de la tendencia de los años anteriores. De hecho, si no fuera por la caída de los años posteriores, se inscribiría en los movimientos propios de la serie.

Asimismo, como una forma de conocer el comportamiento de las series a través del diferencial analizamos en qué momentos del período estudiado los salarios femeninos presentan una tendencia a acercarse a los masculinos, y dentro de estos distinguir aquellas reducciones de la brecha producto de incrementos en las remuneraciones de las mujeres y aquellas que se producen como resultado de un deterioro de los ingresos de los obreros. En este marco, consideramos dos momentos en que la brecha tiene tendencia a acortarse producto de un mejor desempeño de los ingresos de las obreras. El primero está directamente relacionado con lo discutido anteriormente, es decir, que la historia de los salarios femeninos no es la misma que la media en los años cuarenta. Así, se observa un claro estrechamiento de la brecha en los cuarenta como resultado

del crecimiento de los salarios de las mujeres frente al estancamiento de los masculinos, proceso que se verá interrumpido por la crisis inflacionaria de la década siguiente. El segundo momento donde se ve un acortamiento de la brecha es a partir de 1963, esta vez la tendencia es menos suave debido a los altos y bajos que sufre el diferencial en estos años, pero claramente la brecha tiende a disminuir hasta 1970.

En cambio, la disminución de la brecha producto de un peor desempeño de los salarios masculinos lo vemos en la etapa posterior a la crisis inflacionaria de 1953-1955, donde la brecha se acorta producto de una más lenta recuperación de las remuneraciones masculinas. Una coyuntura similar, aunque más dramática, se da en los años finales de la serie, cuando en 1972-1973 la brecha disminuye fuertemente como resultado de la profunda caída de salarios de esos años, donde los salarios masculinos soportan un peso mayor del reajuste a la baja.

Si se observan ambas series, podemos plantear que los salarios de las mujeres se comportaron más acorde con lo que se espera de un proceso de industrialización. Crecen durante el impulso de los primeros años de implementación de la industria y continúan haciéndolo cuando el sector se expande a partir de una mayor planificación e incidencia del estado. Se ven afectados, sin duda, por la crisis inflacionaria, pero la recuperación posterior también muestra una senda más clara de incremento. Es necesario recordar, sin embargo, que son remuneraciones mucho más bajas que las masculinas, lo que tal vez les entrega mayor espacio para incrementos. Asimismo, los bajos salarios pueden estar también detrás de la menor caída de estos durante la crisis de los setenta, es decir, dado su nivel, los ingresos simplemente no podían caer más.

La evidencia de bajos salarios que nos entregan los salarios nominales se verifica si observamos los salarios ajustados por el costo de vida. La primera conclusión que podemos extraer de la curva de salarios reales es que antes de los sesenta, los incrementos de salarios responden exclusivamente a períodos de recuperación de lo perdido.

La primera de estas recuperaciones corresponde al período posterior a la crisis de la Gran Depresión que había dejado a los ingresos en niveles muy por debajo de la media alcanzada a fines del período anterior. La segunda recuperación se da luego de la crisis inflacionaria de mediados de los cincuenta. Entre ambas crisis, tenemos una etapa de bajo crecimiento y estancamiento que no entrega nuevas perspectivas para los salarios.

En resumen, tenemos casi tres décadas (1932-1960) de incremento de salarios que sin embargo no es más que recuperaciones posteriores a las crisis. Durante esos años se

pusieron en práctica diversas estrategias de promoción de la industria que, si bien ubican al país bajo la media del crecimiento económico de América Latina, muestran una tendencia de incremento del crecimiento a una tasa de 3,3% anual, 1,3% per cápita y 1,6 por trabajador/a, para estas tres décadas. En cambio, en esa misma época los salarios medios totales cayeron un -0,26%. Las diferencias son importantes y aunque el bajo desempeño de la economía en esos años ha sido sindicado como una de las razones de los bajos salarios, claramente no es la única si tomamos en consideración que la economía chilena sí creció durante esos treinta años. Es más, los salarios tuvieron en estos años espacio para crecer, ya que en este período se comienza a formar una brecha entre el ritmo de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador. La brecha entre estos dos crecimientos se genera primero en 1932, pero tiende a cerrarse a mediados de los cuarenta. No obstante, después de unos pocos años de acercamiento entre las curvas de crecimiento, la diferencia entre las tasas de incremento vuelve a generarse en 1948. En los diez años de crecimiento de salarios que siguen a las crisis de los cincuenta la brecha no se acorta, permanece relativamente constante y se reduce excepcionalmente sólo en 1971, para incrementarse aún más en los años finales.

En el capítulo 5 hemos intentado comprender las variables que intervinieron en que no fuera aprovechado este espacio de crecimiento para los salarios reales. Parece claro que la relación de la productividad laboral y salarios no fue proporcional, entre las demás variables la inflación es la más relevante por el papel que toma en Chile y en gran parte de América Latina en estos años (Bértola & Ocampo, 2010). Pero también el desempleo aparece como una variable económica relevante. Además, la posición y la política asociada a los sindicatos es un elemento necesario de considerar si queremos comprender los vaivenes que sufren los salarios frente a los desequilibrios económicos y las dificultades para cerrar la brecha respecto a la productividad.

La curva de salarios reales está marcada por eventos económicos que afectan directamente el comportamiento de las remuneraciones. El primero que marca un profundo efecto es la Gran Depresión. Sus efectos sobre la economía chilena se notan en diversos indicadores (exportaciones, crecimiento, balanza de pagos) y en los salarios se expresa en un descenso drástico a partir de 1931. La fuerza de la disminución se ve en parte justificada por la rápida caída de la actividad económica, con una productividad laboral también descendiente, aunque en este caso lo hace 4,6 puntos porcentuales menos que los ingresos. Sin embargo, otro factor determinante a considerar es el fuerte aumento del desempleo en 1932, el que según datos de la Bolsa de Trabajo no descenderá hasta 1934. Todos estos choques sobre la economía y el mercado laboral

se dan en el contexto de un nuevo marco legal regulatorio de la organización laboral que aún se encontraba en período de implementación y en medio del proceso de reducción del tamaño de producción – y empleo – del sector del salitre, que había sido el motor de la economía chilena durante la mitad del siglo anterior. En este escenario, que la crisis golpeará fuerte a Chile no parece extraño, y que mermara a un sector obrero con una magra organización tampoco. Conociendo la curva, vemos que la gran pérdida de salarios de estos años no hace más que adelantar la dificultad que tendrán los salarios en los años siguientes para salir de la débil posición en la que quedaron.

Los dos períodos siguientes en que hemos dividido el análisis de la serie de salarios tienen forma de una U invertida. El primero de ellos (1932-1955) comprende las etapas de recuperación, estancamiento y caída. El segundo de ellos (1955-1973) comprenden las etapas de recuperación, crecimiento y caída. Notemos que la diferencia entre ambos está sujeta a la diferencia entre estancamiento y crecimiento. Ambos períodos son reflejo de los vaivenes a los que estuvieron afectos los salarios y de las escasas posibilidades de incrementos duraderos que se dieron en estas décadas.

