

## Salarios agrícolas durante la industrialización en Chile: factores económicos e institucionales\*

*Rural Wages during industrialization in Chile: economic and institutional factors*

NORA REYES CAMPOS\*\*

### Resumen

*El rol del sector agrícola durante la ISI y el debate respecto del salario agrícola y las condiciones de vida de los campesinos tienen una larga historiografía, sin embargo hasta la actualidad existe poca información empírica relativa a los ingresos del campesinado en el largo plazo. En este trabajo nos proponemos reflexionar acerca del nivel que alcanzaron los salarios durante el período y para ello presentaremos una nueva serie de salarios reales para 1934-1973. Buscamos analizar su comportamiento en función de la productividad laboral del sector, en relación con los jornales industriales y considerando el marco institucional en este período.*

Palabras clave: *Salarios reales agrícolas, trabajadores agrícolas, ISI, institucionalidad laboral, pago en especies.*

Clasificación JEL: *N36, N46.*

### Abstract

*The role of the agricultural sector during the ISI period and the debate about the agricultural wage and the living conditions of the farm workers have a long historiography. But until today there is little information about workers' income in the long run. In this paper we want to reflect about the wage level reached during this period and for that we will present a new wage series for 1934-1973. We seek to analyze their behavior considering the sector labour productivity, its relation with industrial wages and the institutional frame in this period.*

Key words: *Agricultural real wages, agricultural workers, ISI, institutions, payment in kind.*

JEL Classification: *N36, N46.*

---

\* Este trabajo se ha beneficiado de los comentarios de los participantes de los seminarios de doctorado de Historia Económica de la Universidad de Barcelona y de la conferencia internacional *Economic and Business History of Latin America*. Agradezco también las sugerencias y comentarios enviados por los revisores que han ayudado mucho a mejorar este artículo.

\*\* Universidad de Barcelona, Departamento de Historia e Instituciones Económicas, enereyes@yahoo.com

## 1. INTRODUCCIÓN

El período de las ISI representa un momento político-económico nuevo en el marco del desarrollo económico de Chile. Hasta ese momento el discurso del crecimiento industrial, si bien existía, no había logrado tomar el liderazgo en la política económica. A partir de la década de 1930 las posibilidades de la industria y de su desarrollo, ahora dirigido por el Estado, se multiplicaron. Dentro de este nuevo paradigma industrializador, la importancia del sector obrero y su incidencia en el desarrollo de la política industrial también crece.

La centralidad que adquiere el sector industrial hace que el foco de las políticas laborales, y también de los conflictos, se traslade a la industria y el comercio. Si a fines del siglo XIX y a inicios del XX fue el sector minero nortino el centro de los levantamientos y organización del movimiento obrero, a partir de los años treinta del siglo XX son los trabajadores de la industria quienes pasan a tener el liderazgo en las demandas laborales, esto, hasta los años sesenta cuando el agro finalmente tomará protagonismo.

El rol del sector agrícola durante la ISI y, en particular, las hipótesis relativas al salario agrícola y las condiciones de vida de los campesinos en ese período tienen una larga historiografía, sin embargo hasta la actualidad existe poca información empírica de los ingresos del campesinado, especialmente en el largo plazo. La explicación del comportamiento de los salarios se ha asociado al rol que jugó el agro como sostenedor del control de precios de los alimentos durante los períodos de cuantiosa inflación.

Esta política de precios bajos de alimentos, destinada fundamentalmente a controlar las protestas de la población y trabajadores en los centros urbanos, habría motivado el estancamiento del sector en términos de producción e inversión tecnológica. Esto supuso que el modelo de producción de la hacienda no fuese presionado a mutar y que, aun cuando la baja productividad del sector era evidente hasta el punto que se hizo necesario importar alimentos, las exigencias de la demanda no bastaran para motivar una renovación del sector. Las posibilidades de conservar el modelo de producción agrícola desarrollado en el siglo anterior se fundaron entonces en la mantención de un bajo salario agrícola (French-Davis y Muñoz, 1990; Haindl, 2007; Pinto, 1959).

En este trabajo nos proponemos reflexionar respecto del nivel que alcanzaron los salarios durante el período, en qué momento –y por qué– varió su tendencia. Qué relación presentaban en función de la productividad laboral del sector, así como en relación con los jornales industriales, considerando estos como un indicador de la atracción que pudo tener el sector industrial para los/as trabajadores agrícolas. Finalmente, analizaremos el papel del marco institucional en el movimiento de los salarios en este período. Para ello nos serviremos del análisis de una serie de salarios y del análisis de las variables históricas e institucionales del período.

### 1.1. Salarios en el cambio estructural

La teoría económica neoclásica entiende los incrementos salariales en función de la productividad marginal de cada trabajador, esto quiere decir que los salarios, o sus variaciones, estarán determinados por los cambios en la productividad del trabajo (Hicks, 1973). Sin embargo, la productividad no es el único factor económico que afecta el comportamiento de los salarios, especialmente

si nos situamos en un momento de cambio estructural profundo como es la implantación de la política de industrialización por sustitución de importaciones.

Históricamente los procesos de industrialización han necesitado de una gran movilización de mano de obra desde el sector agrícola al sector industrial, este trasvase de trabajadores de un sector tradicional a otro de mayor productividad es una de las etapas primarias de la modernización económica y supone en el largo plazo ganancias en la productividad en el total de la economía al reasignar más eficientemente los recursos (Vilar, 2004:287). Por su parte, para los trabajadores/as se abren nuevas posibilidades de ingreso con una gran atracción por medio de los mayores salarios que están asociados a los incrementos en productividad.

Gran parte de la investigación empírica explica la estructura del mercado laboral, su segmentación y las diferencias salariales, a partir de las diferencias en productividad laboral de los distintos sectores. Sin embargo, a su vez existe una parte importante de las diferencias salariales que no es posible explicar una vez controladas las diferencias tecnológicas o de capital humano (Paredes y Riveros, 1994; Bravo y Marinovic, 1997).

En este escenario se hace importante dar espacio al análisis de otras estructuras que intervienen en los salarios. Silvestre (2003) divide en variables competitivas y no competitivas la determinación de los salarios. Dentro de las últimas se encuentran factores como la segmentación del mercado de trabajo, la discriminación como resultado de la costumbre –donde se sitúa gran parte de las investigaciones que buscan analizar la importancia de factores como el género o raza en la determinación de los salarios (Borderías, 2004; Burnette, 1997; Humphries, 2011; Whatley y Wright, 1994)– y finalmente el poder de los sindicatos u otras organizaciones de trabajadores en la fijación de los salarios.

El debate concerniente al alcance de las instituciones en la economía es amplio, solo diremos aquí que desde nuestra perspectiva las instituciones no solo cumplen un rol de eficiencia en las transacciones, sino también, como indica Rodgers (1994), de control y distribución del poder. Desde el análisis de este autor los procesos de desarrollo están necesariamente enmarcados por formas de control social que determinan el modo en que se incorpora el trabajo en la producción y los patrones de acumulación (1994:7). A partir de aquí los resultados económicos no dependerán exclusivamente de la eficiencia de las instituciones, sino también de cómo esté distribuido el poder político y económico, y por tanto de quién tiene el poder de las instituciones que organizarán los intercambios.

Tradicionalmente la historia económica ha utilizado las diferencias salariales para analizar el nivel de integración de los mercados de trabajo, donde un diferencial alto de salarios es propio de economías menos desarrolladas (Vilar, 2004). Aunque la integración de los mercados es un indicador de los problemas que pudo tener el mercado laboral chileno, en este caso me interesa utilizar el diferencial como indicador del nivel de atracción que tendría el mercado laboral industrial mediante sus salarios, frente al trabajo agrícola.

