

Estratos y clases sociales en Chile 1973-1990



LILIANA MANZANO CHÁVEZ

Centro de Estudios de Seguridad Ciudadana (INAP), Universidad de Chile

::: RESUMEN

El objetivo general de este estudio es describir las repercusiones de las transformaciones estructurales de la dictadura militar en las bases de la desigualdad e integración de la sociedad, es decir, en los patrones de la estratificación social y de la estructura de clases; y, a partir de ello, analizar los posibles cambios sufridos en los actores de clase que habían ganado posiciones durante la Unidad Popular y previo a ella. De este análisis se concluye que, al modificarse las fuentes de las contradicciones de clases (antes centradas en el acceso a educación y en la posición de la ocupación, hoy vinculadas a la estabilidad del empleo, ingresos y acceso al consumo), haciéndose éstas más difusas, se dificulta la generalización de intereses y la conformación de identidad de clase, sobretodo en las clases dominadas, lo que a su vez limita las posibilidades de emergencia de movimientos sociales que, bajo un proyecto de cambio social, sean capaces de influir sobre el curso de la sociedad.

PALABRAS CLAVE: clases sociales, estratificación social, desigualdad.

::: ABSTRACT

The general purpose of this paper is to describe the impacts of structural transformations made by the military dictatorship on the bases of social inequality and integration, that is, on the patterns of social stratification and class structure, and to analyze possible changes in the class actors that had improved their situations at the time of, and before the Unidad Popular regime. The conclusions drawn from the analysis show that changes in the origins of class contradictions (these were previously associated with access to education and occupational positioning, while at present they are linked to employment stability, income and access to consumption) lead to more diffuse class situations. The generalization of interests and the construction of class identity are now more difficult, particularly for the subordinate classes, which in turn constrain the chances for the emergence of social movements inspired by a social change project and thus capable to affect the path of society.

KEYWORDS: social classes, social stratification, inequality.

Introducción¹

Entre la década del cuarenta y la del sesenta, la estructura social de clases y de estratificación se encontraba enmarcada dentro del modelo de desarrollo «hacia dentro», donde la principal fuerza dinamizadora de la economía era la industria, fundada sobre capitales nacionales gracias a la significativa presencia del fomento estatal. A pesar de ello, en este período se mantuvo la dependencia del exterior respecto del ingreso de las exportaciones del cobre, para solventar el gasto fiscal, y del acceso a tecnologías modernas que no se producían en Chile. Esta dependencia constituyó un límite importante al desarrollo e impidió que se rompieran los núcleos internos del poder especulador, ello sumado a la restricción de la demanda interna originada por una estructura social desigual pero, sobretudo, por el estancamiento del agro chileno. Con todo la burguesía industrial tuvo en sus manos la posibilidad de diversificar la producción para mantener el curso desarrollista, pero no lo hizo ya que prefirió restringir la inversión y cargar un mayor peso en el Estado, lo que obligó a éste a requerir de más inversión y créditos externos. Como consecuencia de esto, hacia finales de los sesenta el proceso industrializador hizo crisis y, aunque a comienzos de los setenta hubo una pequeña recuperación, la inflación ya era insostenible y las fuerzas sociales presionaban por una rápida solución a su desmejorada situación.

Como contrapunto político del modelo económico industrializador, nos encontramos con el llamado «Estado de Compromiso» en el cual las alianzas pluriclasistas gobernaron representando los intereses de la burguesía, la clase media y algunos sectores obreros organizados. Aunque en lo electoral la participación estuviera limitada a ciertos grupos, la organización política y sindical permitió el acercamiento hacia los grupos menos representados. Pese a todo, la estructura concentrada del ingreso y las bases del poder económico se mantuvieron sin grandes posibilidades de movilización entre clases, salvo los que a través de la influencia política y la presión organizativa lograron mejorar su posición. Esto determinó que entrados los años sesenta aún hubiera sectores sociales totalmente marginados de los procesos de desarrollo: campesinos, obreros de áreas tradicionales, empleados de servicios menores, trabajadores informales y desempleados, contaban con escasas posibilidades de movilización para pelear por mejores condiciones laborales y de vida.

En este marco social se desarrolló la elección presidencial del año 1964, en la cual las líneas políticas se dividieron en tres tercios representando a las distintas clases sociales, y donde las dos principales candidaturas elaboraron programas reformistas en los que se apostaba al mejoramiento de la distribución de ingresos y de beneficios sociales. Así, con distintos matices, el gobierno DC y luego el de la Unidad Popular (UP), abordaron el proceso de transformación del agro e intentaron profundizar el desarrollo industrial, sin embargo, los problemas señalados, impidieron que estas transformaciones lograsen dinamizar la economía.

¹ Este artículo es un extracto del libro *Clases y estratos sociales en Chile. Análisis de sus transformaciones durante la dictadura militar* (2005), en el cual se presentan los resultados de la tesis para optar al grado de sociología de la Universidad de Chile de 2004, de la misma autora.

Pese al estancamiento económico, los procesos sociales en curso no se revirtieron, aumentando en el período de la UP la participación política y la capacidad movilizadora de los distintos sectores sociales. Esto generó una situación de efervescencia social tal que el gobierno debió responder a las demandas de los grupos populares a costa del endeudamiento público y de la agudización de la crisis económica. Con el agravamiento de los conflictos de clases, y las dificultades para formar alianzas hegemónicas que dieran una salida democrática a la crisis, se produjo un marco propicio para que las Fuerzas Armadas dieran el golpe de estado, no existiendo ninguna fuerza opositora suficientemente fuerte como para impedirlo.

¿Qué ocurre luego del golpe con los actores de clase que habían ganado posiciones dentro de la estructura económica, y con los sectores más desfavorecidos que comenzaban a organizar sus demandas? Tras las primeras medidas de la dictadura, que buscan desmovilizar a los actores de clase, comienzan a realizarse también transformaciones económicas y sociales que buscan definir un nuevo proyecto de sociedad, ¿Cómo repercutirán estos cambios en la estratificación social?, ¿Nos llevan hacia una nueva estratificación social, y con ella a una nueva estructura de clases? ¿O sólo implican la profundización de las tendencias que empezaban a expresarse con el estancamiento de la economía? En el nuevo marco estructural, hacia finales de los ochenta, ¿Es posible hallar actores de clase con posibilidades de expresar y movilizar sus intereses? Estas son algunas de las interrogantes a las que se busca responder en este artículo, con el que se busca revitalizar la tan rehuída discusión sociológica en torno a las clases sociales, y se espera aportar con elementos teóricos, metodológicos y analíticos que den nuevas luces a la comprensión de la estructura de clases y de estratificación social en Chile, durante y después de la dictadura militar.

Teorías sobre clases sociales

1. LAS CLASES SOCIALES EN LA SOCIOLOGÍA CLÁSICA

De acuerdo a la definición marxista las «clases sociales son grupos de agentes sociales definidos principalmente, aunque no exclusivamente, por su lugar en el proceso de producción» (Poulantzas, 1973: 96). El decir 'no exclusivamente' implica reconocer la influencia de factores políticos e ideológicos, que permiten ubicar a las clases en el conjunto de las prácticas sociales. Por otra parte, el proceso de producción se constituye en una doble relación de los hombres con la naturaleza, y de los hombres entre sí, en palabras de Marx «En la producción los hombres no actúan solamente sobre la naturaleza sino que actúan también los unos sobre los otros... para producir los hombres contraen determinados vínculos y relaciones sociales y solo a través de ellas, es como se relacionan con la naturaleza y efectúan la producción» (Marx, 1971: 24).

Las relaciones sociales que definen a las clases son las *relaciones de producción*. La primera de ellas es la de propiedad económica de los medios de producción que permite la explotación de los productores directos quitándoles el plustrabajo. La segunda relación es la de los productores directos con sus medios de trabajo,

la que se conoce como apropiación real. Ésta se caracteriza por la separación de los productores de sus medios de trabajo y, por ende, por la necesidad de éstos de vender en el mercado el único medio que les pertenece, su fuerza de trabajo, igualándola con el resto de las mercancías para obtener a cambio sus medios de vida, es decir un salario.

El valor extra que el obrero incorpora a la mercancía, a través del proceso de producción, es lo que Marx denomina *plusvalía*, y es el valor que finalmente es obtenido por el propietario en forma de ganancia, dando lugar a la forma específica de explotación capitalista en la que se enajena al obrero del producto de su trabajo. Es en esta relación de explotación en la que se constituye la clase obrera y a su vez se acrecienta el capital, produciéndose una relación de mutua dependencia, la llamada relación dialéctica de clases: El capital, y con él la clase burguesa, sólo puede aumentar engendrando trabajo asalariado y, a la vez que aumenta el capital, aumenta también el proletariado, es decir, la clase obrera.

Las clases sociales fundamentales son, entonces, la burguesía y el proletariado, «Por burguesía se comprende a la clase de los capitalistas modernos, propietarios de los medios de producción, que emplean el trabajo asalariado. Por proletarios se comprende a la clase de los trabajadores asalariados modernos que privados de medios de producción propios, se ven obligados a vender su fuerza de trabajo para poder existir» (Engels, 1986: 19).