El primer período de recuperación se inicia luego de la sacudida de la depresión en la economía chilena. La respuesta a la crisis se concentra en el fomento a la rama industrial, la que claramente se erige como la que más crece en términos de salarios medios en estos años. En esta etapa los salarios medios totales crecen sobre la productividad laboral por primera vez, sin embargo, esta buena tendencia cambiará en los años siguientes, cuando se inicia el período de estancamiento.

Aunque en el período de estancamiento la productividad aumenta casi tan poco como los salarios, siempre se mantendrá sobre el ritmo de las remuneraciones incrementando, especialmente desde fines de los cuarenta, la brecha que existe entre ambos crecimientos. Si tomamos la etapa completa de recuperación y estancamiento, los salarios se desempeñan bajo la productividad laboral pese a las tasas superiores de crecimiento que se aprecian en la recuperación. Esto nos da una idea de cómo vuelve a abrirse la brecha entre remuneraciones y producto por trabajador en estos años. Aunque la diferencia puede no parecer tan grande – 2,0% vs 1,6% – esta se mantuvo por los trece años que comprenden estas etapas (1939-1952). El sector que grafica más fuertemente esta diferencia es el industrial, uno de los pocos donde el producto crece claramente, ya que alcanza el 4,4% anual por trabajador. Mientras que en el mismo período – 1939-1952 – las remuneraciones de esta rama solo se incrementarán a una tasa de 2,1%. El resto de los sectores tienen un magro comportamiento tanto económico como salarial.

¿Qué se está gestando en estos años que permite esta relación? Lo primero es que ya en los años cuarenta se aprecian signos de una inflación creciente, pero hasta antes de la crisis de los cincuenta el aumento de precios no se ha convertido en ese fantasma que monopoliza el debate, la economía y la política económica, aún no es la variable de riesgo para la producción y para las empresas en la se convertirá en el futuro. No obstante, sí comienza a ser patente la lucha por los beneficios del crecimiento y la resistencia de las clases dirigentes al sindicalismo. A partir de 1941 se aprecia una disminución – casi estancamiento – de la sindicalización, pero un aumento de la huelga obrera. Este aumento del descontento terminará con uno de los mayores actos de represión del estado en este período que condicionará las posibilidades del sindicalismo en la lucha por los beneficios del crecimiento y en el combate a los efectos de la inflación en los salarios. En 1948 se promulga la llamada Ley de Defensa Permanente de la Democracia, que establece la prohibición del partido comunista y permite la persecución de los miembros de este partido. Esto supondrá la persecución de los líderes sindicales de ese partido y de otros, ya que será una herramienta que utilizarán algunos empresarios para impedir todo tipo de organización, aún sin ser comunista. Esto contribuirá finalmente a la desarticulación del movimiento obrero por varios años.

Así, el primer gran evento inflacionario con un aumento de precios de 56,2% en 1953, 71,1% en 1954 y 83,8% en 1955, se presenta en un escenario con un sindicalismo muy debilitado, que se refleja en una tasa de sindicalización estancada hasta 1955.

Vemos que en los años de la crisis inflacionaria se hace más clara aún la diferencia entre el crecimiento del producto y los salarios. El primero se ve afectado marginalmente por el brote inflacionario ya que crece menos que los períodos anteriores, aun así, lo hará a una tasa de 1,5% anual – 1952-1955. En cambio, las remuneraciones en una dirección completamente opuesta no paran de caer y pierden -15,2% por año en el mismo período. El resultado de las reacciones opuestas es un aumento considerable de la brecha entre productividad laboral y salarios a mediados de los cincuenta, la que marcará una distancia que se volverá insalvable para los años siguientes, generando la gran brecha que se crea entre las tasas de crecimiento de salarios y productividad hasta el final del período.

Con un movimiento obrero debilitado poca fue la resistencia al peso de la inflación sobre los ingresos. En los años siguientes la tasa de sindicalización cae más de cuatro puntos porcentuales y sólo detendrá su caída en 1959. Sin embargo, en este escenario los salarios comenzarán a crecer como respuesta a la implementación de algunas de las políticas recomendadas – principalmente las monetarias – por la Misión Klein-Saks, las

que obtienen en el corto plazo el control del aumento de precios y permite un incremento importante de los salarios en estos años.

Con el comienzo del incremento de salarios y un sindicalismo en período de reorganización, se inicia el tercer período que analizamos. Durante la recuperación, el aumento de los ingresos no se corresponderá con los incrementos del producto por trabajador, en gran parte porque se sustenta en el control de los precios, pero también porque en estos años otro factor entra en juego y contribuye a retornar los salarios al nivel anterior a la crisis de inflación: el desempleo. A partir de 1956 y hasta 1958 según los datos para Santiago, el desempleo se incrementará paralelamente a la recuperación de las remuneraciones, dando cuenta que los incrementos salariales no están solo soportados por la baja de la inflación, sino que además hubo un costo no monetario para el sector obrero.

Una vez finalizada la recuperación la tendencia de la curva cambia el desempeño que había tenido durante los anteriores treinta años, esta vez los salarios crecerán. Si bien el período de crecimiento más claro es a partir de 1964, es desde 1961 cuando no vuelven a caer a los niveles antes de la crisis. En el período de crecimiento los salarios aumentan en promedio 1,8% anual, arrastrados a la baja por la minería y la industria. En cualquier caso, la productividad se incrementa un punto porcentual más durante el mismo período – 1961-1970 –, esto, en términos totales, ya que por rama la diferencia es mucho mayor y da cuenta de las posibilidades de aumento que tienen los salarios en este período.

Los períodos anteriores de crecimiento fueron todos de recuperación y en la mayoría de los casos los salarios son los que crecen más que el producto. Las razones pueden ser varias, pero según la evidencia que entregan las series, podemos considerar que se encuentra relacionado con que los salarios siempre cayeron más que la productividad en los períodos de crisis, lo que requiere un mayor esfuerzo de recuperación. Junto a esto, la recuperación de la crisis inflacionaria se sostiene en gran parte en función del control de precios que no afecta tanto al producto y además tenemos un alza del desempleo. En cambio, durante los períodos de crecimiento-estancamiento y caída de salarios, la productividad se comporta bastante mejor que los salarios y esto crea la brecha que se genera a partir de los cuarenta y se incrementa a través de las décadas.

En los sesenta las remuneraciones efectivamente crecen, pero parece ser que, en la mayoría de los sectores y especialmente en la industria, podrían haber crecido mucho más. En este caso, el desempeño del producto por trabajador por rama es bastante bueno – con la excepción del comercio –, ya que la totalidad de los sectores crecen

sobre el 4% anual, mientras que en los salarios solo la agricultura (2,9%) y la construcción (3,7%) muestran comportamientos cercanos. En este período, tanto la industria como la minería dan cuenta de un gran espacio para el crecimiento de los ingresos, ya que su productividad es mayor en más de tres puntos porcentuales.