## **2. FUENTES Y MÉTODO DE ESTIMACIÓN**

La existencia de bajos salarios agrícolas durante la primera mitad del siglo XX es un tema recurrente en la historiografía chilena (Pinto, 1959; Loveman, 1979; Bauer, 1994; Meller, 1996), sin embargo contamos con poca información

de largo plazo referente a ellos. Las series de salarios que existen actualmente no cubren todo el período estudiado y además no consideran los salarios en la agricultura. Jadresic (1990) entrega una serie salarial entre 1960 y 1989 que basa sus estimaciones en salarios industriales, mineros y del sector público; de manera desagregada entrega una serie agrícola entre 1975 y 1980 y para todo su período de análisis (1960-1989) un índice de salario agrícola basado en una serie estimada por Ffrench-Davis. Asimismo, el índice de salarios estimado por Díaz et al. (2010) es presentado de forma agregada y no entrega información acerca del sector agrícola. Recientemente Rodríguez (2013) ha estimado una serie de salarios nominales para el sector agrícola entre 1935 y 1971, a partir de los salarios mínimos publicados por la Organización Internacional del Trabajo.

El principal obstáculo para la estimación de los salarios agrícolas es que las estadísticas oficiales de Chile solo contienen datos relativos a salarios agrícolas en determinados años a partir de encuestas realizadas en el sector. No existe para estos años un trabajo de recolección de estadísticas agrícolas similar al realizado con la industria o la minería. Esto ha implicado que hasta el momento la principal fuente de información respecto de los jornales en el campo sean algunos estudios aislados como el realizado por Gregory (1961) para 1958-1959 o los datos atinentes a salarios agrícolas que se encuentran en los Anuarios de Estadísticas Laborales publicados por la Organización Internacional del Trabajo<sup>1</sup>, que en su mayoría corresponden a salarios mínimos en el período en cuestión<sup>2</sup>.

Con esta investigación queremos entregar una nueva fuente de datos para el análisis del comportamiento de los ingresos en el campo durante las ISI. La serie de salarios que se presenta fue estimada a partir de información recolectada de los Anuarios Estadísticos de la Caja Seguro Obrero Obligatorio (CSO) y del Servicio Seguridad Social (SSS). Ambas organizaciones correspondían a instituciones gubernamentales encargadas de recibir los aportes a la seguridad social realizados por trabajadores/as y empleadores.

Las estadísticas recuperadas corresponden a los datos de salarios por sector de los Anuarios de la CSO para 1939 a 1951 y de los Anuarios del SSS para 1952 a 1974. La información corresponde a los salarios pagados a hombres, mujeres y niños/as, con motivo de subsidio de enfermedad o embarazo, por lo que la cifra estimada corresponde al salario diario que resulta del promedio de los últimos 7 meses de cotizaciones. Con esta información se estimaron los salarios nominales para el período 1939-1974.

Sin embargo, como es bien sabido, en esta época una parte importante de los pagos en el sector agrícola se realizaban en especies. En la presentación de los datos los estadísticos de la CSO señalan que si bien parte de los salarios cotizados correspondían a una estimación del valor de las regalías, estas estaban extremadamente subvaloradas y no se corrigieron en todo el período en cuestión. Debido a lo anterior, he creído necesario realizar una estimación de regalías alternativa que, sumada a los salarios nominales estimados constituirá el salario agrícola total.

---

<sup>1</sup> Agradezco a Vicente Neira por haberme facilitado estos datos.

<sup>2</sup> Para Chile se entregan datos de salarios mínimos agrícolas nominales de trabajadores hombres para los años 1937, 1938, 1948-1974 (ILO 1956, 1974).

## 2.1. Cálculo de las regalías

Para el cálculo de las regalías me he guiado por la metodología usada por Rodríguez (2013). El método de cálculo utiliza los datos entregados por el AECh de 1950 para salarios y regalías en el sector agrícola. Los Anuarios entregan cifras de salarios y regalías para los años 1942, 1944, 1950-1953. La elección del año se explica primero porque los datos entregados en los años 50 se presentan mucho más desagregados y muestran el número de trabajadores beneficiarios de cada una de las regalías. Dentro de estos datos, 1950 se encuentra menos afecto a las distorsiones que se producen producto de la inflación del período y el posterior ajuste en los años siguientes.

A partir de la información de especies entregadas a peones (hombre, mujeres y niños/as) e inquilinos (hombres), he calculado un promedio ponderado mensual por tipo de regalía. Una vez conseguido el total anual, he calculado el monto promedio diario de regalías recibidas por inquilino y por peón. Debido a que no todos los inquilinos y peones reciben regalías, el total por tipo de regalía se ajusta por el porcentaje del total de quienes la reciben<sup>3</sup>, para así obtener un valor que exprese la magnitud promedio de las regalías diarias para todos los trabajadores del agro para 1950.

Para comprobar la estimación de los ingresos de los trabajadores del agro, he comparado las cifras resultantes con los salarios publicados en los Anuarios Estadísticos de Chile (AECh) para los años 1942 y 1950.

Como los datos de los AECh entregan los jornales y regalías por día trabajado ha sido necesario hacer algunos ajustes para calcularlos con mi serie de salarios que están expresados como salarios diarios. Una vez hechas las correcciones de los datos calculados a partir de los AECh, para 1942 y 1950 corresponden al 0,88 y 0,90 de los salarios estimados en mi serie para esos mismos años.

La primera conclusión a partir de los resultados es que la serie estimada puede estar sobreestimada en alrededor de 10%. Sin embargo, también podemos considerar otros factores que pueden influir en estas diferencias, como por ejemplo la cantidad de personas encuestadas. Las cifras entregadas por los AECh para 1942 no presentan número de trabajadores/as, pero para 1950 corresponden a 9.142 entre hombres, mujeres y niños/as. Por su parte, los anuarios de CSO tampoco entregan datos para el primer año, pero ya en 1945 el número de subsidios que fueron parte de la estimación correspondían a 11.821, y en 1946 a 15.001; aunque los incrementos no son lineales, ya que como señalé los subsidios son entregados por enfermedad y embarazo, sí existe un incremento continuo en el número de asociados a este sistema de seguridad, por lo que se esperaría un aumento también del número de beneficiarios del subsidio. No obstante, una segunda razón que se puede encontrar en el mayor valor de los salarios de la CSO podría ser la calidad de trabajador privilegiado de quienes pertenecían a este sistema. Si bien con el tiempo la seguridad social llegó a cubrir a casi la totalidad del sector obrero, esta cobertura fue siempre más deficiente en el sector

<sup>3</sup> El monto diario de Regalías en *Alimentación* se multiplica por la proporción de inquilinos que reciben estas regalías, en este caso 0,83. Para el ítem *Tierras* es 0,98, para *Habitación* 0,95, para *Talaje* es 0,77 y 0,57 para *Otros*. En el caso de los peones, los valores son 0,60 para *Alimentación* y 0,32 para *Habitación*.

agrícola, por la dificultad de la fiscalización y las características de las empresas agrícolas que no presentaban contabilidad hasta bien entrado el siglo XX.

## 2.2. Estimación de salarios reales

Sin embargo, aún falta un paso más para obtener unos salarios agrícolas comparables a los salarios industriales. En esta etapa ya podemos calcular la diferencial entre salarios nominales entre los sectores, pero como sabemos, existe una importante diferencia de precios entre los sectores urbanos y rurales que es necesario incorporar al análisis. Para esto la mejor comparación se dará a partir de salarios reales que incorporen las disparidades geográficas de precios (Alston y Hatton, 1991).

No obstante la información acerca de precios rurales es bastante escasa y no existe aún una serie, parcial o completa, de precios rurales para el período. Debido a lo anterior, para esta estimación he ajustado el salario agrícola con un índice compuesto en 80% por el deflactor del PIB agrícola de Haindl (2007) y en 20% por el IPC de INE (1928) corregido<sup>4</sup>; ambos con año base en 1937. El peso de cada factor se debe a que una parte importante de los productos comprados por los trabajadores/as corresponden a productos agrícolas, además en el caso del fundo analizado por Gregory (1961) muchos de los productos alimentarios vendidos en el fundo estaban subvencionados<sup>5</sup>. Aunque la realidad de la totalidad de los trabajadores/as puede distar de la relatada por Gregory (1961), efectivamente es probable que el gasto en productos manufacturados de alimentación u otros debe haber sido bastante limitada en comparación con los obreros urbanos, más aún considerando el nivel de los jornales.

