

NORA REYES CAMPOS*

EL PAN DE CADA DÍA. SALARIOS DIARIOS Y LA DISTRIBUCIÓN
DE LAS GANANCIAS DEL CRECIMIENTO DURANTE LA
INDUSTRIALIZACIÓN EN CHILE, 1929-1975¹

RESUMEN

En este artículo se presenta la estimación de una serie de salarios medios reales para obreros y obreras en el período de industrialización dirigida por el Estado. La serie ha sido calculada a partir de los Anuarios de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio y el Servicio de Seguro Social, y ajustada por un índice de precios corregido dada la fijación de precios y el mercado negro. Esta nueva serie nos muestra unos salarios con poca capacidad de crecimiento, que se mantienen estancados durante gran parte del período y a merced de los incrementos de precios que se acumulan en estos años. La comparación del producto por trabajador con la serie de salarios ajustada por IPC y por el deflactor del producto muestra una gran brecha en las tasas de crecimiento, dando cuenta de una desigual distribución tanto de las ganancias del crecimiento como de los efectos de los desequilibrios económicos, expresados en la inflación.

Palabras clave: Chile, siglo XX, salarios reales, industrialización, precios, inflación, salarios de mujeres

ABSTRACT

In this article we present an estimation of a series of average real wages in the period of state-led industrialization for blue-collar men and women. The series has been calculated from a new primary source, the Yearbooks of the Workers Insurance Fund and the Social Security Service and revised with a price index due to the control price policies and the emergence of a black market in the later years. The results show that the wage series had little capacity of growth and remain stagnant for much of the period and subject to price

* Doctora en Historia Económica por la Universitat de Barcelona. Posdoctoranda en Proyecto Anillo “Bienestar y desigualdad en Chile después de la independencia, 1810-2020”, Universidad de Valparaíso. Correo electrónico: norareyescampos@gmail.com

Agradezco el financiamiento para el desarrollo de este artículo del Proyecto Anillos “Bienestar y desigualdad en Chile después de la independencia, 1810-2020”, ANID PIA SOC 180001.

¹ El presente texto está basado en una parte de mi tesis doctoral titulada “Salarios durante la industrialización en Chile (1927/1928-1973)”, tesis para optar al Grado de Doctor en Historia Económica, Barcelona, Universitat de Barcelona, 2017. Por otra parte, la serie presentada en este artículo ha sido utilizada para realizar parte de la estimación de una serie de largo plazo incluida en el artículo Mario Matus y Nora Reyes, “Precios y Salarios en Chile, 1886-2009”, en Manuel Llorca-Jaña y Rory Miller (eds.), *Historia Económica de Chile desde la independencia*, Santiago, RIL editores / Universidad de Valparaíso, 2021, pp. 677-723.

ris. Comparison of output per worker with the series of wages adjusted by the CPI and by the output deflator reveals a large gap in growth rates, showing an unequal distribution of both growth gains and the effects of economic imbalances, expressed in inflation.

Keywords: Chile, twentieth century, real wages, industrialization, prices, inflation, women's wages

Recibido: febrero 2021

Aceptado: julio 2021

INTRODUCCIÓN

El proceso de desarrollo capitalista puede ser visto desde distintas esferas, el foco de la economía, y la política económica, en el crecimiento y la producción ha situado, no obstante, a gran parte de la investigación en el producto y el comercio². Pero la economía es más que la producción y el consumo, es también el mecanismo que permite —o no— la sustentabilidad de la vida de las personas.

Dos elementos confluyen en la intención de conocer los niveles de ingresos de la población. La necesidad de contar con información que nos permita comprender y analizar el período en el contexto del trabajo, es decir, una de las fuerzas de la economía, pero que está menos documentada que el capital y la producción. Y, la importancia que tiene el proceso industrial en la conformación de la economía y vida actual, con el salario como elemento fundamental en nuestras estrategias de supervivencia.

Para comprender la economía, y el desarrollo del capitalismo no podemos no pensar en los salarios, ya que es durante el capitalismo que los salarios se han convertido en la fuente de ingreso principal y en un indicador de las condiciones de vida en que se encuentra la población³. Asimismo, para comprender la historia de Chile en el siglo XX

² Si bien la historiografía económica chilena en parte se hace cargo de la cuestión social, los trabajos se centran en las variables económicas clásicas como el crecimiento, la inversión y las exportaciones, como es el caso de Patricio Meller, *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*, Santiago, Editorial Andrés Bello, 2007; Erick Haindl, *Chile y su desarrollo económico en el siglo XX*, Santiago, Editorial Andrés Bello, 2007; y Osvaldo Sunkel, *El presente como historia. Dos siglos de cambio y frustración en Chile*, Santiago, Catalonia, 2011.

³ Existe un largo y prolífico debate respecto de las posibilidades que entregan los salarios para medir las condiciones de vida de la población, entre estos podemos encontrar los artículos de Nicholas Crafts, "English Workers' Real Wages During the Industrial Revolution: Some Remaining Problems", in *The Journal of Economic History*, vol. 45, No. 1, Cambridge University Press, 1985, pp. 139-144; Peter Lindert and Jeffrey G. Williamson, "English Workers' Living Standards during the Industrial Revolution: A New Look", in *The Economic History Review*, vol. 36, No. 1, Wiley-Blackwell, 1983, pp. 1-25; Peter Lindert and Jeffrey G. Williamson, "English Workers' Real Wages: Reply to Crafts", in *The Journal of Economic History*, vol. 45, No. 1, Cambridge University Press, 1985, pp. 145-153; Jan Lucassen, "The Standard of Living Debate and Social History: A Comment", in Peter Scholliers, *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: historical and comparative perspectives*, Oxford, Berg Publishers Limited, 1989, pp. 101-106; Denis Morsa, "Is it Justified

tampoco podemos olvidar los ingresos. A medida que las remuneraciones se convierten en uno de los principales elementos del proceso industrial, se irán transformando en un símbolo del trabajo, su reivindicación en una bandera de lucha y en el espacio de negociación primario del sector obrero⁴. Si bien existen debates sobre el alcance de los salarios como indicador o sobre los aspectos metodológicos de su medición, estos no han dejado nunca de ser una herramienta que permite acercarse a las posibilidades y límites del bienestar de quienes vivieron sujetos a este ingreso como su principal fuente de sustento. Así, conocer el salario nos puede permitir observar los cambios económicos y sociales del país a través del tiempo desde la óptica de quienes vivieron a partir de este, o analizar el desarrollo de políticas, instituciones, pactos sociales y de la economía a partir de un ingreso. Pese a que las remuneraciones no alcanzan para dibujar un panorama completo de las condiciones de vida de la población, sí nos dan una buena guía de los parámetros en que se movían quienes accedían a ellas. De la misma forma, aportan una perspectiva del comportamiento de la economía y de la capacidad de esta de entregar condiciones de bienestar y supervivencia a la población en la época estudiada.

Esta serie de salarios plantea una historia de la economía chilena asociada a las fuerzas transformadoras de los cambios económicos desde la perspectiva de los ingresos de quienes navegaron el siglo XX sujetos a un salario. Es para aportar al debate sobre la historia de Chile en el último siglo, que surge la intención de construir una nueva serie de salarios para el sector obrero entre 1930 y 1975. El foco está en conocer los niveles de ingreso de la población dependiente del salario en los años en que el desarrollo del capitalismo se profundiza en Chile de la mano de políticas dirigidas por el Estado. Este es el período del esfuerzo industrializador, del sueño de concretar el desarrollo, de la familia obrera, de mejores condiciones de vida para trabajadores y trabajadoras. En suma, es una etapa en la que la promesa del desarrollo se siembra en la historia, y de la cosecha de este ideario nos pueden dar cuenta, en alguna medida, los salarios.

LOS SALARIOS DURANTE LA INDUSTRIALIZACIÓN DIRIGIDA POR EL ESTADO

Los salarios no han tenido el protagonismo que merecen en la historia económica de Chile, pese a su importancia. En general, para dar cuenta de las condiciones de vida y de trabajo de la población o para plantear hipótesis sobre el comportamiento de la economía chilena en determinadas etapas, los historiadores/as han utilizado algunos datos esporádicos sobre ingresos⁵. La falta de series salariales de largo plazo ha impedido, por

to Use Real Wages as a Standard of Living Index?”, in Peter Scholliers, *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: historical and comparative perspectives*, Oxford, Berg Publishers Limited, 1989, pp. 96-100.

⁴ Crisóstomo Pizarro, *La huelga obrera en Chile, 1890-1970*, Santiago, Ediciones SUR, 1986.

⁵ Ejemplo de esto son los datos presentados en las obras de Peter DeShazo, *Trabajadores Urbanos y Sindicatos en Chile 1902-1927*, Santiago, Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, 2007, para el sector

ejemplo, analizar con evidencia las remuneraciones de los trabajadores y trabajadoras tanto en el corto como en el largo plazo, observar la relación de los ingresos salariales con la economía chilena o compararlos con el comportamiento de los ingresos del resto de las economías de Latinoamérica.

Sin embargo, por las características del período y el cambio de paradigma de producción que supuso el proyecto industrializador, el nivel salarial es un factor fundamental de análisis en estos años. En general los historiadores económicos coinciden en que el modelo de desarrollo no pudo generar mejores salarios, ya que no creó empleos suficientes en la industria, sector que con una productividad superior al resto debía proveer estos mejores ingresos⁶. En otro sector importante, por la alta participación de la población, como la agricultura, tampoco se habrían visto mejoras en los ingresos, en este caso, Aníbal Pinto⁷, sitúa el problema en el desigual control de la tierra y de las ganancias de la agricultura, lo que a su vez habría influido en la composición de la demanda en estos años y, por lo tanto, en las posibilidades de desarrollo de la industria.

Pero sin duda el elemento más analizado de esta época es la inflación. El alza constante de precios, que se intensificó a partir de la década de los cuarenta, y las iniciativas de ajuste que se llevaron a cabo en todos los gobiernos, limitaron el poder de compra de las y los trabajadores y, en mayor medida, de aquellos con salarios más bajos o de sectores menos organizados. Si bien se plantea que durante el período de “desarrollo hacia dentro” hubo una mejora en las remuneraciones, estos incrementos solo pudieron haber sido alcanzados por ciertos sectores de la población⁸. Así lo plantean Ricardo Ffrench-Davis y Óscar Muñoz⁹ quienes señalan que fueron los sectores con mayor organización sindical los que lograron evitar la pérdida del poder de compra de sus salarios, y para quienes hubo un aumento real de las remuneraciones desde 1964. Por su parte, Aníbal Pinto¹⁰, señala que la imposibilidad de generar incrementos reales del ingreso se debe en gran parte a los fracasos por elevar la productividad. Además, la ya señalada composición de la demanda también estaría entre las variables que intervinieron en los bajos salarios, a esto debemos sumar la falta de competencia que permitía a las empresas traspasar sin mayor negociación los ajustes salariales a los precios.

Si bien algunos autores¹¹ plantean que existieron aumentos en los salarios reales al final del período, y que se observaron mejoras en la distribución del ingreso, también existe coincidencia en que los efectos distributivos fueron menores. La distribución

industrial; en tanto que Arnold Bauer, *La sociedad rural chilena: desde la conquista española a nuestros días*, Santiago, Editorial Andrés Bello, 1994, para la agricultura. En una versión más actual tenemos el trabajo de Meller, *Un siglo de economía...*, *op. cit.*, p. 84, que entrega salarios relativos para inicios del siglo XX.

⁶ Meller, *Un siglo de economía...*, *op. cit.*, p. 55.

⁷ Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Santiago, Editorial Universitaria, 1959.

⁸ Pinto, *Chile, un caso de desarrollo...*, *op. cit.*, pp. 184-186

⁹ Ricardo Ffrench-Davis y Oscar Muñoz, “Desarrollo económico, inestabilidad y desequilibrios políticos en Chile: 1950-89”, en *Colección Estudios Cieplan*, n.º 28, Santiago, 1990, pp. 121-156.

¹⁰ Pinto, *Chile, un caso de desarrollo...*, *op. cit.*, p. 82.

¹¹ Ffrench-Davis y Muñoz, *op. cit.*, p. 146; Meller, *op. cit.*, pp. 108-110.

entre trabajo y capital no habría cambiado demasiado, si no que las diferencias distributivas se dieron entre los sectores de trabajadores, beneficiando a los sectores medios urbanos, es decir, a aquel segmento compuesto por los empleados públicos y privados¹². Esto se desprende también de la investigación de Javier Rodríguez¹³, quien estima una disminución de la desigualdad durante estos años como consecuencia del aumento de los sectores medios. En este sentido, el caso chileno da cuenta de características similares a las que se describen para América Latina, donde la desigual distribución del ingreso se mantiene hacia fines de la etapa de industrialización, y los beneficios sociales se concentraron en un sector medio, urbano, compuesto en su mayoría por empleados del Estado y de grandes empresas privadas¹⁴.