Todo lo anterior acontece en un contexto donde la inflación, ahora en el centro de las políticas y la preocupación del sector obrero, no está totalmente controlada. El fin de la recuperación en 1961 no significa el término de las alzas de precios, el abandono de las políticas antiinflacionarias y de liberalización supone inestabilidad para los salarios los tres años siguientes debido a nuevos incrementos de precios que llegarán a 45,3% en 1963 y 38,5% en 1964. A partir de 1965 la nueva estrategia antiinflacionaria solo se acerca a la meta los dos primeros años.

Pese a lo anterior, los salarios suben, pero así lo hace también el descontento y las protestas. Alessandri será el último presidente que presenta una estrategia claramente confrontacional con los sindicatos, en los años siguientes el gobierno de la democracia cristiana sostiene una postura más cercana al movimiento de trabajadores, especialmente en ciertos sectores afines a su partido, como la agricultura. La disposición abierta del gobierno de Frei hacia los trabajadores/as se traduce en un incremento paulatino del nivel de sindicalizados respecto al total de la fuerza de trabajo. Aunque el gobierno no plantea un discurso antisindical ignoran deliberadamente como interlocutor válido a la Central Única de Trabajadores (CUT), la mayor federación de trabajadores, lo que aumenta el descontento de los sindicatos tradicionales.

El plan de desarrollo económico de esta etapa implica medidas de defensa del poder de compra de los/as trabajadores frente a las alzas de precios, no obstante, estas se van poco a poco diluyendo a medida que se hacen patentes las limitaciones de la política y las dificultades del control de la inflación. Nuevamente, y en un escenario de una inflación acumulada por décadas y creciente, las soluciones pasan por controlar el aumento de salarios, pese a que esta vez no impiden su incremento anual, el producto por trabajador muestra que tenía aún espacio para crecer. Junto a la persistencia de la inflación se acrecienta el descontento, y la segunda mitad del gobierno demócrata cristiano estará marcada por el incremento de las huelgas, pero principalmente por una mayor participación de los obreros durante todo ese período.

En los años siguientes, en un ambiente altamente favorable del gobierno de la Unidad Popular hacia el movimiento de trabajadores, la presión de la protesta continuará. Mientras, los salarios continúan la tendencia de crecimiento durante los primeros años,

pero se ven fuertemente frenados ante la imposibilidad de controlar el alza de precios; la inflación alcanzará 255% en 1972 y más de 600% en 1973.

Como en la crisis inflacionaria anterior, esta vez el producto tampoco se verá tan afectado como las remuneraciones. La productividad total cae a una tasa -1,77% arrastrada por la construcción y la agricultura, esta última inmersa en un proceso de reforma agraria. El resto de los sectores muestran un incremento de la productividad. El comercio mantiene el mal desempeño de la década pasada y crece 0,18%, la minería lo hace en 1,3% anual y la industria tiene un incremento de 1,9% por año, el desempeño más malo del periodo con la excepción de la Gran Depresión. En este escenario de estancamiento y bajo crecimiento del producto por trabajador los salarios acusan completamente el golpe de la inflación cayendo profundamente. La agricultura será la que mejor aguantará la crisis ayudada por los pagos en especies y sus salarios disminuirán un -22,1%, la minería caerá -30,7% y el resto de las ramas se ajustan a la baja a tasas sobre el -40% por año para 1970-1973.

El fin de la serie grafica un escenario desolador para las remuneraciones que se hundan a niveles aún más bajos que los alcanzados cuarenta años antes, durante la Gran Depresión. La historia de estancamiento, crisis, recuperaciones, y finalmente crecimiento termina con una caída que da cuenta de la debilidad de los salarios ante los vaivenes de la economía, de las dificultades del sector obrero durante estos años a partir de una institucionalidad contraria a la organización, y de una economía aún dependiente de la minería, pese al aporte que hace la industria como soporte del crecimiento económico.

Las series reales, las curvas más descriptoras de la realidad salarial desde la distancia, son también las que permiten comprender las presiones por el alza de salario que se generan a fines de la época que estudiamos. La acumulación histórica de bajos salarios y magro crecimiento no hace más que presagiar las movilizaciones y el descontento. En este contexto, el alza de salarios en los diez últimos años parece ser el pago de una deuda histórica pendiente desde inicios de la industrialización que, lamentablemente, será revertida primero por la acumulación histórica de desequilibrios expresados en la inflación que hacen crisis en los años finales y luego por un completo cambio de paradigma.

Anexos

Anexos

Cuadro 1 Salario anual, días trabajados y salario medio diario por trabajador

	Salario anual	Días trabajados	Salario medio diario
1927/1928	1.226,27	286,68	4,28
1927/1929	1.398,02	286,68	4,88
1929	1.741,53	286,68	6,07
1930	1.694,41	286,68	5,91
1931	1.067,09	286,62	3,72
1932	910,61	286,58	3,18
1933	1.079,87	286,56	3,77
1934	1.252,05	286,60	4,37
1935	1.476,41	286,63	5,15
1936	1.618,07	286,72	5,64
1937	1.878,34	286,81	6,55
1938	2.033,89	286,93	7,09

Fuente: Anuarios Estadísticos de Chile, Díaz et al. (2010)

Cuadro 2 Estimación de subsidios medios y asegurados cotizantes para el cálculo del peso de Industria y Electricidad, gas y agua: 1963-1965, 1967

Estimación Industria

1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
18.021,00	22.274,50	22.274,50	22.274,50	26.528,00	25.239,50	23.951,00
7.290,00	9.530,50	9.530,50	9.530,50	11.771,00	11.300,00	10.829,00
25.311,00	369.400,00	379.200,00	385.000,00	38.299,00	36.539,50	34.780,00

Estimación Electricidad, Gas y Agua

1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
1.118,00	968,00	968,00	968,00	818,00	681,00	544,00
13,00	12,00	12,00	12,00	11,00	12,00	13,00
1.131,00	19.700,00	18.800,00	15.100,00	829,00	693,00	557,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios del Servicio de Seguro Social

Los datos sombreados claro corresponden a la media entre los años 1962 y 1966 para 1963-1965; y a la media para 1967 a partir de 1966 y 1968.

La información sobre asegurados cotizantes se encuentra sombreada más oscura y sólo obtuvimos datos para 1963-1965.

Cuadro 3 Índice de Precios al Consumidor 1928-1973, 1937=100

Año	Índice IPC	Año	Índice IPC
1928	60,0	1951	803,3
1929	64,4	1952	899,9
1930	61,1	1953	1.405,4
1931	61,1	1954	2.404,7
1932	75,5	1955	4.420,1
1933	78,9	1956	6.086,5
1934	82,2	1957	7.136,1
1935	81,1	1958	9.455,7
1936	91,1	1959	12.598,7
1937	100,0	1960	13.288,2
1938	102,2	1961	14.565,2
1939	110,0	1962	18.598,7
1940	120,0	1963	27.031,4
1941	147,8	1964	37.430,5
1942	185,5	1965	50.002,6
1943	200,0	1966	62.214,1
1944	230,0	1967	78.215,9
1945	247,7	1968	105.014,9
1946	322,3	1969	144.002,2
1947	396,7	1970	204.001,9
1948	463,4	1971	261.558,6
1949	558,8	1972	929.016,4
1950	651,1	1973	6.557.927,0

Fuente: Serie INE para 1928-1964, Deflactor del PIB para 1965-1970, serie Schmidt-Hebbel & Marshall (1981) para 1971-1973.