Para nuestro análisis también ha sido necesario conocer la productividad laboral del sector agrícola. Igual que en el caso de los ingresos, la información respecto de productividad laboral durante el período y especialmente por sectores es bastante escasa. La mayor dificultad para una correcta estimación de la productividad del trabajo se encuentra en la estimación de las horas de trabajo anuales (Malanima, 2007). En el caso de la agricultura, la información de horas de trabajo se hace aún más difícil de estimar, a causa de las características del modelo de trabajo y la ausencia de una recolección sistemática de información respecto de la intensidad del trabajo. La información que existe proviene de testimonios de observadores de la época y se ha utilizado, por ejemplo, para

---

<sup>4</sup> Existe un debate aún no resuelto respecto de la magnitud de la inflación en Chile a partir de 1965. La fijación de precios y la aparición de un mercado negro para algunos productos ponen en duda las mediciones oficiales. Ante esto, hemos corregido el IPC oficial del INE (1928) a partir de 1965, a partir de las variaciones del deflactor del consumo, presente en las cuentas nacionales estimadas por CORFO. La fuente utilizada ha sido la publicación de cuentas nacionales del Banco Central (1981).

<sup>5</sup> Esta distribución es una estimación considerando que gran parte de los salarios corresponde a regalías. Asimismo, el porcentaje en dinero que recibían los/as trabajadores era usado mayoritariamente para la compra de alimentos, y algunos otros bienes básicos, muchos de estos provenían del mismo sector rural. Según el estudio realizado por Gregory (1961), 20% del gasto en la pulpería del fundo estudiado corresponde a bienes como porotos, ají, grasa, mote, etc., que claramente corresponden a bienes que pueden ser adquiridos en los sectores rurales y que por lo tanto no deberían ser considerados a precios de Santiago.

sostener que “el horario de trabajo en las explotaciones era de ‘sol a sol’ y que en invierno, cuando había trabajos de campo, el horario normal era de diez horas de actividad, que en verano podía superar las doce horas y que en la época de cosechas las jornadas eran todavía más largas” (Santana, 2006:105). Este mismo autor plantea que antes de 1965-1966 la legislación laboral en el sector agrícola no era explícita respecto de la jornada de trabajo legal, el contrato de trabajo se ajustaba a la normativa de los contratos generales, pero con frecuencia no se fijaba horario de trabajo y la jornada quedaba regida más bien por las características del trabajo, la época del año, la región, etc. (Santana, 2006).

Frente a la dificultad de establecer las horas trabajadas, una alternativa más plausible es la estimación de días trabajados al año, ya que en su mayoría los pagos agrícolas se realizaban en función de los días de trabajo realizados tanto para inquilinos como para aquellos contratados “a trato”<sup>6</sup>. En nuestro caso, existe información acerca de los días trabajados entre 1950 y 1954 en los Anuarios Estadísticos de Chile. Sin embargo, la información entregada presentan datos totales constantes para todos esos años y diferencias solo entre provincias.

Debido a la dificultad de encontrar información para estimar una medida de la productividad ajustada a la intensidad del trabajo agrícola en estos años, utilizaré la serie estimada por Díaz et al. (2010). Esta serie presenta la productividad media sectorial por trabajador para 1854-2000, entendida como el producto total real (pesos de 1996) del sector medido por la fuerza de trabajo del sector.

A partir de los incrementos en productividad del trabajo que entrega la serie se estimó un índice de productividad laboral para 1939-1974.

### 3. LOS SALARIOS AGRÍCOLAS EN LA INDUSTRIALIZACIÓN

La remuneración del trabajo agrícola en Chile ha sido históricamente el pago en especies. El modelo de hacienda que domina la agricultura en el siglo XIX se sostiene fundamentalmente a partir del inquilinaje. Este modelo laboral implicaba el intercambio del trabajo agrícola del inquilino y de parte de su familia, por casa, comida y el usufructo de un pedazo de tierra al interior de la hacienda. Junto a eso, en los períodos de cosecha, cuando la necesidad de mano de obra se multiplicaba, la gran disponibilidad de peones en los alrededores o de “afuerinos” que buscaban trabajo en la temporada permitía remunerar el trabajo en el campo solo ofreciendo alojamiento y raciones de comida (Bauer, 1994).

Existe un debate abierto acerca del momento en que el modelo de inquilinaje comienza a perder presencia frente al trabajo asalariado (Bauer, 1992; Kay y Silva, 1992). Donde no parece haber discusión es en plantear que a fines del siglo XIX la competencia del ferrocarril y la minería habrían motivado una intensificación del inquilinaje más que un cambio hacia relaciones laborales capitalistas, lo que significó una lenta instauración del salario monetario como remuneración exclusiva.

En los años treinta del siglo XX el número de familias inquilinas se había casi duplicado respecto del siglo anterior (Bauer, 1994). Sin embargo, esta nueva población, compuesta de trabajadores estacionales que pasan a ser per-

<sup>6</sup> Se llama “a trato” a la forma de contrato por un período o tarea determinada.

manentes, se instalan en las haciendas bajo otras condiciones. El proceso de reinquinaje supuso un nuevo ordenamiento en las remuneraciones, ya que estos nuevos inquilinos son en realidad asalariados permanentes que se asientan en las haciendas sin gozar de tierras para su cultivo o con un pedazo de tierra que solo alcanzaba para un huerto de subsistencia (Santana, 2006). El nuevo tipo de inquilino asalariado ya no gozaba de la posibilidad de obtener ingresos a partir de la venta de sus cultivos particulares o de sus animales, a cambio de esto aumenta la incidencia del pago monetario.

En este sentido Santana (2006) establece que el proceso de diferenciación de los diversos tipos de inquilinos fue gradual. A partir de las primeras décadas del siglo XX no hubo un verdadero paso de inquilino a asalariado agrícola, sino más bien una disminución paulatina de la capacidad de los inquilino-asalariados de producir para su subsistencia sin una verdadera contrapartida a nivel de salario monetario.

El proceso de monetización se ve a su vez potenciado por el lado de la demanda debido a la especialización y los incrementos en la extensión de los cultivos agrícolas, lo que hacía cada vez menos conveniente liberar recursos para el cultivo y pastoreo de los inquilinos (Kay, 1992; Santana, 2006). En el lado de la oferta, la expansión del mercado interno pudo tener algún efecto en la monetización, ya que como señala Bauer (1994), a inicios del siglo XX los peones comienzan a percibir de manera diferente sus necesidades, se aprecian menos diferencias entre las vestimentas rural y urbana, y el posterior asentamiento en caseríos exigía la compra de algunos muebles o enseres.

Sin embargo, pese a que las fuerzas económicas presionaban por un cambio en las relaciones de trabajo en el sector agrícola, fue finalmente la legislación la que intervino para establecer primero un salario mínimo en 1953 y la obligación de pagar a los inquilinos el 25% de su remuneración en dinero, nivel que se incrementa en 1965 al 75% del total (Kay, 1992 y French-Davis, 1973).

Si bien el pago en dinero no se extiende a la totalidad de la remuneración sino hasta fines del siglo XX, el incremento del trabajo agrícola de peones asalariados, los cambios culturales y la paulatina disminución a partir de 1950 de la mano de obra inquilina en la producción agrícola, incrementan a partir de 1930 la importancia que tendrá el dinero en la remuneración de los/as trabajadores/as agrícolas.

### **3.1. El comportamiento de la serie de salarios**

Los salarios agrícolas se mantuvieron durante casi todo el período estudiado bajo los jornales pagados en la industria (Gráfico 1). No obstante, su comportamiento estuvo en sintonía con las tendencias de los salarios totales, con la excepción de aquellos períodos de ajuste inflacionario. Durante este período los importantes incrementos en el costo de vida así como los posteriores controles de la inflación tienen un papel fundamental en el movimiento de los salarios.