Además de la inclusión de los salarios en el relato de la industrialización dirigida por el Estado, la historiografía chilena le ha dedicado diversos estudios a la cuestión del trabajo. La historia social y la historia del trabajo se centran en las formas en que se ha organizado este último, los niveles de vida y la organización obrera; asimismo, para el período anterior al que analizamos en este artículo podemos encontrar en algunas autoras y autores referencias a los pagos e ingresos percibidos. Así, un investigador indispensable en la historia chilena y en la agraria como Arnold Bauer construye, a partir de información proveniente de fuentes estadísticas diversas y de libros de cuentas de algunas haciendas, un índice de jornales agrícolas entre 1850 y 1925 que muestra la pérdida de poder adquisitivo que tienen los peones frente a los incrementos de precios en los alimentos¹⁵.

Para el sector industrial, las referencias también se sitúan en los inicios de la industrialización sustitutiva de importaciones dando cuenta de las bajas remuneraciones de las mujeres¹⁶. No obstante, y pese a ser datos esporádicos, podemos saber que estas, aunque bajas, eran mayores que a las que se podía acceder en el servicio doméstico¹⁷. En la misma línea tenemos ingresos de la industria manufacturera para algunos años, que muestran los pagos que recibían en este sector hombres, mujeres y niños/as¹⁸. Estos estudios señalan, además, la importancia de los salarios para comprender la historia laboral, por la centralidad que toma en el siglo XX como fuente principal de ingresos y, en consecuencia, como referente de las demandas laborales.

¹² Pinto, *Chile, un caso de desarrollo...*, op. cit., p. 143.

¹³ Javier Rodríguez, *Desarrollo y desigualdad en Chile (1850-2009). Historia de su economía política*, Santiago, LOM / Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, 2017.

¹⁴ José Antonio Ocampo, “La América Latina y la economía mundial en el largo siglo XX”, en *El Trimestre Económico*, vol. LXXI (4), n.º 284, Tlalpan, 2004, pp. 725-786.

¹⁵ Bauer, *La sociedad rural...*, op. cit., p. 157.

¹⁶ Lorena Godoy, “‘Armas ansiosas de triunfo: dedal, agujas, tijeras...’ La educación profesional femenina en Chile, 1888-1912”, en Lorena Godoy, Elizabeth Hutchinson, Karin Roseblatt y María Soledad Zárate (eds.), *Disciplina y Desacato. Construcción de identidad en Chile, siglos XIX y XX*, Santiago, SUR-CEDEM, 1995, pp. 71-110.

¹⁷ Elizabeth Quay Hutchinson, *Labores propias de su sexo. Género, políticas y trabajo en Chile urbano 1900-1930*, Santiago, LOM, segunda edición, 2014.

¹⁸ DeShazo, *Trabajadores Urbanos...*, op. cit., pp. 65-70.

La evidencia de las bajas compensaciones al trabajo obrero parece no ser cuestionada ni por los autores contemporáneos al período, ni por los actuales, sin embargo, la información sobre la que se basan dista mucho de mostrar un panorama del comportamiento del ingreso durante la industrialización a partir de los años treinta, y menos aún nos entrega una visión de las posibles diferencias que pueden haber existido entre los pagos recibidos por mujeres y hombres. Poco podremos saber de los ingresos de un grupo familiar o las estrategias económicas de las familias si no contamos con información del nivel de ingreso que tuvieron las mujeres y los hombres. La falta de salarios históricos de mujeres no es, en todo caso, un problema solo de Chile, ya que la escasez de fuentes lleva muchas veces a calcular la remuneración media de la población considerando los pagos realizados a trabajadores hombres, lo que genera una estimación sesgada de los ingresos. Es por eso que uno de los objetivos de este trabajo es presentar jornales desagregados por género, lo que es posible dado el detalle que presenta la fuente utilizada en la mayor parte de los años estudiados.

LAS SERIES SALARIALES EN LA HISTORIA DE CHILE

Como hemos visto, la historiografía ha recogido la importancia de los salarios en los análisis de la historia obrera y económica, pero pocos intentos han existido por estimar series que permitan tener una visión de largo plazo de los ingresos de la población. Sin embargo, vemos como en los últimos años esta falta de información se ha ido subsanando a partir de un nuevo interés por conocer el nivel de las remuneraciones que recibían los/as trabajadores/as en el país. Entre los estudios realizados, el período más estudiado es sin duda la etapa de desarrollo económico hacia afuera, donde el protagonista era el salitre. Para esta etapa Mario Matus ha generado valiosa información nueva y entrega un exhaustivo análisis de las fuentes disponibles para realizar un nuevo cálculo de las remuneraciones nominales y reales¹⁹.

Para los años de la industrialización dirigida por el Estado, donde los jornales de los/as trabajadores se vuelven cada vez más centrales como parte del ingreso, la investigación sobre este tema se encuentra en deuda, ya que no se ha realizado un estudio sistemático de estimación, si bien podemos encontrar series o fuentes que abarcan ciertas etapas o períodos gubernamentales.

A continuación, haremos una revisión de las series y fuentes disponibles comenzando con aquellas que entregan datos nominales, como la presentada por la Dirección de Estadísticas y Censos (DEC). Este primer índice de salarios de todo el país se inicia a partir del dictamen del Decreto Fuerza de Ley n.º 2 en 1959²⁰, y su publicación finaliza

¹⁹ Mario Matus, *Crecimiento sin desarrollo. Precios y salarios reales durante el Ciclo Salitrero en Chile (1880-1930)*, Santiago, Editorial Universitaria, 2012.

²⁰ Banco Central de Chile, *Indicadores económicos y sociales de Chile: 1960-2000*, Santiago, Banco Central

en 1982. Este índice calculaba la variabilidad anual del promedio de salarios y sueldos, es decir, el indicador medía en una sola serie la variación de la media de los ingresos de obreros más los ingresos de empleados. No obstante, a partir de 1963 se crean índices parciales y se presenta un índice para salarios y uno para sueldos; en esta misma fecha se exhiben, también, índices desagregados por actividad económica para cuatro sectores: minería, industria, electricidad, gas y agua, y servicios comunales y sociales.

El índice compuesto de salarios y sueldos, y los parciales para cada ocupación, miden los ingresos de trabajadores de todas las actividades económicas con excepción del sector agrícola y tienen, en los primeros años, al mes de abril de 1959 como período base. Sin embargo, a través del tiempo se realizan algunas modificaciones en el cálculo del índice. Una de ellas tiene que ver con la periodicidad de las mediciones, la que cambia en dos oportunidades: primero en 1963 cuando la medición pasa a ser trimestral, y luego a partir de 1972 cuando comienza a ser mensual. Junto a esto, en 1967 una nueva ley establece que en el cálculo del índice no deben incluirse los salarios de obreros y empleados de la Gran Minería del Cobre, de la Compañía de Acero del Pacífico, de la Empresa Nacional del Petróleo y de las compañías manufactureras de papel y celulosa²¹.

Podemos considerar este índice como el oficial de Chile para esos años, su utilización se enmarca en los cálculos de reajustes salariales que se hacen cada vez más frecuentes a partir de la década del sesenta. Una de sus principales limitaciones es que no abarca la totalidad del período que estamos estudiando, y que, en los primeros años entre 1959 y 1963, solo presenta un índice compuesto que incluye tanto a obreros como a empleados, lo que hace imposible tener una visión específica de los salarios obreros para este período. Así, el índice de obreros solo aparece a partir de 1963, bien avanzado el proceso de industrialización. Por otra parte, y como será la tónica de la mayor parte de las estadísticas oficiales, este indicador no entrega información sobre cómo eran los salarios de las mujeres en estos años.

Entre las series de salarios no oficiales, la más conocida a nivel internacional es la que entrega Brian Mitchell en su compilación de estadísticas históricas para América²². En esta recopilación el autor presenta datos salariales para muchos países americanos, que en el caso de Chile se concentran en los sectores industrial y agrícola desde 1937. Según se señala, la información utilizada en la construcción de las series proviene de estadísticas de la Organización Internacional del Trabajo y de estadísticas nacionales de cada país. La estimación para la industria corresponde a un índice de remuneraciones medias que incluye las industrias extractivas y los servicios hasta 1960, y se estima a partir de jornales medios diarios en este sector. Por su parte, la agrícola también es un

de Chile, 2001.

²¹ *Ibid.*

²² Brian R. Mitchell, *International historical statistics: the Americas, 1750-2000*, Houndmills, Palgrave Macmillan, 5th edition, 2003.

índice salarial y comprende los años 1929-1986. En este caso, las remuneraciones utilizadas en la estimación del índice corresponden a salarios mínimos de trabajadores permanentes, hombres adultos, para el período 1929-1953, y después de 1954, se amplía a todos los trabajadores hombres adultos. Se advierte que los datos de 1935 en adelante no pueden ser comparados con los anteriores. En ambos casos, industria y agricultura, se realizan cambios de año base.

Las características de las estimaciones antes mencionadas ya nos dan algunos indicios de las limitaciones de estas. Los constantes cambios de año base no permiten tener un solo cálculo completo para la etapa de industrialización que estudiamos, afectando tanto al índice de salarios industriales como al agrícola. Además, no se presentan datos de jornales de otros sectores ni una serie total de la economía que permitan tener una visión más acabada del comportamiento de los ingresos y la economía en esta etapa.

Otra fuente muy utilizada a nivel nacional es la que entrega la Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago²³ realizada por la Universidad de Chile. Esta, se inicia en octubre de 1956 y lo que ofrece es una base de datos de salarios para hombres y mujeres. Sin embargo, posee dos grandes limitaciones. Primero, que se realiza solo para el área metropolitana de Chile o lo que se conoce como el Gran Santiago, es decir, deja fuera regiones fundamentales para la economía nacional como son las provincias mineras del norte y las agrícolas del centro y sur. Además, en los años que estudiamos, no recoge datos para la provincia industrial de Concepción y la comercial de Valparaíso. Una segunda salvedad tiene que ver con la fecha de inicio de la encuesta, que se ubica a finales de 1956, lo que deja una parte importante del proceso de industrialización sin información sobre jornales.

Por último, es necesario destacar el trabajo de Markos Mamalakis²⁴, quien realiza una de las mayores compilaciones de salarios que tenemos disponibles. En *Historical Statistics of Chile. Volumen II, Demography and Labor Force*, el autor expone varios cuadros con información sobre ingresos. Los datos son presentados por fuente, es decir, el autor no estima una serie salarial, sino más bien publica los cuadros provenientes de diversas fuentes estadísticas nacionales. Dado esto, la información publicada se encuentra en el mismo formato que tenía; los cuadros se exhiben con diversos períodos, y en una misma tabla pueden coexistir datos en escudos para unos años y en pesos para otros. La principal crítica que se le podría hacer a esta obra es que no presenta una serie homogénea de remuneraciones, sino que se limita a entregar la información encontrada, pese a esto, es importante reconocer la amplia labor de recopilación estadística realizada.

²³ Universidad de Chile, *Encuesta de Ocupación y Desocupación*. Disponible en <http://documentos.microdatos.cl/Encuestas/Ocupacion/OcupacionDesocupacion?C=T1> [fecha de consulta: 28 de diciembre de 2020].

²⁴ Markos Mamalakis, *Historical Statistics of Chile, Volume II: Demography and Labor Force*, Westport, Greenwood Press, 1980.

Todos los datos antes señalados corresponden a jornales nominales, ingresos no ajustados por precios. Para el caso de las retribuciones en términos reales la producción de datos de remuneraciones se concentra en dos series y solo una ellas –un índice de salarios reales– abarca la totalidad de la etapa de industrialización dirigido por el Estado. Este índice corresponde al estimado por José Díaz, Rolf Lüders y Gert Wagner²⁵, y utiliza antecedentes que incluyen a los sectores de obreros y de empleados, lo que no permite discriminar sobre los efectos de los cambios estructurales de la industrialización sobre el sector obrero. El índice de salarios reales estimado por los autores comienza en 1820, y para la época que nos interesa, 1927/1928-1973, el índice empalma estimaciones para cuatro períodos²⁶. Además del índice recién comentado existe para los años de 1960-1989 otra estimación. Esta corresponde al índice de salario real estimado por Esteban Jadresic²⁷. El autor propone una estimación de ingresos totales para 1960-1989 a partir del Índice de Remuneraciones empalmado con el Índice de Salarios y Sueldos.

Se aprecian tres problemas para el uso de estas series en el análisis histórico. Primero, en el caso del último autor la información no abarca toda la etapa de análisis²⁸. Segundo, aquellas series que cubren los años de 1929-1975 están realizadas a partir de empalmes de estimaciones realizadas con fuentes disímiles, por lo que la estimación de crecimiento de los salarios que se entrega puede no corresponder al mismo sector de trabajadores. Por último, tanto para este último caso como para los años a partir de 1960, todas las estimaciones que hemos encontrado corresponden a índices. Esto supone que para este período no existe una serie con datos del monto de los salarios reales, solo ratios que permiten ajustar y conocer el crecimiento de los salarios, pero, en rigor, no sabemos a cuánto ascendía el salario en ese momento lo que no permite profundizar, a través del ingreso, en las condiciones de vida de la población.

²⁵ José Díaz, Rolf Lüders y Gert Wagner, *Chile 1810-2010. La República en cifras. Historical statistics*, Santiago, Ediciones Universidad Católica de Chile, 2016.