Cuadro 4 Variación porcentual del Índice de precios al consumidor
1929-1973, 1937=100

Año	Variación IPC (%)	Año	Variación IPC (%)
1929	7,4	1952	12,0
1930	-5,2	1953	56,2
1931	0,0	1954	71,1
1932	23,6	1955	83,8
1933	4,4	1956	37,7
1934	4,2	1957	17,2
1935	-1,4	1958	32,5
1936	12,3	1959	33,2
1937	9,8	1960	5,5
1938	2,2	1961	9,6
1939	7,6	1962	27,7
1940	9,1	1963	45,3
1941	23,1	1964	38,5
1942	25,5	1965	33,6
1943	7,8	1966	24,4
1944	15,0	1967	25,7
1945	7,7	1968	34,3
1946	30,1	1969	37,1
1947	23,1	1970	41,7
1948	16,8	1971	28,2
1949	20,6	1972	255,2
1950	16,5	1973	605,9
1951	23,4		

Fuente: Elaboración propia a partir de la serie INE para 1928-1964, Deflactor del PIB para 1965-1970, serie Schmidt-Hebbel & Marshall (1981) para 1971-1973.

Cuadro 5 Salarios medios totales y su variación porcentual anual
1927/1928-1973

Salario medio diario					
Años	Salario medio total	Variación	Años	Salario medio total	Variación
1927/1928	7,13		1951	8,20	-4,6%
1929	9,43	32,2%	1952	9,17	11,8%
1930	9,67	2,6%	1953	7,83	-14,6%
1931	6,09	-37,0%	1954	6,14	-21,6%
1932	4,21	-31,0%	1955	5,59	-9,0%
1933	4,78	13,6%	1956	6,79	21,4%
1934	5,31	11,2%	1957	8,20	20,8%
1935	6,35	19,5%	1958	7,89	-3,8%
1936	6,19	-2,5%	1959	8,09	2,5%
1937	6,55	5,7%	1960	8,96	10,7%
1938	6,93	5,9%	1961	10,02	11,9%
1939	7,47	7,7%	1962	9,89	-1,3%
1940	7,85	5,2%	1963	8,69	-12,1%
1941	8,22	4,6%	1964	8,95	2,9%
1942	7,93	-3,5%	1965	10,26	14,6%
1943	8,00	0,8%	1966	11,30	10,1%
1944	8,20	2,5%	1967	12,03	6,5%
1945	9,51	16,1%	1968	11,92	-0,9%
1946	8,38	-11,9%	1969	12,69	6,4%
1947	8,27	-1,3%	1970	11,80	-7,0%
1948	8,72	5,4%	1971	16,55	40,2%
1949	8,68	-0,5%	1972	6,58	-60,3%
1950	8,60	-0,9%	1973	2,90	-55,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y la SSS.

Cuadro 6 Variación porcentual anual de salarios medios de mujeres y hombres, 1939-1973

Crecimiento anual de salario medio diario de mujeres y hombres									
Años	Hombres	Variación	Mujeres	Variación	Años	Hombres	Variación	Mujeres	Variación
1939	8,57		4,42		1957	9,28	24,9%	5,13	26,9%
1940	8,93	4,2%	4,88	10,5%	1958	8,92	-3,9%	5,16	0,6%
1941	9,47	6,1%	4,74	-2,9%	1959	9,03	1,3%	5,35	3,7%
1942	9,01	-4,9%	4,39	-7,3%	1960	9,86	9,1%	6,10	13,9%
1943	9,07	0,7%	4,64	5,8%	1961	10,99	11,4%	6,80	11,5%
1944	9,44	4,1%	5,03	8,4%	1962	10,86	-1,1%	6,45	-5,1%
1945	10,15	7,5%	5,48	8,9%	1963	9,66	-11,1%	5,55	-14,0%
1946	9,28	-8,6%	5,40	-1,4%	1964	9,75	1,0%	5,90	6,4%
1947	9,25	-0,3%	5,09	-5,7%	1965	11,22	15,1%	6,72	13,8%
1948	9,67	4,5%	5,52	8,5%	1966	12,31	9,7%	7,70	14,6%
1949	9,56	-1,2%	5,69	3,0%	1967	13,48	9,4%	7,98	3,6%
1950	9,49	-0,7%	5,90	3,6%	1968	12,96	-3,8%	8,51	6,7%
1951	9,05	-4,7%	5,55	-5,9%	1969	13,72	5,8%	8,50	-0,2%
1952	10,17	12,4%	5,86	5,5%	1970	12,86	-6,2%	8,31	-2,2%
1953	8,80	-13,4%	4,99	-14,8%	1971	18,68	45,3%	9,38	12,9%
1954	6,80	-22,7%	3,68	-26,2%	1972	7,15	-61,7%	4,46	-52,5%
1955	6,13	-9,9%	3,26	-11,5%	1973	3,14	-56,1%	2,00	-55,2%
1956	7,43	21,1%	4,04	24,1%					

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y la SSS.

Cuadro 7 Producto por trabajador, 1928-1973

Año	Producto por trabajador	Índice productividad 1928=100	Año	Producto por trabajador	Índice productividad 1928=100
1928	2195609,4	100,0	1951	2467092,1	112,4
1929	2289388,1	104,3	1952	2589169,8	117,9
1930	1904986,8	86,8	1953	2753789,2	125,4
1931	1467175,7	66,8	1954	2635626,7	120,0
1932	1211789,0	55,2	1955	2705010,4	123,2
1933	1459430,8	66,5	1956	2720590,5	123,9
1934	1721835,6	78,4	1957	2967232,5	135,1
1935	1779414,1	81,0	1958	3096007,6	141,0
1936	1824227,5	83,1	1959	2888655,0	131,6
1937	2027880,2	92,4	1960	3093766,4	140,9
1938	2003095,4	91,2	1961	3205915,4	146,0
1939	1998301,3	91,0	1962	3320302,2	151,2
1940	2030763,4	92,5	1963	3490328,7	159,0
1941	1978184,8	90,1	1964	3526862,6	160,6
1942	2039627,4	92,9	1965	3513590,2	160,0
1943	2067174,3	94,2	1966	3858498,3	175,7
1944	2075474,8	94,5	1967	3934768,9	179,2
1945	2222059,3	101,2	1968	4024183,3	183,3
1946	2377454,6	108,3	1969	4119708,5	187,6
1947	2090396,3	95,2	1970	4148151,8	188,9
1948	2403323,6	109,5	1971	4417570,5	201,2
1949	2318058,0	105,6	1972	4263424,7	194,2
1950	2397821,5	109,2	1973	3931411,1	179,1

Fuente: Elaboración propia a partir Díaz et al. (2010)

