



EL ARTE DE CLASIFICAR A LOS CHILENOS

ENFOQUES SOBRE LOS MODELOS
DE ESTRATIFICACIÓN EN CHILE



UNIVERSIDAD DE CHILE

SERIE POLÍTICAS PÚBLICAS

EL ARTE DE CLASIFICAR A LOS CHILENOS
ENFOQUES SOBRE LOS MODELOS DE ESTRATIFICACIÓN EN CHILE

SERIE **POLÍTICAS PÚBLICAS**

EL ARTE DE CLASIFICAR A LOS CHILENOS
ENFOQUES SOBRE LOS MODELOS DE ESTRATIFICACIÓN EN CHILE

© Ediciones Universidad Diego Portales, 2009
ISBN 978-956-314-070-5

Universidad Diego Portales
Dirección de Extensión y Publicaciones
Av. Manuel Rodríguez Sur 415
Teléfono: (56 2) 676 2000
Santiago – Chile
www.udp.cl (Ediciones UDP)

Diseño: Felicidad
Imagen de portada: Eduardo Vilches

Impreso en Chile por Salesianos Impresores S. A.

EL ARTE DE CLASIFICAR A LOS CHILENOS
ENFOQUES SOBRE LOS MODELOS DE ESTRATIFICACIÓN EN CHILE



EDICIONES
UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES



**UNIVERSIDAD
ALBERTO HURTADO**

ÍNDICE

| | |
|-------------------------|---|
| Sobre los autores | 9 |
|-------------------------|---|

Presentación

| | |
|---|----|
| Organizando la heterogeneidad: clasificaciones, taxonomías y convenciones sobre los chilenos y sus diferencias | 11 |
| <i>Alfredo Joignant / Pedro Güell</i> | |

Capítulo 1

| | |
|---|----|
| Transformaciones económicas y socioculturales: ¿cómo segmentar a los chilenos hoy? | 17 |
| <i>Alejandra Rasse / Rodrigo Salcedo / Juan Pardo</i> | |

Capítulo 2

| | |
|---|----|
| Consumo y segmentación: algunas consideraciones conceptuales y empíricas | 37 |
| <i>Carlos Catalán</i> | |

Capítulo 3

| | |
|---|----|
| Determinantes de la movilidad de la pobreza en Chile (1996-2006)..... | 61 |
| <i>María Elena Arzola / Rodrigo Castro</i> | |

Capítulo 4

| | |
|--|----|
| La movilidad intergeneracional del ingreso y la educación en Chile | 83 |
| <i>Javier Núñez / Leslie Miranda</i> | |

Capítulo 5

| | |
|--|-----|
| ¿De qué hablamos cuando decimos “clase media”? Perspectivas sobre el caso chileno | 103 |
| <i>Vicente Espinoza / Emmanuelle Barozet</i> | |

Capítulo 6

| | |
|--|-----|
| Principios de diferenciación material y simbólica en la estratificación social | 131 |
| <i>Omar Aguilar</i> | |

SOBRE LOS AUTORES

OMAR AGUILAR

Sociólogo por la Universidad de Chile y magíster en sociología por la Universidad Católica de Lovaina. Profesor de la Escuela de Sociología de la Universidad Alberto Hurtado.

MARÍA ELENA ARZOLA

Ingeniero comercial, con mención en economía, por la Universidad de Chile. Investigadora del Programa Social de Libertad y Desarrollo.

EMMANUELLE BAROZET

Doctora en sociología por la École des Hautes Études en Sciences Sociales de París. Profesora del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile.

RODRIGO CASTRO

Ingeniero comercial, con mención en economía, por la Universidad Gabriela Mistral y doctor (c) en economía por la Universidad de Georgetown. Vicedecano de posgrados de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo.

CARLOS CATALÁN

Sociólogo por la Pontificia Universidad Católica de Chile, con posgrado en sociología de las comunicaciones en la Universitat Degli Studi di Roma. Profesor y director académico del Máster del Comportamiento del Consumidor de la Universidad Adolfo Ibáñez.

VICENTE ESPINOZA

Sociólogo por la Universidad de Chile y doctor en sociología por la Universidad de Toronto. Profesor asociado de la Universidad de Santiago de Chile (USACH) e investigador del Instituto de Estudios Avanzados (IDEA) de esta última universidad.

PEDRO GÜELL

Sociólogo por la Universidad de Chile y doctor en sociología por la Universidad de Erlangen-Nürnberg. Decano de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Alberto Hurtado.

ALFREDO JOIGNANT

Sociólogo por la Universidad de Chile y doctor en ciencia política por la Universidad de Paris I Panthéon-Sorbonne. Investigador del Instituto de Políticas Públicas Expansiva UDP.

LESLIE MIRANDA

Doctora (c) en economía por la Universidad de Chile. Investigadora del Centro de Microdatos del Departamento de Economía de esa misma universidad.

JAVIER NÚÑEZ

Ingeniero comercial por la Universidad de Chile y doctor en economía por la Universidad de Oxford. Profesor asociado del Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

JUAN PARDO

Sociólogo por la Universidad de Chile. Director de Estudios de Feedback Comunicaciones.

ALEJANDRA RASSE

Socióloga y magíster en sociología por la Pontificia Universidad Católica de Chile. Instructora del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de esa misma universidad.

RODRIGO SALCEDO

Sociólogo por la Pontificia Universidad Católica de Chile y doctor en ciencia política por la Universidad de Illinois. Profesor auxiliar del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

PRESENTACIÓN
ORGANIZANDO LA HETEROGENEIDAD:
CLASIFICACIONES, TAXONOMÍAS Y CONVENCIONES
SOBRE LOS CHILENOS Y SUS DIFERENCIAS

ALFREDO JOIGNANT / PEDRO GÜELL

Es evidente que no todos los chilenos somos iguales. Pero es mucho menos evidente la respuesta a las preguntas ¿cuántos tipos de chilenos hay?, ¿qué rasgos definen la identidad de cada grupo y cuáles los diferencian del resto? De modo tal vez más complejo, ¿estos rasgos siempre han sido los mismos o han cambiado con el tiempo? ¿Y quién define quién pertenece a un grupo u a otro?

Todas las sociedades diferencian y clasifican a los grupos dentro de sus poblaciones. Esto puede ocurrir por razones de dominación o control, como una manera de coordinar roles distintos, asignar diferencialmente recursos, poder realizar tareas complejas o diferenciar las demandas en el mercado. Con estos fines se crean sistemas de clasificación y segmentación, más o menos explícitos y dotados de mayor o menor capacidad de imponerse a los actores reales.

Las clasificaciones sociales no vienen dadas por la naturaleza, son una construcción social. Ellas son el producto de actores e instituciones con intereses específicos, sean estas iglesias, Estados, agentes del mercado, partidos, ciencias o localidades geográficas. Aun las aparentes clasificaciones “objetivas” que surgen de la cuantificación estadística de algunas características de la población, de la distribución del ingreso o de la caracterización de las opiniones o estilos de consumo dependen de criterios arbitrarios que permiten la selección de ciertas variables y no de otras. Las clasificaciones no se “descubren”, sino que se “proponen”. Por eso hay tantas clasificaciones sociales como intereses por definir las.

Pero no todas ellas tienen el mismo peso. Algunas llegan a ser más “reales” que otras. Existen actores e instituciones que tienen poder para imponer sus segmentaciones al ordenamiento de la sociedad y transformarlas en convenciones para la acción, así como en marcas para la identidad de las personas. No se trata necesariamente de un juego conspirativo, pero tampoco es neutral en sus efectos. Así, por ejemplo, la aparente neutralidad de la clasificación de los estudios de mercado en estratos ABC1, C2, C3, D y E tiene por consecuencia una distribución diferencial de prestigios, flujos de

comunicación, diseños o formas de atención en los servicios en función de la selección por ingresos y consumo.