²⁶ Para los años 1927-1940 se construye la serie dividiendo un índice de jornales totales pagados por el total de la fuerza de trabajo para cada año. Entre 1940 y 1954, los autores calculan el índice a partir del salario implícito de las Cuentas Nacionales –con el jornal calculado como la suma del ítem “Sueldos y Salarios” más el ítem “Remuneraciones empresariales” de las cuentas nacionales– y lo dividen por el total de obreros y empleados registrado en las Cuentas. A su vez, para los años que van de 1954 a 1959, el índice se empalma con las variaciones del “Promedio de Salarios Diarios” presentado por Markos Mamalakis (1980). Por último, para los años 1959-1973, los autores utilizan la serie del Banco Central: “Índice de Remuneraciones según Actividad Económica”, que es el mismo que llamamos Índice de Salarios y Sueldos; es necesario recordar que este índice no considera las remuneraciones agrícolas. Toda la serie empalmada ha sido deflactada según el IPC oficial publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

²⁷ Esteban Jadresic, “Salarios en el largo plazo: Chile, 1960-1989”, en *Colección Estudios Cieplan*, n.º 29, Santiago, 1990, pp. 9-34.

²⁸ *Ibid.*

UNA SERIE DE SALARIOS OBREROS DURANTE LA INDUSTRIALIZACIÓN

La serie de salarios que se presenta a continuación se realizó a partir de datos publicados en los *Anuarios Estadísticos* de la Caja de Seguro Obrero Obligatorio (CSO), y el Servicio de Seguro Social (SSS), su sucesor a partir de 1952²⁹.

La Caja de Seguro Obrero Obligatorio fue creada en 1924 como parte del nuevo ordenamiento laboral que surgió a partir de las reformas sociales y políticas que se produjeron ese año. La promulgación de las leyes laborales y sociales se realizó en el marco de un levantamiento de oficiales militares llamado “ruido de sables”. Dentro de los proyectos que se aprobaron se encuentran siete leyes laborales, entre ellas la que creaba la CSO³⁰. Pese a la oposición de algunos sectores, el nuevo sistema de seguridad social comienza con la promulgación de la Ley 4054 que determina la creación y el ámbito de acción de las Cajas de Compensación. Esta legislación establece que el seguro es obligatorio:

“para toda persona menor de 65 años que ordinariamente no tenga otra renta o medio de subsistencia que su sueldo o salario. Quedan también obligados los aprendices aunque no tengan sueldos, los obreros, artesanos y artistas que trabajan independientemente, los pequeños industriales y los pequeños comerciantes ambulantes o establecidos”³¹.

Además, aquellas personas que tuvieran menos de cuarenta y cinco años y quisieran incorporarse al sistema de seguro, podían acogerse a él de manera voluntaria.

Como ya hemos señalado, para la época que estudiamos no existe un registro oficial de los salarios de la economía chilena que entregue datos que cubran todo el país ni todo el período que estamos analizando. Las estadísticas oficiales comienzan a generarse de manera constante y homogénea solo a partir de 1959 a través del índice compuesto de ingresos de obreros y empleados ya mencionado. Además, en las estadísticas oficiales como los *Anuarios Estadísticos* de Chile, podemos encontrar datos de salarios y de salarios mínimos para algunos años.

Es por esto que la información que entregan los anuarios de la CSO y luego el SSS es tan importante, ya que permite tener una amplia visión del sector obrero debido a la cobertura que tenía este sistema. Una de sus principales características es que quienes cotizaban en dicha institución correspondían solo a trabajadores y trabajadoras del sector obrero y que, dentro de este, un alto porcentaje cotizaba en la institución. Alfonso Campos³² señala que con la excepción de unos veinte mil trabajadores/as que imponían

²⁹ República de Chile, Caja de Seguro Obligatorio, *Anuarios Estadísticos*, Santiago, años 1941 a 1951, y República de Chile, Servicio de Seguro Social, *Estadísticas*, Santiago, años 1952 a 1975.

³⁰ Juan Carlos Yáñez, *La intervención social en Chile: y el nacimiento de la sociedad salarial 1907-1932*, Santiago, RIL Editores, 2008.

³¹ Raquel Weitzman, *La Caja de Seguro Obligatorio*, Memoria de prueba, Universidad de Chile, Santiago, 1947.

³² Alfonso Campos, *Hacia una política preventiva de los seguros sociales*, Memoria de prueba para optar al

en la Caja de Ferrocarriles del Estado “y de algunas Cajas de previsión de capacidad sumamente reducida [...] la casi totalidad de nuestra población asalariada impone en la Caja de Seguro Obligatorio”³³. Según la información de cotizantes proporcionada por José Pablo Arellano³⁴ y por los propios anuarios de la CSO, los cotizantes en 1930 correspondían a 614 000 personas, un 42 % de la fuerza laboral de ese año, a partir de ese momento su participación en el total de la fuerza laboral crece y, aunque se observa en la década de los cuarenta una baja la cobertura del seguro se mantuvo siempre en el orden del 50 % del total de los/as trabajadores, tal como se señala en el cuadro 1.

CUADRO 1
*Fuerza laboral, cotizantes y subsidios:
 Cobertura del seguro y proporción de subsidios (1930-1973)*

Año	Fuerza laboral (L)	Cotizantes (C)	Subsidios (S)	Cobertura Seguro (C/L) %	% Subsidios sobre cotizantes (S/C)
1930	1 460 474	614 000		42,0 %	
1931	1 493 932	639 068		42,8 %	
1932	1 528 356	665 159		43,5 %	
1933	1 563 746	692 316		44,3 %	
1934	1 600 104	720 581		45,0 %	
1935	1 637 425	750 000		45,8 %	
1936	1 675 708	780 024		46,5 %	
1937	1 714 948	811 249		47,3 %	
1938	1 755 140	843 724		48,1 %	
1939	1 796 281	877 500		48,9 %	
1940	1 838 363	909 524		49,5 %	
1941	1 865 838	939 641		50,4 %	
1942	1 893 653	961 231		50,8 %	
1943	1 921 787	990 375		51,5 %	
1944	1 950 226	993 902	87 840	51,0 %	8,8 %
1945	1 978 955	962 460	64 082	48,6 %	6,7 %
1946	2 007 964	971 697	89 689	48,4 %	9,2 %
1947	2 037 245	991 843	108 857	48,7 %	11,0 %
1948	2 066 794	962 900	113 733	46,6 %	11,8 %
1949	2 096 611		113 615		

grado de licenciado en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Chile, Santiago, Editorial Ercilla, 1941.

³³ República de Chile, Caja de Seguro Obligatorio, *Anuarios Estadísticos*, Santiago, 1941, p. 66.

³⁴ José Pablo Arellano, *Políticas sociales y desarrollo: Chile 1924-1984*, Santiago, CIEPLAN, 1985.

1950	2 126 703	934 700	104 630	44,0 %	11,2 %
1951	2 157 076		114 175		
1952	2 187 749	1 078 700	107 833	49,3 %	10,0 %
1953	2 211 964	1 083 700	135 814	49,0 %	12,5 %
1954	2 236 357	1 096 700	132 369	49,0 %	12,1 %
1955	2 260 959	1 128 200	142 377	49,9 %	12,6 %
1956	2 285 806	1 144 400	122 214	50,1 %	10,7 %
1957	2 310 945	1 166 000	112 102	50,5 %	9,6 %
1958	2 336 428	1 191 000	92 435	51,0 %	7,8 %
1959	2 362 313	1 216 000	86 695	51,5 %	7,1 %
1960	2 388 667	1 240 000	87 389	51,9 %	7,0 %
1961	2 415 348	1 264 000	94 727	52,3 %	7,5 %
1962	2 442 649	1 291 000	94 976	52,9 %	7,4 %
1963	2 470 657	1 310 000		53,0 %	
1964	2 499 469	1 340 000		53,6 %	
1965	2 529 190	1 375 000		54,4 %	
1966	2 559 931	1 410 000	121 625	55,1 %	8,6 %
1967	2 591 809				
1968	2 624 951	1 406 000	103 326	53,6 %	7,3 %
1969	2 659 490	1 440 000	130 354	54,1 %	9,1 %
1970	2 695 566	1 476 000	101 748	54,8 %	6,9 %
1971	2 757 841	1 513 000	132 771	54,9 %	8,8 %
1972	2 822 885	1 540 000	146 616	54,6 %	9,5 %
1973	2 890 921	1 561 000	126 044	54,0 %	8,1 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los *Anuarios* de la CSO, el SSS; Arellano, *Políticas sociales...*, *op. cit.*, y Díaz, Lüders, y Wagner, *Chile 1810-2010...*, *op. cit.*

Los datos que utilizaremos para la estimación de las remuneraciones corresponden al salario calculado para el pago de subsidios de los asegurados en baja por enfermedad y maternidad, que serán entre un 7 % y un 12 % de los cotizantes en los años que tenemos datos (cuadro 1). El ingreso percibido por incapacidad se obtiene sobre la base del promedio de los siete meses de cotizaciones previos al inicio de la incapacidad³⁵. Esto plantea una posible limitación de la estimación de la serie debido a que la cifra publicada es un promedio de los jornales diarios recibidos por el/la trabajador/a durante ese período, pero no expresan el dinero recibido por día de trabajo. Esto supone que, si quisiéramos

³⁵ República de Chile, Caja de Seguro Obligatorio, *Anuarios Estadísticos*, Santiago, 1947. No existe información acerca de si los montos promediados de los siete meses son reajustados por el Índice de Precios al Consumidor, dado esto, asumimos que el cálculo del promedio se realiza con INCAPAZ. En principio esto no debería afectar a quienes reciben salarios bajo contrato ya que los reajustes se realizaban por año, no obstante, podría ser una limitación para quienes obtenían ingresos esporádicos o estacionales.

conocer los costos laborales, no podemos utilizar estas cifras ya que no reflejan el monto que el patrón o empresario pagaba por día. Esta limitación es relevante en aquellas tareas que poseen una alta estacionalidad, como la agricultura, ya que el promedio de subsidios puede no reflejar el pago diario si el/la obrero/a no trabaja todos los días hábiles correspondientes a los siete meses contabilizados para el cálculo. Sin embargo, esto, que es una restricción para la obtención de costos laborales diarios puede ser una ventaja para el análisis de la capacidad de compra y de las condiciones de vida de la clase trabajadora, ya que nos da una visión de largo plazo de los ingresos percibidos y, por lo tanto, una perspectiva prolongada del dinero disponible para la subsistencia. En el caso del sector agrícola esto nos da una idea de la importancia de los ingresos no monetarios en este rubro, y para quienes no los recibían, de la necesidad de estrategias laborales que supongan movilidad y la búsqueda de otros trabajos remunerados.

Una segunda limitación importante de esta fuente es que entrega datos de obreros y obreras que pertenecen al mercado formal de empleo. Aunque las fuentes que aportan información de trabajo informal son escasas para el siglo XX, no podemos dejar de mencionar que las series estimadas abarcan únicamente a quienes poseen una relación de trabajo formal. Por último, la estimación de la serie desagregada por género solo fue posible a partir de 1939, dado que para el período que va entre 1930 y 1938 los datos que existen son para el total de la economía. Estos jornales totales fueron distribuidos a partir de la estimación de cotizantes por año y luego divididos por el número de días trabajados por año estimados sobre la base de datos de la CSO³⁶.

A partir de la metodología señalada se estimó una serie de salarios nominales que presentamos en el cuadro 2.

CUADRO 2
Salarios nominales medios diarios para hombres y mujeres, 1929-1975, en pesos

Años	Salario medio diario			Años	Salario medio diario		
	Hombres	Mujeres	Total		Hombres	Mujeres	Total
1929			6,1	1953	123,7	70,1	110
1930			5,9	1954	163,6	88,5	147,6
1931			3,7	1955	271	144	247
1932			3,2	1956	452	246	413
1933			3,8	1957	662	366	585

³⁶ Los datos de cotizantes por año fueron estimados según la información de cotizantes existente en el *Anuario Estadístico* de la CSO para 1939 y los datos de cotizantes para 1930 y 1935 proporcionados por Arellano, *Políticas sociales...*, *op. cit.* A su vez, los días trabajados por año fueron calculados en función de los datos sobre salarios totales, cotizantes y salarios diarios entregada por la CSO para 1944-1946. Para mayor detalle sobre la metodología ver Nora Reyes Campos, *Salarios durante la industrialización en Chile (1927/1928-1973)*, tesis para optar al Grado de Doctor, Barcelona, Universitat de Barcelona, 2017, pp. 32-37. Disponible en https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/454672/NPRC_TESIS.pdf?sequence=5.xml

1934			4,4	1958	843	488	746
1935			5,2	1959	1 138	674	1 019
1936			5,6	1960	1 310	810	1 190
1937			6,6	1961	1 600	990	1 460
1938			7,1	1962	2 020	1 200	1 840
1939	9,4	4,9	8,2	1963	2 610	1 500	2 350
1940	10,7	5,9	9,4	1964	3 650	2 210	3 350
1941	14	7	12,1	1965	5 610	3 360	5 130
1942	16,7	8,1	14,7	1966	7 660	4 790	7 030
1943	18,1	9,3	16	1967	10 540	6 240	9 410
1944	21,7	11,6	18,9	1968	13 610	8 940	12 520
1945	25,1	13,6	23,6	1969	19 750	12 240	18 270
1946	29,9	17,4	27	1970	26 240	16 950	24 080
1947	36,7	20,2	32,8	1971	48 870	24 530	43 290
1948	44,8	25,6	40,4	1972	66 440	41 390	61 100
1949	53,4	31,8	48,5	1973	206 000	131 000	190 000
1950	61,8	38,4	56	1974	1 480 000	1 010 000	1 370 000
1951	72,7	44,6	65,9	1975	6 350 000	4 430 000	5 860 000
1952	91,5	52,7	82,5				

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

Pese a las limitaciones antes mencionadas, la serie estimada mejora en gran medida las precedentes. En primer lugar, se estima una serie para todo el período a partir de una sola fuente primaria, lo que entrega homogeneidad a los datos. En segundo término, la serie está estimada en términos de ingresos y no de un índice, lo que aporta la posibilidad de conocer los ingresos medios reales diarios de la población obrera y relacionarlos con sus condiciones de vida. Por último, con la misma fuente se estimaron salarios desagregados de obreras y obreros para 1939-1975, lo que permite acceder a datos de salarios de mujeres trabajadoras del sector obrero, información casi inexistente en la historia económica del país.