Cuadro 8 Datos de Bolsa de Trabajo, Desempleo y Cesantía,
1928-1973

	Mitchell		OIT	Anuarios Estadísticos		Gran Santiago
	Bolsa de trabajo	Desempleo inscrito	Solicitudes de trabajo	Bolsa Inscritos	Desocupación inscrita	Cesantía (%)
1928				27.040		
1929				28.678		
1930				23.960		
1931	29.000		29.345	29.345		
1932	107.000		107.296	107.296	102.531	
1933	72.000		71.805	71.805	66.404	
1934	30.000		30.055	30.055	26.560	
1935	11.000		10.673	10.673	9.473	
1936	6.500		6.474	6.474	4.935	
1937	3.200		3.203	3.202	2.302	
1938	4.600		4.578	4.578	3.478	
1939	9.400		9.416	9.416	8.323	
1940	8.600		8.551	8.551	7.308	
1941	4.100		4.117	4.117	3.211	
1942	2.500		2.523	2.523	1.858	
1943	3.600		3.620	3.620	2.753	
1944		3.300	4.357	4.357	3.262	
1945		3.500	4.626	4.626	3.506	
1946		3.400	3.400	4.400	3.433	
1947		3.700	3.700	4.937	3.700	
1948		3.200	3.203	4.336	3.203	
1949		3.400	3.445	4.651	3.445	
1950		2.900	2.937	4.140	2.938	

* El Cuadro 8 continua en la página siguiente

Cuadro 8 Datos de Bolsa de Trabajo, Desempleo y Cesantía,
1928-1973

	Mitchell		OIT	Anuarios Estadísticos		Gran Santiago
	Bolsa de trabajo	Desempleo inscrito	Solicitudes de trabajo	Bolsa Inscritos	Desocupación inscrita	Cesantía (%)
1951		2.600	2.562	3.654	2.562	
1952		3.300	3.274	4.755	3.274	
1953		2.800	2.835	3.938	2.835	
1954		3.800	3.854	5.298	3.824	
1955		3.800	3.776	5.004	3.773	
1956		6.200	6.244	8.135	6.244	
1957		7.400	7.492	9.818	7.451	6,4
1958		9.400		12.425	9.357	9,5
1959		9.000		12.123	8.993	7,4
1960		12.000		15.671	12.128	7,4
1961		13.000		17.100	13.149	6,7
1962		12.000				5,3
1963		11.000				5,1
1964						5,3
1965						5,4
1966		159.000				5,4
1967		132.000				6,1
1968		137.000				6,0
1969		128.000				6,2
1970		101.000				7,1
1971		113.000				5,5
1972		93.000				3,7
1973						4,8
1974						8,3
1975						15,0

Fuente: Mitchell (2003), Anuarios Estadísticos de la OIT, Anuarios Estadísticos de Chile, Encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile

**Cuadro 9 Número de Sindicatos y Asociados,
1933-1973**

Años	Total		Años	Total	
	Sindicatos	Asociados		Sindicatos	Asociados
1933	619	75.050	1954	2.068	299.364
1934	680	81.285	1955	2.177	305.192
1935	669	83.262	1956	2.382	317.352
1936	670	84.699	1957	2.121	300.040
1937	812	116.378	1958	1.894	275.746
1938	932	125.972	1959	1.752	262.290
1939	1.687	173.438	1960	1.770	232.417
1940	1.888	162.297	1961	1.764	257.563
1941	1.985	208.775	1962	1.774	247.007
1942	1.593	194.049	1963	1.852	262.498
1943	1.618	213.867	1964	1.863	270.747
1944	1.652	247.080	1965		292.653
1945	1.581	232.714	1966		350.516
1946	1.706	251.774	1967	3.007	408.823
1947	1.831	263.085	1968	3.793	495.499
1948	1.855	265.638	1969		530.784
1949	1.855	257.845	1970	4.516	551.086
1950	1.907	260.143	1971	5.118	586.600
1951	1.930	264.481	1972	5.998	676.408
1952	1.997	284.418	1973	5.632	704.499
1953	2.067	298.274			

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de Chile, Angell (1972), Borón (1975), Loveman (1988) y Valenzuela (1989).

Cuadro 10 Número de Huelgas y Obreros involucrados,
1933-1973

Años	Total		Años	Total	
	Huelgas	Involucrados		Huelgas	Involucrados
1932	6	600	1953	208	118.860
1933	10	748	1954	305	61.360
1934	13	3.100	1955	274	109.665
1935	30	5.433	1956	147	93.400
1936	20	7.758	1957	80	28.146
1937	21	3.029	1958	120	44.759
1938	15	11.373	1959	207	61.070
1939	26	10.923	1960	257	83.259
1940	45	18.811	1961	262	96.426
1941	31	2.931	1962	408	83.388
1942	19	2.733	1963	533	124.334
1943	127	48.729	1964	394	97.324
1944	91	31.288	1965	772	210.397
1945	148	98.946	1966	713	88.498
1946	203	108.348	1967	2.134	215.800
1947	176	65.753	1968	852	150.430
1948	41	11.459	1969	1.031	242.234
1949	50	20.719	1970	1.130	196.547
1950	218	71.133	1971	2.013	172.309
1951	193	78.754	1972	2.183	206.848
1952	215	144.987	1973	1.409	157.401

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de Chile, Loveman (1988) y Armstrong (2005).

Fuentes Primarias

Fuentes de la Seguridad Social

Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1941
Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1943
Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1945
Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1946
Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1947
Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1948
Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1949
Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1950
Anuario Estadístico de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio, 1951
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1952-1956
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1957-1959
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1960
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1961
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1962
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1966
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1968
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1969
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1970
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1971
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1972
Estadísticas del Servicio de Seguro Social, 1973

Fuentes de la Oficina Estadística

Anuario Estadístico de Chile de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales, 1929
Anuario Estadístico de Chile de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales, 1934
Anuario Estadístico de Chile de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales, 1935
Anuario Estadístico de Chile de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales, 1936
Anuario Estadístico de Chile de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales, 1937
Anuario Estadístico de Chile de Finanzas, Bancos y Cajas Sociales, 1950

Bibliografía

- Abuhadba, M., & Romaguera, P. (1993). Inter-industrial wage differentials: Evidence from Latin American countries. *The Journal of Development Studies*, 30(1), 190–205.
- Aldcroft, D. H., & Morewood, S. (2003). *Historia de la economía europea, 1914-2000*. Barcelona: Critica.
- Alston, L. J., & Hatton, T. J. (1991). The Earnings Gap Between Agricultural and Manufacturing Laborers, 1925-1941. *The Journal of Economic History*, 51(1), 83–99.
- Angell, A. (1972). *Politics and the Labour Movement in Chile*. Oxford University Press for the Royal Institute of International Affairs.
- Arbildua, B., & Lüders, R. (1968). Una Evaluación Comparada de Tres Programas Anti-Inflacionarios en Chile: Una Década de Historia Monetaria, 1956-1966. *Latin American Journal of Economics-formerly Cuadernos de Economía*, 5(14), 25–105.
- Arellano, J. P. (1985). *Políticas sociales y desarrollo: Chile 1924-1984* (Primera edición). Santiago: CIEPLAN.
- Armstrong, A., Aguila Beiza, R., & Ediciones, U. C. de C. (2005). *Evolución del conflicto laboral en Chile: 1961-2002* (1a. ed). Santiago, Chile: Eds. Universidad Católica de Chile, Vicerrectoría de Comunicaciones y Extensión.
- Banco Central, de C. (1984). *Cuentas Nacionales de Chile, 1960-1983*. Santiago, Chile: Banco Central de Chile.
- Banco Central, de C. (2001). *Indicadores económicos y sociales de Chile: 1960-2000*. Santiago: Banco Central de Chile.
- Barría, J. (1971). *El movimiento obrero en Chile. Síntesis histórico-social*. Santiago: Ediciones de la Universidad Técnica del Estado.