Ahora bien, ¿Cómo deben definirse las clases y fracciones que no responden a la oposición de propietarios y no propietarios de los medios de producción? Para Max Weber se habla de clases cuando un grupo humano tiene igual «situación de clase» la que se define por un conjunto de probabilidades típicas: i) de provisión de bienes, ii) de posición externa, iii) de destino personal, que derivan dentro de un determinado orden económico, de la magnitud y naturaleza del poder de disposición (o de la carencia de él) sobre bienes y servicios, y de las maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos (Weber, 1969: 242-3).

Esto significa que la forma en que se encuentra distribuido el poder de posesión de bienes determina situaciones de clase excluyentes. Los poseedores de los bienes más apreciados, a través de su privilegio positivo en la competencia del mercado, pueden monopolizar la adquisición de estos bienes y a su vez regular las probabilidades de ganancia. En cambio los que no poseen ningún bien, solo pueden ofrecer los productos de su trabajo cediéndolos a cualquier precio a cambio de un sustento. Los poseedores monopolizan las funciones del empresariado y las probabilidades de participación en los rendimientos del capital. Por ende, las categorías de «posesión» y «no posesión» son fundamentales para la definición de las situaciones de clase, y dentro de éstas, pueden diferenciarse grupos específicos según la especie de bienes que posean y la forma en que pueden aprovecharlos. Aún así todos pueden reconocerse como clases en tanto ocupan una posición en el mercado (Weber, 1969: 283-4). Las clases según Weber son:

Clase propietaria. Domina una situación de clase de diferencias de propiedad y, por ende, es positivamente privilegiada por el monopolio que tiene sobre la

compra de objetos de consumo de precios elevados; las políticas planeadas de ventas; la probabilidad de formación de capital por medio de excedentes no consumidos y por medio del ahorro (inversión); los privilegios estamentales de educación en la medida que estos son costosos. Las clases propietarias positivamente privilegiadas son rentistas de esclavos, minas, tierras, acreedores, rentistas de dinero, etc. Mientras que las negativamente privilegiadas son objeto de propiedad (serviles), déclassés, deudores, «pobres». Entre ambas están las «clases medias», sujetos equipados con propiedades o con cualidades educativas, de las que pueden sacar sus ingresos.

Clase lucrativa. Domina una situación de clase de diferencia de probabilidades de valorización de bienes y servicios en el mercado, teniendo el monopolio de la dirección de la producción de bienes de fines lucrativos de sus propios miembros; el aseguramiento de las oportunidades lucrativas, influyendo en la política económica de las asociaciones políticas y de otros tipos. Las clases lucrativas positivamente privilegiadas son empresarios, comerciantes, industriales, empresarios agrarios, banqueros, trabajadores con cualidades monopólicas y ciertos «profesionales liberales» (abogados, médicos, artistas). En cambio las negativamente privilegiadas están formadas por trabajadores de todo tipo y con distintas calificaciones. En la clase media se encuentran campesinos y artesanos independientes, frecuentemente funcionarios (públicos y privados), profesionales libres y trabajadores con cualidades monopólicas.

Clase social. Se llama a la totalidad de aquellas situaciones de clase entre las cuales se da un intercambio personal, y en la sucesión de las generaciones, que es fácil y suele ocurrir de un modo típico. Las situaciones de clase que se dan dentro de la estructura de organización económica moderna son: El proletariado, tanto más automático sea el proceso de trabajo; la pequeña burguesía, la *intelligentsia* sin propiedad y los expertos profesionales (técnicos y empleados comerciales o de otro tipo, burócratas); los propietarios y privilegiados de educación (Weber, 1969: 242-5).

A partir de la definición weberiana de clases vemos que caben perfectamente toda una gama de grupos sociales estratificados según el poder de disposición sobre bienes y servicios, sean de lucro o de propiedad, estos determinan «*situaciones de clase*» que al ser transmisibles generacionalmente conforman clases sociales. Esta concepción puede ser muy útil y operativa para el desarrollo de estudios de estratificación, pero lamentablemente no aporta con elementos analíticos que permitan entender las relaciones de clases, ni las acciones que pueden emerger de ellas. Por ello, al comprender las clases como parte de una gradiente de mayor a menor posesión de bienes, en el fondo se coloca el acento en la diferenciación de ingresos, y no se da cuenta de contradicciones, relaciones y comportamientos de clases, que indudablemente influyen en el cambio social. Sin embargo, a la luz de la teoría weberiana esto no implica una deficiencia conceptual, puesto que ésta no considera a las clases como agentes sociales de cambio o conservación, sino más bien como cualquier otra clasificación económica-social (Weber, 1969: 685).

En síntesis, los agentes sociales se definen por su lugar en toda la amplitud de

la división del trabajo, que está determinada por el modo de producción capitalista dominante, pero también, por elementos propios de la incorporación de este modelo en cada región. En el caso de América Latina, no es posible restringirlo al ámbito de la producción industrial y centrar el establecimiento de la desigualdad en la creación y extracción de plusvalía, puesto que esta definición dependerá en gran medida del modo particular en que se incorporó y desarrolló el capitalismo en la región.

¿ANÁLISIS DE CLASES O ESTRATIFICACIÓN SOCIAL?

Como se señaló, el concepto marxista de clase destaca la posibilidad de que las clases se constituyan en agentes sociales, y como tales tengan conciencia de su lugar en la historia y de su capacidad de influir sobre los cambios sociales; sin embargo, esta definición deja vacíos que han podido resolverse con la teoría weberiana. Aún así persiste la dificultad de la contrastación empírica del fenómeno en Chile, es decir, como operacionalizar el concepto de clases sin perder su riqueza analítica. La respuesta más sencilla se encuentra en la utilización del análisis de estratificación social, desde la perspectiva weberiana. Pero, ¿qué se entiende por estratificación social?, ¿En que se diferencia este tipo de análisis con el de clases?, y, si este concepto facilita la operacionalización ¿Por qué no reemplazar por éste el concepto de clases?

De acuerdo a la definición de Filgueira y Geneletti, Estratificación Social refiere a la clasificación de individuos en grupos de status diferentes definidos según ciertas propiedades, tales como ingreso, educación u otras. Es la forma en que los individuos tienen acceso a los bienes sociales disponibles y a las posibilidades de compartirlos y controlarlos (Filgueira y Geneletti, 1981). Pese a la cercanía de la definición de estos autores con la de Weber, estos se diferencian de aquel en tanto comprenden que las diferencias objetivas entre grupos sociales sí son causas suficientes para la acción social de las mismas, en palabras de ellos: «Los patrones de estratificación social constituyen, en efecto, las causas y consecuencias mayores del conflicto entre individuos y grupos existentes en la sociedad. Por lo tanto la apropiación de los bienes sociales es el fin principal de la actividad política y la manera de conducir la lucha determina el grado de orden y consenso de un sistema político... la creencia en la justicia de la distribución vigente y en la posibilidad de ascenso social son poderosos factores para el mantenimiento del orden establecido» (Filgueira y Geneletti, 1981: 3).

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

Por ello, aunque hoy en día comúnmente se confundan o asimilen los estudios de estratificación con los de clase, es necesario hacer la distinción entre

ambos niveles analíticos. El primero capta la desigualdad a través de sus manifestaciones empíricas, en términos de atributos posibles de ordenar en variables continuas, como son el nivel de ingresos, educación, cultura u otro recurso cualquiera. En cambio el segundo, analiza la desigualdad a través de variables discontinuas, o sea, atributos que se pueden poseer o no pero que difícilmente son escalables de mayor a menor, tales como poder, oportunidades y estatus (véase León y Martínez, 1987: 11-16).

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

Metodología del Estudio

VARIABLES DISCRIMINATORIAS

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

Ingresos. Los ingresos por hogares y per cápita, son las variables cuantitativas más utilizadas para la definición de estratos socioeconómicos ya que reflejan diferencias de status entre las distintas posiciones de la división social del trabajo, incluso las de los sujetos no inmersos en la Fuerza de Trabajo (inactivos y menores de edad). Y a la vez refuerzan dichas posiciones al posibilitar o limitar el acceso a bienes de consumo y servicios básicos que definen las condiciones de vida de las personas y las posibilidades de movilidad social. Estos ingresos pueden ser de distintos tipos dependiendo de la fuente de que provengan: salarios y sueldos son las formas más comunes de remuneraciones, y junto a las ganancias por bienes y servicios constituyen los ingresos del trabajo; pero también están las jubilaciones y los ingresos que provienen de alquiler, ingresos de capital, subsidios y otras fuentes no derivadas del mercado laboral. Aunque está demos-

trado que a excepción de las jubilaciones los otros tipos de ingresos no son relevantes.² Esta información sólo se encuentra en las encuestas de empleo e ingresos y en las de Caracterización Socioeconómica (CASEN), que en Chile se realizan desde el año 1987.

Tabla 1. Tamaño de la muestra y casos válidos de Encuesta Universidad de Chile

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

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

ANÁLISIS DE ESTRUCTURA Y PROCESOS: ESTRATIFICACIÓN OCUPACIONAL Y DE INGRESOS

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

Sobre la base de estas dos matrices es posible efectuar un análisis estructural empírico, por ende si consideramos el primer y el último año de la dictadura

² Según cifras de la encuesta CASEN para el año 1990, los ingresos del trabajo corresponden a más del 75% de los ingresos totales del hogar, y en 1996 representan un 82% (véase Ruiz-Tagle, 1999).

podríamos contar con dos estructuras comparables que dieran cuenta de los cambios en la estratificación social. No obstante, dado que el interés es tratar de comprender las transformaciones de las clases sociales más allá de los estratos que las conforman, resulta imprescindible complementar el análisis estructural y estático con un análisis de proceso, dinámico.