Esto plantea una primera pregunta a los estudios de clasificación y estratificación social: ¿cuáles son los intereses, prácticos y de conocimiento, que promueven cada uno de los distintos sistemas de clasificación?, ¿cuáles son sus efectos concretos sobre las acciones e identidades de las personas y sobre la organización de la sociedad?

Pero, aunque crean realidades, las clasificaciones no son iguales a la realidad. Ellas se refieren a actores concretos, los que eligen y actúan también con un grado de independencia respecto de aquellas identidades que se les impone. Los actores crean, dentro del marco de las clasificaciones impuestas o incluso contra ellas, sus propias autoidentificaciones y distinciones. Ellas juegan un rol en sus orientaciones y relaciones. Entre las clasificaciones hegemónicas y las que guían la conducta de los actores hay algunas coincidencias, pero también desplazamientos e incongruencias. Así, por ejemplo, entre las categorías económicas, de las políticas públicas o psicosociales que dicen quién es pobre y quién no lo es, y la autclasificación que hacen las propias personas de su situación, hay una diferencia, la que tiene consecuencias prácticas. Lo mismo ocurre con la categoría de clase media o con la de juventud. Vistos desde la realidad de los actores en sus vidas concretas, las clasificaciones no son algo que les ocurre desde fuera, o un simple criterio para observarlos y agruparlos, sino que forman parte de los propios procesos con los cuales organizan sus vidas.

Pero, además, las realidades que intentan ser clasificadas se encuentran en constante transformación y pueden tornar inadecuados ciertos criterios de segmentación o estratificación. Así, por ejemplo, la movilidad y la diferenciación social aportada por la modernidad produjeron las condiciones de obsolescencia de la segmentación estamental propia de la sociedad medieval, que ordenaba a las personas férreamente en religiosos, guerreros y labradores. Del mismo modo, hoy se ha vuelto poco realista clasificar a las personas como en aquellos tiempos de inicios de la industrialización entre campesinos, obreros industriales, empleados y propietarios. Los cambios del capitalismo avanzado han hecho aparecer nuevas categorías –como la de analistas simbólicos– y han restado importancia a otras distinciones. Los cambios han desafiado de tal manera las clasificaciones dadas por obvias que incluso las distinciones de género –hombre y mujer– hoy son puestas en cuestión por el surgimiento de identidades sexuales que no calzan con esa dualidad.

Esos tres hechos juntos –los intereses que definen las clasificaciones, su carácter de objeto en pugna en la misma realidad y el hecho de que cambian las realidades clasificables– hacen que la realidad social de las distinciones y estratificaciones sea muy compleja y dinámica. Las sociedades deben desple-

gar un gran trabajo para sostener y hacer coherentes sus sistemas de clasificación. Lo anterior no sólo hace difícil la tarea de construir clasificaciones que tengan un efecto ordenador en la sociedad, sino que también dificulta la tarea de las ciencias sociales que buscan investigar e identificar los sistemas de clasificación que, de hecho, definen las identidades, acciones y orientaciones de los grupos sociales reales.

Las ciencias sociales chilenas se enfrentan hoy a una situación de relativa perplejidad y confusión frente al rendimiento de sus categorías habituales de clasificación y estratificación. Pueden señalarse tres razones para ello.

En primer lugar, los cambios sociales, culturales y económicos del país en las últimas décadas han tenido una amplitud y velocidad considerables. Ello ha puesto en cuestión buena parte de las categorías usadas hasta ahora para estudiar a la población y sus formas de agrupamiento. La distinción entre pobres y no pobres se ve amenazada por la constatación de los flujos permanentes entre uno y otro lado de la distinción que realiza un gran número de chilenos a lo largo de la vida. El concepto de clase media, que entre los años 50 y 70 permitió reconocer características emergentes en la sociedad y otorgó una señal de identidad a sus portadores, hoy se ve desafiado por sus fuertes heterogeneidades internas y por la porosidad de sus fronteras. Lo mismo ocurre con las distinciones etarias, puesto que hoy las categorías de joven o de anciano no permiten identificar unívocamente a grupos específicos, volviéndose difusas o indeseadas como marcas de autoidentificación. Pero no sólo se han desplazado las líneas de demarcación a lo largo de un continuo —la edad, los ingresos, las posiciones ideológicas—, sino que en algunos aspectos es el propio continuo el que se ve alterado. Los estilos de vida ya no se pueden ordenar linealmente según estratos económicos, como tampoco las posiciones liberales o conservadoras de acuerdo con el eje derecha-izquierda. Incluso, es posible sostener que ya no existe una correlación unívoca entre estilos de vida, orientaciones políticas y consumos culturales. Las clasificaciones sociales se parecen cada vez más a constelaciones en movimiento, donde su orden sólo puede ser precisado tomando en cuenta varias dimensiones a la vez, no sólo estructurales, sino también temporales.

En segundo lugar, han proliferado explosivamente los distintos tipos de clasificaciones promovidos por razones prácticas por las agencias públicas o los agentes del mercado. Ellas suelen ser muy voluntaristas, contradictorias entre sí y efímeras en el tiempo, lo cual impide que sirvan de fuente de autoidentificación para los actores y de material de análisis carente de connotación para los investigadores.

En tercer lugar, en Chile la investigación crítica y empírica sobre los procesos de clasificación y estratificación, sobre los intereses que representan y sobre su adecuación a las realidades a las que aluden, ha sido hasta fecha reciente muy débil.

Este libro tiene por objetivo hacer un diagnóstico del momento actual de algunos de los principales esfuerzos de las ciencias sociales chilenas por conocer los sistemas de clasificación y estratificación, y proponer algunas alternativas frente a sus debilidades más evidentes. Más allá de ese objetivo concreto, aspira a constituir un campo de reflexión permanente en torno al arte de clasificar a los chilenos, aunque, en este caso, a partir de criterios racionales que lo apartan del arte tal como lo entendía Durkheim, “práctica pura sin teoría”. Si es posible, sin embargo, hablar de arte, ello se debe a que, del mismo modo que con toda representación artística, el trabajo de clasificación de los chilenos también proporciona una representación de la realidad, en la que confluyen razones y técnicas que se encuentran en el origen de la relativa eficacia de lo que finalmente son construcciones sociales.

El libro que se leerá a continuación es el resultado de un grupo de trabajo organizado por el Instituto de Políticas Públicas Expansiva UDP y la Universidad Alberto Hurtado. En este grupo confluyó una veintena de especialistas provenientes de la economía, la sociología y la ciencia política, todos ellos interesados en los fenómenos de estratificación y clasificación de los chilenos, a partir de un inusitado esfuerzo —a lo menos en Chile— de diálogo interdisciplinario. Este trabajo colectivo se inició con un seminario de arranque en la Universidad Alberto Hurtado el 26 de junio de 2008, en cuyo marco se expusieron algunas miradas disciplinarias y del que surgió una agenda de investigación acotada a algunos temas. Este mismo grupo, al que se sumaron varios otros académicos en calidad de comentaristas de los resultados de la investigación, volvió a reunirse en un seminario de cierre el 14 de noviembre de 2008, donde se recogieron innumerables insumos para los seis textos que conforman este libro.