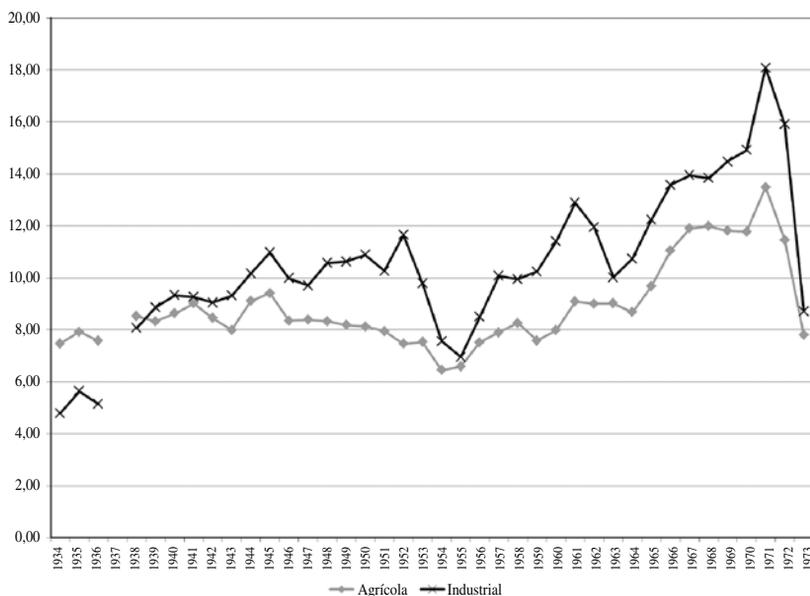
Si analizamos solo los salarios agrícolas podemos distinguir dos grandes etapas en su desarrollo durante el período. La primera de 1936 a 1955 donde los salarios crecen levemente y luego caen, y una segunda etapa de crecimiento que comienza en 1956.

En la primera se puede observar un crecimiento magro hasta 1945, producto probablemente del período de recuperación de la economía después de la crisis

de los años treinta. Aunque el crecimiento es lento, se aprecia un cambio en los salarios si tomamos 1936 como punto de inicio. A partir de 1946 los salarios tienen una clara tendencia a la baja que se extenderá por los próximos diez años, solo en 1955 los ingresos agrícolas volverán a tomar la senda de crecimiento que mostraban a inicios de la década. En términos macro, podemos ver un antes y un después de la crisis de mediados de la década de 1950, porque aunque existe una leve tendencia al alza al inicio del período la tendencia total durante los primeros 15 años es claramente descendente.

Ahora bien, a partir de 1956 la tendencia parece revertirse. En una primera etapa el incremento del ingreso es menos pronunciado y durante los primeros años solo constituye una recuperación de los niveles salariales alcanzados al inicio del período de estudio. Es a partir de 1964 cuando los jornales agrícolas adquieren una senda ascendente sin interrupciones, aunque podemos argumentar que parte de la inestabilidad de los años anteriores se debe a los problemas inflacionarios que fuerzan un ajuste a inicios de los sesenta. En cualquier caso, los años sesenta marcan claramente el inicio de una mejora en los salarios agrícolas.

GRÁFICO 1  
SALARIO MEDIO REAL AGRÍCOLA E INDUSTRIAL



Si comparamos con la serie de industria lo anterior parece más claro. Si bien podríamos dividir el comportamiento de ambas curvas en varias etapas, parece claro que existen dos claros procesos de divergencia entre ambas. El primero que comienza en 1939 y termina en 1955, y el siguiente que se construye a partir de esa fecha, con algunas oscilaciones producto de una nueva crisis de inflación a inicios de los 60, pero que básicamente mantiene la tendencia.

El escenario que nos presentan los salarios agrícolas claramente invita a analizar las circunstancias bajo las cuales se generó este proceso. Si consideramos que la historia económica y la teoría presentan los procesos de industrialización como catalizadores de aumentos de salarios en la industria y a partir de esto, en el resto de los sectores económicos, resulta importante analizar por qué en Chile, en momentos en que la industria estaba siendo marcadamente impulsada desde el Estado, no se produjeron dichos incrementos hasta que el proceso estaba en etapas avanzadas de desarrollo.

Para facilitar el análisis lo dividiremos en estas dos etapas para luego concluir a partir de lo que la interrelación de ambas nos sugiera.

### **3.2. Lento crecimiento y declinación de los salarios**

En el primer período de análisis los salarios agrícolas muestran al inicio un período de crecimiento lento que se extiende por lo menos hasta 1945, si bien la curva presenta oscilaciones durante estos años, podemos decir que en términos netos los salarios terminan levemente por encima del nivel que inician. En 1945 se produce un incremento que parece más bien parte de los vaivenes de los años 40 que de la tendencia que se aprecia en los años posteriores. El año 1945 parece marcar el punto donde se acaban las variaciones y la curva comienza una clara tendencia descendente y constante hasta 1954, el punto más bajo. En este período los jornales agrícolas pierden 31,5% de su valor, mientras la productividad, oscilante durante el período, acaba con un aumento de 23,8% acumulado.

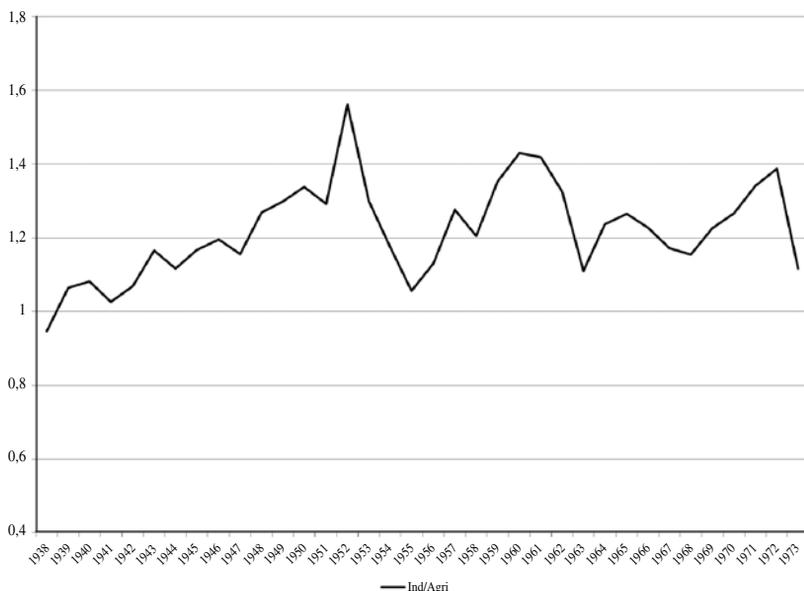
Situando la atención en los salarios industriales dos hechos llaman la atención, por una parte los datos nos dicen que ambas curvas siguen tendencias opuestas a partir de 1938 y, por otro, que la trayectoria creciente de los jornales industriales se interrumpirá abruptamente en 1952 para casi igualar a los salarios agrícolas en 1955. Si observamos el Gráfico 2, podemos ver más claramente el incremento del diferencial entre salarios industriales y agrícolas en este período. Lo que nos muestra este indicador es el aumento de la divergencia entre ambas curvas en esta primera etapa de análisis. En este período, la divergencia se funda en los dos procesos opuestos ya mencionados, es decir, la baja de los jornales agrícolas y el incremento de los industriales, que si bien puede no ser demasiado grande, al sumarse a la pérdida de valor del trabajo agrícola incrementa el diferencial.

Lo que podemos ver claramente en el Gráfico 1 es que el cambio de tendencia que se produce en 1953 es producto de un movimiento a la baja de los salarios industriales más que de un incremento de los agrícolas. Pero además, es interesante observar que en el ajuste que se realiza producto de la inflación, los jornales agrícolas se ven menos afectados que el resto. Las razones las podemos encontrar en dos variables, en primer lugar en lo que podríamos llamar el efecto “regalías” y por otra en los menores costos de vida asociados a los sectores rurales. Así podemos ver que en esta etapa el pago en especies tiene un resultado positivo, ya que logra amortiguar en períodos de crisis inflacionaria las pérdidas de poder adquisitivo de la población agrícola. Al recibir parte de su remuneración en forma de alimentación y habitación, un porcentaje importante de los gastos debieran estar cubiertos.

Ciertamente es posible argumentar que no todos los trabajadores/as del sector agrícola reciben parte de su jornal en especies e incluso que el monto recibido

puede no ser suficiente para la subsistencia. Asimismo, los pagos en especies pueden entregar menor satisfacción a quienes los reciben, ya que limitan la posibilidad de elegir el bien de consumo. No obstante, como vemos en nuestra serie, en momentos de crisis el efecto amortiguador que genera tanto las regalías como los precios rurales permite una caída menos brusca de las posibilidades de consumo y bienestar de la población. Esto puede ser consecuencia también del bajo nivel de los salarios agrícolas, es decir, a causa del punto en que se encuentran los salarios agrícolas no resisten una disminución mayor.