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

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

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

Transformación de las clases sociales a partir de 1973

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

EMPLEADORES O EMPRESARIOS

La clase dominante, dentro de la estructura ocupacional, está formada principalmente por empleadores, es decir, empresarios de diversas áreas económicas que contratan mano de obra remunerada, además de rentistas y profesionales de alto nivel. Entre los años 1960 y 1973 los empresarios se mantuvieron con un peso más o menos constante, con solo una leve baja en el año 1970 que se manifestó con más fuerza en el sector comercial y en servicios.

A lo largo del período del régimen militar, este grupo social aumentó significativamente (de 2,5% en 1973 a 3,8% en 1990), teniendo solo un descenso en el año 82 producto de la crisis que llevó a la quiebra a numerosas empresas de diversas áreas económicas. Aún pese a esta baja (a 1,9%), el nivel de cesantía de este grupo sólo subió a 0,3% y volvió a 0 en los años siguientes, expresando una estabilidad laboral que ningún otro grupo social posee. A partir de esta cifra, los defensores del régimen podrían ver ratificada su percepción del «milagro económico» conseguido por el gobierno militar a través de las reformas realizadas en las políticas económicas. Sin embargo, los antecedentes económicos demuestran lo contrario.

Primero, el aumento de los empresarios entre 1973 y 1980 se dio sólo en las áreas de servicios y comercio, mientras en el sector productivo se presentó un leve descenso, luego en el año 82 los empresarios de todos los sectores descendieron y sólo hacia fines de los 80 se observó una recuperación significativa de los empleadores en las áreas productivas y comerciales. Como consecuencia de ello, los índices económicos evidenciaron que el crecimiento del PIB acumulado durante el régimen militar fue bastante reducido y muy fluctuante, y que la actividad industrial no volvió a recuperar la participación en el PIB alcanzada hasta 1973.

Segundo, diversos estudios (véase Baño y Faletto, 1992; Stallings, 2001) revelan que, lejos de aumentar los niveles de competencia en la economía, a medida que aumenta el ingreso de capitales externos y de transnacionales crece la concentración de los grupos económicos que representan a los grandes monopolios, especialmente los servicios financieros y de exportación. Esto se dio con fuerza en Chile, por medio de las políticas de privatización emprendidas por el gobierno militar y, junto a ellas, la transferencia directa o indirecta de recursos fiscales hacia sectores privados, en los servicios de salud y previsionales. «A fines de 1978 cinco grupos económicos tenían el control de los activos de 250 empresas más grandes del país; y ellos más otros cuatro, controlaban el 82% del crédito bancario total y el 64% de los préstamos otorgados por las entidades financieras no bancarias».³

Este aumento de la concentración económica, en algunos sectores, se produjo como resultado del cambio en el modelo económico, y motivó el traslado de empresarios de un área económica a otra. Por eso, luego de producirse numero-

³ Cita a los resultados de los estudios de Dahse (1979) y Foxley (1982), por Martínez y Tironi (1985: 135).

Tabla 2. Estructura ocupacional. Datos Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago (porcentajes)

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

Tabla 2. Estructura ocupacional. Datos Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago (porcentajes) (continuación)

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

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

sas quiebras en el sector industrial —a fines de los setenta e inicios de los ochenta—, muchos empresarios se trasladaron desde esta área hacia la terciaria. Al tomar sólo la distribución de éstos se constata que entre el año 1973 y el 1980 los empleadores disminuyeron en el sector productivo (agricultura y minería de 9,5 a 7,5% y en industria de 52% a 30%), mientras en comercio subió de 22% a 30% y en servicios de 15,5% a 32%. Con la fuerte crisis del año '82 todos los empleadores bajaron, pero luego, con el proceso de recuperación de la crisis, los sectores industriales pasaron a ser un factor importante, estos empleadores aumentaron más que en los otros sectores, además de producirse un fuerte incremento de los empleadores del agro. Los del área servicio, pese a continuar su ritmo de crecimiento económico, no aumentaron en número, lo que permite confirmar la tendencia hacia la concentración en pequeños grupos. Ello se refleja, además, en el aumento de su participación en el 5º quintil de ingresos, pese a haber aumentado también su peso en el 1º, lo que por cierto no desmiente la primera apreciación, puesto que el aumento en el 1º quintil se debió al ingreso de comerciantes sin capacidad de competir.

En cuanto a la división de empleadores por oficio, se evidenció que entre el año 1973 y el 1990 los que más aumentaron fueron los directores, gerentes y funcionarios superiores (de 0,8% en 1973 a 1,4% en 1990), superando de este modo al grupo que antes ocupó el primer porcentaje y que descendió levemente en el período: administrativos y otros empleadores. Por el tipo de función que representa este último grupo debió estar vinculado a empresas medianas o pequeñas y a instituciones de fomento características del período anterior, lo que se comprueba por el alto porcentaje de participación de estos en el 3º y 4º quintil (20%). Tanto este grupo de empleadores administrativos como el de gerentes y directores, entre el año 1973 y el 1980 aumentaron significativamente su participación en el quintil de más alto ingreso, así los primeros pasaron de 80% a 90,5% y los segundos de 85% a 100%, situación que se mantuvo pese a la crisis agudizando la concentración de ingresos en detrimento de los demás grupos.

Las demás fracciones de empleadores aunque contaban con un peso menor en la ocupación, también aumentaron: comerciantes y vendedores subieron de 0,4% a 0,8% y profesionales y técnicos de 0.1% a 0.5%. Los comerciantes, que entre 1970 y 1973 contaban con una alguna participación en los quintiles medios (18% y 15% respectivamente), hacia el 1990 disminuyeron esta participación en beneficio de una mayor concentración en el 5º quintil (88%) (ver cuadro 4). En síntesis, el nivel de participación de los empleadores en el 5º quintil aumentó entre 1973 y 1980 y, pese a la crisis, se mantuvo en 1982. Esto puede tomarse como una expresión más del aumento de la concentración económica en pequeños grupos. En 1990 disminuyó levemente la participación de los empleadores en el 5º quintil debido al aumento del quintil de bajos ingresos, lo que más que una mejoría en la distribución expresó la aparición de un nuevo tipo de empleadores «microempresarios». Fenómeno que explica el crecimiento de los empleadores ocupados en el año 1990.

En un estudio sobre las transformaciones en el mercado laboral (Klein e

Infante, 1992), los autores afirman que en los años ochenta aumentaron los ocupados que se desempeñan como empresarios, tanto en la categoría ocupacional de empleador como en la de trabajador por cuenta propia, producto de la inestabilidad laboral y las bajas remuneraciones que indujeron a la búsqueda de ocupaciones independientes.

El cambio de tendencia de un modelo más o menos distributivo hacia uno excluyente, quedó expresado además en la distancia del promedio de ingresos de los empleadores respecto de los otros grupos ocupacionales (ver cuadro 6). Así mientras entre 1960 y 1973, la proporción de los empleadores respecto del promedio se acortó (de 3.4 a 3 veces), hacia el año '80 la proporción llegó a casi cuatro veces, y en el año 1990 llegó a superar 4.9 veces el promedio. Al mismo tiempo que los grupos de menores ingresos aumentaron su distancia por debajo del promedio, de hecho en ese año el ingreso del empleador superó por 11,6 veces al del obrero.

Este aumento de la distancia entre el promedio de ingresos de los empleadores y de los grupos populares, es aún más tremenda si se consideran que una parte de los ingresos de los estratos altos no provienen del trabajo sino de otras fuentes personales, transformándose en un hecho clave para la nueva configuración social.

Tabla 3. Ingresos totales, del trabajo y personales (promedios y rangos).
Gran Santiago

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

(1) Corresponden a la suma de todos los ingresos percibidos por actividades laborales

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

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

Tabla 4. Distribución de grupos ocupacionales según quintil de ingreso (porcentajes). Gran Santiago

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

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

EMPLEADOS

Los empleados, que dentro del periodo de «desarrollo hacia dentro» pasaron a constituir el segmento más importante dentro de la clase media, crecieron significativamente entre 1960 y 1970 gracias al desarrollo de los aparatos burocráticos. Las áreas económicas en que se ocupaban los empleados, eran mayoritariamente terciarias, siendo los servicios sociales y comunales los que más crecieron en el periodo. En un porcentaje menor se ubicaban en el sector productivo primario y secundario que también creció en forma importante. Es importante destacar el crecimiento de los empleados ocupados en las áreas fiscal, pública y en las empresas públicas, estando en el año 1973 más de un 40% de los empleados ocupados en este sector. Crecimiento que respondió a la difusión de los servicios sociales y a la participación del Estado en el fomento y ejecución de actividades productivas (Martínez y Tironi, 1985).