El primer capítulo, elaborado por Alejandra Raase, Rodrigo Salcedo y Juan Pardo, aborda la historia de los estratos socioeconómicos en Chile, así como la curiosa y duradera decisión metodológica de conservar las mismas dimensiones para los estratos ABC1, C2, C3, D y E, no obstante haber variado la definición de cada uno de ellos. En este trabajo, se destacan las ventajas y los límites de estas categorías, así como lo que se gana en sentido y lo que se pierde en comparabilidad al introducir variaciones eventualmente periódicas en la composición de los estratos y sus dimensiones, respecto de lo cual los autores concluyen con una propuesta de nuevos “cortes”.

El segundo capítulo fue redactado por Carlos Catalán, quien se interroga sobre la relación circular entre consumo y segmentación cultural, bajo el supuesto de que no existen determinaciones sociales absolutas de lo que las personas pueden o no consumir, por ejemplo, desde una interpretación rígida de lo que podrían ser las determinaciones de clase. Catalán sostiene fundadamente que las personas poseen suficiente soberanía (lo que no quiere

decir que estén sujetas al más completo libre albedrío) para decidir acerca de sus objetos de consumo, con lo cual producen nuevas segmentaciones. Esta perspectiva abre, entonces, una agenda de investigación referida a lo que las personas consumen y, sobre todo, a los distintos usos de los objetos culturales, para lo cual se imponen distintas metodologías de investigación, cuantitativas y cualitativas.

El tercer capítulo, referido a las distintas formas de movilidad en torno a la línea de la pobreza, es obra de María Elena Arzola y Rodrigo Castro, quienes ensayan un enfoque dinámico y longitudinal a partir de la encuesta panel CASEN 1996-2001-2006. En este estudio se muestran las distintas formas de movilidad, distinguiendo y dimensionando la “pobreza crónica”, la “pobreza transitoria” y los “nunca pobres” (correspondientes en este caso a quienes dejaron de ser “definitivamente” pobres después de las tres olas del panel). Es así como los autores concluyen que la desocupación tiene una enorme incidencia sobre la probabilidad de ser pobres en cada año de referencia del panel.

El cuarto capítulo trata los fenómenos de movilidad intergeneracional en Chile desde la perspectiva de los ingresos. Sus autores, Javier Núñez y Leslie Miranda, encuentran evidencia acerca de un aumento de la movilidad intergeneracional de la educación (medida en años de escolaridad) entre padres e hijos, sin que se observen aumentos en la movilidad intergeneracional de los ingresos. Este importante dato permite a los autores hipotetizar, a modo de conclusión, sobre el riesgo de que la segregación socioeconómica del sistema educacional chileno derive en un vehículo de reproducción de la desigual estructura social, lo cual abre importantes pistas para la investigación científica futura.

El quinto capítulo, referido a las clases medias en Chile, fue redactado por Vicente Espinoza y Emanuelle Barozet. En él se discuten las distintas formas de este grupo “intermedio”, cuya fisonomía y magnitud varían dramáticamente dependiendo de si es estudiado a través de sus ingresos, su capacidad de consumo, el prestigio relativo asociado a la ocupación desempeñada y el nivel educacional. En este trabajo se aprecian en plenitud las vacilaciones del lenguaje con el cual razonamos: ¿cabe hablar de clase media o de clases medias?, ¿de grupos, estratos o de una clase social? La opción de los autores es abordar este complejo grupo como “grupo móvil”, no sin antes destacar la necesidad de tomar en consideración las subjetividades de sus miembros (lo que ellos llaman el “problema de la subjetividad”).

Finalmente, el sexto capítulo, de Omar Aguilar, aborda conceptualmente lo que él denomina los “principios de diferenciación material y simbólica”, solicitando buena parte del equipamiento lingüístico disponible en ciencias sociales, clases, estamentos, estratos, estatus, etc. Apelando a la teoría del

signo de Baudrillard y a un uso diestro de Bourdieu, Aguilar muestra a partir de los datos de la encuesta CASEN los distintos usos clasificatorios que se desprenden de la tenencia del celular y del refrigerador, concluyendo con una pista de investigación referida a los usos de las marcas.

Al final del camino, la pregunta de quiénes son los chilenos se presenta como infinitamente compleja. Hoy en día, Chile dispone de muchísima información sobre sus habitantes, generada a partir de distintas metodologías y técnicas de recolección de datos, e interpretada mediante los más variados lenguajes disciplinarios. No parece exagerado sostener que Chile, del mismo modo que muchos otros países (partiendo por los desarrollados), posee volúmenes de información sobre sus habitantes nunca antes vistos. Sin embargo, la importancia de esta información se juega, en definitiva, en su uso concreto, en particular mediante su interpretación y empleo destinado a organizar y a clasificar a los chilenos para los fines de tal o cual política pública, estrategia publicitaria, fin investigativo o definición programática. Por diversas razones, son algunas de estas clasificaciones y taxonomías las que se han tornado dominantes, subordinando a otras, al punto de casi extinguir a una de ellas (las clases sociales).

Tales son algunos de los problemas suscitados por los trabajos que se presentan a continuación. Cada uno de ellos proporciona información relevante de grupos específicos, así como una representación de los mismos. Pero al mismo tiempo, en buena lógica de la investigación científica, todos estos trabajos se encuentran en el origen de una agenda de estudio mucho más ambiciosa, en la que el diálogo interdisciplinario desempeñará un papel definitivamente inédito en las ciencias sociales chilenas.

CAPÍTULO 1

TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS Y SOCIOCULTURALES: ¿CÓMO SEGMENTAR A LOS CHILENOS HOY?

ALEJANDRA RASSE / RODRIGO SALCEDO / JUAN PARDO

INTRODUCCIÓN A LOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN

La distinción en jerarquías dentro de una comunidad es tan antigua como la misma historia del hombre. En las comunidades primitivas las primeras diferenciaciones entre “tipos” de individuos estaban fuertemente arraigadas en creencias mágicas y religiosas que pronto dieron origen a castas de sacerdotes, linajes y dinastías. Mucho tiempo después, en la Roma antigua, sus habitantes ya reconocían diferencias precisas (exhaustivas y mutuamente excluyentes) entre los estratos sociales de aquella época (patricios, plebeyos y esclavos).

Aunque a comienzos del siglo pasado existían definiciones teóricas que utilizaban el concepto de clase social para referirse a un conjunto de individuos que comparten una situación común de mercado, en función de los bienes y las capacidades que poseen (Max Weber) o de su situación en el proceso de producción (Karl Marx), con el devenir de las sociedades modernas tales definiciones se tornaron vagas e imprecisas, generándose nuevos sistemas de segmentación por clase social que estaban basados principalmente en criterios de “nivel de vida” (ingresos, capacidad adquisitiva, equipamiento, nivel de gasto, etc.) y criterios de “género de vida” (comportamientos, costumbres, gustos, actitudes, hábitos, mentalidad, valores, etc.).

Los primeros sistemas empíricos utilizados para la clasificación socioeconómica de individuos fueron el resultado de estudios pioneros desarrollados para caracterizar a las audiencias de los medios de comunicación masiva. Uno de los ejemplos más conocidos es el esquema utilizado en 1937 por la International Broadcasting Corporation (UK), que consideraba cuatro clases de individuos:

Clase A. Al menos una doncella, teléfono, coche de tipo medio, chalet aislado o pareado de tipo más bien caro en la periferia, con 8-10 habitaciones, o buen piso céntrico en zona “distinguida”. Los hijos van a un colegio privado.

Clase B. Doncella interna poco frecuente y generalmente no tienen teléfono, asistenta, coche barato o de segunda mano, casa aislada o pareada, 5-8 habitaciones y jardín, o piso no céntrico o casita en los alrededores.