GRÁFICO 2  
DIFERENCIAL DE SALARIOS ENTRE INDUSTRIA Y AGRICULTURA (IND/AGRI)



Estas diferencias salariales además de iluminarnos respecto de las posibilidades de bienestar de la población nos entregan algunas claves acerca de las expectativas de ingreso de la población en ese momento. Como he mencionado antes, si existen diferencias salariales se puede estar en presencia de un mercado laboral en proceso de ajuste que no ha sido capaz de distribuir el factor trabajo hacia aquellos espacios de mayor productividad. Evidentemente es muy difícil encontrar incluso hoy mercados completamente integrados, por lo que en este caso resulta más interesante analizar la dirección que toma el índice.

Como vemos, en esta primera etapa la brecha salarial aumenta claramente, lo que indica un crecimiento del sector industrial y de su productividad, convirtiendo a esta rama de la economía en espacio para la atracción de trabajo.

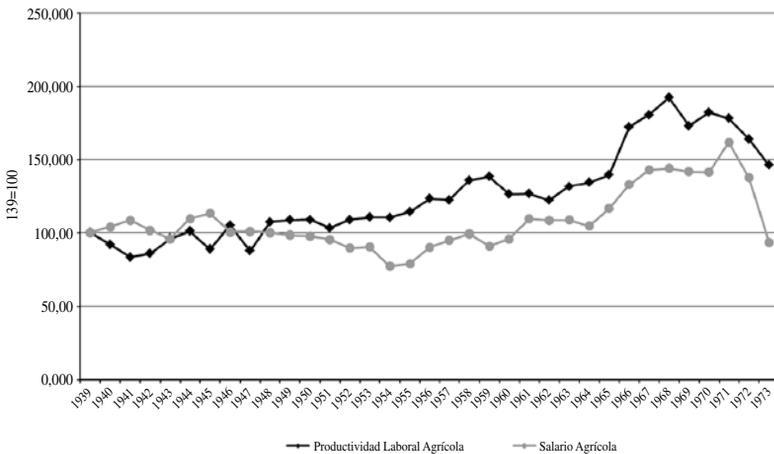
Podríamos pensar que a medida que se desarrolla el proceso de sustitución de importaciones —que es fundamental en esta primera etapa— el crecimiento

del diferencial entre salarios industriales y agrícolas nos explica las diferencias en productividad que debieron existir entre ambas ramas. No obstante, según transcurre el proceso los salarios y la productividad agrícola deberían tender a igualar –ya sea mediante el desplazamiento de mano de obra, capital o tecnología– las condiciones de la industria. En este sentido, esperaríamos que la tendencia se revirtiera o al menos se estabilizara con el paso del tiempo.

Como hemos visto el único momento donde se revierte es entre 1952 y 1955 y como resultado más bien de una igualación hacia abajo que de un incremento en los salarios agrícolas.

Entonces, en este escenario, una explicación plausible de los bajos salarios en estos años puede ser una baja productividad en la agricultura, que no crece de acuerdo con el impulso del resto de los sectores del país. Si observamos el Gráfico 3 podemos ver que parte del estancamiento y disminución de los salarios se encuentra explicada por este elemento: la baja productividad laboral del sector agrícola en los primeros años. No obstante, si tomamos todo el primer período en que hemos dividido nuestro análisis se puede apreciar que efectivamente existió un distanciamiento entre el crecimiento de la productividad del trabajo que fue de 10,0% y los salarios, que bajan 22,7% entre 1939 y 1954. Pero, gran parte de la diferencia se construye a partir de 1948 y alcanza su máximo nivel de divergencia en este período en 1954.

GRÁFICO 3  
ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO E ÍNDICE DE SALARIO MEDIO EN LA AGRICULTURA



Según esto, en un marco de crecimiento de los salarios industriales y de incremento de la productividad del trabajo agrícola a partir de 1948, los jornales agrícolas presentan primero un período de estancamiento para luego adquirir una dirección descendente hasta 1955.

### 3.3. Recuperación y crecimiento de los salarios

Luego de que los jornales agrícolas llegan a su mínimo en 1955 se produce un cambio de dirección y comienzan a crecer. Esta etapa de crecimiento podemos dividirla en dos fases. La primera que comienza en 1956 y termina en 1960, que podemos considerar como una etapa de recuperación, ya que es cuando los salarios vuelven a ganar el valor perdido en los años anteriores. Y una segunda etapa que se desarrolla entre 1961 y 1971, y que constituye un período claro de crecimiento. En este período los ingresos agrícolas aumentan por primera vez por sobre el nivel de inicio en 1939.

No obstante, es interesante observar también que en este segundo período que se caracteriza por el crecimiento de los ingresos, tenemos al mismo tiempo un incremento de la brecha entre salarios industriales y agrícolas.

Al fijar la atención en la diferencia de salarios (Gráfico 2) podemos ver que a partir de 1956 crece una vez más la brecha entre los ingresos. Aunque podemos encontrar un cambio de dirección a inicios de los sesenta, acercando los salarios agrícolas a los industriales, este cambio es producto de un ajuste a la baja de los salarios industriales producto de la inflación. Aquí también podemos observar que los ingresos agrícolas se ven menos afectados por la política antiinflacionaria, aunque claramente responden con una caída, esta es menos acentuada que la que vemos en los jornales industriales entre 1962 y 1964. Nuevamente se puede distinguir en este episodio el efecto “regalías” que existe en los jornales agrícolas y que les permite afrontar más suavemente los efectos de la inflación y sus ajustes.

Pese al ajuste de inicio de los años 60, en términos generales entre 1955 y 1971 vemos nuevamente un aumento de la brecha de salarios, es decir, una tendencia divergente entre las curvas.

Aunque en ambas etapas –1939-1952 y 1955-1971– podemos observar una tendencia al incremento de la brecha en el transcurso de los años, existe una diferencia entre uno y otro período. En la primera la divergencia entre las curvas se explica fundamentalmente por el crecimiento de los salarios industriales al mismo tiempo que los jornales agrícolas disminuyen. En esta segunda etapa, sin embargo, ambos ingresos aumentan pero a un ritmo distinto, lo que provoca que a partir de 1956 se de nuevamente una tendencia divergente entre las curvas.

A partir de lo anterior podemos pensar, que pese a los incrementos de los salarios agrícolas, la brecha entre los sectores indica que el sector industrial aumentaba los salarios a un nivel creciente. En este sentido, la rama industrial parece nuevamente mostrar signos de una mayor modernización que harán al sector más atractivo en salarios.

Por otra parte, si miramos el Gráfico 3 podemos ver también que en este período la productividad sigue su senda ascendente y al contrario que en los años anteriores los salarios comienzan a seguir esa tendencia.

Si bien en los primeros años el crecimiento de los salarios alcanza solo para volver al nivel inicial de 1939, su tasa de crecimiento es alta, lo que permitirá finalmente alcanzar el objetivo. Mientras los jornales agrícolas crecen a 3,9%, la productividad entre 1955 y 1960 se incrementa a tasas de 2%. Sin embargo, estos años son parte del período en que los salarios se separan de la tendencia de la productividad. Como señalamos en el apartado anterior, entre 1948 y 1959 la productividad crece 29,1% y los salarios disminuyen 9%. Es por eso que el

crecimiento que encontramos entre 1955 y 1960 está explicado en gran parte por la recuperación de los salarios agrícolas, el impulso que toman luego del aumento de la inflación en 1952-1955, y que es parte de un efecto que se ve también en los salarios industriales, incluso de manera más pronunciada, lo que permite un crecimiento de la brecha.

Entre 1960 y 1964 ambos índices imprimen lentitud a su crecimiento, por un lado los salarios crecen a una tasa de 2,14%, mientras la productividad del sector aumenta con una tasa de 1,58%. Es a partir de 1964 que ambas curvas adoptan mayores tasas de crecimiento, con la productividad agrícola creciendo a una tasa de 4,1% anual y los jornales incrementándose 6,5% al año, entre 1964 y 1971.