DE SALARIOS NOMINALES A REALES

La serie de salarios que elaboramos registra un período de la historia económica chilena atravesado por diversos eventos económicos, entre ellos, uno los más importantes son los incrementos constantes de precios y las crisis inflacionarias que se produjeron. Las variaciones anuales de salarios nominales pueden esconder en gran medida los ajustes propios del aumento constante de precios –con tasas de dos dígitos– que se comienza a ver a mediados de los años cuarenta. Es por esto por lo que, si bien la serie nominal

que resulta de las estimaciones anteriores presenta los salarios promedio que recibían en dinero obreros y obreras por día en cada año, dado el protagonismo de la inflación, con estas cifras no podemos conocer un elemento fundamental para medir el alcance de la economía en la población, como es la capacidad de compra. Y, tal vez más importante aún, no nos permite contestar preguntas que aparecen desde el presente mirando a la historia salarial y la historia económica de Chile. Es decir, a través de los datos nominales no podemos saber si los salarios aumentaron, disminuyeron o qué tanto fue el efecto de las crisis inflacionarias en los ingresos de las personas en términos reales. Es por esto por lo que para el análisis histórico que merecen los salarios obreros, la serie que nos entrega una visión más completa sobre el comportamiento de la economía y las condiciones en que vivían las personas, es una serie ajustada por un índice de precios.

Para obtener la serie de salarios reales es necesario ajustar los ingresos nominales estimados en la sección anterior por un índice de precios que exprese el costo de bienes y servicios en este período. Por ello, hemos decidido utilizar el Índice de Precios al Consumidor (IPC) calculado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) a partir de 1928. Este Índice mide la variación de precios de bienes y servicios del Gran Santiago. Esto último, que puede tomarse como una limitación, tiene la ventaja de ser una decisión que se mantiene durante todo el período, por lo que podemos considerar que pese a que solo registra precios en la capital es un índice homogéneo a través del tiempo. La estructura de consumo generada en 1928 duró casi treinta años con pequeñas modificaciones. En 1957 se produce una reestructuración de la canasta de bienes que establece un nuevo año base, y lo mismo sucederá en 1969; cambios que buscaban actualizar las pautas de consumo de la población. La obtención de datos para el cálculo del índice consiste en la recolección de precios a partir de fuentes fijas como almacenes, carnicerías y tiendas diversas, que permiten obtener los valores directos de venta de estos bienes y servicios a la población.

En las décadas de los sesenta y setenta, la centralidad de la inflación y de la medición del IPC en la economía nacional se incrementa, y el crecimiento de los precios será central en las negociaciones para el cálculo de los reajustes de remuneraciones, salario mínimo y sueldo vital³⁷.

Y es, debido a la importancia que tienen los precios en esta etapa, que se hace necesario considerar los cuestionamientos a la validez de las mediciones que se han realizado. A partir de los años setenta y ochenta se pone en cuestión la representatividad de los cálculos del IPC oficial estimado a partir de 1965. Esta controversia se basa en la cada vez más extendida política de control de precios que existió y en la consiguiente aparición de un mercado negro. Junto a esto, también se pone en duda el procedimiento que se lleva a cabo a fines de los setenta y que supone un cambio en la forma en que se

³⁷ Alan Angell, *Politics and the Labour Movement in Chile*, London, Oxford University Press, 1972.

estima el índice, pero para los años que analizamos, son los dos primeros fenómenos los que nos afectan de manera más directa.

Si bien la mayor parte de nuestra serie, los primeros treinta y cinco años, será deflactada por el único índice de precios estimado, es decir, el índice oficial de precios al consumidor del INE, para los años finales es necesario revisar la discusión que existe y, cuando sea necesario, corregir este índice para reflejar de mejor manera los cambios en el poder adquisitivo de la población.

En general, los análisis cuestionan la validez de los datos en dos momentos distintos. En la etapa que comprende los años 1965-1968, se discute la representatividad de los precios obtenidos por el organismo estatal debido a la gran cantidad de precios fijados por el Estado que fueron considerados en la medición. En el segundo, el problema principal es el mercado negro durante la década de los setenta, pero el debate se extiende hasta los ochenta debido a los cambios arbitrarios en las ponderaciones de productos que habría realizado el INE a fines de la década anterior. Ambos eventos se inscriben dentro de la importancia que adquiere la medición del IPC en un contexto inflacionario y de creciente presión social por el alza del costo de la vida, donde el índice de precios se convierte en la principal herramienta de negociación del reajuste de salarios. Ejemplo de esto es que una de las principales políticas de Eduardo Frei Montalva, en los primeros años de su mandato, fue la instauración de un reajuste anual automático de salario correspondiente al 100 % de la inflación del año anterior.

El debate sobre el comportamiento del IPC para el primer período lo presentan Jorge García y Hugo Freyhoffer, quienes plantean dudas respecto de la verdadera representatividad del IPC como índice del costo de la vida. En su artículo, señalan que a partir del año 1965 el alza de precios estaría subvalorada dado que el Estado habría fijado los precios de la mayor parte de los productos que pertenecen a la canasta de medición del índice³⁸. Así, de manera indirecta, el Estado habría podido contener el incremento de la inflación a través del control de precios de los productos utilizados para su medición. Los autores dudan de la coincidencia entre los objetivos de reducción de la inflación planteados por el gobierno y los resultados, ya que estos últimos se acercan bastante a la meta de IPC establecida para los años 1965 y 1966. Junto a esto, comparan el comportamiento del IPC con el índice de precios nacionales al por mayor, el deflactor implícito del consumo, el índice del costo de la edificación y el índice implícito en el valor de la producción de la industria manufacturera. Las comparaciones realizadas permiten apreciar divergencias en las variaciones, con los índices antes mencionados creciendo más que el IPC a partir de 1965. En función de esto, los autores proponen un nuevo índice para el período 1961-1968.

³⁸ Jorge García y Hugo Freyhoffer, *La tasa efectiva de la inflación en Chile entre 1961 y 1968 y el comportamiento de los agentes económicos*, Santiago, Universidad de Chile, Instituto de Economía y Planificación, 1970.

La estimación de la nueva serie se divide en cuatro subíndices tal como el índice del INE. Para el primero, alimentos, las ponderaciones utilizadas corresponden a las publicadas en “Demand and Supply Projection for Agricultural Products, 1965-1980” del Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad Católica de Chile. Los datos obtenidos buscan asimilar las ponderaciones del INE ajustando los productos al peso total de alimentos en la canasta del INE. Esto supone incluir más productos que el IPC y algunos de ellos distintos. Entre los productos importantes que dejan fuera de su estimación se encuentran las papas y la carne, debido a que, señalan, es imposible obtener precios para ese período distintos a los recogidos por el INE. En el caso de los alimentos, los valores utilizados corresponden a precios al por mayor, ya que provienen del informativo Servicio de Noticias de Mercado. Y los precios de los alimentos de tipo industrial corresponden a precios implícitos de los productos, esto quiere decir que no tuvieron acceso a valores reales y que los datos utilizados son el resultado del cociente entre valores nominales y físicos. Para los subíndices de vestuario, vivienda y varios, la metodología es similar: se calculan precios implícitos para la mayoría de los artículos. Para el índice de vivienda los arriendos son obtenidos de la Encuesta de Ocupación y Desocupación de la Universidad de Chile. También una parte del subíndice varios se calcula con los datos de precios correspondientes a los servicios que entrega el IPC oficial³⁹.

Para los años posteriores existen más estimaciones alternativas al índice oficial que buscan dar cuenta del costo real de vida. Entre estas encontramos las confeccionadas por José Yáñez⁴⁰, quien por la metodología utilizada y la reutilización posterior que otros autores hacen de él, se puede considerar uno de los precursores en la formación de una nueva serie para 1971-1973. El autor justifica la necesidad de un nuevo índice de precios en el hecho de que el IPC estaría subestimado en esos tres años, ya que no contempla los precios del mercado negro⁴¹. Junto a esto, resalta el problema que se genera en el empalme del último trimestre de 1973, cuando en octubre de ese año se liberan los precios, generando un gran aumento concentrado en los últimos meses del año⁴². A partir de esto, plantea un nuevo cálculo de precios al consumo entre los

³⁹ *Op. cit.*, pp. 21-28.

⁴⁰ José Yáñez, “Una corrección del índice de precios al consumidor durante el período 1971-1973”, en *Comentarios sobre la situación económica*, segundo semestre, Departamento de Economía, Universidad de Chile, 1978, pp. 205-244.

⁴¹ En la década de los setenta tanto la fijación de precios, que ya arrastra bastantes años, como los signos de escasez de algunos productos, fomentan el nacimiento de mercados paralelos de venta de bienes a valores no regulados, los cuales, cabría esperar, eran bastante más altos que los oficiales. Dado que el IPC del INE se calcula a partir de los precios levantados en los establecimientos de venta de los productos, esto dificulta medir los precios de mercado negro. Yáñez, “Una corrección del índice...”, *op. cit.*, pp. 208-210.

⁴² Para subsanar este problema de la inflación acumulada de los últimos meses pero que no había sido medida, el INE proyecta el IPC a partir del índice de precios calculado por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile, institución que realizó la medición de un índice paralelo para el año 1973. Sin embargo, el método utilizado por el INE no considera la inflación acumulada en los años 1971-1972 y solo empalma los últimos tres meses del año, lo que supone subestimar el encarecimiento de los dos últimos años. René Cortá-

años 1971 y 1973. Para 1973 utiliza la estimación del Departamento de Economía de la Universidad de Chile que emplea datos que provienen de la encuesta de precios realizada a hogares durante ese año por el departamento, lo que permite incorporar los precios efectivos que en ese momento pagaron los consumidores. Para el período que comprende enero de 1971 y diciembre de 1972, el autor distribuye la subestimación de la inflación de esos años, de manera mensual para cada subíndice, para calcular luego el índice general multiplicando los subíndices por sus ponderaciones⁴³.

Una segunda estimación de inflación para la década de los setenta, presentan René Cortázar y Jorge Marshall⁴⁴ en un artículo de 1980. Aunque su objetivo consiste en entregar una mejor estimación del crecimiento de los precios en el período 1974-1978, incorporan las estimaciones realizadas por José Yáñez para 1971-1973. Los argumentos de los autores son los mismos presentados antes por José Yáñez: la existencia de mercados negros y el error en el empalme de la serie en el último trimestre de 1973. La metodología para la primera etapa consiste en estimar el incremento de los precios entre diciembre de 1969 y enero de 1974, que alcanza, según los autores, a 46,5 veces. Una vez obtenido el incremento, este se distribuye utilizando la estimación para 1973 de José Yáñez.

En 1981 se realiza una nueva revisión del IPC, esta vez por Klaus Schmidt-Hebbel y Jorge Marshall⁴⁵, quienes entregan un indicador alternativo al oficial para el período 1970-1980. En este trabajo, los autores, hacen referencia a las mismas críticas presentadas antes como justificación para la estimación de una nueva serie de IPC, a las que le suman los cambios en las ponderaciones realizadas por el INE de la estructura del gasto entre 1976-1978, sin respaldo de encuestas. En esta ocasión, los autores utilizan información del Departamento de Estudios de las Empresas BHC para los años 1976, 1977 y 1978, mientras que, para el período anterior, se utilizan como base las estimaciones de René Cortázar y Jorge Marshall⁴⁶ y para los años 1979-1980, los datos oficiales del INE.