Clase C. Sin teléfono ni servicio doméstico interno, asistenta, casa razonablemente cuidada, calidad de casa y de calle claramente superior a la de Clase

D. Casa de 4-5 habitaciones, piso (departamento) de 3-5 habitaciones, casa pareada o, más frecuentemente, adosada. Pueden tener motocicleta y en raras ocasiones coche de segunda mano, bicicleta de calidad.

Clase D. Sin teléfono ni ningún tipo de servicio doméstico. Casas de protección oficial o viejos adosados de alquiler, 2-4 habitaciones, generalmente sin jardín, situadas en las zonas obreras más pobres, excluyendo sólo los barrios más sórdidos.

Adicionalmente, a modo de un recuento parcial y no exhaustivo, podemos mencionar entre muchos otros, el sistema introducido en 1947 por el *Hulton Readership Survey*, que más tarde fue utilizado masivamente en los estudios generales de medios. El índice Warner (ICE) aplicado por primera vez a fines de los años 40, que describe las características de estatus definiendo seis categorías mediante el cálculo de un puntaje para cada dimensión dentro de un intervalo de 1 a 7 (ICE = puntaje ocupación x 4 + fuente ingresos x 3 + tipo vivienda x 3 + zona residencia x 2); y el llamado Índice Bifactorial de la Posición Social, descrito en 1957 por Hollingshead (IPS = puntuación de ocupación x 7 + puntuación de educación x 4).

En 1980, más de dos décadas después, la European Society for Opinion and Marketing Research (ESOMAR) creó un grupo de trabajo para homogeneizar los sistemas de estratificación que iban desarrollándose en los distintos países. A modo de conclusión, el grupo recomendó clasificar las clases sociales mediante la construcción de una matriz cuyas dimensiones fueran la ocupación y/o profesión, así como el nivel de estudios alcanzado por el jefe de hogar; sistema que fue rápidamente adoptado en Europa.

En 1988 ESOMAR formó un segundo grupo de trabajo para armonizar los sistemas de estratificación social, ya que existía la necesidad de aumentar el grado de comparabilidad de las variables sociodemográficas aplicadas en los diferentes países. En los tres años siguientes (1989, 1990 y 1991) se publicaron informes de avance que precisaron y refinaron algunas de las variables. Entre otras cosas, se propuso sustituir el nivel de educación por la “edad terminal de educación”, entendiendo que ello podía homogeneizar la comparación entre países y entre los diferentes planes de estudio existentes en un mismo país a lo largo del tiempo. De igual modo, se introdujo el concepto de “estatus económico” con una escala dependiente del número de ítems de equipamiento poseídos en el hogar dentro de una lista de diez productos previamente establecida: 1. TV color, 2. cámara fotográfica, 3. radio despertador, 4. taladro eléctrico, 5. video, 6. freidora eléctrica, 7. dos vehículos en el hogar, 8. computador personal, 9. segunda vivienda y 10. cámara de video.

En 1997,¹ ESOMAR emite una recomendación detallada, proponiendo una matriz de clasificación (Social Grade Matrix) a utilizar de forma estándar

en los estudios internacionales. En rigor, se trata de dos versiones distintas; una para los jefes de hogar laboralmente activos, donde la clasificación considera la antigua matriz de dos dimensiones (edad terminal de educación según ocupación del sustentador principal) y otra que permite clasificar a los jefes de hogar no activos mediante la combinación de la ocupación del jefe de hogar con el número de ítems de equipamiento presentes en el hogar.

En países como Inglaterra, desde 2001 en adelante las instituciones gubernamentales ocupan una nueva clasificación que se denomina “clase socioeconómica” (SEC). Este modelo ofrece una división en 14 niveles que están basados en la agrupación de 371 ocupaciones. Estos segmentos pueden ser agrupados con fines analíticos en nueve, ocho, cinco y en un mínimo de tres categorías, basadas en la premisa de que existen tres tipos de personas en la fuerza laboral: empleadores, trabajadores por cuenta propia y empleados, que se relacionan entre sí a través de dos tipos de interacciones básicas: contrato de trabajo y relación de servicio.²

EL DESARROLLO DE LOS SISTEMAS DE CLASIFICACIÓN EN CHILE

En el mundo teórico de la sociología, diversos textos distinguen tres “sujetos sociales” supuestamente existentes en nuestro país. Cada uno de éstos con sus propias condiciones materiales, pautas culturales, etc.

Un primer segmento, “amplio y heterogéneo”, es el denominado “mundo popular”, sea éste rural o urbano. Este segmento, que no necesariamente coincide con “los pobres” medidos éstos de acuerdo a su ingreso, se identificaría por un fuerte apego a la tradición, una conducta solidaria a la hora de resolver problemas colectivos, una fuerte dependencia económica pero también cultural y social frente al Estado (clientelismo político, organización social dirigida desde arriba, etc.). Este mundo popular fue el objeto preferente de estudio de la sociología chilena hasta probablemente los años 80.

Un segundo grupo es la “clase media”, sector también sumamente heterogéneo, pero que se reconocería por su mayor grado de individualismo, el valor que asigna a la educación y a la propiedad privada de la vivienda como mecanismos de ascenso social y su mayor independencia frente al Estado. En su interior se darían las mayores diferencias de ingreso, pues incluye desde obreros calificados, pasando por pequeños comerciantes, hasta profesionales exitosos. Este grupo social está siendo fuertemente trabajado actualmente por investigadores como Luz María Méndez o Joel Stillerman.

Por último, existiría una “elite” compuesta por los dueños de los medios de producción (tierra, capital o empresas de distinta índole). Éste, endogámico y fuertemente autorreferente, no sólo controlaría los recursos materiales, sino que además tendría un rol central en determinar los gustos y tendencias socioculturales que dominan a la sociedad chilena.

Ahora bien, esta segmentación teórica y abierta difícilmente puede ser utilizada para realizar estudios de opinión o mercado, diseñar políticas públicas o, simplemente, determinar con cierta rigurosidad el número de familias que deben incluirse dentro de cada grupo. Para ello se requiere una herramienta más técnica y menos discursiva.

Hasta mediados de los años 80 diversas empresas de estudios de mercado contaban con sus propios sistemas de segmentación, siendo ellos no sólo incomparables entre sí, sino además bastante poco científicos en su elaboración. Fue por ello que en ese momento,³ la Asociación de Investigadores de Mercado (AIM) armó un grupo de trabajo cuya misión fue adaptar a la realidad chilena la metodología de clasificación socioeconómica generada por ESOMAR (A, B, C1, C2, C3, D, E). Desde entonces, esta clasificación ha sido empleada por las empresas de estudios de opinión, el mundo académico y algunos agentes gubernamentales, lo que ha permitido generar un “lenguaje común” entre los expertos en el tema, así como una idea colectivamente aceptada por la ciudadanía de cómo se dividen los grupos sociales en el país. Hoy, términos como ABC1, D o E evocan una imagen en la mayoría de los ciudadanos informados, aun cuando en realidad ellos no comprendan la forma en que estas clasificaciones fueron hechas.

La clasificación desarrollada por AIM ha ido evolucionando con el tiempo. Al principio, ella se basó en “parámetros visuales objetivos” que permitían distinguir entre personas de uno y otro estrato (aparición del hogar, existencia de ciertos bienes visibles, barrio, etc.) y luego se tradujo a criterios no visuales que permitían aplicarla en encuestas telefónicas.

La metodología de cálculo de estratos adaptada por la AIM a partir del censo, consiste en lo siguiente:

1. Asignar un puntaje a todos los hogares chilenos basándose en la posesión de ciertos bienes “discriminantes” y en la educación del jefe de hogar. A cada bien o nivel de escolaridad se le asigna un puntaje específico, que deriva de su nivel de penetración en el total de hogares (los bienes con mayor penetración aportan menos puntaje y los con menor penetración más puntaje; se procede de igual forma respecto a niveles educacionales).