La etapa final es de grandes variaciones, mientras el primer año se produce un gran incremento de los salarios frente a una baja en el producto del trabajo, los años siguientes son de reducción de los ingresos. La pérdida de productividad y la pérdida de valor de los ingresos debido a los altos niveles de inflación reducen drásticamente los incrementos en los jornales obtenidos durante los últimos años. Con ambos indicadores a la baja, los años finales culminan con una reducción de los salarios de 2,65% y de la productividad de 9,93%, entre 1971 y 1972.

#### **4. ¿QUÉ PAPEL CUMPLIÓ LA INSTITUCIONALIDAD POLÍTICA Y LABORAL?**

Durante este período de industrialización intensiva se implementaron varias políticas económicas y laborales que buscaban modernizar y organizar los sectores productivos. Sin embargo, no todas las ramas de la economía tuvieron el mismo enfoque y la agricultura fue excluida de las reformas hasta los años 60.

En los siguientes apartados haré una breve descripción de los eventos que pueden haber influido en la forma que adoptó el mercado laboral agrícola y en las posibilidades de ingresos de quienes participaban de él.

##### **4.1. Una política para el control de los salarios**

Nuestra serie de salarios se inicia en 1938 un año antes del inicio del ciclo de gobiernos del Frente Popular. Durante los años que van de 1938 a 1952 el Frente Popular, coalición de centro izquierda, gobierna estableciendo distintas alianzas que inciden en las políticas de gobierno, de manera que ellas oscilan entre la promoción de políticas laborales y sociales, y el control de la masa trabajadora en función de los intereses de los partidos tradicionales. En estos años el movimiento de trabajadores está dominado por los partidos comunista y socialista y se concentra fundamentalmente en las demandas para los/as obreros/as de la industria.

El año 1939 marca un punto importante tanto en el desarrollo de la industria como en el devenir de la agricultura. Mientras Aguirre Cerda intentaba lograr el apoyo opositor a la ley que crearía la CORFO<sup>7</sup>, en el campo se producía un incremento de los conflictos laborales y de la sindicalización, a partir del impulso dado a la organización de los trabajadores/as en la agricultura por los partidos

---

<sup>7</sup> Corporación de Fomento de la Producción (CORFO): organización encargada de promover y potenciar la política industrializadora.

socialista y comunista. Ante la presión de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), sobrerrepresentada en el Parlamento, los partidos opositores y su propio partido, Aguirre Cerda acordará suspender los derechos de sindicalización en el campo a cambio del apoyo a la ley CORFO (Faúndez, 1992).

Aunque la disminución de los derechos laborales en el campo se inicia en los años treinta durante el gobierno de Alessandri, es en 1939 cuando podemos hablar de un verdadero *trade-off* entre los sectores terratenientes y los partidos de centro e izquierda para la conservación del equilibrio político, ya que es en estos años cuando la suspensión de los derechos sindicales en el campo se produce con los partidos socialista y comunista formando parte del gobierno. El cambio de rumbo realizado por el partido comunista comienza en 1935 y se enmarca en la nueva línea política emanada de Moscú que permite y promueve la alianza con partidos burgueses para crear un gran frente antifascista (Faúndez, 1992).

No obstante, debido a los bajos salarios que existían en el campo algunos sectores campesinos apuestan por seguir presionando para lograr mejoras durante estos años, ejemplo de esto es la primera huelga legal que se organiza en un predio agrícola en 1940. El incremento de la presión en los años siguientes hizo que finalmente el gobierno determinara ilegales las huelgas durante la cosecha, reprimiendo cualquier intento de levantamiento (Faúndez, 1992; Rojas Flores, s/f).

A fines de la década de 1940 podemos ver un resurgimiento del movimiento rural que amparados en los nuevos aires de la coalición y promovidos por el partido comunista, contabilizando, durante 1946 y 1947, más de 300 sindicatos rurales formados y más de 650 conflictos laborales.

La presión tanto de los sectores de trabajadores agrícolas como de los partidos de su coalición generan que el candidato González Videla, respaldado por radicales, comunistas y liberales, prometa la eliminación de la restricción a la sindicalización impuesta por Aguirre Cerda en 1939. El levantamiento de la prohibición de sindicalización se transforma en una nueva pero muy restrictiva legislación laboral para el agro. La Ley 8.811 de 1947 supone una drástica limitación de las posibilidades del sindicalismo. La nueva ley prohibía las huelgas en la agricultura y limitaba los derechos de los trabajadores agrícolas para presentar peticiones laborales y para negociar colectivamente (Loveman, 1979; Angell, 1974).

Este paraguas legislativo que impedía de facto la posibilidad de buscar mejores salarios, establece el marco en que se construirán las relaciones laborales en el campo los siguientes años y establecerán además institucionalmente dos mercados laborales: uno rural y uno urbano.

## 4.2. Transformaciones en la política agraria

Dos hechos relevantes marcan la etapa que va de 1960 a 1973. En 1958 el gobierno de Ibáñez lleva adelante una reforma a la constitución que supone la implantación del voto secreto y la cédula única de votación (De Ramón, 2003), una modificación constitucional que tendrá grandes implicancias al entregar mayor libertad en el voto. Un segundo hecho importante para el sector campesino es la reforma al sistema de tenencia de la tierra. Producto de la presión de los partidos políticos y de la nueva política para América Latina de EE.UU. –la Alianza para el Progreso–. A partir de esto se promulgará una ley de Reforma Agraria que busca modificar la propiedad en las zonas rurales.

La incorporación en 1958 del voto secreto y la cédula única de votación, si bien no eliminó por completo el poder de los hacendados sobre el voto de inquilinos y trabajadores, puso trabas a los mecanismos que se estaban utilizando hasta el momento, incrementando los castigos por fraude electoral y cohecho (Loveman, 1979). La modificación del proceso de votación junto a la obligatoriedad del voto, mermó el dominio de los hacendados en las provincias agrícolas, y abrió un espacio para la búsqueda de apoyo político para los partidos de centro e izquierda. La elección de 1958 es un claro ejemplo de ello. Con proyectos políticos que prometían la reforma agraria, sindicalización, mejoras en las condiciones de vida y mayor fiscalización de los derechos en el campo, los partidos de centro e izquierda se convirtieron en una amenaza real para los partidos tradicionales en los sectores rurales. El resultado de la elección presidencial de ese año muestra claramente un cambio de tendencia, el candidato de la derecha Jorge Alessandri ganó la elección con menos de 33.000 votos de diferencia. El cambio en la ley electoral y la eliminación de la Ley 8.987, que ilegalizaba al partido comunista, permiten que la coalición de izquierda<sup>8</sup> casi derrote al candidato de los sectores conservadores (Loveman y Lira, 2000).

Este cambio en la constitución tiene dos efectos positivos que se transformarán en las fuerzas que permitirán el alzamiento de las demandas de los sectores rurales. Por una parte la pérdida de los votos rurales restringe el poder de la derecha en el Congreso, y con esto su facultad de veto a los proyectos de transformación en la agricultura. Por otro lado, posiciona al sector agrícola como un nuevo espacio para hacer política y por tanto para dirigir la política pública en busca de mejorar las condiciones de vida de la población rural desde el Estado.

El segundo factor que determinó los cambios en las relaciones en el agro fue la primera ley de reforma agraria. En principio, el gobierno de Alessandri y los partidos de derecha tenían una posición contraria a cualquier intento de modificación de la propiedad, con la excepción de la repartición de las tierras fiscales. Pero la necesidad de conseguir créditos obligó a negociar con Estados Unidos la formulación de una ley de Reforma Agraria. Estados Unidos promueve durante este período una política de redistribución de la tierra, en el marco de la Guerra Fría y de la necesidad de frenar el comunismo en América Latina (Loveman, 1979).

La ley de 1962, pese a sus limitaciones, requirió modificaciones constitucionales que permitirán en los años posteriores la expropiación de los fundos mal explotados o excesivamente grandes (Loveman y Lira, 2000).

Esta legislación, sin ser todo lo transformadora que era necesario, sembró las dudas acerca del monopolio del modelo de hacienda sobre el campo y la población rural. Pese a que su alcance durante el gobierno de Alessandri fue restringido<sup>9</sup>, esta será la herramienta principal del gobierno siguiente –Eduardo Frei (1964-1970)– para realizar un vasto proceso de expropiación y reforma de la tenencia de tierras para cultivo. Junto a esta legislación, la creación de instituciones como la Corporación de Reforma Agraria (CORA) y especialmente del

---

<sup>8</sup> El FRAP, Frente de Acción Popular, estaba formado por socialistas, comunistas y otros partidos pequeños de izquierda.