Una vez iniciado el periodo del régimen militar este grupo social sufrió un importante descenso. Entre los años 1973 y 1980 bajó de 40,7% a 36,7%, siendo la contracción de las actividades de fomento y producción realizadas por el

Estado una de las más significativas para este grupo y para el modelo económico, ya que hasta el año 1973 el crecimiento de los aparatos burocráticos había significado el desarrollo de nuevas funciones por parte del Estado (véase Faletto, 1993). Sólo en el área de construcción, urbanismo y obras públicas fueron expulsados 43 mil, en el área de fomento agrícola otros 14 mil, sumando cerca de 65 mil desempleados entre 1973 y 1979 sólo de las entidades de fomento y empresas públicas. En los servicios sociales y servicios de administración general la reducción fue menor, mientras el personal de defensa sufrió un gran incremento, cercano al 42% entre 1970 y 1978. Estos cambios permiten pensar que en el primer período de la dictadura se formó un nuevo perfil de empleado público caracterizado por su orientación hacia la defensa interna y externa, su desempeño en la burocracia tradicional y su alejamiento de las funciones productivas (Martínez y Tironi, 1985).

Pese a que este descenso en las áreas fiscal y pública se mantuvo hasta fines de los ochenta, el grupo total de empleados se recuperó entre el año 1982 y 1990, gracias al traslado del sector público al privado. Esto permitió que hacia el año 1990 los empleados del sector privado aumentaran a 30,6%, frente al 24% del año 1973, y contribuyó a que estos grupos mantuvieran en alguna medida su condición de clase media. Eso sí, la mantención de ese status no fue fácil dado que empeoró su nivel de ingreso y su acceso a la educación, factor que antes había sido crucial en sus posibilidades de ascenso social. Además, el aumento del empleo en el sector privado no fue suficiente para absorber la gran masa de desempleados del sector público. Así mientras entre los años 1960 y 1973 la cesantía de este grupo se mantuvo entre 20 y 19%, en el año 80 subió a 22,6%, y a 32% en el año 1990, pese a que para esta fecha los indicadores económicos ya habían mejorado.

Según el estudio de Martínez y Tironi, y el de Klein e Infante, la reducción de los empleados públicos no implicó un proceso de proletarización sino un aumento de trabajadores independientes. Nuestros datos no niegan esta afirmación, pero nos llevan a relativizar sus alcances. Los trabajadores independientes, tales como comerciantes, sólo aumentaron entre el año 1973 y 1982, pero luego disminuyeron y crecieron en profesionales/técnicos y en operadores/ obreros, entre el 1982 y el 1990. En suma el total de la categoría disminuyó, por lo que es legítimo pensar que sí debe haberse producido un traspaso de empleados a obreros.

Pese a este traspaso, dentro de la clase media el segmento asalariado siguió siendo el más importante. Y, aunque para algunos empleados (los más calificados) esta nueva condición de independientes les trajo mejores posibilidades salariales, para la mayoría esto significó una disminución de su estabilidad laboral y de sus niveles de ingreso.

Al interior de los empleados, tanto los altos funcionarios (directores, profesionales y técnicos) como los de nivel medio-bajo (personal administrativo y FFAA, operadores y obreros calificados, otros trabajadores de servicios y obreros no calificados) descendieron entre 1973 y 1980 producto de la baja total de los empleados. Los comerciantes y vendedores fueron el único grupo de empleados

que creció, gracias a la fuerte apertura económica que se desarrolló en esos años. Sin embargo, como señalan Martínez y Tironi (1985), estos empleados tendieron a aumentar en el estrato inferior de ventas (entre el año 1970 y 1980), mientras en el comercio al por menor se produjo una fuerte caída en la inversión. Hacia el año 1982 este grupo siguió aumentando y, además, los altos funcionarios y los administrativos se recuperaron, aunque esta alza no fue suficiente para cubrir la demanda de empleo y, por efecto de la crisis, el nivel de cesantía de estos grupos siguió creciendo.

Por su parte, los grupos vinculados a labores obreras calificadas, no calificadas y de servicios menores bajaron, expresando un síntoma más del cambio del modelo económico que tendía a la desindustrialización. Recién hacia el 1990 estos dos grupos se recuperaron levemente —en alguna medida gracias al aumento de los empleos de emergencia—, y además crecieron los altos funcionarios; pero el total de los empleados nuevamente bajó. Por ello, hacia el año 1990 los empleados en funciones administrativas y obreras (calificadas y no calificadas) siguieron estando a un nivel inferior al del año 1973, dentro de un nivel ocupacional también bastante menor respecto del total de la Fuerza de Trabajo.

Pese a que el descenso de los empleados se dio en forma diferenciada, el tipo de oficio desempeñado por ellos siguió siendo por definición no manual y de altos requerimientos educacionales (en 1973 sólo 21% de los empleados se ocuparon en labores obreras, en 1990 bajaron a 13%). Por lo mismo, las áreas económicas en que se ocuparon siguieron siendo en su mayoría de tipo terciarias. Aún así, variaron significativamente las actividades desarrolladas por ellos: disminuyó su peso en el sector productivo, en transporte, almacenaje y servicios de utilidad pública, y en los servicios comunales y sociales; mientras aumentaron de manera importante en comercio y otros servicios, y en servicios financieros y de gobierno.

Según Martínez y Tironi, la auspiciosa situación de la ocupación en el área comercial se dio gracias a la mejoría del comercio mayorista más moderno, mientras el comercio al por menor tradicional decayó. Pero, de acuerdo a nuestros datos, la mejoría no se prolongó por mucho, ya que después de la crisis el sector descendió, quedando en el año 1990 en un nivel inferior al del año 1973. En el área financiera, aunque hacia el 1990 bajó levemente el empleo, se mantuvo en un alto porcentaje; además, los ocupados del sector pudieron gozar de un status superior al de los otros empleados, con altos niveles salariales e importantes posibilidades de ascenso.

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

través de puestos influyentes en la tecnocracia privada o pública y de mayores niveles salariales.

Bajo la apreciación del cambio de status al de empleador, la única hipótesis viable es que un porcentaje de los más altos empleados, es decir, profesionales y técnicos o comerciantes y vendedores, gracias a posibles mejoras salariales alcanzadas entre los años 1973 y 1980, accedieron a la categoría de empleadores medianos o pequeños. En el caso de los comerciantes, se puede corroborar la hipótesis en tanto el modelo económico impuesto benefició significativamente a esta área de la economía. Asimismo, entre el año 1973 y 1980 se evidenció una disminución de los empleados comerciantes ubicados en el 5º quintil de ingresos, al mismo tiempo que aumentaron los empleadores del mismo oficio en ese quintil respecto del año 1973, esto significa que un grupo con menos capacidad de capitalización ingresó a la categoría de empleador. En el caso de los profesionales y técnicos, entre el año 1973 y el 1980 los empleados bajaron al mismo tiempo que subieron los empleadores de este oficio, aunque en un porcentaje menor; y en la participación en los ingresos, la baja de los empleados en el 5º quintil a favor del 4º, y a su vez el aumento de empleadores en el 4º quintil puede entenderse como un traspaso de empleados.

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

En cuanto a la participación de los empleados en los ingresos, a partir de la transformación del modelo, este grupo disminuyó su peso en el 5º quintil, y aumentó significativamente en el 4º produciendo el descenso del peso en los otros tres quintiles (año 1980). Esto significa que, pese al aumento del desempleo, la condición de ingresos de los empleados no se desmejoró demasiado. Hacia el año 1982 se produjo un alza significativa en el 5º quintil, y un alza leve en el 1º quintil, con lo que disminuyeron los estratos intermedios y, por ende, aumentó la diferenciación de status al interior del grupo. Luego de la crisis, una de las medidas asumidas para la recuperación fue la contracción de ingresos, hecho que afectó mayormente a los empleados públicos y a los obreros de las diversas áreas económicas. Esto quedó de manifiesto en las cifras del año '90 donde el peso de los empleados en el 5º y 4º quintil disminuyó a favor del aumento del 1º y el 3º quintil, lo que produjo un aumento del grupo de status medio, pero también una leve alza en él más bajo (1 y 2 quintil).

Pese a la desmejora en la distribución de los ingresos, los empleados mantuvieron una positiva condición en comparación al resto de los asalariados, lo que se evidenció en la distancia del promedio del grupo respecto del promedio general y de otros grupos ocupacionales. Entre 1960 y 1970 el grupo se ubicó entre 1,6 y 1,4 veces por sobre el promedio, y entre 2,6 y 2,8 sobre los obreros, respectivamente; en el periodo de la UP, mejoró más los salarios de los obreros que los empleados, con lo que se logró acortar la distancia entre los grupos, pero

luego durante la dictadura la diferenciación volvió a crecer. Hacia el año 1980, los salarios de los empleados mejoraron mientras en los obreros bajaron significativamente, luego en el año 1982 los salarios de ambos grupos mejoraron pero el aumento del primero fue mayor ampliando la brecha entre ambos, la que continuó creciendo hacia el 1990 (ver cuadro 6).

En síntesis, la disminución de los empleados en la Fuerza de Trabajo, a partir de la baja en la ocupación, se dio a favor de un mínimo ascenso social y mayoritariamente de un descenso hacia empleos de menor status ocupacional. Aunque en 1982 el peso de los empleados en la ocupación se recuperó, el permanente crecimiento del desempleo en esos años y, por ende, el menor porcentaje que representaba la ocupación respecto del total de la Fuerza de trabajo, permite afirmar que el peso de este grupo no mejoró significativamente. Además quedó de manifiesto que la ocupación aumentó para algunos sectores de empleados (del área privada, sectores financieros y de distribución, y para los que cumplen funciones como directores, profesionales y técnicos, comerciantes y vendedores), pero el peso en el total de la Fuerza de Trabajo se mantuvo en un nivel inferior al de 1973 y sólo mayor al de los años 1960 y 1970.