2. Ubicar a todos los hogares chilenos en una línea continua que parte desde aquellos hogares con menor puntaje y termina con aquellos en que el puntaje es mayor.

3. Finalmente, para formar los estratos socioeconómicos, esta línea continua se divide en cinco grupos, correspondientes a los percentiles 10 (estrato E), 45 (estrato D), 70 (estrato C3), 90 (estrato C2) y 100 (estrato ABC1).

La proporción de población que se incluiría en cada estrato fue definida en forma fija y arbitraria, teniendo en consideración, eso sí, lo que se apreciaba a simple vista como la “realidad social” del país para el año 1986, y las proporciones para cada estrato definidas en otros países, en especial de Europa y Es-

tados Unidos. Así, la población queda dividida en un 10% clasificado como E (extrema pobreza), un 35% como D (pobreza), un 25% correspondiente a C3 (clase media baja), un 20% como C2 (clase media-media) y, finalmente, un 10% etiquetado como ABC1 (clase media alta y elite).

La arbitrariedad para definir cuántas personas u hogares quedan en cada estrato se evidencia en los datos de un estudio realizado el año 2000 por AIM, que señala que “la distribución de los hogares por estatus socioeconómico es una variable absolutamente continua, sin saltos bruscos ni estratos claramente diferenciados. No hay nada que sugiera ‘clases sociales’ bien delimitadas, sino, por el contrario, lo que se observa es un continuo que cambia suavemente de los individuos con menos estatus a los de mayor estatus socioeconómico, sin fronteras precisas entre un grupo y otro” (AIM, 2000).⁴

El carácter arbitrario y rígido (no se modifica en el tiempo) de la metodología de cálculo empleada lleva a que, con el tiempo, los investigadores que la utilizan se enfrenten a dos problemas básicos:

1. Los cambios en la tenencia y penetración de ciertos bienes producida por los avances tecnológicos y económicos, que lleva a que algunos bienes pasen de ser de consumo exclusivo a de tenencia masiva (el ejemplo más claro es el caso del teléfono celular),⁵ impide discriminar entre personas, dificultando la construcción de estratos. Una dificultad similar se produce cuando algunos bienes aparecen o desaparecen de las preguntas censales.

Tanto en Chile como en el extranjero, esto ha sido corregido por las diversas empresas, cambiando los bienes utilizados para discriminar según los que estén disponibles en cada censo, y su nivel de penetración relativa. En cualquier caso, este cambio en los bienes no es realizado por todas las empresas al mismo tiempo ni utilizando los mismos bienes de reemplazo, lo que trae problemas de comparabilidad entre los diversos estudios que a diario se realizan.

2. Dado que el percentil corte es fijo (el porcentaje de personas sobre el total de la población incluida en cada estrato no cambia), es imposible dar cuenta de los cambios estructurales que ocurren en la sociedad. Es decir, de las variaciones sociales y económicas producidas por los procesos de movilidad social ascendente o descendente, ciclos de bonanza y crisis económicas, transformaciones en la estructura productiva, alzas o bajas en las tasas de desempleo, etc. Las sociedades cambian pero los estratos no se modifican.

Un clarísimo ejemplo de esta “rigidez conceptual” es que, en 1987, al contrastar la proporción de hogares para cada estrato con otros indicadores socioeconómicos del momento, se podía apreciar un alto nivel de coincidencia. Por el contrario, si se contrasta hoy la proporción de hogares por estrato con los mismos indicadores socioeconómicos, la coincidencia desaparece por completo. Así, en 1987 un 40% de la población se encontraba bajo la línea

de la pobreza y un 12,7% bajo la línea de indigencia (Contreras, 1996), lo que es consistente con un estrato E de 10% (asimilable en este sentido a la categoría de indigencia), y un estrato D de 35% que, sumado al 10% del estrato E, corresponde a un 45%, bastante cercano a la proporción de hogares en condición de pobreza en esa época (40%). Hoy, por el contrario, cuando la indigencia está más cercana al 5% que al 12% y la pobreza ha bajado del 20%, ¿qué sentido nos hacen los cortes D y E?, ¿qué tipo de hogares son éstos?, ¿son de clase media los hogares D?, ¿es un nuevo tipo de pobreza? La verdad es que la realidad del país nos habla de un proceso de movilidad ascendente que no es capturado por nuestros estudios de opinión.

Frente al desafío planteado por la rigidez existen dos alternativas: a) privilegiar porfiadamente la comparabilidad, aun a riesgo de no reflejar los cambios estructurales en la sociedad, y b) desechar la comparabilidad con el pasado, estableciendo nuevos percentiles de corte que vayan reflejando los cambios socioeconómicos estructurales por los que atraviesa el país. La opción de AIM ha sido, hasta ahora, mantener los percentiles de corte, privilegiando la comparabilidad en el tiempo. Ello ha llevado, sin embargo, al vaciamiento de sentido de las categorías creadas (¿qué significa clasificar como ABC1 o como C3?) y, por ende, a la dificultad para el análisis de la realidad (social, de mercado) en base a dichas categorías. Esta reificación e inmovilismo de los estratos finalmente nos hace correr el riesgo que nuestros análisis dejen de ser útiles como herramientas de interpretación de la realidad, y sean recibidos con cada vez mayor escepticismo por nuestros clientes y la ciudadanía en general.

Asimismo, cabe preguntarse sobre la conveniencia de mantener una estratificación que permita comparar con el pasado pero con una proporción estática de hogares por grupo en una realidad socioeconómica cambiante (¿qué sentido tiene comparar un ABC1 de hoy con un ABC1 de 1987, si claramente la pertenencia a dicho grupo ya no significa lo mismo?).

En este sentido, la propuesta de este trabajo, así como la de otras indicadas por los autores, es abrir la discusión sobre el “contenido de los estratos”, manteniendo estable no la proporción de cada grupo, sino el tipo de hogar que califica en cada uno de ellos. Es decir, atribuirle un significado “real” a cada estrato, estableciendo grupos que posean cierta homogeneidad interna y que, por ende, puedan ser distinguibles de otros grupos también internamente similares.

No creemos ser los únicos preocupados por este tema. Así, por ejemplo, durante el segundo semestre del año 2002, la AIM realizó un estudio basado en entrevistas a un total de 5.400 hogares del Gran Santiago, que midieron 40 variables sociodemográficas. Sobre la base de los datos del Censo Nacional de Población y Vivienda realizado por el INE en 2002, la AIM desarrolló el Índice Censal de Status Socioeconómico (ICSS), con la intención de es-

tandarizar criterios técnicos y metodológicos para la clasificación por niveles socioeconómicos, el que está basado en la clasificación de hogares según la posesión de bienes y nivel de estudios del jefe de hogar. Durante el segundo semestre de 2007, y tras cinco años de vigencia del anterior sistema, las empresas pertenecientes a la AIM decidieron actualizar el ICSS realizando un estudio basado en 1.931 encuestas aleatorias en el Gran Santiago, con el objetivo de hacer un seguimiento al rápido avance en la posesión de bienes y educación para mejorar el instrumento de medición y caracterizar debidamente a cada segmento.

Con todo, a pesar de todas estas actualizaciones técnicas y metodológicas, las empresas aun no dan el paso definitivo de modificar los percentiles de corte en la actual estratificación social.