La última estimación de precios es más reciente y fue realizada por Gert Wagner y José Díaz⁴⁷. En su artículo, los autores, argumentan la poca fiabilidad del IPC oficial a través de su comparación con los cambios producidos en el índice de precios al por mayor (IPM), en el índice de precios deflactor del consumo y el deflactor del producto total. A partir de las divergencias encontradas entre los índices proponen una nueva serie de IPC compuesta por fuentes oficiales y alternativas. Esta serie se extiende entre 1810 y 2006 y los autores entregan tres índices que incorporan distintos grados

zar y Jorge Marshall, "Índice de precios al consumidor en Chile: 1970-1978", en *Colección Estudios Cieplan*, n.º 4, Santiago, 1980, pp. 139-201.

⁴³ Yáñez, "Una corrección del índice...", *op. cit.*, p. 226.

⁴⁴ Cortázar y Marshall, "Índice de precios...", *op. cit.*, pp. 139-201.

⁴⁵ Klaus Schmidt-Hebbel y Jorge Marshall, *Revisión del IPC para el período 1970-1980: una nota*, Documento de Trabajo n.º 176, Santiago, Departamento de Estudios, Empresas BHC, 1981.

⁴⁶ Cortázar y Marshall, "Índice de precios...", *op. cit.*

⁴⁷ Gert Wagner y José Díaz, *Inflación y Tipo de Cambio: Chile 1810-2005*, Documentos de Trabajo n.º 328, Santiago, Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, 2008.

de correcciones aunque, para ellos, el índice más representativo es el llamado IPC-C y, para el período que nos interesa, lo estiman a partir de las variaciones del IPC del INE entre 1928 y 1961, de un ajuste a tendencia entre el índice de Jorge García y Hugo Freyhoffer⁴⁸ y el IPC del INE para 1962-1968; en los años finales, utilizan el índice del INE entre enero de 1969 y noviembre de 1970 y, por último, para el período de diciembre de 1970 a diciembre 1980, las variaciones del índice de Klaus Schmidt-Hebbel y Jorge Marshall.

En los hechos, y como se aprecia en varios de los trabajos aludidos, podemos constatar que la evidencia manifiesta disparidades en el crecimiento de los precios del consumo versus otros indicadores a partir del año 1965, tanto el IPM como el deflactor del consumo (IDC) cambian de tendencia y crecen más que el IPC en el quinquenio 1964-1968⁴⁹. En el periodo 1970-1973, vemos un aumento de las divergencias en especial entre el IPM y los otros índices, el que casi duplica el incremento del IPC en estos años⁵⁰.

Para los años 1965-1973 la discusión sobre el IPC es todavía un debate contingente debido a las implicancias de éxito o fracaso de las políticas de control de la inflación y el incremento de los salarios que se observan. Algunas de las objeciones que se realizan a los nuevos índices estimados están más relacionadas con la polarización política que aún existe respecto a esos años, más que a su metodología. En nuestro caso, creemos que lo contingente del debate, sumado a que no existe hasta el momento una serie que intente estimar un índice que comprenda tanto precios de mercado negro como oficiales, dificulta las posibilidades de un nuevo IPC. Sin embargo, la evidencia señala que sí existió una subestimación del aumento de precios al consumidor a partir de mediados de los años sesenta, por lo que, para una mejor evaluación de los incrementos reales de salarios, se hace necesario una corrección del índice oficial de precios.

Es por esto que el deflactor principal que utilizamos para estimar la serie de salarios reales será una versión corregida del IPC oficial. La serie calculada por el Instituto Nacional de Estadísticas será utilizada en el período 1929-1964. Para 1965 a 1970 se decidió utilizar el IDC del PIB como índice deflactor. La decisión de no ocupar la estimación de Jorge García y Hugo Freyhoffer⁵¹, se basa en tres razones; en primer lugar, porque su comportamiento se aleja de los movimientos de todos los índices oficiales, incluso en años en que no existe un cuestionamiento al IPC. Un segundo punto son los problemas metodológicos que surgen a partir de los precios implícitos en la mayor parte de los ítems que componen la canasta. Estos precios no nos permiten saber qué producto se está midiendo, y las variaciones de precios pueden estar siendo sobrevaluadas, o subvaloradas, en la estimación final. Un último punto por considerar

⁴⁸ García y Freyhoffer, *La tasa efectiva...*, op. cit.

⁴⁹ Variaciones porcentuales acumuladas índices 1964-1968, IPC: 129,5; IPM: 137,4; IDC: 180,6. Para más detalles ver Reyes Campos, *Salarios durante la industrialización...*, op. cit., pp.116-119.

⁵⁰ Variaciones porcentuales acumuladas índices 1970-1973, IPC: 1856,2; IPM: 3.584,2; IDC: 1079,1. *Ibid.*

⁵¹ García y Freyhoffer, *La tasa efectiva...*, op. cit.

es que los autores no presentan los valores de ventas o magnitudes utilizados para el cálculo de sus precios, por lo que no es posible conocer, con certeza, los datos utilizados de base ni hacer el ejercicio de reconstruir los resultados obtenidos por ellos. Por otra parte, el IDC del PIB es un deflactor que se construye con una metodología conocida que a partir de 1960 se atiene a las directrices del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas. Al mismo tiempo, al ser el deflactor del consumo, presenta precios finales a consumidores. No obstante, posee una limitación importante respecto al IPC, porque no mide la variación de una canasta de bienes según la estructura de consumo, sino las variaciones en los precios de consumo para toda la economía para un período. Aun tomando en cuenta esta limitante, dado que es un índice oficial y se estima con la misma metodología a partir de 1960, consideramos que es el índice más confiable para deflactor los años señalados ya que conocemos los datos utilizados⁵². En último lugar, para la década de los setenta, se corrigió el índice de IPC por la estimación de Klaus Schmidt-Hebbel y Jorge Marshall que es la más trabajada, y la mejor opción dado que el deflactor del consumo parece no recoger las importantes alzas de precios que se dieron en los años 1972 y 1973.

No obstante, a pesar de las nuevas estimaciones, debemos tomar los datos de salarios reales que resultarán de la aplicación del índice en los años finales con precaución, ya que es imposible saber si utilizan solo precios de mercado negro o, en el caso de las encuestas, que presentan precios fijos y de mercado negro, pues no existe aún una serie que calcule el peso de ambos mercados –oficial y negro– en la canasta familiar. Debido a esto es que los salarios del período 1970-1973 pueden no reflejar por completo la realidad de precios a que se vieron expuestos en esos años.

A pesar de las dificultades en la estimación de precios en los años finales, a partir de este IPC⁵³ corregido y de los salarios nominales antes expuestos, calculamos los datos de salarios reales para todo el país que presentamos en el cuadro 3.

CUADRO 3
Serie de salarios reales medios diarios de obreros/as, 1929-1975

Años	Salario medio diario			Años	Salario medio diario		
	Hombres	Mujeres	Total		Hombres	Mujeres	Total
1929			9,43	1953	8,80	4,99	7,83
1930			9,67	1954	6,80	3,68	6,14
1931			6,09	1955	6,13	3,26	5,59
1932			4,21	1956	7,43	4,04	6,79

⁵² Los datos de gastos en consumo corrientes y constantes utilizados para calcular el deflactor del consumo de hogares provienen del documento: Banco Central de Chile, *Cuentas Nacionales de Chile, 1960-1983*, Santiago, Departamento de informaciones estadísticas y publicaciones del Banco Central de Chile, 1984.

⁵³ Año base del índice de precios: 1937 = 100.

1933			4,78	1957	9,28	5,13	8,20
1934			5,31	1958	8,92	5,16	7,89
1935			6,35	1959	9,03	5,35	8,09
1936			6,19	1960	9,86	6,10	8,96
1937			6,55	1961	10,99	6,80	10,02
1938			6,93	1962	10,86	6,45	9,89
1939	8,57	4,42	7,47	1963	9,66	5,55	8,69
1940	8,93	4,88	7,85	1964	9,75	5,90	8,95
1941	9,47	4,74	8,22	1965	11,22	6,72	10,26
1942	9,01	4,39	7,93	1966	12,31	7,70	11,30
1943	9,07	4,64	8,00	1967	13,48	7,98	12,03
1944	9,44	5,03	8,20	1968	12,96	8,51	11,92
1945	10,15	5,48	9,51	1969	13,72	8,50	12,69
1946	9,28	5,40	8,38	1970	12,86	8,31	11,80
1947	9,25	5,09	8,27	1971	18,68	9,38	16,55
1948	9,67	5,52	8,72	1972	7,15	4,46	6,58
1949	9,56	5,69	8,68	1973	3,14	2,00	2,90
1950	9,49	5,90	8,60	1974	4,81	3,28	4,45
1951	9,05	5,55	8,20	1975	4,66	3,25	4,30
1952	10,17	5,86	9,17				

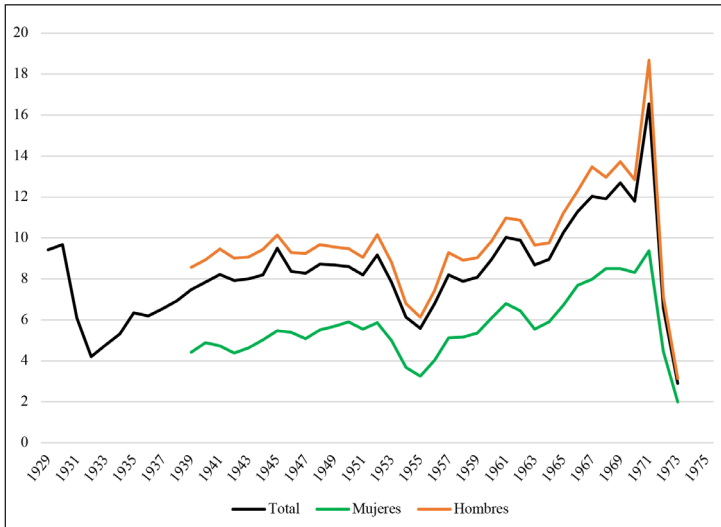
Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de la CSO y el SSS

LOS SALARIOS EN LA HISTORIA DE CHILE: 1929-1975

Una primera mirada a la serie de salarios en el largo plazo nos presenta una visión de las oscilaciones que tuvo la economía durante un período marcado por fuertes alzas de precios. Pero, para quienes entendemos la economía como la capacidad de entregar los elementos necesarios para la vida de la población, esta serie de salarios reales es esclarecedora. La economía chilena durante la mayor parte del siglo XX fue incapaz de cumplir la promesa de una mejora de los ingresos personales para los protagonistas de la industrialización, el sector obrero, dejando las demandas por mejores condiciones de vida, que se alzaron con la cuestión social a inicios del siglo, sin respuesta⁵⁴ hasta los años sesenta, ya que es solo a partir de esa década que observamos los primeros incrementos reales de salarios, como muestra el gráfico 1.

⁵⁴ Meller, *Un siglo de economía...*, op. cit., pp. 90-92.

GRÁFICO 1
Salarios reales 1929-1975



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

El gráfico 1 entrega una versión visual de lo antes mencionado. Si analizamos en primera instancia la tendencia, vemos que el período que estudiamos se caracteriza por una gran oscilación de los ingresos, ya que gran parte del siglo se ve dominado por ajustes y recuperaciones. Esta serie comienza en el momento en que la Gran Depresión aún no se hacía sentir de manera profunda en Chile, con el jornal diario situado en más de nueve pesos diarios. Este nivel es un techo que no podrán superar los salarios durante los primeros treinta años; una etapa en que tanto la economía chilena como el modelo de crecimiento implantado, es decir, el proceso industrializador, logró poco en términos de incrementos en los ingresos individuales. Esta fase de estancamiento se mantiene hasta inicios de los sesenta, en estos años los jornales sufren dos crisis; la primera, producto de la vulnerabilidad de la economía chilena a los vaivenes externos, la segunda, como resultado de las malas decisiones de política económica interna.

La Gran Depresión fue el primer gran desafío de supervivencia, si bien la crisis tuvo efectos en casi todas las naciones, la debilidad de la economía chilena del momento, casi por completo dependiente de los intercambios externos, acentuó los efectos de este fenómeno en Chile. El PGB cayó un 38,3 % en 1932 respecto a 1927-1929, y en términos per cápita la caída fue de 60 %. Las exportaciones e importaciones se redujeron a casi un tercio del nivel de 1927-1929⁵⁵. A esto se suma una mal entendida ortodoxia

⁵⁵ Osvaldo Sunkel, *El presente como historia: dos siglos de cambios y frustraciones en Chile*, Santiago, Catalonia, 2011.

antinflacionaria que llevó a mantener el patrón oro, pese a los efectos que la crisis mostraba en otras partes del mundo. Los desequilibrios de la balanza de pagos, producto de la caída en las exportaciones y resabio del endeudamiento de los años anteriores, generaron presiones deflacionarias en la economía, lo que a la postre forzó, primero, el no pago de la deuda externa y, luego, la salida del patrón oro⁵⁶.