- Becker, G. S. (1971). *The Economics of Discrimination* (2nd edition). Chicago: University Of Chicago Press.
- Berg, M. (1993). What Difference did Women's Work to the Industrial Revolution? *History Workshop Journal*, 35(1), 22–44.
- Bértola, L. (2011). Bolivia, Chile y Perú desde la Independencia: una historia de conflictos, transformaciones, inercias y desigualdad. En *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*. Santiago: Cepal.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad: una historia económica de América Latina desde la independencia*. Secretaría General Iberoamericana.
- Bivens, J., & Mishel, L. (2015). *Understanding the Historic Divergence Between Productivity and a Typical Worker's Pay: Why It Matters and Why It's Real* (Briefing Paper No. 406) (p. 30). Economic Policy Institute.
- Borjas, G. (2012). *Labor Economics* (6 edition). New York: McGraw-Hill Education.
- Borón, A. A. (1975). Notas sobre las raíces histórico-estructurales de la movilización política en Chile. *Foro Internacional*, 16(1 (61)), 64–121.
- Bulmer-Thomas, V. (2003). *The Economic History of Latin America Since Independence*. Cambridge University Press.
- Caja de Seguro Obligatorio (Chile). (1947). *Anuario Estadístico 1946*. Santiago: Caja de Seguro Obligatorio, Imprenta "El Imparcial".
- Caja de Seguro Obligatorio (Chile). (1952). *Anuario Estadístico 1951*. Santiago: Caja de Seguro Obligatorio, Imprenta Dirección General de Prisiones.
- Campos, A. (1941). *Hacia una política preventiva de los seguros sociales: memoria de prueba para optar al grado de licenciado en la facultad de ciencias jurídicas y sociales de la Universidad de Chile*. Santiago: Edit. Ercilla.
- Cárdenas, E., Ocampo, J. A., & Thorp, R. (2003). *Industrialización y Estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra*. Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico.

- Carreras, A. (2012). Expectations, Institutions and Economic Performance: Latin American and the Western European Periphery during the Twentieth Century. En *The Economies of Latin America: New Cliometric Data*. Lodon: Pickering & Chatto.
- Cassiers, I. (1989). Historical Change in the Institutional Determinants of Wages. En *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: historical and comparative perspectives*. Berg Publishers Limited.
- Castillo, P., & Yáñez, C. (2017). El shock salitrero y la acentuación del rentismo en la élite chilena. *Contribuciones Científicas y Tecnológicas*, 42(1).
- Cortázar, R., & Marshall, J. (1980). Índice de precios al consumidor en Chile: 1970-1978. *Colección Estudios Cieplan*, 4, 139–201.
- Crafts, N. F. R. (1985). English Workers' Real Wages During the Industrial Revolution: Some Remaining Problems. *The Journal of Economic History*, 45(1), 139–144.
- Crafts, N. F. R. (1989). Real Wages, Inequality and Economic Growth in Britain, 1750-1850: A Review of Recent Research. En *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: historical and comparative perspectives*. Berg Publishers Limited.
- Díaz, J., Lüders, R., & Wagner, G. (2010). La República en Cifras. Recuperado a partir de <http://www.economia.puc.cl/cliolab>
- Dornbusch, R., & Edwards, S. (1992). *Macroeconomía del populismo en la América Latina*. Fondo de Cultura Económica.
- Ducoing, C., & Badia-Miró, M. (2013). El PIB industrial de Chile durante el ciclo del salitre, 1880-1938. *Revista Uruguaya de Historia Económica*, 3, 11–32.
- Ehrenberg, R. G., & Smith, R. S. (2012). *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*. Prentice Hall.
- Ellsworth, P. T. (1945). *Chile, an Economy in Transition*. Macmillan.
- Escobar Cerda, L. (1959). *Desocupación con inflación: El caso chileno*. Santiago: Universitaria.

- Faúndez, J. (1992). *Izquierdas y democracia en Chile, 1932-1973*. Santiago: Ediciones Bat.
- Ffrench-Davis, R. (1973). *Políticas económicas en Chile: 1952-1970*. Ediciones Nueva Universidad, Universidad Católica de Chile.
- Ffrench-Davis, R., & Muñoz, O. (1990). Desarrollo económico, inestabilidad y desequilibrios políticos en Chile: 1950-89. *Colección estudios CIEPLAN*, (28), 121–156.
- Ffrench-Davis, R., Muñoz, O., Benavente, J. M., & Crespi, G. (2003). La industrialización chilena durante el proteccionismo (1940 - 1982). *Industrialización y estado en la América Latina : la leyenda negra de la posguerra*, (94), 159–206.
- Frankema, E. (2009). *Has Latin America Always Been Unequal? A Comparative Study of Asset and Income Inequality in the Long Twentieth Century*. Leiden ; Boston: Brill.
- García, J., & Freyhoffer, H. (1970). *La tasa efectiva de la inflación en Chile entre 1961 y 1968 y el comportamiento de los agentes económicos*. Santiago: Universidad de Chile, Instituto de Economía y Planificación.
- Gillis, M. (1963). *An analysis of the inflationary process in Chile from 1950-1960*. University of Florida, Florida.
- Goldin, C., & Margo, R. A. (1992). Wages, Prices, and Labor Markets before the Civil War. En *Strategic Factors in Nineteenth Century American Economic History: A Volume to Honor Robert W. Fogel* (pp. 67–104). National Bureau of Economic Research.
- Gregory, W. F. (1961). *Formas de pago establecidas en un fundo seleccionado para el año 1958-1959*. Santiago, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, Centro de Investigaciones Económicas.
- Haindl, E. (2008). *Chile y su desarrollo económico en el siglo XX* (1a. ed). Santiago, Chile: Andrés Bello.