<sup>9</sup> Durante su gobierno se repartieron 60.000 hectáreas fiscales y algunos fundos ofrecidos expresamente por sus dueños (Loveman y Lira, 2000).

Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP) serán elementos fundamentales para el proceso de transformación en el campo en el gobierno de Frei.

La intensificación de la Reforma Agraria a partir de 1964 establece un nuevo escenario político para los partidos, los hacendados y los/as trabajadores/as en el campo. El apoyo del Partido Demócrata Cristiano ahora en el gobierno (1964-1970) fomenta la organización en todos los espacios y especialmente en el campo, donde apoyados por el INDAP una serie de organizaciones campesinas promueven la extensión de la Reforma.

Bajo un gobierno que defendía la causa campesina y que evitaba el uso de la represión, la toma de terrenos en el campo se convirtió en un arma de presión para las organizaciones de trabajadores en el agro. Si entre 1960 y 1966 las tomas de terrenos alcanzaron a 36, para 1967 fueron 9, en 1968 ya eran 27, para 1969 aumentaron a 148 y en 1970 llegaron a ser 271<sup>10</sup>. La presión sobre el campo ascendía a medida que las limitaciones burocráticas de la Reforma pausaban las exigencias del sector olvidado de las ISI.

Un tercer factor de carácter institucional que incidiría en el movimiento de los salarios es la emergencia de la sindicalización campesina. El gobierno de Frei basa parte importante de su apoyo político en los votantes rurales, por lo que dirige un gran porcentaje de su política pública hacia este sector. Si bien no se legisla la sindicalización en el agro hasta 1967, los esfuerzos por organizar a los obreros agrícolas comienzan a principios de los años 60 a partir del cambio en el voto rural.

Las primeras iniciativas provienen de las organizaciones católicas que trabajan en la promoción de la organización en el campo desde mediados de los 50; y de la unificación de los esfuerzos de comunistas y socialistas que vieron en la alta votación del FRAP en 1958 motivación para extender su influencia. A partir de 1964 el INDAP toma el papel principal en el fomento a la organización campesina mediante la formación de dirigentes, la entrega de financiamiento y asesoría. La ley de 1967 que regula la sindicalización campesina permite legalizar los sindicatos ya formados además de potenciar la organización en esta zona (Angell, 1974).

Durante este período la importancia del sector de trabajadores/as agrícolas para el Estado es palpable. La política de salarios para la agricultura buscaba igualar salarios urbanos y rurales en términos de salarios mínimos, subsidio familiar, además de estipular que el sueldo mínimo debía ser pagado en efectivo<sup>11</sup>. En 1965 se igualó el salario mínimo agrícola al salario mínimo industrial, en abril de 1966 se estableció la seguridad y estabilidad del empleo agrícola, en 1967 se fijó el pago para los trabajadores/as agrícolas en días de lluvia (Rojas Flores, s/f).

La complejidad de las transformaciones en el campo bajo un modelo de transformación que buscaba ser capitalista y popular al mismo tiempo, enfrentaron muchas veces las políticas promovidas. De hecho, Angell (1974) señala que la Reforma Agraria y la sindicalización campesina no son necesariamente fines complementarios, sino que tendieron a entrar en conflicto durante el gobierno de Frei que buscaba transformaciones en el sector agrícola

<sup>10</sup> Ver Loveman (1979), Tabla 21, p. 322.

<sup>11</sup> R.P. Echeverría, "Effect of Agricultural Price Policies on Intersectorial Income Transfers". Citado por Angell (1974: 256).

sin inquietar a los terratenientes, y al mismo tiempo promover la formación de sindicatos, la fijación de salarios mínimos más altos y la mejora en las condiciones de trabajo, por medio de las políticas públicas y el accionar de organizaciones como INDAP.

Pero fuese o no un objetivo, la presión generada por la Reforma Agraria junto con el crecimiento de la organización campesina generó que los sindicatos se convirtieran en una fuerza real en la búsqueda de mejoras laborales. La presión directa en el campo se vio incrementada a medida que avanzaba la década de los sesenta a la par con el aumento de los conflictos laborales en todos los sectores económicos.

## 5. CONCLUSIONES

Nuestro análisis arrojó algunas constataciones respecto del comportamiento de los salarios en el período y nos permite plantear algunas hipótesis que puedan explicar qué factores pueden haber intervenido en el bajo nivel que adoptan durante gran parte del período y qué circunstancias pudieron motivar un cambio en la tendencia. Consideraremos nuevamente dos períodos, donde el nivel de los salarios se mueve primero dentro de una institucionalidad restrictiva para la negociación de los ingresos (1938-1960); y una segunda etapa donde primará una mayor movilización en el campo (1960-1973).

Entre 1938 y 1945 los jornales tienen un crecimiento magro que los deja levemente por encima del nivel de inicio (Gráfico 1). Pese al crecimiento de los salarios industriales y al impulso que podría significar ese incremento en la demanda de productos agrícolas, la productividad del sector se mantuvo lejos de las exigencias. La limitación de los derechos laborales agrícolas puede explicar en parte la baja motivación para aumentar la productividad. Con unos salarios bajos y mano de obra relativamente cautiva, debido a las condiciones en que se organizaba gran parte del latifundio en la zona central, el sector agrícola no necesitaba cuestionar el modelo de producción intensivo en mano de obra.

A partir de 1948 los jornales toman una clara dirección descendente que durará hasta 1955, año en que comienza una recuperación. La década de los 50 es un período difícil para los salarios en general. El principal problema para el ingreso de las personas durante el período se encontraba en la creciente inflación que mermaba el poder adquisitivo de los trabajadores/as. La caída en el poder de compra que viven los salarios agrícolas en este período se ve amortiguada por el peso que tenían las regalías en los ingresos, lo que les permite resistir de mejor manera la crisis de los años 50.

Los datos nos muestran que durante el período 1938-1948 los bajos salarios agrícolas parecen estar supeditados al bajo crecimiento de la productividad, no obstante en el período de 1948 y 1959 las diferencias entre el crecimiento de los jornales agrícolas y el producto del sector se incrementan, incluso cuando a partir de 1956 los ingresos inician la etapa de crecimiento.

Durante los años que van de 1938 a 1960 el control y suspensión de los derechos laborales en las zonas rurales logra la conservación del poder prácticamente absoluto de las élites terratenientes y genera un marco legal que limitará las posibilidades de incrementar los salarios para los trabajadores/as. Creará también dos mercados laborales, uno rural y uno urbano. Esto se puede

ver claramente en la tendencia constante de la brecha salarial a crecer durante el período, y a la poca respuesta de los salarios agrícolas a estos incrementos.

Finalmente, los datos muestran que un cambio en las reglas tiene efectos evidentes sobre los salarios. Una política favorable y la transformación en las relaciones en el campo, así como la extensión de los derechos políticos y laborales definen un nuevo escenario marcado por su influencia en las posibilidades de incrementos salariales.

Esta segunda etapa se inicia marcada por las reformas electorales de 1958, vemos que a partir de 1960 los salarios comienzan a situarse ya permanentemente por encima del nivel de 1939 para, en 1964, adquirir finalmente un crecimiento constante que sigue la tendencia de los incrementos en el producto del sector.

Respecto del sector industrial, entre 1960 y 1964, con los ingresos agrícolas creciendo levemente y prácticamente estancados los últimos años, el diferencial entre el sector industrial y el agrícola baja hasta situarse en 1,11 en 1963, producto de la inflación. No obstante, a partir de ese año toma nuevamente la dirección ascendente que caracteriza todo el período, esto hasta 1971, cuando una nueva crisis inflacionaria hace caer de manera abrupta tanto los salarios agrícolas como los industriales, llegando nuevamente a generar un diferencial mínimo en 1973.