Por otro lado, los empleados bien calificados que se independizaron, y los que se mantuvieron en altas funciones pudieron mantener o mejorar su nivel de ingreso; en cambio, los que pasaron a ser obreros en funciones terciarias o trabajadores independientes en comercio y ventas, disminuyeron su nivel de ingreso. Sólo un 4,5% de los empleados que mantuvieron su ocupación o que accedieron en este periodo a los empleos de esta categoría, lograron mejorar su participación en los altos ingresos entre el año 1973 y el 1990, haciendo que un poco más de un tercio del total de empleados lograra una participación en el 5º quintil. Sin embargo, este aumento en los ingresos se dio desde un nivel muy mermado y a costa del mantenimiento de un alto nivel de desempleo. Por ello,

Tabla 5. Promedios de ingresos del trabajo por grupo ocupacional.
Gran Santiago

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

(1) Cifras expresadas en miles de pesos. (2) Cifras expresadas en cientos de escudos.

(3) De 1980 en adelante las cifras están expresadas en cientos de pesos

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

Tabla 6. Índice de distribución de ingresos del trabajo por grupo ocupacional (1). Gran Santiago

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

(1) El índice calcula la distancia del promedio del ingreso del trabajo de cada grupo ocupacional respecto del promedio total, igualado a 100 para permitir la comparación entre distintos años y variaciones monetarias.

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

según Martínez y Tironi, en buena parte de los empleados se produjo una relativa homogenización de ingresos hacia abajo, lo que hizo aumentar su cercanía con los obreros. Sólo a partir de la recuperación económica de fines de los 1980, esta situación tendió a mejorar y comenzó a recuperarse el status económico de estos grupos, aunque de forma bastante diferenciada entre sus segmentos internos.

TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA

Los estudios historiográficos (Pinto, Candina y Lira, 1999) ubican a este grupo como el principal representante de la clase media hasta antes del proceso de ampliación del Estado, que desde los años treinta en adelante produjese el rápido crecimiento de la clase media asalariada disminuyendo la importancia de los grupos independientes. Al momento de la crisis del 73 existían dos grupos muy diferentes dentro de una misma categoría de empleo: Uno con capacidad de capitalización, inversión y formalización del empleo (22%), y con alguna vinculación a grandes empresas, en funciones de profesionales, técnicos y administrativos, y algunos comerciantes y operadores. Y otro formado por comerciantes al minoreo tradicionales (28%), de menor capacidad de inversión y status de ingreso medio y por vendedores, obreros no calificados y trabajadores de servicios menores e informales, con pocas posibilidades de inversión y, por ende, bajas ganancias.

Entre el año 1973 y 1980, este grupo sólo sufrió una disminución menor en la ocupación y hacia el año 82, pese a la crisis, se mantuvo. Sin embargo, la tendencia hacia la baja que venía desde décadas anteriores se fue pronunciando hacia el año 1990. Así, de un 21% alcanzado en el año 1973 el grupo llegó al 18,7%, aún cuando las mejoras en el área comercial —antes señaladas— hicieran pensar en la posibilidad de mejoría para este grupo. La expresión de esta baja es la desocupación, que entre el año 1973 y el 1980 aumentó en 1,1 puntos porcentuales.

Al igual que en el caso de los empleados, los segmentos de más alto status de ingresos de los trabajadores por cuenta propia son los profesionales/técnicos y administrativos, y los comerciantes/vendedores, pero en este caso son estos últimos los de mayor peso en el grupo y los que presentan mayor diversidad: entre trabajadores con negocios establecidos, formales y con alguna capacidad de capitalización, frente a trabajadores informales con poca capacidad de inversión y ganancia, tales como feriantes o ambulantes. El primer tipo de comerciantes debido a las facilidades para la importación de artículos de consumo pudo haber ascendido a la categoría de empleador al crecer su negocio y requerir de la contratación de personal, esto nos permitiría explicar el crecimiento de los empleadores de este rubro (de 0,4% a 1%, entre 1973 y 1980). La participación de los trabajadores comerciantes en el 5º quintil de ingresos descendió a la par que los empleadores de ese grupo aumentaron su peso en ese quintil.

Aunque también puede ser que el aumento de la concentración de ingresos del segundo grupo, disminuyese la capacidad de competencia, inversión y ganancias de los primeros produciendo una baja de su participación en el quintil más alto. Pese a que esta última hipótesis puede ser más viable que la primera, no se puede negar que el crecimiento de empleadores comerciantes debe haber sido en parte producto de este traspaso, por más mínimo que haya sido. Hacia el año 82 es inviable señalar lo mismo porque en ese período los empleadores comerciantes y vendedores descendieron. Mientras que hacia 1990 se comprueba que hubo un traspaso de categorías ocupacionales debido a que, además del aumento de empleadores comerciantes y del descenso de trabajadores independientes, se produjo un aumento de empleadores en el 1º y 4º quintil de ingreso, es decir pequeños o medianos comerciantes.

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

En el caso de los trabajadores independientes en labores obreras calificadas, entre el año 73 y el 80, aumentaron producto del traspaso de obreros antes asalariados que se trasladaron producto de la caída de la industria nacional. Los trabajadores en labores obreras no calificadas, en cambio, al igual que los trabajadores de servicios menores descendieron en el mismo período. Hacia el año 82 volvieron a descender los trabajadores obreros no calificados, pero también lo hicieron los calificados, demostrando que el proceso de des-industrialización

ocurrido en Chile alcanzó tanto a los asalariados como a los no asalariados. Como señalan Martínez y Tironi (1985), esto se dio por la reducción entre 1979 y 1981 de talleres artesanales, en los cuales su propietario realizaba la actividad con no más de 5 ayudantes y un reducido capital. Esto significó, por un lado, un gran aumento del desempleo de estos grupos tradicionales de clase media independiente y, por otro, un traspaso hacia funciones de servicios menores. Hacia el año 90 los obreros calificados y no calificados independientes subieron levemente, recuperando los primeros el nivel del año 73, y los de servicios menores bajaron, pero probablemente volvió a darse un intercambio entre estos grupos.

Por sector económico, los sectores que más se resintieron fueron los vinculados a las áreas productivas y transporte (de 7,2% 1973 a 6,3% 1982), y pese a que hacia el año 90 se recuperaron (7,1%) aún estaban por debajo del 73, representando un peso muchísimo menor si se considera que el peso del desempleo en el total de la FT seguía siendo alto para este grupo. También resulta importante en la baja de esta categoría, el descenso de los servicios personales y de hogares (de 4,8 en 1973 a 2,8% en 1990) y del comercio entre los años 82 y 90, puesto que anteriormente este sector se mantuvo estable y en el año 82 llegó a representar el principal sector del empleo del grupo. Además de la importancia del descenso del primer sector, por ser expresión del cambio del modelo económico, no debe descuidarse la baja de los servicios personales y de hogares puesto que pueden significar una merma importante en los ingresos de las familias de menores recursos. Otro aspecto interesante es el crecimiento de los trabajadores independientes vinculados a los servicios de gobierno y financieros, sociales y comunales (de 1,2% en 1973 a 2% en 1990), debido a que este cambio expresa una tendencia hacia la informalización y precarización de los empleados de esta área.

Estas conclusiones difieren de lo señalado por Martínez y Tironi, respecto del aumento de la significación de trabajadores por cuenta propia en sectores productores de bienes. Aunque entre el año 70 y el 80 hubo un aumento en la ocupación de este grupo, esta recuperación fue mínima y del 82 en adelante tendieron al descenso. La hipótesis de los autores sólo pueden confirmarse respecto de la resignificación de las explotaciones pequeñas y familiares para la categoría de empleadores. Lo que es ratificado por estudios recientes donde se señala que el aumento de pequeños empresarios a partir del traspaso de trabajadores independientes y de empleados u obreros a este grupo, da cuenta de un cambio en los patrones de movilidad. Mientras tradicionalmente la movilidad se producía a partir del incremento educativo y de la carrera ocupacional en las burocracias públicas, desde los 80, la movilidad se vincula a las ganancias obtenidas en carreras de trabajadores independientes y empresarios (Klein e Infante, 1992).

Aunque concordamos en parte con las afirmaciones de ambos estudios, consideramos exagerado decir que las posibilidades de movilidad social se trasladan del factor educativo y de carrera laboral al de las ganancias independientes, ya que dentro de la estructura de clases el peso mayoritario sigue siendo el de los asalariados 66%. Además, las ganancias de trabajadores independientes o de pe-

queños empresarios son mucho menores a las de los empleados, y presentan un grado de inestabilidad laboral tan alta que ante cualquier situación económica negativa pueden transformarse en desempleados. Ello significa que la nueva condición de independiente más que una posibilidad de movilidad es un mero mecanismo de sobrevivencia ante las adversas condiciones de estabilidad y seguridad laboral.

Respecto del nivel de ingresos del grupo, ya entre el año 60 y el 70 había disminuido y solo se recuperó levemente hacia el año 73. Hacia el año 80 la disminución del peso del grupo en la ocupación le permitió mejorar su promedio de ingresos, sin embargo, la distancia respecto de los empleados aumentó, ubicándose en el año 90 1,8 veces por debajo de éstos, mientras que en el año 73 la distancia era de sólo 1,36 veces. Esto significó que, luego de haber aumentado la participación de este grupo en el 5º quintil entre el año 70 y 73, ésta bajase significativamente entre el año 80 y el 90. Pero además, se mantuvo internamente la diferencia de ingresos, manifestando eso sí una tendencia de homogenización hacia abajo.