- Harley, N. (2010). Globalization and the Frontier: 1870-1930: the Canadian Prairies. Presentado en Seminari Departament d'Història I Institucions Econòmiques. Universitat de Barcelona.
- Hatton, T. J., & Thomas, M. (2010). Labour markets in the interwar period and economic recovery in the UK and the USA. *Oxford Review of Economic Policy*, 26(3), 463–485.
- Humphries, J. (2013). The lure of aggregates and the pitfalls of the patriarchal perspective: a critique of the high wage economy interpretation of the British industrial revolution. *The Economic History Review*, 66(3), 693–714.
- Illanes, M. A. (1989). *Historia del movimiento social y de la salud pública en Chile: 1885-1920: solidaridad, ciencia y caridad*. Santiago: Colectivo de Atención Primaria.
- Illanes, M. A. (1990). *La revolución solidaria: historia de las Sociedades Obreras de Socorros Mutuos: Chile, 1840-1920* (Colectivo de Atención Primaria). Santiago. Instituto de Economía, Universidad de Chile. (1955). *Chile y la inflación*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2010). *Índice de Precios al Consumidor, 1928-2009*. Santiago: INE.
- Jadresic, E. (1990). Salarios en el largo plazo : Chile, 1960 - 1989. *Estudios Cieplan*, 29, 9–34.
- Kaldor, N. (1971). Los Problemas Económicos de Chile. En *Ensayos sobre Política Económica*. Madrid: Tecnos.
- Léniz, S., Rozas Rodríguez, M. del P., & Pontificia, U. C. de C. (1974). *Compatibilización cuentas nacionales ODEPLAN-CORFO: 1940-1962, 1960-1967*. Santiago: U. Católica de Chile, Instituto de Economía.
- Lindert, P. H., & Williamson, J. G. (1983). English Workers' Living Standards during the Industrial Revolution: A New Look. *The Economic History Review*, 36(1), 1–25.
- Lindert, P. H., & Williamson, J. G. (1985). English Workers' Real Wages: Reply to Crafts. *The Journal of Economic History*, 45(1), 145–153.

- Loveman, B. (1988). *Chile: The Legacy of Hispanic Capitalism*. Oxford University Press.
- Lucassen, J. (1989). The Standard of Living Debate and Social History: A Comment. Berg Publishers Limited.
- Lüders, R. (1970). Una Historia Monetaria de Chile. *Latin American Journal of Economics-formerly Cuadernos de Economía*, 7(20), 4–28.
- Malanima, P. (2007). Wages, productivity and working time in Italy, 1270 - 1913. *The Journal of European Economic History*, 36(1), 127–171.
- Mamalakis, M. (1976). *Growth and Structure of the Chilean Economy: From Independence to Allende*. New Haven: Yale University Press.
- Mamalakis, M. (1980). *Historical Statistics of Chile, Volume II: Demography and Labor Force*. Greenwood.
- Mandel, E. (1989). Historical and Institutional Determinants of Long-Term Variation of Real Wages. En *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: historical and comparative perspectives*. Berg Publishers Limited.
- Margo, R. A. (1990). *Wages and Prices During the Antebellum Period: A Survey and New Evidence* (Working Paper No. 19). National Bureau of Economic Research.
- Margo, R. A. (2000). *Wages and Labor Markets in the United States, 1820-1860*. National Bureau of Economic Research.
- Matus, M. (2009). *Precios y Salarios Reales en Chile durante el Ciclo Salitrero, 1880-1930*. Universidad de Barcelona, Barcelona.
- Matus, M. (2012). *Crecimiento sin desarrollo: precios y salarios reales durante el Ciclo Salitrero en Chile (1880-1930)*. Editorial Universitaria.
- Matus, M. (2013). Dinámicas salariales en el Cono Sur de América, 1880-1930. En *Chile y América en su Historia Económica*. Valparaíso: El Mercurio Valparaíso Impresores.
- Mauro, A., Godoy, L., & Díaz, X. (2010). *Trabajo y empleo femenino en Chile 1880-2000. Su aporte al desarrollo del país desde la economía doméstica, el trabajo*

- voluntario y el trabajo remunerado*. (Informe Fondecyt). Recuperado a partir de www.cem.cl/publica/trabajo.pdf
- Meller, P. (2007). *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)* (3a. ed). Santiago: Andrés Bello.
- Mishel, L., & Gee, K.-F. (2012). Why Aren't Workers Benefiting from Labour Productivity Growth in the United States? *International Productivity Monitor*, 23, 31–43.
- Misión Klein & Saks. (1958). *El Programa de Estabilización de la Economía Chilena y el Trabajo de la Misión Klein & Saks*. Santiago.
- Mitchell, B. R. (2003). *International historical statistics: the Americas, 1750-2000* (5th ed). Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Morsa, D. (1989). Is it Justified to Use Real Wages as a Standard of Living Index? En *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: historical and comparative perspectives*. Berg Publishers Limited.
- Muñoz, Ó. (1968). *Crecimiento industrial de Chile 1914-1965*. Santiago: Instituto de Economía y Planificación.
- Muñoz, Ó. (1986). *Chile y su industrialización: pasado, crisis y opciones*. CIEPLAN.
- Ocampo, J. A. (2004). La América Latina y la economía mundial en el largo siglo XX. *El Trimestre Económico*, LXXI (4) (284).
- Palma, J. G. (1984). Chile 1914-1935, de economía exportadora a sustitutiva de importaciones. *Colección estudios CIEPLAN*, 12.
- Parr, S. (1959). *Prestaciones familiares y Cajas de Compensación*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Pérez-Fuentes, P. (2003). Ganadores de pan y amas de casa: los límites del modelo de "Male Breadwinner Family". Vizcaya, 1900-1965. En *¿Privilegios o eficiencia?: mujeres y hombres en los mercados de trabajo* (pp. 217–240). Universidad de Alicante.

- Pessoa, J. P., & Van Reenen, J. (2013). *Decoupling of Wage Growth and Productivity Growth? Myth and Reality* (Discussion Paper No. CEPDP 1246) (p. 62). Center of Economic Performance.
- Pinto, A. (Ed.). (1951). *La inflación: naturaleza y problemas*. Santiago de Chile: Edit. del Pacífico.
- Pinto, A. (1959). *Chile, un caso de desarrollo frustrado*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- Pinto, A. (1973). *Inflación: raíces estructurales: ensayos* (1a. ed., 2a. reimpresión). México: Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A. (1985). Estado y gran empresa: de la precrisis hasta el Gobierno de Jorge Alessandri. *Colección estudios CIEPLAN*, (16), 5–40.
- Pizarro, C. (1986). *La huelga obrera en Chile, 1890-1970*. Ediciones SUR.
- Poblete, M. (1949). *El derecho del trabajo y la seguridad social en Chile: sus realizaciones, panorama americano, xxv años de legislación social*. Santiago de Chile: Jurídica.
- Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe. (1982). *Mercado de trabajo en cifras, 1950-1980*. Santiago: PREALC, Oficina Internacional del Trabajo.
- Ramos, J. (1975). El costo social: hechos e interpretaciones. *Estudios de Economía*, 2(2 Año 1975), 95–122.
- Reichmann, T. (1970). *Inflación y política monetaria en Chile: 1956-1969*. Santiago: U. de Chile, Inst. de Economía.
- Reyes Campos, N. (2011). Los salarios durante la industrialización en Chile: una aproximación descriptiva. Presentado en Primer Congreso Chileno de Historia Económica, Valparaíso.
- Reyes Campos, N. (2012a). La excepción de la Agricultura. La institucionalidad en la determinación salarial. Presentado en Tercer Congreso Latinoamericano de Historia Económica, Bariloche.