## BIBLIOGRAFÍA

- Angell, Alan (1974). *Partidos políticos y movimiento obrero en Chile*. México, Ediciones Era.
- Banco Central (1981). *Cuentas Nacionales, 1960-1980*. Santiago, El Banco.
- Bauer, Arnold J. (1992). "Rural Society and Politics in Comparative Perspective". En *Development and Social Change in the Chilean Countryside. From the Pre-land Reform Period to the Democratic Transition*, Kay, C. and Silva, P. eds., Amsterdam: CEDLA.
- Bauer, Arnold J. (1994). *La sociedad rural chilena: desde la conquista española a nuestros días*. Santiago, Editorial Andrés Bello.
- Borderías, Cristina (2004). "Salarios y subsistencia de las trabajadoras y trabajadores de la España Industrial, 1849-1868". *Barcelona quaderns d'Historia*, 11.
- Bravo, David y Marinovic, A. (1997). "Wage Inequality in Chile: 40 Years of Evidence". Working Paper, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Burnette, Joyce (1997). "An investigation of the female-male wage gap during the industrial revolution in Britain". *Economic History Review*, L, 2.
- De Ramón, Armando (2003). *Historia de Chile. Desde la invasión incaica hasta nuestros días (1500-2000)*. Santiago, Catalonia.
- Díaz, José; Lüders, R. y Wagner, G. (2010). "La República en Cifras". EH Clío Lab-Iniciativa Científica Milenio. URL: <http://www.economia.puc.cl/cliolab>
- Faúndez, Julio (1992). *Izquierda y Democracia en Chile, 1932-1973*. Santiago, Bat.
- Fernández, Enrique (2003). *Estado y sociedad en Chile, 1891-1931*. Santiago, LOM.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1973). *Políticas económicas en Chile 1952-1970*. Centro de Estudios de Planificación Nacional, Ediciones Nueva Universidad.

- French-Davis, Ricardo y Muñoz, O. (1990). "Desarrollo económico, Inestabilidad y Desequilibrios políticos en Chile: 1950-89". *Colección estudios CIEPLAN*, N° 28, pp. 121-156.
- Haindl, Erik (2007). *Chile y su desarrollo económico en el siglo XX*. Santiago, Editorial Andrés Bello.
- Hicks, John (1973). *La Teoría de los salarios*. Barcelona, Labor.
- Humphries, Jane (2011). "The lure of aggregates and the pitfalls of the patriarchal perspective: A critique of the high wage economy interpretation of the British industrial revolution". *Discussion Papers in Economic and Social History*, Number 91.
- Jadresic, Esteban (1990). "Salarios en el largo plazo: Chile, 1960-1989". *Colección Estudios CIEPLAN*, N° 29, pp. 9-34.
- Kay, Cristóbal y Silva, P. (eds.) (1992). *Development and Social Change in the Chilean Countryside. From the Pre-land Reform Period to the Democratic Transition*. Amsterdam: CEDLA.
- Loveman, Brian (1979). *Chile. The Legacy of Hispanic Capitalism*. New York, Oxford University Press.
- Loveman, Brian y Lira, E. (2000). *Las Ardientes cenizas del olvido: vía chilena de reconciliación política 1932-1994*. Santiago, Ediciones LOM.
- Malanima, Paolo (2007). "Wages, Productivity and Working Time in Italy (1270-1913)". *The Journal of European Economic History*, Vol. 36, N° 1.
- Meller, Patricio (1996). *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*. Santiago, Editorial Andrés Bello.
- Paredes, Ricardo y Riveros, L (1994). "Gender Wage Gaps in Chile. A long term view: 1958-1990". *Revista Estudios de Economía*, Vol. 21, Núm. 9.
- Pinto, Aníbal (1959). *Chile, un caso de desarrollo frustrado*. Santiago, Editorial Universitaria.
- Rodgers, Gerry (1994). "Institutional economics, development economics and labour economics". En *Workers, institutions and economic growth in Asia*, Rodgers, G., ed., Geneva, International Institute for Labour Studies, pp. 1-24.
- Rodríguez Javier (2013). "Economía política de la distribución del ingreso rural en Chile durante la decadencia de la hacienda, 1935-1971". *Revista Uruguaya de Historia Económica*, Vol. III (3): 33-62.
- Rojas Flores, Jorge (s/f). "Las Políticas laborales en Chile: 1900-1970", [www.archivochile.com/Ideas\\_Autores/rojasfj/rojasfj0007.pdf](http://www.archivochile.com/Ideas_Autores/rojasfj/rojasfj0007.pdf)
- Santana, Roberto (2006). *Agricultura Chilena en el siglo XX: contextos, actores y espacios agrícolas*. Santiago, Ediciones de la Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos (DIBAM).
- Silvestre, Javier (2003). "Migraciones interiores y mercado de trabajo en España, 1877-1936". Memoria para la obtención del grado de Doctor. Universidad de Zaragoza.
- Vilar, Margarita (2004). "Mercado del trabajo y crecimiento económico en España (1908-1965): Una nueva interpretación del primer franquismo". Memoria para la obtención del grado de Doctora. Universidad de Barcelona.
- Whatley, Warren y Wright, G. (1994). "Race, Human Capital and Labour Markets in American History". En *Labour market evolution: The economic history of market integration, wage flexibility and the employment relation*, Grantham, G. and Mackinnon, M. eds., London, Routledge.

## ANEXO

ESTIMACIÓN DE SALARIOS AGRÍCOLAS MEDIOS NOMINALES Y REALES, 1934-1973  
(Pesos de 1937)

	Salario nominal (1)	Regalía nominal (2)	Salario nominal total	Índice deflactor salarios agrícolas 1937=1 (3)	Salario real total
1934	2,41	2,12	4,53	0,61	7,48
1935	2,84	2,35	5,19	0,65	7,93
1936	3,18	2,99	6,17	0,81	7,58
1937		3,76		1,00	
1938	4,44	3,37	7,81	0,92	8,52
1939	4,08	3,03	7,10	0,85	8,33
1940	4,77	3,36	8,13	0,94	8,63
1941	6,02	3,83	9,84	1,09	9,02
1942	6,83	4,86	11,69	1,38	8,46
1943	7,39	6,16	13,54	1,70	7,99
1944	9,37	5,81	15,18	1,67	9,11
1945	10,59	6,23	16,81	1,79	9,41
1946	11,70	8,54	20,24	2,42	8,35
1947	14,00	9,93	23,93	2,85	8,39
1948	17,80	13,49	31,29	3,75	8,33
1949	20,60	16,01	36,61	4,47	8,19
1950	23,60	18,51	42,11	5,18	8,13
1951	27,40	22,18	49,58	6,24	7,95
1952	32,60	32,70	65,30	8,75	7,47
1953	43,10	38,40	81,50	10,83	7,53
1954	52,30	62,56	114,86	17,82	6,45
1955	98,00	109,32	207,32	31,49	6,58
1956	185,00	164,74	349,74	46,53	7,52
1957	262,00	224,49	486,49	61,57	7,90
1958	333,00	246,30	579,30	70,14	8,26
1959	391,00	343,29	734,29	96,83	7,58
1960	430,00	333,05	763,05	95,64	7,98
1961	590,00	367,39	957,39	105,35	9,09
1962	690,00	416,70	1.106,70	122,80	9,01
1963	920,00	522,41	1.442,41	159,85	9,02
1964	1.320,00	852,20	2.172,20	250,17	8,68
1965	2.170,00	1.201,56	3.371,56	348,32	9,68
1966	3.280,00	1.482,21	4.762,21	430,52	11,06
1967	4.370,00	1.739,64	6.109,64	513,56	11,90
1968	5.470,00	2.059,92	7.529,92	627,82	11,99
1969	7.630,00	2.998,05	10.628,05	899,69	11,81
1970	10.530,00	4.104,82	14.634,82	1.242,70	11,78
1971	17.740,00	6.282,93	24.022,93	1.781,53	13,48
1972	28.230,00	13.055,31	41.285,31	3.601,15	11,46
1973	72.000,00	56.587,25	128.587,25	16.484,36	7,80

(1) A partir de los Anuarios de la Caja de Seguro Obrero y el Servicio de Seguro Social.

(2) A partir del Anuario Estadístico de Chile de 1950 y proyectado según el Deflactor del PIB Agrícola de Haindl (2007).

(3) Estimado a partir de 80% Deflactor PIB Agrícola Haindl (2007) y 20% IPC INE 1928 corregido para 1965-1973, para más detalles ver texto.