EL CAMBIO NECESARIO

1. Identificando los signos y causas del cambio sociocultural

Aunque a estas alturas ya parece un cliché señalarlo, Chile ha cambiado radicalmente en los últimos 20 años. Así, hemos presenciado diversas transformaciones no sólo económicas sino además socioculturales y que modifican la posición relativa de diversos grupos al interior de la sociedad chilena. Nos gustaría mencionar algunos signos de este cambio y que en parte nos dan pistas y argumentos para declarar la muerte de la actual estratificación social.

1. Ya a partir de los años 90, diversos autores comenzaron a hablar de la aparición de una “clase media emergente”; es decir, de un grupo social salido desde el mundo popular y no aceptado plenamente por los grupos medios, y que hoy, sin embargo, se aproximaría, en términos de pautas de consumo, a las clases medias más tradicionales. Se ha hablado de “la señora Juanita”, “los Faúndez”, la aparición de los floridanos y maipucinos como nuevos sujetos sociales. Esta discusión académico-social ha tenido su correlato en la acción de diversas multitiendas, supermercados e, incluso en menor medida, en bancos, los que han declarado a una parte del estrato D (no al conjunto de este estrato) como “consumidor” y “sujeto de crédito”, lo que ha llevado a orientar campañas y promociones hacia ese grupo.

2. La aparición de este nuevo sujeto social tiene su correlato y se confirma en las transformaciones que ha tenido el mercado de los bienes de consumo, en especial los bienes tecnológicos y de lujo. Hemos visto cómo bienes que antes eran o bien vendidos en tiendas especializadas o importados directamente se han masificado en forma dramática, extendiéndose bastante más allá de un estrato ABC1 confinado al 10% de la población. Los viajes al extranjero, el servicio doméstico, la segunda vivienda o los autos y electrodomésticos de lujo comienzan a permear al estrato C2 y C3, e incluso, para

algunos de estos bienes, a una capa del estrato D, lo que nuevamente nos habla de un vaciamiento en el contenido de la distinción.

3. Finalmente, y ya en el plano del trabajo empírico con estudios de opinión y mercado, en nuestro trabajo reciente nos hemos podido dar cuenta de una reducción en la homogeneidad intraestrato. Así, por ejemplo, un estudio cualitativo, desarrollado por el equipo de investigación encabezado por los profesores de la Pontificia Universidad Católica de Chile Francisco Sabatini, Guillermo Wormald y Rodrigo Salcedo,⁶ entre personas pertenecientes a los estratos D y E, ha mostrado una enorme variabilidad en la forma de vida, valores y pautas de consumo de las personas pertenecientes al estrato D. Mientras algunos se asemejan a las familias del estrato E, un porcentaje importante adopta actitudes y valores más asociados teóricamente a la clase media que al mundo popular.

Estos signos son manifestaciones de una realidad mucho más profunda que nos habla de un cambio social bastante radical. Mucho se ha hablado del alza en el PGB per cápita del país, de la diferencia cuantitativa existente entre el país de los 80 y el país en el que vivimos actualmente, pero es poco lo que se discute sobre el cambio cualitativo, sobre las transformaciones sociales y culturales que la mayor riqueza relativa ha generado, sobre los cambios en los gustos, los valores y las formas de ver el mundo que los chilenos hemos adquirido. Al menos tres transformaciones estructurales deben ser analizadas si hemos de querer entender la nueva distribución de clases en el país.

1. *La masificación de la educación.* Contreras (1999; 2002), Contreras et al. (2001) y otros autores han mostrado, para el caso chileno, la relevancia que posee, y sobre todo poseerá en el futuro inmediato y mediano, la masificación de la educación en la superación de la desigualdad social y la pobreza.

Según el censo de 2002, el promedio de escolaridad de los chilenos era de 10,6 años, es decir, una escolaridad de “enseñanza media incompleta”. Ello, ciertamente alejaba a la gran mayoría de los chilenos de los empleos de mayor calidad y remuneración, siendo fácil la mantención de los privilegios al interior de un grupo social que no sólo controlaba los factores de producción, sino, además, tenía el monopolio del capital educativo del país. Era difícil, y probablemente todavía lo sea, para un ABC1 perder su “lugar en la sociedad”, pues la competencia desde abajo era escasa. Al masificarse la educación, las posibilidades de movilidad –no sólo ascendente, sino además esta vez descendente– aumentan. La competencia por los mejores empleos se hace más amplia, al tiempo que los horizontes de desarrollo personal y económico que las personas se plantean crece en forma dramática. Muchos chilenos, si bien no han alcanzado aún niveles de bienestar material comparables a los del mundo desarrollado, al menos poseen las herramientas para competir y se han ganado el derecho a soñar con dicho bienestar.

Desde el último censo, el porcentaje de chilenos que ha logrado niveles de educación secundaria e incluso superior se ha multiplicado. Para los llamados “sectores populares” dicha expansión implica que, al menos algunos individuos, alcanzarán niveles educacionales más altos que otros del mismo estrato, lo que en un cierto momento redundará en un mejoramiento de sus condiciones de vida. Así, un sector de los estratos D y E (45% de la población según AIM) está subiendo su nivel educacional, lo que si bien aún no se traduce en un cambio relevante en su ingreso, sí permite establecer una diferencia sociocultural importante con aquellos que no han alcanzado este nuevo estatus educacional.

2. *La masificación de la propiedad privada de la vivienda (aunque sea de subsidio)*. Hacia 1990 el déficit habitacional en Chile bordeaba el millón de viviendas, lo que implicaba que al menos 3,5 millones de personas (alrededor del 25% de la población del país) vivían en condiciones de albergamiento o en viviendas irrecuperables, generalmente campamentos. Hoy, quienes viven en campamentos no llegan a las 150.000 (1% de la población) y aquellos que viven allegados tampoco representan una cifra de alta significación. Hoy en Chile, la gran mayoría de los pobres es propietario de su vivienda.

Con todo, existe un matiz a la última afirmación: no todas las familias que han recibido viviendas sociales en propiedad privada tienen igual calidad de vida. Mientras algunos barrios de viviendas sociales se han deteriorado fuertemente, transformándose en guetos plagados de violencia y desesperación, y haciendo que la vivienda obtenida no tenga ningún valor de mercado, otros barrios han progresado y sus viviendas se han transformado en capital y fuente de ingresos para las familias que las habitan.

Así, es posible sostener que existen diferencias sustantivas en materia de “calidad de vida” entre familias que, estadísticamente, son clasificadas como estrato social D. Para el caso de Santiago, por ejemplo, no es lo mismo habitar en un entorno deteriorado y violento, como Bajos de Mena en la comuna de Puente Alto, que habitar conjuntos de viviendas sociales en Maipú, Macul o Las Condes. No es sólo la vivienda o el barrio, sino las diferencias de entorno las que marcan las posibilidades de acceso a trabajo, educación o salud de calidad.

3. *El cambio cultural en los sectores populares*. A la par de las dos transformaciones socioestructurales recién descritas, se ha evidenciado un cambio cultural de importancia en un sector de las “clases populares”. Marco Oberti y Edmond Preteceille (2004), por ejemplo, han mostrado que un porcentaje de quienes tradicionalmente consideramos los “pobres” se han “moyenizado”, esto es, han adoptado algunos de los valores y formas de vida propios de las clases medias. En su estudio de diversos conjuntos de viviendas sociales, el equipo de Sabatini, Wormald y Salcedo, ha encontrado que un porcentaje de las familias residentes elabora un discurso “clase mediero”, en el que

destaca la fe en la educación como mecanismo de ascenso social, el valor asignado a la vivienda propia como capital y la creencia de que los problemas socioeconómicos deben ser resueltos en forma individual y no colectiva por las familias afectadas, dejando de lado el clientelismo y la dependencia de las políticas del Estado. Este discurso de clase media refuerza las tendencias hacia la masificación de la educación y permite a muchas familias populares poseer una mirada y un sueño diferente respecto de su propia realidad.