Entre el año 73 y el 80 los trabajadores de mayor participación en el 5º quintil (profesionales, técnicos y administrativos) bajaron significativamente su peso, en el 82 se recuperaron, pero luego volvieron a bajar manteniéndose sobre el 50%. En cambio, los demás grupos de trabajadores independientes bajaron su participación en los altos ingresos, y sólo hacia el año 90 los tres grupos de menores ingresos (obreros calificados y no calificados, y servicios menores) mejoraron su participación. Los comerciantes siguieron bajando y ninguno de estos grupos superó una participación del 14%, siendo que hasta el año 73 tanto comerciantes como obreros calificados se encontraban en un 24% en el 5º quintil.

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

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

Esto significa que, además de perder su peso en la FT y su lugar estratégico en áreas económicas que antes le concedieron gran capacidad de presión (pro-

ducción, transporte y comercio), los trabajadores independientes ampliaron sus diferencias de status disminuyendo las probabilidades de definirse como grupo representativo de clase media, en forma independiente a los sectores asalariados.

OBREROS Y EMPLEOS MARGINALES

Los obreros, entre los años 60 y 73 fueron el grupo social que más redujo su peso en la estructura ocupacional⁴ producto del estancamiento del modelo industrial. Pese a este descenso, entre el año 70 y el 73 los obreros fueron el grupo ocupacional más beneficiado con la puesta en marcha de la capacidad ociosa de muchas industrias y el traspaso de algunas de ellas de manos privadas a públicas (o mixtas). No obstante, una vez alcanzado el tope de la productividad en el año 71, la inversión privada se estancó y algunas fábricas expropiadas comenzaron a tener problemas de producción. Ello indujo a que disminuyese el peso en la ocupación de operadores y obreros calificados, aunque mantuvieron su importancia dentro del grupo; mientras los obreros no calificados crecieron hasta equipararse los anteriores.

Desde los inicios de la dictadura, la participación de los obreros en la estructura ocupacional disminuyó, debido a que uno de los mecanismos utilizados para superar la crisis del año 73 fue la contracción del empleo, en especial entre obreros y empleados vinculados al sector fiscal y público. Sin embargo, ello no quedó reflejado en los porcentajes de la ocupación del año 80 (aumentó el peso de los obreros de 25,7% a 29,8%), porque al mismo tiempo que disminuyó el empleo global y el de los obreros, bajó significativamente la ocupación de los empleados en funciones obreras por lo que seguramente hubo un traspaso de categorías. Además, las ocupaciones obreras que más crecieron fueron las terciarias y luego las primarias, mientras las secundarias disminuyeron. Este fuerte traspaso significó que aunque en ese período creció la ocupación, también aumentó la cesantía de los obreros.

Aunque no hubo una baja en la ocupación en términos proporcionales, si hubo disminución de los obreros en cifras absolutas,⁵ por cuanto la ocupación total redujo su peso dentro de la Fuerza de Trabajo y la cesantía aumentó en ese período, siendo la cesantía de los obreros la que marcó el mayor crecimiento en el año 80 (llegando a 63,2%).

Respecto a las funciones específicas en que se ocuparon los obreros, se evidencia que los grupos que más crecieron fueron los comerciantes, vendedores y otros servicios (de 5,2% a 8,8%), es decir obreros en labores terciarias más que

⁴ Aunque hay que destacar que este descenso es relativo puesto que entre 1970 y 1973 las tasas de cesantía se redujeron significativamente y fueron precisamente los obreros el grupo que más bajo su peso en este indicador.

⁵ Klein e Infante (1992) señalan que en 15 años el promedio de desempleo fue de 16%, lo que mayormente afectó a trabajadores asalariados que de ser 1,4 millones en 1966 bajaron a 1,2 millones en 1983. Esto repercutió también en los salarios, así en 1983 el salario mínimo era 60% menor que en 1970.

productivas, eso sí que también aumentaron su peso los profesionales y técnicos, y los operadores y obreros calificados —aunque en menor medida—, sólo los obreros no calificados disminuyeron en este periodo.

Este descenso puede ser explicado a partir de la transformación del modelo económico, el que produjo una caída de las actividades industriales⁶ y de distribución (transporte y almacenaje), áreas en las que tradicionalmente se ocuparon los obreros y que les concedieron su peso estratégico en la estructura social. Las actividades productivas primarias y del sector terciario crecieron. Ello significa que el aumento de la ocupación de los obreros no implicó una continuación del modelo anterior, sino el inicio de un proceso de cambio hacia el crecimiento de la explotación y exportación de productos primarios y actividades de servicios privados, y también es el reflejo del mayor peso de industrias competitivas, dependientes de capitales externos y de menor uso de mano de obra.

Con la crisis económica del año 82 y el fuerte crecimiento de la cesantía a escala general, el peso de los obreros en la ocupación disminuyó —aunque todavía en un nivel mejor al del año 73—, baja que conllevó la caída de las funciones obreras calificadas y no calificadas, pero también al descenso de los obreros comerciantes, vendedores y otros servicios, siendo los profesionales y técnicos los únicos que aumentaron y lo hicieron de forma significativa. Por otro lado, este descenso repercutió con fuerza en los obreros del sector fiscal y público, los que representaban un porcentaje menor dentro del estrato pero se habían mantenido intactos en la ocupación desde 1960. Descendieron de un 3,2% en 1973 a un 2,8% en 1982 y luego hacia el año 90 llegaron a 1,9%.

En las ramas de la economía, el descenso de los obreros nuevamente se sintió en la industria pero arrastró también a la construcción, y además al sector productivo primario (agricultura y minería), sector que en el período anterior había aumentado. Sólo el sector servicios y comercio creció en ese año y en menor medida el transporte y almacenaje. Finalmente hacia el año 90, los obreros del sector secundario crecieron al igual que los de transporte y almacenaje, y en cambio los de servicios disminuyeron, al mismo tiempo que el sector primario. Lo que corrobora las afirmaciones de estudios sobre la industria en Chile, en los que se señala que la recuperación de la crisis económica se apoyó fuertemente en los sectores industriales más dinámicos, lo que trajo una recuperación de la ocupación obrera (PREALC, 1987).

Destaca la lenta recuperación de los obreros industriales —aún muy lejos de los niveles del año 60 y 70— y la tendencia desde el año '80 a la disminución de los obreros agrícolas y mineros. Aunque la representación de este último grupo sea mínima, esta tendencia más que expresar una baja real del empleo en el sector podría estar expresando el aumento del empleo informal y temporal en

⁶ Entre 1970 y 1979, el número de obreros ocupados en establecimientos de 50 y más trabajadores descendió en una tasa anual de 2,1%. Las ramas más golpeadas fueron la industria textil y cuero, productos metálicos, maquinaria y equipo; sólo aumentaron las ramas alimenticias, bebida, vestuario, madera productos químicos y plásticos. Martínez y Tironi (1985).

el agro, producido como resultado directo del término de la Reforma Agraria y de los procesos de modernización del agro. Según cifras del INE, entre 1972 y 1975 los ocupados en el área de agricultura, caza y pesca aumentaron de 13% a 19,6%, luego entre el año 78 y el 81 descendieron, del 86 en adelante aumentaron fluctuando entre 19 y 20%. Sin embargo, hay que considerar que gran parte de este aumento debió ser sólo estacional y además que dentro de esta mayor presencia campesina se dan realidades muy diversas.

A finales de los 70 dos tercios de la tierra reformada había sido devuelta (Cripi, 1983), las cooperativas se disolvieron y las tierras puestas a la venta difícilmente pudieron ser compradas por los antiguos asignatarios, además al permitirse la subdivisión de tierras aumentó el arrendamiento interno y más aún la venta, lo que generó un aumento en la concentración de la tierra, aunque en parámetros menores a la situación previa a la reforma. Esto agravó la situación de los campesinos que debieron proletarizarse (62,8% de ex asignatarios volvieron a ser obreros) (Gómez, 1986).

Entre el año 80 y el 82 la ocupación de los obreros disminuyó, pero se mantuvo sobre el porcentaje del año 73; en cambio, la cesantía, luego de aumentar significativamente entre el año 73 y el 80, disminuyó entre el 82 y el 90. Es muy probable que estas cifras estén ocultando el desempleo real debido a la existencia de programas de empleo de emergencia, los que luego de la crisis aumentaron su cobertura ocupando mayormente a asalariados de menores calificaciones, entre ellos obreros agrícolas e industriales. El traspaso de grupos marginales a la categoría de obreros, pero dentro de empleos de emergencia, permite entender, en parte, el aumento de la ocupación de los obreros hacia los 90, lo que no necesariamente implicó mejores condiciones de trabajo, ni de vida para estos grupos.

Respecto de la participación en los quintiles de ingresos, entre el año 73 y el 80 los obreros perdieron su peso mínimo en el 5º quintil, provocando el aumento de los quintiles medios (3º y 4º), mientras los quintiles más bajos se mantuvieron con un peso mayoritario (59%). En el año 82 subió levemente la participación en el 5º quintil, pero al mismo tiempo disminuyó el peso en los medios aumentando de esta forma el porcentaje de bajos ingresos, hecho que se mantuvo hacia el 90 (60,4%). Comparando esta situación con la anterior, se evidencia el descenso de la participación de los salarios obreros en la distribución de ingresos.