La segunda gran crisis que vivirá la población trabajadora antes de que los salarios comiencen a subir, es la crisis inflacionaria y se produce a partir de 1953. Gran parte de la razón que tuvo a los ingresos bajos durante esos treinta años está en el origen de esta crisis y en la base de los grandes desequilibrios que se dan en el período que estudiamos. El incremento de los precios será la tónica del modelo de crecimiento hacia dentro, uno de los principales límites autoimpuestos del proceso industrializador llevado a cabo en el país. El financiamiento del proyecto, primero mediante emisión y luego a partir de préstamos, se traduce en un incremento de la oferta monetaria que afectará con fuerza a los precios, y que en el largo plazo generará un desequilibrio de la oferta monetaria, difícil de controlar. Esto será el resultado del rechazo al proyecto inicial de financiamiento de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y la Corporación de Reconstrucción y Auxilio que buscaba un incremento de los impuestos internos, ante la oposición a una reforma tributaria, ambas instituciones terminaron capitalizándose a partir de préstamos del Banco Central. Asimismo, la legislación permitió a los bancos comerciales prestar a la CORFO hasta un 30 % de sus activos líquidos⁵⁷.

La inflación entre 1940-1950 alcanza una tasa anual del 18,4 % y será el preámbulo de la primera gran crisis de salarios de este modelo que comienza en 1953. En este año, se ven por primera vez acentuados los efectos de los aumentos de precios acumulados desde la década de los cuarenta. Los precios aumentarán en 56,2 % en el año 1953, lo que supone una caída de salarios reales de -14,6 % en un año. Al año siguiente el efecto se profundiza con una caída de salarios de -21,7 %. La población obrera perdió producto de la crisis, entre 1953 y 1955, en términos acumulados un 39 % de su poder de compra⁵⁸. Los salarios medios que partieron en \$9,4 en esta serie, y se recuperaron hasta \$9,2 después de la crisis de la Gran Depresión, vuelven a caer a \$5,6.

En los cincuenta vemos las consecuencias del modelo de financiamiento del crecimiento. El aumento de dinero ya no solo se sustenta en la inversión sino en la necesidad de cubrir una serie de desbalances que se expresaban en la economía. La rigidez de los gastos del Estado se vio enfrentada a las cada vez más importantes limitaciones del financiamiento público por la falta de voluntad política para realizar la tan necesaria reforma tributaria⁵⁹. Considerando que el sistema impositivo chileno, entre 1950 y 1954,

⁵⁶ Meller, *Un siglo de economía...*, op. cit., pp. 48-49; Haindl, *Chile y su desarrollo...*, op. cit., pp. 66-67.

⁵⁷ Ver Haindl, *Chile y su desarrollo...*, op. cit., pp. 81-82 y Paul T. Ellsworth, *Chile. An Economy in Transition*, New York, The Macmillan Company, 1945, pp. 87-88.

⁵⁸ La inflación alcanza un 56,2 % en 1953, llega a 71,1 % en 1954 y aumenta a 83,8 % en 1955, el peor año del período.

⁵⁹ Misión Klein & Saks, *El programa de estabilización de la economía chilena y el trabajo de la Misión Klein*

estaba compuesto por un 52 % de ingresos externos, cuando el precio del cobre cae en 1953 y con él los ingresos tributarios, el Estado recurre de nuevo al endeudamiento con el Banco Central⁶⁰. Así, durante la primera mitad de la década, los déficits constantes que genera el Estado van a ser financiados por expansivas emisiones de dinero⁶¹.

La inflación será la vía de escape en una economía incapaz de financiar su propio proceso industrializador. La modernización se lleva a las fábricas, a los campos, a la educación, a la salubridad, pero no a la estructura tributaria, lo que limitará las posibilidades de crecimiento de la economía y será la causa inmediata de los grandes desbalances del período.

Los salarios comienzan a recuperarse a partir de 1956 a costa de un aumento en la desocupación. A partir de esta fecha los gobiernos harán tres intentos de control de la inflación con programas de ajustes, ninguno de ellos permitió eliminar los desbalances de la economía, por lo que fueron todos abandonados⁶². Pese a los fracasos que se dan en el control de la economía, los salarios comienzan a subir a partir de 1961, en parte como consecuencia de los controles parciales de la inflación que se realizan, pero también como resultado de las políticas de ajuste de remuneraciones. Además, vemos en el gobierno de Jorge Alessandri un resurgimiento de la protesta obrera, la restrictiva política salarial del período entrega elementos para luchar por los ingresos lo que potencia la reorganización del movimiento obrero, mermado tras el fracaso de la huelga nacional de 1956 y los fuertes ajustes salariales de los cincuenta⁶³.

El salario medio real se recupera en 1961, cuando supera el nivel alcanzado en 1952 –antes de la crisis– y 1930, que había sido hasta entonces el punto más alto de la serie. La gran recuperación será temporal ya que los ingresos medios volverán a caer en los años siguientes, si bien no lo harán tan fuerte como en los años anteriores, de igual forma se ajustan a la baja hasta mediados de los sesenta. El crecimiento de 1961 se da dentro de un momento de represión de la sindicalización, pero junto con la disminución de salarios en 1962 se produce un incremento de la huelga obrera, la que mantendrá esa tendencia hasta el final del período que estudiamos⁶⁴.

Tendremos que esperar hasta 1965 para observar unos salarios al nivel excepcional alcanzado en 1961. A partir de 1964 los ingresos toman una senda que ya no será un impulso de la recuperación, sino que en este punto podemos hablar de un verdadero crecimiento de los ingresos que durará hasta 1971. Si consideramos todo el período estudiado, la década de los sesenta es la más positiva en términos de ingresos. Si bien luego

& Saks, Santiago, Editorial Universitaria, 1958.

⁶⁰ Haindl, *Chile y su desarrollo...*, *op. cit.*, p. 92.

⁶¹ Malcolm Gillis, *An analysis of the inflationary process in Chile from 1950-1960*, Florida, University of Florida, 1963.

⁶² Los programas de ajuste se aplicaron en 1956-1958, 1960-1961, 1965-1967. Véase Reyes Campos, *Salarios durante la industrialización...*, *op. cit.*, pp. 180-187.

⁶³ *Op. cit.*, pp. 194-216.

⁶⁴ *Ibid.*

del incremento de 1960 se produce la baja que acabamos de comentar, a partir de 1964 y hasta 1971, los salarios crecen un 6,8 % anual⁶⁵. Sin embargo, para tener una visión más certera del crecimiento de los salarios medios tomaremos como año final 1970, ya que el aumento que se aprecia en 1971 se basa casi por completo en un gran incremento de los salarios de la minería, que crecen un 117,6 % entre 1970 y 1971⁶⁶. Considerando esto estimamos el período de crecimiento rápido de los salarios solo hasta 1970 y vemos que la tasa de aumento de las remuneraciones entre 1964 y 1970 alcanza un 4,7 % anual.

Los últimos dos años del gobierno de la Unidad Popular, 1972 y 1973, son años en que se profundiza la crisis económica y política. Uno de los principales efectos de la crisis será un gran brote inflacionario que afectará de manera excesiva a los/as trabajadores/as en 1973, recortando su poder adquisitivo a niveles inferiores a los de la Gran Depresión. Si tomamos como punto de comparación 1970, los salarios de 1972 disminuyen un -44,3 %. La situación se vuelve aún más crítica en 1973, ya que la población trabajadora volverá a sentir los efectos de la inflación perdiendo más de la mitad de los salarios ya deprimidos de 1972. Esta vez el recorte será más fuerte debido a que este año las remuneraciones caerán un -55,9 %, lo que dejará a los/as obreros/as con una pérdida acumulada de -75,5 % en el período 1970-1973. En 1973 los salarios medios llegarán a los \$2,9, lo que supone un 31,1 % menos que el salario de 1932, el peor año de la Gran Depresión.

En los años siguientes los salarios se recuperarán de manera leve, pero aún se mantendrán en niveles cercanos a los peores años de la crisis de los años treinta. Así, la serie termina con cuatro años de malos salarios para la población obrera que devuelven los ingresos a los niveles que vimos cuarenta años atrás producto de la vulnerabilidad de la economía chilena a los eventos externos. En este caso, pese a que la economía chilena continuaba siendo dependiente de las exportaciones mineras, no serán eventos internacionales los que tendrán la mayor importancia en las crisis que afectarán los ingresos de la población. Ahora será el financiamiento mediante emisión y endeudamiento y los desequilibrios de la economía chilena, los que promueven una acumulación inflacionaria que hará caer los salarios a niveles no vistos durante el período⁶⁷.

⁶⁵ En el período de recuperación, 1955-1961 crecieron a una tasa de 10,2 % anual. Entre 1961 y 1965 el crecimiento es de 0,58 % por año.

⁶⁶ Reyes Campos, *Salarios durante la industrialización...*, *op. cit.*, p. 67.

⁶⁷ Reyes Campos, *Salarios durante la industrialización...*, *op. cit.*, pp. 194-216; Beatriz Arbúdua y Rolf Lüders, "Una Evaluación Comparada de Tres Programas Anti-Inflacionarios en Chile: Una Década de Historia Monetaria, 1956-1966", en *Latin American Journal of Economics-formerly Cuadernos de Economía*, vol. 5, n.º 14, Santiago, 1968, pp. 25-105; Misión Klein & Saks, *El programa de estabilización...*, *op. cit.*

LA DISTRIBUCIÓN DE LOS BENEFICIOS DEL MODELO INDUSTRIALIZADOR

Una vez constatado el nulo crecimiento de los salarios durante gran parte del período de análisis, cabe preguntarse si esto fue así para toda la economía, si los salarios medios están siendo en realidad un reflejo de las pocas posibilidades de crecimiento de la producción chilena en este período.

Los salarios en la economía neoclásica son muchas veces relacionados con la productividad laboral, e incluso igualados a esta cuando no existen datos sobre salarios, pero sí sobre producto. Sin embargo, la productividad tiene serias limitaciones como índice para expresar de forma certera el nivel de ingresos de la población porque esta mide el nivel de producto por trabajador o trabajadora⁶⁸, pero no el ingreso que recibe. Además, tenemos que considerar la heterogeneidad que presenta la fuerza de trabajo, lo que hace difícil, por no decir imposible, considerar el aporte de cada trabajador o trabajadora a partir de la medición de la productividad de la empresa⁶⁹.

Pero, si bien la productividad no nos permite conocer los ingresos recibidos, sí nos muestra cómo se comportó la economía en el período y las posibilidades de crecimiento de tuvieron los salarios. Así, en la actualidad y a partir del resurgimiento del debate sobre la desigualdad⁷⁰, la productividad se ha transformado en una vía para debatir sobre los ingresos de los trabajadores/as.

En este caso, lo que se plantea es el papel del producto por trabajador en la construcción del salario, en tanto que es un elemento que determina en mayor o menor grado los límites del modelo de producción y, con esto, las posibilidades de crecimiento de las remuneraciones. Los incrementos de productividad por trabajador/a son un elemento para analizar las posibilidades de aumento del ingreso, y así poder ver si los magros incrementos de las remuneraciones se dan en el contexto de un mal crecimiento del producto, es decir, si no existió una torta para repartir, o si, por otra parte, existieron incrementos que no llegaron al sector obrero.

⁶⁸ La remuneración de un factor trabajo está ligada a la productividad marginal de ese factor, es decir, se incorporará trabajo a la producción en la medida que el valor de este sea menor o igual que la productividad que genera. Ver Ronald G. Ehrenberg y Robert S. Smith, *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*, Boston MA, Prentice Hall, 2012.

⁶⁹ Johannes van Biesebroeck, "How tight is the link between wages and productivity? a survey of the literature", in *ILO Working Paper*, No. 994864443402676, International Labour Organization, 2014; y Ehrenberg y Smith, *Modern Labor Economics...*, *op. cit.*

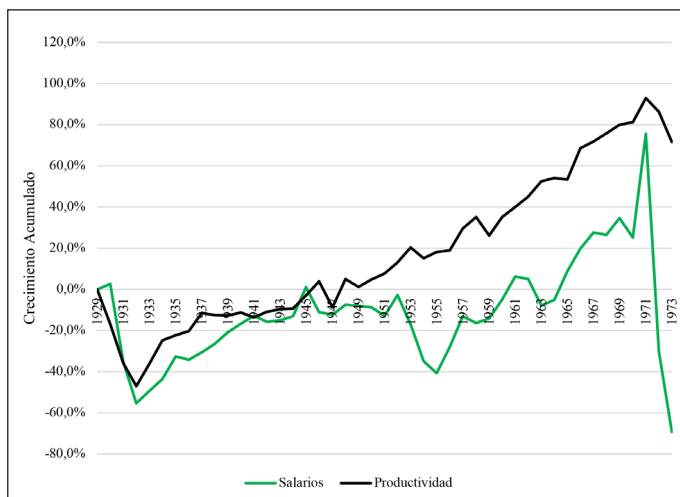
⁷⁰ A nivel global el debate se ha situado en diversos momentos del desarrollo económico, analizando la desigualdad desde la antigüedad hasta nuestros días, como las investigaciones realizadas por Branko Milanovic, Peter H. Lindert y Jeffrey G. Williamson, "Measuring Ancient Inequality", in *NBER Working Papers*, No. 13550, Cambridge, National Bureau of Economic Research, 2007, y Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 2014. En Chile está el reciente trabajo de Javier Rodríguez Weber, *Desarrollo y desigualdad en Chile (1850-2009)*. *Historia de su economía política*, Santiago, LOM / Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, 2017.