2. Aspectos teóricos a considerar

Para analizar los sistemas de estratificación social, así como su posible adaptación a nuevas realidades socioestructurales, es necesario antes dar cuenta de algunos conceptos teóricos –tanto antiguos como novedosos– que ilustran y dan fuerza a la discusión

1. *Movilidad social.* La movilidad social es definida como el paso de un segmento de la población desde un estrato socioeconómico a otro (en general más alto). En relación a este concepto, tiende a dividirse a las sociedades en móviles e inmóviles; dentro de este último caso, típicamente figuran las sociedades de castas o las tradicionales de corte agrícola. En Latinoamérica, quizás a excepción de los tempranos casos de Argentina y Uruguay con sus procesos de formación de capas medias, las sociedades han sido más bien inmóviles, siendo muy difícil romper los círculos de la pobreza o pasar desde la clase media a la elite. Para explicarse esta falta de movilidad, la hipótesis sociológica tradicional señala que, a mayor desigualdad social, menores serán las posibilidades de movilidad social ascendente. Esta hipótesis tradicional ha sido contradicha para el caso chileno actual por múltiples estudios (Torche y Wormald, 2004; Torche, 2005; Contreras, Larrañaga, Litchfield y Valdéz, 2001; y Contreras, Cooper, Hermann y Neilson, 2005). Chile tiene altas tasas de movilidad social en un contexto de desigualdad acentuada. Detrás de esta movilidad se encuentran tanto factores educativos como de bonanza económica general ya discutidos con anterioridad.

2. *Pobreza.* Uno de los temas centrales para todas las sociedades y gobiernos que requieren diseñar políticas públicas es cómo se mide la pobreza. Mucho se ha discutido sobre el tema; se han propuesto diversas metodologías, las que pueden dividirse centralmente en aquellas que sólo se fijan en los ingresos (como sea que éstos se midan) y otras que consideran aspectos más relacionados con la “calidad de vida”. En cualquier caso, no importando la forma de medición, es un hecho indesmentible que en nuestro país, producto de la bonanza económica, y según muestran diversos autores, especialmente debido a las políticas sociales implementadas por los gobiernos de la Concertación, la pobreza se ha reducido en forma dramática.

3. *Vulnerabilidad.* Ahora bien, hoy en día se cuestiona cada vez más la distinción radical que se hace entre pobre/no pobre o entre excluido e incluido.

Este mundo dual no da cuenta de las sutilezas propias de la trama social de organizaciones complejas y cambiantes. Así, se puede ser excluido en un momento determinado y no serlo después. Más aun, se puede ser excluido en un aspecto y no en otro. Así, es cada vez más importante considerar el concepto de “vulnerabilidad a la pobreza” (ver, por ejemplo, Moser; 1997; Kaztman, 2001; Contreras, 2002; Torche y Wormald, 2004; Contreras, Cooper, Hermann y Neilson, 2005; FSP, Mideplan y OSUAH, 2007, entre otros). La vulnerabilidad como concepto nos habla de la necesidad de comprender la integración al bienestar no como una dualidad o situación estática y completa (total integración versus total exclusión), sino más bien como una condición que muchas veces se manifiesta de modo precario y cambiante, con un grupo de hogares que puede cruzar una o más veces la línea de la pobreza en un determinado período. Esto estaría condicionado puntualmente por las nuevas condiciones laborales imperantes, pero de modo más general, por la liberalización de los distintos mercados (educación, suelo, previsión social, entre otros).

En este sentido, así como existe un grupo de hogares fácilmente distinguibles como pobres, existiría un grupo más amplio de hogares en condición de vulnerabilidad, es decir, no pobres pero susceptibles de caer en dicha condición ante cualquier shock de salud o de trabajo. Luego de los enormes esfuerzos que han hecho los distintos Estados en focalizar sus políticas sociales, es éste el grupo que queda más comprometido, al serle retirada mucha ayuda o beneficios estatales. En general, las políticas sociales de la mayoría de los Estados latinoamericanos tienden a enfocarse en “los pobres” pero poco hacen por evitar que otros caigan en la pobreza o consoliden posiciones en la clase media.

3. ¿Debe el índice ser móvil o fijo?

Los aspectos teóricos y empíricos recientemente descritos nos llevan a adoptar la postura de que, a riesgo de perder comparabilidad con estudios hechos en el pasado, es necesario generar un modelo de estratificación más flexible y abierto, que permita dar cuenta de los cambios estructurales que va experimentando históricamente la sociedad. En este sentido, los estratos generados (a partir de cualquier corte que se intente) debieran ser consistentes con los demás datos e indicadores que provienen de la realidad socioeconómica del país; el índice debiera ser receptivo a las variaciones en los niveles de pobreza e indigencia, a la expansión o contracción de la clase media, a los cambios culturales y materiales que experimenta la población, etc. Esto tiene, sin embargo, problemas tanto en el ámbito de la comparabilidad como de carácter metodológico.

1. En términos de comparabilidad, se transa la estabilidad eterna proporcionada por estratos socioeconómicos con una proporción fija de hogares en

su interior, por la estabilidad de estratos con un significado fijo, pero cambiantes en términos de la proporción poblacional a la que representan.

2. La dificultad metodológica, en tanto, se deriva de lo anterior: el problema es encontrar otros datos e índices que permitan obtener puntos de corte que a la vez den sentido a las categorías creadas, es decir, que las proporciones dentro de cada estrato tengan algún significado y correspondan efectivamente a algún fenómeno socioeconómico conocido. Así, un cambio en los cortes que dividen a los estratos sólo se justifica si se encuentran datos suficientes para establecer qué personas de un determinado percentil tienen una diferencia significativa con los de otro percentil, y no simplemente si generamos nuevamente cortes arbitrarios. ¿Qué sacamos con denunciar los problemas de un sistema si terminamos reemplazándolo por otro desarrollado de la misma forma?

Asimismo, surge además el dilema respecto de cada cuánto tiempo se deben alterar los cortes que dividen a los estratos, pues mientras menor sea el tiempo que un punto de corte permanezca fijo mayor será la posibilidad de reflejar los cambios sociales, pero menor será la posibilidad de realizar estudios comparables en el tiempo. ¿Cuánta estabilidad?, ¿cada cuánto tiempo cambia la sociedad?

Tomando en cuenta los dos puntos anteriores, se plantea la conveniencia de establecer los cortes entre estratos socioeconómicos, refiriéndolos a ciertas categorías socioeconómicas que les den sentido; que sean rígidas en el corto plazo, pero flexibles en la medida en que se revisen cada cierto número de años (por ejemplo, entre un censo y otro). De este modo, se propone generar nuevos percentiles de corte para el índice socioeconómico, correspondientes a ciertas situaciones socioeconómicas claras, de modo que asignen un cierto significado a cada estrato. Esto permitirá no sólo adecuar el índice socioeconómico a la nueva situación social, sino que también propondrá una cierta comparabilidad en términos del significado de las categorías creadas.

UNA PROPUESTA

Cualquier propuesta útil de nuevos cortes debe generar suficientes categorías como para dar cuenta de la diversidad social y, al mismo tiempo, limitar el número de categorías, tanto para que la clasificación sea efectivamente un mapa simplificado y claro de la realidad, como para que cada categoría pueda ser muestreada adecuadamente en una encuesta (no se pueden muestrear adecuadamente sin incurrir en costos desmedidos de trabajo de campo, estratos que representen a menos de un 10% de la población). En cualquier caso, creemos que hay algunas realidades más finas que deben estudiarse, pero sólo al momento de ahondar en las características de un determinado estrato. En este sentido, se propondrá un modelo con una estratificación

amplia para estudios de carácter general (cinco estratos) y una más fina (ocho estratos), posible de ser aplicada a temáticas específicas.