Hasta el año 73 existía una diferencia importante de ingresos entre obreros profesionales y técnicos y los demás subconjuntos; luego hacia el año 80 esta diferencia se acortó con el descenso general de los salarios obreros. En el año 82 mejoraron su peso en el quintil alto los obreros comerciantes y vendedores, y levemente los operadores y obreros calificados, pero todo los grupos disminuyeron su peso en los quintiles medios lo que produjo un aumento en los estratos más bajos, ampliando las diferencias internas pero también aumentando la homogenización «por abajo». En el año 90, las diferencias internas disminuyeron al aumentar el peso de todos los grupos en el 5º quintil y disminuir el peso de profesionales y obreros calificados en los quintiles medios, al mismo tiempo

que aumentaron su peso en esos quintiles los obreros no calificados y los comerciantes. No obstante, los profesionales y técnicos siguieron siendo los de mayor participación en los quintiles altos y medios (casi 50%), mientras los obreros calificados y no calificados, y los obreros comerciantes y de otros servicios contaron con menores niveles salariales. Por su parte, el 80,5% de las empleadas domésticas siguió siendo de los quintiles bajos.

Esta desmejora en los obreros se expresó claramente en el aumento de su distancia respecto de los ingresos de los grupos altos y del promedio. Mientras en el año 73 su ingreso era 4,9 veces menor al del empleador, 2,1 veces menor al de los empleados y 1,6 menor al promedio; en el año 90 su ingreso era 11,6, 3,2 y 2,3 veces menor al de los otros grupos, respectivamente.⁷

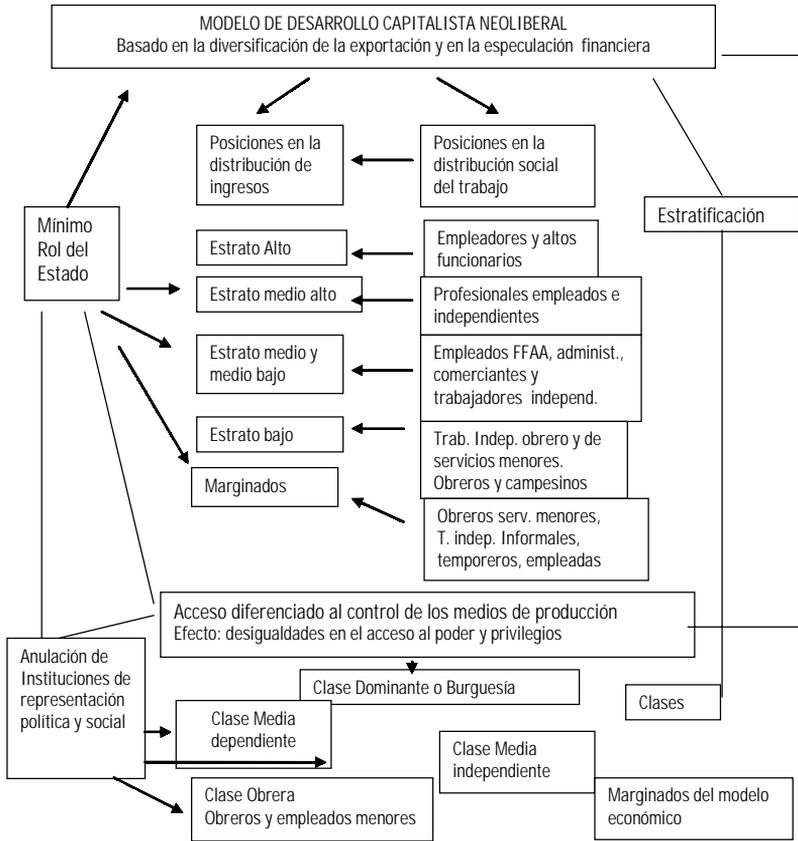
En síntesis, durante la dictadura militar se dio una importante disminución de todos los asalariados, en especial los empleados y obreros vinculados a los sectores públicos y los dependientes de actividades productivas secundarias. Sin embargo, el traspaso de empleados a la categoría de obreros en labores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

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

Conclusiones

El nuevo modelo de desarrollo capitalista neoliberal, basado en la diversificación de las exportaciones y en la especulación financiera, limitó la capacidad de clasificación por medio del trabajo para los distintos estratos sociales. Ampliando los niveles de pobreza y de marginalidad de bastos grupos. Redujo al mínimo la participación del Estado en la creación de empleo, con lo que se hizo aún más difícil de superar aquella deficiencia del mercado. Disminuyendo la posibilidad de acceder a los mecanismos tradicionales de movilidad social: educación o

⁷ Durante el régimen militar se produjo un cambio en la distribución funcional del ingreso, al aumentar la participación del capital extranjero en el PIB la sociedad chilena tuvo que ajustar su ingreso real estancándose el ingreso per cápita, esto repercutió especialmente en los grupos que derivan su ingreso totalmente del mercado laboral. Klein e Infante (1992)



carrera laboral en burocracias públicas. Con ello, la estratificación que resultó del régimen pasó a depender con más fuerza de la capacidad de cada sujeto para ubicarse en una posición privilegiada, dentro de la división social del trabajo, y de los niveles de ingresos a los que pueda acceder por medio de esa posición.

Al transformarse el modelo económico se modificaron, también, las fuentes y distribución del poder predominantemente productivas hacia áreas financieras y comerciales-exportadoras. Si a ello se suma la clausura del sistema político democrático, es posible concluir que se produjo la anulación total de la capacidad de representación y organización de las clases sociales. Aunque el retorno a la democracia permitió recuperar espacios de representación política, la movilización de los actores de clase no volvió a tener el carácter transformador que tuvo hasta el año 1973.

CLASE DOMINANTE

La clase dominante o burguesa durante la dictadura militar quedó constituida por los propietarios y controladores efectivos de los medios de producción, los que acceden al control del poder bajo la representación de las FFAA. En la estructura ocupacional la clase está representada por los empresarios o

empleadores, grupo que aumentó en funciones directivas y gerenciales, comerciantes y profesionales, mientras las administrativas disminuyeron.

Las áreas económicas más perjudicadas fueron las productivas secundarias mientras las más beneficiadas fueron las de servicios y comercio; sin embargo, con la crisis todas las áreas fueron duramente golpeadas, y recién hacia fines de los ochenta los empleadores productivos repuntaron, al igual que los comerciales. En ambos grupos, el aumento de la ocupación se dio en parte por la aparición de microempresarios, los que por su participación en los quintiles más bajos de ingresos no pueden considerarse como parte de la clase dominante.

Respecto de la conformación de clase y de su participación en el poder, con la llegada del régimen los sectores más beneficiados son los financieros y comerciales —los que del periodo anterior venían fortaleciendo sus lazos con los intereses transnacionales—, además de ganar un lugar importante en la tecnocracia que dio el soporte ideológico al régimen.

También adquirieron fuerza en este periodo los grupos vinculados a la exportación agraria, que comenzó a diversificarse ganando posiciones en el mercado externo. No obstante, con la crisis del 82, muchos de los grupos que habían ascendido cayeron y nuevamente se reconfiguró el poder. Algunos grupos industriales cumplieron un papel importante en la recuperación de la crisis, pero los grupos financieros que lograron sobrevivir, aumentaron sus niveles de acumulación y de liderazgo dentro de la clase y en el conjunto de la economía.

A partir de la mayor acumulación y acceso al poder, para esta clase fue fácil generalizar intereses y conformar identidad, aunque ello no significa que desaparecieran las diferencias internas sino que éstas se disimularon tras la cohesión ideológica y política del proyecto autoritario neoliberal. Este elemento cohesionador hizo que los tradicionales actores políticos representativos de la clase, Partido Nacional y gremios empresariales, en la primera etapa del régimen eliminaran su accionar político, recurriendo a mecanismos directos para hacer valer sus intereses. Después de la constitución del año 1980 los gremios retomaron su accionar y se hicieron parte de la conformación de la nueva derecha política, representante de los intereses de la clase dominante.

Las proyecciones de la clase, para el 2000 en adelante muestran que el peso del grupo en la ocupación disminuye, manteniendo la tendencia de menor importancia productiva y mayor presencia en servicios. En los ingresos se mantiene su distribución favorable disminuyendo el peso en los quintiles bajos. Con la reconstitución del sistema democrático y la mantención del modelo económico, su identidad de clase y capacidad organizativa se mantiene intacta.

CLASE MEDIA

La clase media se constituye principalmente por asalariados y puede ser definida como: «el sector social que se clasifica positivamente en el mercado laboral, con mejores posibilidades de autovaloración que los obreros, lo que les permite integrarse de forma positiva a la sociedad, pese a que su lugar en el modelo de producción siga siendo de dominada».

Dentro de la estratificación está representada por los empleados profesiona-

les y técnicos, fuerzas armadas, administrativos, comerciantes, vendedores y otros servicios, de diversas áreas económicas y de ingresos medio alto, medio y medio bajo. A partir de las reformas del régimen sufrió una fuerte baja por la reducción del Estado que repercutió especialmente en labores administrativas, en servicios sociales y entidades productivas. Sólo desde mediados de los 80 el grupo se recuperó con el aumento de empleados de FFAA y de servicios privados.