- Reyes Campos, N. (2012b). Los salarios de las mujeres durante la industrialización en Chile. Presentado en Escuela de Verano de Historia Económica, Valparaíso.
- Reyes Campos, N. (2012c). Women's wages and the gender gap during the Import Substitution Industrialization in Chile. Presentado en Annual Conference of the International Association for Feminist Economics, Barcelona.
- Reyes Campos, N. (2014). Salarios agrícolas durante la industrialización en Chile: factores económicos e institucionales. Presentado en International Conference on the Economic and Business History of Latin America, Santiago.
- Reyes Campos, N. (2015). Salarios agrícolas durante la industrialización en Chile: factores económicos e institucionales. *Estudios de Economía*, 42(2), 121–141.
- Reyes Campos, N. (2016). Women's Wages and the Gender Gap during the Period of Import Substituting Industrialization in Chile. En *Gender Inequalities and Development in Latin America During the Twentieth Century* (p. 264). Ashgate.
- Rodríguez de la Sotta, H. (1943). *Inflación y carestía de la vida. ¿A dónde vamos?* Santiago: Imprenta El Globo.
- Rodríguez de la Sotta, H. (1955). La Inflación, problema insoluble en Chile: dedicado a la Misión Klein-Saks: I. *El Ilustrado*.
- Rodríguez Weber, J. (2011). Globalización, expansión de la frontera y desigualdad en Chile durante el auge salitrero (1880–1905). *Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research*, 21–55.
- Rodríguez Weber, J. (2013). Economía política de la distribución del ingreso rural en Chile durante la decadencia de la hacienda, 1935-1971. *Revista Uruguaya de Historia Económica*, III(3), 33–62.
- Rodríguez Weber, J. (2014). *La Economía Política de la Desigualdad de Ingreso en Chile, 1850-2009*. Universidad de la República, Uruguay.
- Rodríguez Weber, J. (2017). *Desarrollo y desigualdad en Chile (1850-2009). Historia de su economía política*. Santiago de Chile: Centro de Investigaciones Diego Barros Arana (Dibam).

- Rosenbloom, J. L. (1998). The Extent of the Labor Market in the United States, 1870–1914. *Social Science History*, 22(3), 287–318.
- Santana, R. (2006). *Agricultura chilena en el siglo XX: contextos, actores y espacios agrícolas*. Santiago, Chile: CEDER: Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos.
- Sarasúa, C., & Gálvez, L. (2003). Mujeres y hombres en los mercados de trabajo: ¿Privilegios o eficiencia? En *¿Privilegios o eficiencia?: mujeres y hombres en los mercados de trabajo* (pp. 9–35). Universidad de Alicante.
- Schmidt-Hebbel, K., & Marshall, J. (1981). *Revisión del IPC para el período 1970-1980: una nota* (Nota Técnica No. 176). Departamento de Estudios Empresas BHC.
- Scholliers, P. (1989a). Introductory Remarks: Comparing Real Wages in the 19th and 20th Centuries. En *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: historical and comparative perspectives*. Berg Publishers Limited.
- Scholliers, P. (1989b). *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: historical and comparative perspectives*. Berg Publishers Limited.
- Scholliers, P. (1995). A century of real industrial wages in Belgium, 1840-1939. En *Labour's Reward: Real Wages and Economic Change in 19th and 20th century Europe* (pp. 106–137). Edward Elgar Publishing.
- Scholliers, P., & Zamagni, V. (1995). *Labour's Reward: Real Wages and Economic Change in 19th and 20th century Europe*. Edward Elgar Publishing.
- Servicio de Seguro Social (Chile). (1957). *Estadísticas 1952-1956*. Santiago: El Servicio, Editorial Univertaria.
- Sicsic, P. (1992). City-Farm Wage Gaps in Late Nineteenth-Century France. *The Journal of Economic History*, 52(3), 675–695.
- Silva, M. A. (1961). *La asignación familiar obrera: régimen general*. Santiago: Editorial Universitaria.

- Simpson, J. (1995). Real wages and labour mobility in Spain, 1860-1936. En *Labour's Reward: Real Wages and Economic Change in 19th and 20th century Europe*. Edward Elgar Publishing.
- Sunkel, O. (1958). La Inflación Chilena: Un enfoque heterodoxo. *El Trimestre Económico*, 25(100(4)), 570–599.
- Sunkel, O. (2011). *El presente como historia: dos siglos de cambios y frustraciones en Chile* (1a. ed). Santiago, Chile: Catalonia.
- Valenze, D. (1995). *The First Industrial Woman* (1 edition). New York: Oxford University Press.
- Valenzuela, A. (1989). *El quiebre de la democracia en Chile* (2a. ed). Santiago: FLACSO.
- Van Biesebroeck, J. (2014). *How tight is the link between wages and productivity? : a survey of the literature* (ILO Working Paper No. 994864443402676). International Labour Organization.
- van der Wee, H. (1986). *Prosperidad y crisis: reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*. Barcelona: Crítica.
- Vargas, V. (1982). *Salarios agrícolas en Chile en el período 1975-1981: estudio de casos*. Santiago, Chile: PREALC-OIT.
- Vial, C. (1957). *La inflación en Chile: sus causas: los efectos: medidas por adoptar: discurso pronunciado en las sesiones 21a. y 22a. del Senado, en los días 13 y 14 de agosto de 1957*. Santiago.
- Wagner, G. (1992). *Trabajo, Producción y Crecimiento, la Economía Chilena 1860-1930* (Documentos de Trabajo No. 150). Instituto de Economía. Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Wagner, G., & Díaz, J. (2008). *Inflación y Tipo de Cambio: Chile 1810-2005* (Documentos de Trabajo No. 328). Instituto de Economía. Pontificia Universidad Católica de Chile.

- Walker, J. M. (1935). *De las asignaciones familiares y cajas de compensación: memoria de prueba*. Santiago: Imprenta El Imparcial.
- Weitzman, R. (1947). *La Caja de Seguro Obligatorio: memoria de prueba*. s.n., Santiago.
- Williamson, J. G. (1999). *The Impact of Globalization on Pre-Industrial, Technologically Quiescent Economies* (Working Paper No. 115). National Bureau of Economic Research.
- Woolley, F. (1993). The Feminist Challenge to Neoclassical Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 17(4), 485–500.
- Yáñez, C., & Ponce, J. (2013). Déficit de ciudadanía y atraso económico en Chile en las décadas centrales del siglo XX. En *Chile y América en su Historia Económica*. Valparaíso: El Mercurio Valparaíso Impresores.
- Yáñez, J. (1978). Una corrección del índice de precios al consumidor durante el periodo 1971-1973. *Comentarios sobre la situación económica*, 2, 205–244.
- Yáñez, J. C. (2008). *La intervención social en Chile: y el nacimiento de la sociedad salarial 1907-1932* (1a. ed). Santiago de Chile: RIL Editores.
- Zavala, O. (1964). *El servicio de noticias de mercado en la comercialización*. Santiago: Consejo Superior de Fomento Agropecuario, Secretaría General.