Para una estimación ajustada de la productividad por trabajador sería necesario contar con las horas trabajadas y sus variaciones a través del tiempo⁷¹, información escasa en la historia económica, por lo que cuando no existe información o la estimación de las horas trabajadas no es confiable, lo recomendado es dividir el producto por el total de trabajadores/as⁷².

En el período que analizamos, la historia económica provee de escasos datos sobre horas trabajadas, y la fuente que utilizamos para los salarios no publica información sobre horas, lo mismo sucede en los *Anuarios Estadísticos de Chile* revisados para el período, en los cuales tampoco existen datos que establezcan de forma clara las jornadas u horas laborales. Debido a esto, hemos optado por utilizar la serie de productividad del trabajo calculada por José Díaz, Rolf Lüders y Gert Wagner, que no incorpora las horas trabajadas, y se calcula a partir de las estimaciones realizadas por los autores para el Producto Interno Bruto y la Fuerza Laboral⁷³.

En el gráfico 2 podemos ver, en el largo plazo, el crecimiento acumulado del producto por trabajador y de los salarios del sector obrero. Se aprecian dos claros momentos en que las curvas comienzan una etapa de divergencia: el inicio de la recuperación de la crisis de los años treinta y el período de estancamiento:

GRÁFICO 2
Crecimiento acumulado de productividad laboral y salarios, 1929-1973



Fuente: Elaboración propia sobre la base de serie de salarios totales estimada y productividad laboral de Díaz, Lüders y Wagner, *Chile 1810-2010...*, op. cit.

⁷¹ Paolo Malanima, “Wages, productivity and working time in Italy, 1270-1913”, in *The Journal of European Economic History*, vol. 36, No. 1, Rome, 2007, pp. 127-171.

⁷² Van Biesebroeck, “How tight is the link...”, op. cit., pp. 1-43.

⁷³ Díaz, Lüders y Wagner, *Chile 1810-2010...*, op. cit.

Como podemos observar, la productividad se mantiene sobre el crecimiento del salario medio durante casi todo el período de análisis, y es a mediados de los años cuarenta cuando se produce un incremento paulatino de la brecha que durará hasta 1970. A partir de 1945 las series se separan para seguir la productividad una tendencia de crecimiento con mínimos descensos, y los salarios, la historia de estancamiento y ajustes a la baja hasta 1960 que ya hemos señalado. Aunque la divergencia es más manifiesta en los años finales, en el gráfico queda claro que las curvas se separan desde el punto más bajo de la crisis en 1932, ya que la productividad cae menos, pero su recuperación será un poco más rápida que la del producto a una tasa anual de 8,6 % versus 7,4 % entre 1932-1939 (cuadro 4). El acercamiento que vemos en los cuarenta es producto de una ralentización del crecimiento del producto por trabajador a partir de 1936, año en que termina la recuperación para el producto, con un crecimiento bajo o nulo en casi todos los sectores con la excepción de la industria, no obstante, el crecimiento de la productividad será mayor que el del salario medio si comparamos una vez recuperados los salarios, para 1939-1952 el producto por trabajador crecerá a 2,0 % anual versus 1,6 % del salario medio, este último también soportado en gran parte por los salarios de la industria⁷⁴. Esto hace que, si bien las curvas se acercan en los cuarenta, ya para 1946 la divergencia comienza a manifestarse otra vez.

CUADRO 4

Tasas de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador, 1932-1955

Años	Tasas de crecimiento	
	Producto por Trabajador/a	Salarios
1932-1955	3,55 %	1,24 %
1932-1939	7,41 %	8,55 %
1939-1952	2,01 %	1,59 %
1952-1955	1,47 %	-15,21 %

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la serie de salarios totales estimada y productividad laboral de Díaz, Lüders y Wagner, *Chile 1810-2010...*, *op. cit.*

La crisis inflacionaria de inicios de los cincuenta va a provocar una de las mayores diferencias en el crecimiento de ambos indicadores. Entre 1929 y 1955 los salarios tienen un crecimiento acumulado de -40,7 %, mientras la productividad crece en el período un 18 %. Podríamos pensar que las grandes diferencias son producto exclusivo del efecto de la crisis inflacionaria sobre las remuneraciones, pero la evidencia de los años siguientes desmiente esta premisa. Durante los buenos años de crecimiento en los sesenta, los jornales también tendrán una diferencia importante: si tomamos 1965 como ejem-

⁷⁴ Reyes Campos, *Salarios durante la industrialización...*, *op. cit.*, pp. 147-174.

plo, las diferencias dan cuenta del desigual comportamiento de ambas variables. Los salarios tienen un crecimiento acumulado hasta 1965 de un 8,8 %, mientras que para ese último año la productividad se habrá incrementado en un 53,5 %. Esto se debe en gran parte a la caída que sufren los salarios en la crisis inflacionaria de los cincuenta, si bien esta no fue tan dramática como en los treinta, los ingresos responden también de manera drástica a las limitaciones de la economía.

Durante 1955-1961 los ingresos aumentarán a tasas medias de 10,2 % anual (cuadro 5) pese a lo cual demorarán cinco años en alcanzar y superar el nivel al que llegaron en los cuarenta, y en este mismo período el producto también tendrá un comportamiento positivo creciendo a tasa anual de 2,9 %.

CUADRO 5
Tasas de crecimiento de los salarios y el producto por trabajador, 1955-1973

Años	Tasas de crecimiento	
	Producto por Trabajador/a	Salarios
1955-1973	2,10 %	-3,58 %
1955-1961	2,87 %	10,23 %
1961-1970	2,90 %	1,83 %
1970-1973	-1,77 %	-37,39 %

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la serie de salarios totales estimada y productividad laboral de Díaz, Lüders y Wagner, *Chile 1810-2010...*, *op. cit.*

En estos años son los salarios de las actividades mineras e industriales los que se incrementan con más fuerza, en especial la minería. Lo mismo se observa con la productividad, aunque esta vez es la industria la que presenta una mayor tasa de crecimiento⁷⁵.

Este más lento crecimiento de la productividad se da en un escenario de recuperación de salarios que fueron afectados de forma profunda en los años anteriores, años en que, si bien el producto por trabajador no crece a grandes tasas, mantiene una tendencia de incremento. Entonces, si bien la recuperación no se puede relacionar por completo con el aumento del producto, sí podemos pensar que parte de la mejora de los salarios se da en un contexto de aumento del producto. La otra parte, puede haberse alcanzado por la aplicación de medidas restrictivas que logran algún nivel de control de la inflación después de la crisis, pero también a costa del empleo, ya que vemos un aumento de las tasas de desempleo en 1958⁷⁶.

⁷⁵ Los salarios industriales crecen en 1955-1961, 10,8 % y los mineros 14,9 % por año, y la productividad alcanza una tasa de 3,6 % y 2 % respectivamente para el mismo período. *Ibid.*

⁷⁶ *Ibid.*

A partir de los sesenta vemos el único incremento real de salarios de toda la serie, tanto la productividad como los ingresos crecen, no obstante, podemos observar en el gráfico 2 que, con excepción de 1971, las tasas de crecimiento de los salarios medios obreros no alcanzan para acortar la brecha con el crecimiento del producto en estos años. Dada la excepcionalidad de 1971 en términos de salarios el cálculo de la etapa de crecimiento se hace hasta 1970, ya que los incrementos de 1971 son casi exclusiva responsabilidad de los salarios masculinos mineros para ese año, por lo tanto, genera un promedio total sobreestimado que refleja en su mayor parte el comportamiento de la minería. Esto no quiere decir que en el resto de los sectores las remuneraciones no crezcan, sino que en ningún caso lo hacen en la magnitud que vemos en la minería. En términos de los salarios totales medios, la divergencia es importante y puede dar una visión distorsionada de la década de los sesenta, ya que la tasa de crecimiento anual para 1961-1971 alcanza los 5,1 % frente a los 1,8 % de 1961-1970. Lo que parece evidente es que, pese a que la mayoría de los salarios por sector crecen entre 1970 y 1971, el incremento del salario minero se escapa de la tendencia que tienen las otras ramas en estos años e incluso de ese año en particular⁷⁷.

Además, 1971 se convierte en un nuevo punto de inflexión en la serie, ya que en 1972 estalla una nueva crisis que afectará los salarios. A partir de este año estos caen y la pérdida de poder de compra es rápida y profunda hasta 1973, ya que los salarios medios descenderán a una tasa de -37,4 % en 1970-1973. La productividad por su parte no se verá afectada de la misma forma durante la crisis de precios. El producto medio por trabajador descenderá -1,8 % anual en 1970-1973, lo que significa que, aunque el producto medio disminuye, está lejos de caer de la manera que lo hacen los salarios medios totales. Y no en todas las actividades disminuye, la industria por ejemplo, verá una caída salarial de -40,2 % anual, mientras la productividad del sector crece a una tasa de 1,3 % por año. Así, también vemos que al igual que en etapas anteriores cuando se producen crisis económicas, los salarios se ven más afectados que la producción y acusan el ajuste de manera más profunda.

La divergencia que se observa al graficar ambas curvas se ve reforzada por la constatación de las distintas tasas de crecimiento de ambas variables. El análisis de los momentos y crisis económicas da cuenta de un mayor castigo a los ingresos obreros medios frente al producto en todo el período, pero en especial en las crisis inflacionarias, donde son los salarios medios los que deben soportar en mayor medida las consecuencias de las malas decisiones económicas. Se puede observar como el producto responde poco o nada a los grandes incrementos de precios, lo que permite plantear que la crisis fue traspasada casi de manera directa a los precios finales de los consumidores y que los precios de los bienes intermedios, los utilizados para la producción, no sufrieron la misma presión.

⁷⁷ Como mencionamos con anterioridad, los salarios mineros crecen 117,6 % entre 1970 y 1971.

Sin embargo, a pesar de la importancia que tiene la inflación en esta etapa, puede que los precios no hayan sido el único factor que esté afectando el mal desempeño de los salarios medios, y para analizar esto es necesario separar el efecto de los precios en el movimiento de la curva.

Junto a esto, es necesario dar cuenta que las diferencias entre salarios y productividad, como herramienta para analizar la desigual distribución de los beneficios del producto, tiene ciertos críticos. En general, se pone en cuestión la conveniencia de comparar dos series deflactadas con indicadores distintos, por lo que se plantea que en términos económicos la comparación debería ser entre la productividad y los salarios ajustados por el deflactor del producto, lo que se llama desajuste neto, frente a la diferencia entre salarios y productividad que sería un desajuste bruto⁷⁸. Aunque en una primera mirada ese planteamiento podría parecer correcto, el argumento omite que para casi la totalidad de los análisis de salarios reales se defiende el ajuste por el IPC, y lo mismo sucede respecto a la productividad y el deflactor del PIB⁷⁹, entonces, cabe preguntarse por qué en este caso no sería atingente el uso de esos deflactores.

Respecto a esto se plantea que la comparación de dos series con diferentes deflactores es válida siempre que sepamos qué estamos observando. Esto puede permitir analizar cuánto de los incrementos en productividad no está llegando a los/as trabajadores/as en forma de compensaciones, y, parte de ello se debe a un mayor aumento de los precios de productos finales frente a los precios de la materia prima para la producción⁸⁰. En este sentido Josh Bivens y Lawrence Mishel, plantean que no se puede descartar como un asunto técnico una diferencia que nos está entregando información económica importante para el análisis⁸¹. Asimismo, Joao Paulo Pessoa y John van Reenen también postulan que el desacoplamiento bruto es un indicador relevante, porque permite mostrar el nivel en que el crecimiento de la productividad se puede estar acumulando en los/as trabajadores/as, asimismo, los salarios es una variable relacionada con el bienestar y en este sentido el deflactor del consumo (IPC) representa mucho mejor el verdadero costo de vida que la población enfrenta⁸².

En el caso que analizamos parece aún más importante relevar el efecto de los precios, por la importancia que toman en la economía, la política y la vida de las personas en este período, y también, porque buscamos comparar la capacidad de crecimiento de los salarios tomando la productividad como frontera. En ese sentido y en especial en un ambiente inflacionario, el efecto del IPC sobre los salarios es relevante, si queremos

⁷⁸ Joao Paulo Pessoa and John van Reenen, “Decoupling of Wage Growth and Productivity Growth? Myth and Reality”, in *Discussion Paper CEP*, DP 1246, London, Center of Economic Performance, LSE, 2013, pp. 4-62.

⁷⁹ Josh Bivens and Lawrence Mishel, “Understanding the Historic Divergence Between Productivity and a Typical Worker’s Pay: Why It Matters and Why It’s Real”, in *Briefing Paper*, No. 406, Washington, Economic Policy Institute, 2015, pp. 2-30.

⁸⁰ *Op. cit.*, pp. 15-17.