Una proporción de los empleados se trasladó hacia labores independientes, aunque ello no significó una mejoría en su status de ingresos sino sólo la mantención de su condición de clase media, bajo el alto costo de la inestabilidad laboral, la falta de protección social y la reducción de las posibilidades de movilidad mediante la carrera burocrática.

Respecto de los ingresos, sólo un porcentaje menor de empleados pudo mejorar su posición en la distribución de ingresos mientras la gran mayoría descendió acercándose su nivel salarial al de los obreros. El mayor acceso a bienes de consumo generó en la clase una mayor aceptación del modelo y la aparición de expectativas de movilidad individual.

La fracción independiente o pequeña burguesía, son los poseedores de medios productivos pero escasamente utilizan mano de obra, tienen algún nivel de capitalización e ingresos de estrato medio o medio bajo, y son de diversos oficios y áreas económicas.

En este grupo, las tendencias hacia la disminución desde antes del régimen se pronuncian en este período, con la baja en sectores productivos, de distribución y comercio; en cambio aumentan grupos profesionales y técnicos que provienen de la desempleada clase media dependiente. Aumenta su presencia en los salarios bajos acercando su promedio de ingresos al de los obreros, por eso, en muchos casos ya no estamos hablando de una fracción de clase media sino de sectores populares que no pudiendo acceder al debilitado mercado laboral realizan labores independientes para sobrevivir.

La pérdida de la posición en áreas económicas estratégicas y la pérdida de su participación en el poder, limitó sus posibilidades de influir en los procesos sociales, sobretodo de los sectores asalariados. Al incorporarse a los sectores privados se ampliaron las diferencias internas de la clase disminuyendo sus posibilidades de generalizar intereses y acción colectiva. Además, se acrecentaron las diferencias estructurales entre dependientes e independientes, haciendo que los primeros puedan mantener su condición de clase media, mientras los otros descienden, y entre ambos sólo los profesionales más calificados pudieron mejorar su situación.

Con la llegada de la democracia la ocupación de empleados se mantuvo y la de trabajadores independientes subió, pero los sectores públicos y productivos volvieron a descender; bajó la cesantía y mejoró la participación en los ingresos, aunque la diferenciación se mantuvo. Pese a que las reformas laborales de los noventa buscaron mejorar la participación de los trabajadores, sólo se dan acciones limitadas de defensa de intereses sectoriales y restringidos.

CLASE OBRERA Y GRUPOS MARGINADOS

Los obreros son los productores directos por definición, los que por carecer de sus medios de trabajo deben vender su fuerza de trabajo, a través de ello otorgan al producto un mayor valor y permiten la formación del capital. Sin embargo, dentro del modelo económico neoliberal, esta definición comienza a perder capacidad explicativa, los sujetos que antes se ubicaban en esta posición disminuyen y aparece un número importante de obreros en labores terciarias, y un grupo de obreros en actividades independientes productivas o de servicios.

Los obreros que en este período se desarrollan en labores productivas, debido al alto nivel de desempleo existente, se ocupan en empleos de emergencia estatales, dónde se dan condiciones precarias y no se presenta una relación directa con los dueños de los medios de producción.

Aunque no se elimine del todo la categoría de productor directo, si es necesario hacer una reformulación del concepto de *clase obrera*. Es posible que se constituyan como clase bajo una identidad de dominados, y una posición estructural similar: negativamente privilegiada en el acceso a bienes y servicios y en la valorización de su fuerza de trabajo. Bajo esta condición, la posibilidad de generalizar intereses y adquirir mecanismos de representación va a ser aún más necesaria que antes para desarrollar la identificación, ya que no se cuenta con un claro opositor para generalizar esa identidad.

Al trasladarse una buena proporción de obreros hacia áreas terciarias y perder los obreros su lugar estratégico en el desarrollo económico nacional se vio limitada su fuerza estructural. Dentro de un modelo donde los ingresos de los sectores secundarios dejan de depender de las empresas (y ramas) que ocupan mayor cantidad de trabajadores, es claro que las posibilidades del grupo de mantener su capacidad de presión es mínima.

Sumado a lo anterior, se produjo una disminución de los obreros y otros empleos marginales en la participación de la distribución de los ingresos, aumentando el peso del grupo en los quintiles más bajos. Pero, esto no significó una mayor homogenización en las condiciones del grupo, ya que las diferencias entre empleados en funciones obreras, obreros calificados y el resto de los obreros de baja calificación aumentaron. Su promedio salarial descendió, al igual que el salario mínimo y el resto de los mecanismos de protección laboral existentes. Esta situación, además de incrementar la competencia entre ellos y dificultar la generalización de intereses, limitó las posibilidades de organizarse y ejercer presión. Esto explica porque durante la dictadura militar el objetivo de las movilizaciones populares estuvo restringido al término del régimen y no propulsó un proyecto clasista de cambio social.

Según las proyecciones que se observan en los datos, las tendencias en el modelo no variaran significativamente. Hacia el año 2000, mientras mejora la ocupación del grupo en áreas productivas primarias y en la construcción, en la industria siguen bajando permitiendo que las actividades terciarias lleguen a superarlas, y aunque el promedio de ingresos mejora las diferencias internas persisten.

De acuerdo a esta resumida caracterización, al abrirse nuevas posiciones es-

estructurales y modificarse las fuentes de las contradicciones de clases, haciéndose estas más difusas, se ha dificultado la generalización de intereses y la conformación de identidad de clase, sobretodo en las clases dominadas, lo que a su vez ha limitado sus posibilidades de organizarse y que se estructuren movilizaciones bajo un proyecto de cambio social, capaces de influir sobre el curso de la sociedad.

Referencias

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

- Latina». En: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales *Las Clases Sociales en América Latina*. SXXI Editores S.A., México.
- Filgueira, C. y Geneletti, C. (1981) «Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina». Cuadernos CEPAL N°39, Santiago de Chile.
- Frias, Patricio (1993) «Construcción del sindicalismo Chileno como actor nacional» Vol. I, 1973-1988. CUT, PET, Santiago de Chile.
- Germani, G. (1968) «política y sociedad en una época de transición». Paidós, Buenos Aires, Argentina.
- Garretón, Manuel A. y Moulian, Tomás (1983) «La unidad popular y el conflicto político en Chile». Ediciones Minga, Santiago de Chile.
- Gómez, Sergio (1986) «Tenencia de la tierra, Chile 1965-1985». FLACSO, Santiago.
- Guillaudat, P. y Mouterde, P (1998) «Movimientos sociales en Chile 1973-1993». LOM Ediciones, Santiago de Chile.
- Huneus, Carlos (2000) «El régimen de Pinochet». Editorial sudamericana, Santiago.
- Klein, E. Infante, R. (1992) «Chile: Las transformaciones en el mercado laboral y sus efectos sociales, 1965-1990». PREALC, Santiago de Chile.
- León, A. y Martínez J. (1987) «Clases y clasificaciones sociales, investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983». Centro Estudios del Desarrollo (CED), Santiago.
- Manzano, Liliana (2002) «Estructura social en Chile, en el desencadenamiento de la crisis política del '73». (mimeo) Seminario de grado para obtener Licenciatura en Sociología, Universidad de Chile.
- Manzano, L. y Zeiss, S. (2003) «Los Movimientos Sociales». En: Baño, R. (edit.) *Unidad Popular. 30 años después*. LOM Ediciones Ltda., Santiago de Chile.
- Martínez, J. y Tironi, E.
- (1985) «Las clases sociales en Chile, cambio y estratificación 1970-1980». Ediciones Sur, Santiago de Chile.
 - (1983) «La clase obrera en el nuevo estilo de desarrollo: un enfoque estructural». En *Chile 1973-1982*. Revista mexicana de sociología, FLACSO, Santiago de Chile.
- Marx, Carlos (1818- 1883)
- (1971) «Trabajo asalariado y capital». Ediciones Biblioteca Progreso, Moscú.
 - (1986) «Manifiesto Comunista», Edición Anteo, Buenos Aires.
- Medina Echavarría, J. (1967) «Aspectos sociales del desarrollo económico». CEPAL, Santiago
- MIDEPLAN (1999) «Impacto de la política educacional, 1990-1996». División social, depto. de estudios sociales. Chile. www.mideplan.cl
- Mizala, A. y Romanguera, P. (2001) «La legislación laboral y el mercado del trabajo: 1975-2000». En: Ffrench-Davis, R. y Stallings, B. (edit.), *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile*. CEPAL, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
- León, A. y Serra, J (2002) «La redistribución del ingreso en Chile durante el gobierno de la Unidad Popular éxito y frustración». Edición no publicada y que presenta modificaciones respecto de la publicación de 1978, Documento de Trabajo de FLACSO, Santiago de Chile.
- Pinto, Aníbal (1971) «Desarrollo económico y relaciones sociales». Extracto de «Chile un caso de desarrollo frustrado». En: *Chile, Hoy*. Siglo XXI Editores, Santiago.
- Pinto, J., Candina, A., Lira, R. (1999) «Actores, Identidad y Movimiento». Volumen II del texto «Historia Contemporánea de Chile», Gabriel Salazar y Julio Pinto. Ediciones LOM, Serie Historia. Santiago de Chile.
- Poulantzas, N. (1973) «Las clases sociales». En: UNAM, Instituto de Investigaciones So-

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

Fuentes de Información Estadística

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