⁸¹ *Ibid.*

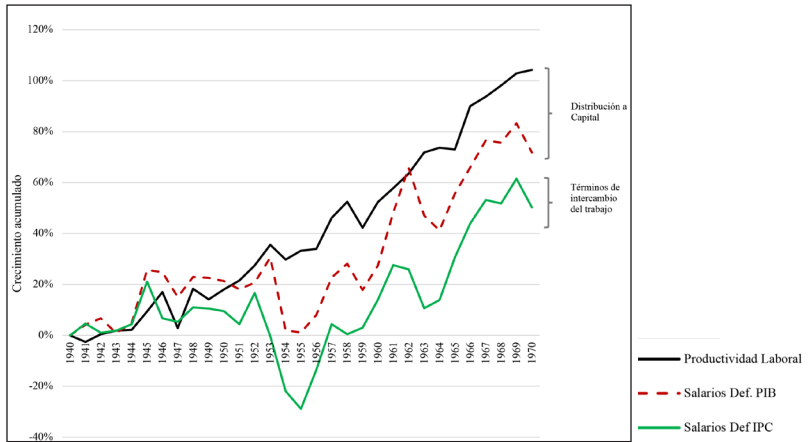
⁸² Pessoa and van Reenen, “Decoupling of Wage...”, *op. cit.*, pp. 6-10.

saber cuál fue la diferencia entre las remuneraciones pagadas y lo producido por trabajador. En este escenario lo que interesa es la verdadera capacidad de compra de los ingresos y no un valor ficticio que puede ser técnicamente más comparable, pero que no muestra lo que queremos representar: la brecha entre el producto por trabajador y las remuneraciones reales del sector obrero.

Sin embargo, una vez dado cuenta de esto, el análisis anterior también nos plantea la pregunta de qué tanto de la brecha generada se produjo por la redistribución de los desequilibrios económicos a los precios y qué tanto se debe a una mayor distribución del producto hacia el capital y no al trabajo. En el análisis anterior, el foco estuvo puesto en el total de la brecha como margen para el crecimiento de las remuneraciones, pero consideramos que suma a la reflexión saber qué porcentaje de la brecha corresponde a la diferencia de precios, o al empeoramiento de los términos de intercambio del trabajo⁸³.

Para observar esta distribución podemos utilizar la diferencia entre productividad y salarios ajustados por el deflactor del PIB⁸⁴ –salarios reales producto–, lo que nos permite estimar la distribución de las ganancias de la producción entre aquello que se lleva el capital y aquello que corresponde al trabajo⁸⁵, sin considerar la influencia de los precios al consumidor que existían en la economía (IPC). El deflactor del PIB utilizado es el estimado por José Díaz, Rolf Lüders y Gert Wagner, el cual comienza en 1940⁸⁶, por lo tanto, realizaremos la comparación con los salarios en el período 1940-1970 (gráfico 3).

GRÁFICO 3
Crecimiento acumulado de productividad, salarios diarios producto y salarios diarios consumo, 1940-1970



Fuente: Estimación propia sobre la base de la serie de salarios reales medios, el deflactor del PIB y la productividad de Díaz, Lüders y Wagner, *Chile 1810-2010...*, op. cit.

⁸³ Lawrence Mishel and Kar-Fai Gee, “Why Aren’t Workers Benefiting from Labour Productivity Growth in the United States?”, in *International Productivity Monitor*, No. 23, Ottawa, 2012, pp. 31-43.

⁸⁴ El índice con el que se deflacta la serie de salarios nominales estimada es el deflactor del PIB, el mismo que utilizamos para deflactar el producto de cada año.

⁸⁵ Bivens and Mishel, “Understanding the Historic...”, op. cit., pp. 15-17.

⁸⁶ Díaz, Lüders y Wagner, *Chile 1810-2010...*, op. cit.

El gráfico permite constatar que los precios influyen en la divergencia entre productividad y salarios, pero vemos que esta diferencia no está explicada en su totalidad por la desigualdad de precios y que en gran parte del período estudiado se produce una divergencia entre el producto por trabajador y la remuneración medida a precios del producto.

Lo anterior permite asumir que los bajos salarios del sector obrero no son solo resultado de la inflación, sino que una parte de la pérdida se debe a una mayor distribución del crecimiento hacia quienes poseen el capital.

Por otra parte, el acortamiento del período de análisis también nos entrega información. Si comparamos el período total, la brecha de crecimiento anual entre productividad y salarios, que era de 0,91 pp para 1929-1970, aumenta a 1,04 pp para 1940-1970 (cuadro 6), lo que nos indica que las diferencias de productividad fueron mayores después de los años cuarenta.

CUADRO 6
Tasas de crecimiento, 1940-1970

	Tasas de crecimiento (%)		
	1940-1955	1955-1970	1940-1970
Salarios medios consumo (Def IPC)	-2,24	5,11	1,37
Salarios medios producto (Def PIB)	0,07	3,60	1,82
Productividad media	1,93	2,89	2,41
Brecha Productividad-Salarios producto	1,86	-0,71	0,59
Brecha Productividad-Salarios Total	4,17	-2,22	1,04

Fuente: Estimación propia sobre la base de la serie de salarios reales medios, el deflactor del PIB y la productividad de Díaz, Lüders y Wagner, *Chile 1810-2010...*, op. cit.

En el cuadro 6 se observa la brecha entre el producto por trabajador y los salarios-producto, ajustados por el deflactor del PIB, que pone en cifras la divergencia entre la productividad y los jornales, sin considerar el efecto de la desigualdad de precios. Así, en la primera etapa, que está marcada por el estancamiento y caída de ingresos, vemos que la brecha entre salarios-producto y productividad alcanza los 1,86 puntos porcentuales entre 1940-1955, esta diferencia como se aprecia en el gráfico 3 se hace patente desde 1951 y se incrementa de manera profunda en el período de crisis inflacionaria. Por su parte, la brecha total –la que existe entre la productividad y los jornales ajustados por IPC– es de 4,17 pp por lo que gran parte de la divergencia en esta etapa se concentra en el mayor valor de los precios de consumo frente a los de la producción, en parte, debido, a que como podemos ver en el gráfico, los salarios diarios consumo –ajustados por IPC–, comienzan la tendencia a situarse bajo la productividad algunos años antes, en 1946.

En los años siguientes, a partir de 1955, vemos un período de recuperación de lo perdido. Así, tanto la brecha total como la que explica la distribución entre capital y trabajo, parecen favorables a este último, generando una brecha negativa, que permite cambiar la tendencia en la distribución de los beneficios del producto, acortando la diferencia entre capital y trabajo. Sin embargo, en este caso, la distancia entre productividad y salarios producto parece tener una mayor influencia en la disminución de la divergencia, ya que el mayor peso corresponde a la mejora de la relación de los precios producción y los precios de consumo. Lo que supone que gran parte de la recuperación que se observa después de 1955 se debe a una mejora en los precios más que una mayor distribución hacia el trabajo. Esto lo podemos comprobar si analizamos el período completo, ya que en el largo plazo se observa que el mayor peso sobre la brecha estuvo dado por la distribución entre capital y trabajo, ya que entre 1940 y 1970 esta distribución empeora, generándose la brecha de 0,59 pp que vemos. No hay que olvidar que estas diferencias corresponden a la variación anual, en este caso la diferencia de las tasas de crecimiento anuales tanto de la productividad como de los salarios calculados a precios del producto⁸⁷.

Pese a la importancia que tienen los precios y el protagonismo que adquieren durante la industrialización dirigida por el Estado, la serie de salarios ajustados por el deflactor del producto permite sustentar la necesidad de ver más allá de los precios. El protagonismo de la inflación en el período puede llevar a pensar que el deficiente comportamiento de los salarios se explica casi por completo por el efecto de los precios de consumo, en otras palabras, que el estancamiento y los ajustes a la baja son resultado del efecto de la inflación. Lo cierto es que la inflación crecerá mucho ahí donde los salarios sufren mayores caídas y es una variable principal en estos años, pero como hemos visto no la única. Si consideramos el período total, apreciamos que la distribución de los incrementos de productividad también tuvo una gran incidencia en el deficiente comportamiento de los salarios a partir de 1940. Esto no quiere decir que debemos descartar el papel que cumple la inflación, ya que como la evidencia muestra, esta también tendrá un gran efecto distribuidor y afectará de manera más directa la capacidad de compra de la población. La pregunta que nos plantea este análisis es por qué los ahorros en los precios de bienes intermedios y materias primas no fueron traspasados a los/as trabajadores/as. Resulta paradójico que no se haya apostado por una estrategia de mayor distribución hacia el sector obrero, considerando que estamos en un período de formación de un mercado de consumo interno, donde el aumento de ingresos en la población es fundamental para permitir el crecimiento del mercado, y con esto un mayor desarrollo de la industria, todavía más cuando se trata de un modelo de crecimiento hacia dentro.

⁸⁷ Sin embargo, es necesario hacer notar que esta brecha puede estar sobrestimada ya que debido a las estimaciones que existen no es posible incorporar otras compensaciones directas que pudieron recibir los/as obreros/as como parte del sistema de seguridad social. Estas, en cualquier caso, siempre han sido solo un pequeño porcentaje de los ingresos recibidos del trabajo, por lo que si bien pueden cambiar la estimación de la brecha no lo harán de manera significativa.

CONCLUSIONES

El interés de este artículo es presentar una nueva serie de salarios medios para hombres y mujeres para todo Chile, que permita tener una visión general y de largo plazo de los ingresos de la población durante el proceso de industrialización que vive el país desde los años treinta.

Los salarios son un indicador controvertido dada la dificultad de su estimación, a la escasez de fuentes se suma la complejidad de establecer el costo de la vida en cada período, en especial cuando no existen fuentes oficiales. En este caso, los problemas están asociados a la generación de políticas de precios que pueden haber influido en la generación de los índices oficiales, los cuales intentamos subsanar a través del análisis de fuentes alternativas.

Pese a las dificultades en su estimación, los salarios continúan siendo materia de investigación y análisis dada la gran cantidad de información que proporcionan no solo sobre la economía sino también sobre la vida de las personas. Dada su relación con el poder de compra, son el mejor indicador de las posibilidades de una economía para sustentar la vida de quienes habitan ese territorio. Además, en este caso la serie incorpora los salarios de las mujeres, lo que modera un posible optimismo de las estimaciones cuando estas se basan solo en salarios masculinos. La existencia de estos salarios femeninos permitirá, en el futuro, estimar las posibilidades de ingreso de los hogares. Incorporándolos en el debate, ya sea como segundo ingreso o como cabeza de un hogar, el bajo nivel de los salarios de las trabajadoras y lo poco que aumentan durante el esta etapa puede permitir analizar las dificultades y restricciones de ingresos que debieron soportar los hogares, y la necesidad de búsqueda de ingresos y estrategias alternativas para la supervivencia.

Por otra parte, los salarios también permiten tener un acercamiento a la desigualdad ya que, en la comparación con la productividad, entregan una visión de la distribución de las ganancias del crecimiento económico. La evidencia muestra una tendencia clara a una mayor distribución hacia el capital, tanto en el largo plazo como en los años marcados por la crisis inflacionaria. En la misma línea podemos analizar la inflación, el rol distribuidor de los precios en la economía tuvo un papel preponderante en esta al limitar las posibilidades de contrarrestarla por gran parte de la población. Durante la industrialización dirigida por el Estado la lucha por los ingresos se intensifica, y los resultados de esta se transparentan a través de la inflación. El traspaso de la política inflacionaria de inversión a los precios, y por ende a la población, hace crisis en 1953 y lo hará otra vez veinte años más tarde y con mayor intensidad. Así, la inflación acumulada, el alza constante de precios, junto a la mayor ganancia del capital, se convertirán en los mayores obstáculos para una mejor distribución de los recursos del modelo industrializador.

Los salarios de Chile durante este período dan cuenta de las limitaciones que tuvo la implementación del modelo industrializador en una economía y una sociedad que no estaba dispuesta a desarrollar la industria con recursos propios, lo que redundará en las

explosivas tasas de inflación que vemos a inicios de los cincuenta y setenta. La falta de un mayor compromiso tributario que permitiera la inversión interna en la industrialización promovió el traspaso del costo del proceso industrializador al total de la población, y entre ellos, en gran medida al sector obrero, que ve estancados sus ingresos durante los primeros treinta años. Así, podemos ver que durante estos años se asienta una visión de la economía, que dura hasta hoy, que separa la generación de recursos del bienestar de las personas, y las políticas económicas se llevan a cabo sin tener en consideración a los “perdedores” de la lucha por los ingresos, en su mayor parte los/as trabajadores/as.

En definitiva, vemos que la historia que nos entregan los salarios es una de bajo crecimiento y gran inestabilidad, marcada por crisis de ingresos que no hacían más que volver al punto cero los incrementos logrados. También observamos como el modelo de industrialización fue insuficiente para la promesa de desarrollo y mejoras en el bienestar para el sector obrero, y que estas vinieron no por el lado de la distribución de las ganancias del crecimiento sino a través de políticas sociales. La mayor parte de los períodos de alzas que observamos se dan en el contexto de la recuperación producto de las crisis, con la excepción de los incrementos salariales que vemos a partir de los años sesenta. Así, la serie nos muestra las dificultades que debió atravesar gran parte de la población durante las tres primeras décadas de cambios estructurales y puesta a prueba de políticas de fomento, cuando los precios hicieron mella constante a los ingresos de los hogares. De la misma manera vemos que los incrementos de ingresos llegan tarde y en el marco de desequilibrios económicos arrastrados por años.