La estratificación propuesta recoge todo lo anteriormente discutido, anclando cada estrato socioeconómico a una serie de fenómenos efectivamente cuantificables. Ello a fin de proponer estratos socioeconómicos significativos y, al mismo tiempo, como un modo de dar luces respecto de las variables posibles de considerar a la hora de reelaborar el índice. Así, más que una propuesta cerrada lo que buscamos es generar discusión y un “lenguaje común” sobre diversos aspectos que debiesen ser considerados.

En este sentido, si bien se citan algunos estudios seriales sistemáticos¹ y otros ejemplos que permiten estimar cifras de referencia para establecer los puntos de corte, éstas han sido redondeadas acercándolas a percentiles múltiples de cinco, en vistas de simplificar analíticamente el modelo. De acuerdo a esto, se propone una nueva estratificación basada en los siguientes percentiles de corte por estrato:

Estrato 1 (ABC1=15%)

Representa a los sectores de elite; *grupos altos y medios altos*. Corresponde a las categorías ocupacionales de capitalistas, ejecutivos, profesionales y técnicos, y pequeña burguesía (en suma, 18,9%), de acuerdo a la clasificación de Torche y Wormald (2004).

La ampliación de esta categoría respecto a la clasificación anterior (en que representaba sólo un 10%) se debe a la mejora económica descrita en los estudios de movilidad social, la que está ligada tanto a la bonanza económica como al aumento del número de profesionales. Cabe hacer notar que para las sociedades desarrolladas, Robert Reich (1991) estima el tamaño de este grupo social en un 20%, el que él, sin eufemismos, denomina el “quintil afortunado”.

En términos culturales y de consumo, esta cifra se respalda en otros datos obtenidos a través de diversas encuestas. Por ejemplo, la cifra propuesta se acerca a la proporción de familias que cuentan con servicio doméstico, o a las que viajan periódicamente al extranjero.

Cultural y económicamente el estrato 1 podría a su vez subdividirse en dos grupos:

A. Elite (5%). Aparte de su categoría ocupacional, estas personas comparten el provenir de ciertos colegios tradicionales, contar con amplias redes sociales y ser propietario de algún medio de producción o bienes inmuebles distintos al hogar en que habitan. En cierta medida, es la clase social que podría vivir directamente de sus rentas, sin siquiera incorporarse al mundo del trabajo.

B. Grupos altos no miembros de la elite (10%). Son aquellos profesionales que ejercen en forma independiente su profesión o copan los cargos ejecutivos de grandes y medianas empresas, aparte de ciertos grupos de comerciantes.

Ellos no necesariamente poseen vínculos de parentesco o amistad con las elites tradicionales y dependen para mantener su estatus, en buena medida, de su trabajo y de los procesos de acumulación de capital que su propio trabajo les haya permitido.

Estrato 2 (C2=15%)

Este estrato corresponde a los *grupos medios-medios*; la proporción de hogares incluidos en este grupo es cercana a la proporción de jefes de hogar en la categoría ocupacional de proletariado no manual formal propuesta por Torche y Wormald (2004), del orden del 16%.

En este sentido, corresponde a hogares que, si bien basan su bienestar económico prácticamente sólo en los ingresos provenientes del trabajo, poseen un capital humano que les asegura ocupaciones con una remuneración tal que la simple fluctuación de mercado no los acerca en ninguna forma a la pobreza. En cuanto a su consumo, estos grupos se consideran suficientemente seguros como para endeudarse para el consumo de bienes durables como la vivienda y el automóvil.

Estrato 3 (C3 = 30%)

Este estrato representa los *grupos medios bajos*. Su ampliación respecto de la clasificación anterior se debe a la bonanza económica experimentada en las últimas décadas. Es aquí donde encontramos el cambio más relevante y el reflejo de las transformaciones y reducciones de la pobreza que ha tenido el país en los últimos años.

Es posible encontrar una correspondencia entre la proporción asignada a este grupo y la proporción de jefes de hogar en la categoría de proletariado manual formal descrita por Torche y Wormald (2004), de alrededor del 33%.

En este sentido, son grupos sin gran capital humano y cuyo principal ingreso es el del trabajo, pero que han accedido a una estabilidad que les ha permitido ir acumulando bienes y de este modo, ir alejándose progresivamente de la categoría de vulnerabilidad. Sin tener una gran capacidad de pago, tienen la capacidad económica suficiente para resistir los problemas de salud y empleo que se les puedan presentar, sin caer en situación de pobreza, gracias al ahorro y los bienes acumulados.

Estrato 4 (D=25%)

Este estrato corresponde a la proporción de población que ha sido identificada como *vulnerable a la pobreza* (tanto en los datos del OSUAH, 2007, como de acuerdo a Contreras, Cooper, Hermann y Neilson, 2005). Estos hogares son vulnerables en la medida en que, si bien no se sitúan bajo la línea de la pobreza, es probable que hayan entrado y salido de esa condición

en más de una oportunidad en la última década. Asimismo, ante cualquier problema de salud o situación de desempleo son susceptibles de pasar a situación de pobreza.

La reducción del tamaño de esta categoría (respecto al 35% asignado al estrato D de acuerdo a la clasificación anterior) se debe a la sostenida disminución de la pobreza en las últimas décadas; en este sentido, es importante comprender que, si bien no corresponden a grupos medios, tampoco son pobres: tienen capacidad de compra. Esta capacidad de pago es, no obstante, inestable, tanto en función de los ciclos económicos como respecto de los problemas particulares que estos hogares enfrentan.

Esta situación de vulnerabilidad va íntimamente ligada a su condición de precariedad laboral. En este sentido, es posible ligar esta categoría a la proporción de proletariado informal detectada por Torche y Wormald (2004), cercana al 30%.

Este grupo a su vez podría dividirse en dos subgrupos:

A. Vulnerabilidad eventual (15%). Son aquellos cuyas ocupaciones los hacen vulnerables a los ciclos económicos, pero que, en circunstancias normales, tienden a tener un trabajo relativamente estable y con remuneraciones continuas. Así, por ejemplo, un obrero especializado de la construcción si bien es vulnerable ante una depresión económica, tiende a tener habilidades suficientemente valoradas como para mantenerse por largos períodos en el mercado formal de trabajo

B. Vulnerabilidad crónica. Son aquellos que no siendo pobres en un determinado momento, no poseen las habilidades laborales requeridas por el mercado para conservar un empleo formal estable en el tiempo. Así, estos sectores tienden a recaer cada cierto tiempo en la pobreza independiente de situaciones que afecten al conjunto de la economía o a problemas de salud.

Estrato 5 (E=15%)

Este estrato se propone como el que comprende los *hogares en situación de pobreza* (13,7% según Casen 2006). En este sentido, corresponde al 15% más bajo de la población. Comparten con el estrato anterior la situación de extrema precariedad en términos de sus vínculos laborales, pero en este caso, no sólo los ingresos son menores sino que, por situaciones de composición familiar (jefatura femenina, muchos niños y pocos adultos) o de salud (enfermos crónicos, discapacitados), además tienen una menor capacidad de acumulación de bienes a través del tiempo.

En la medida en que este grupo corresponde a pobreza, es posible dividir este estrato en dos:

A. Pobres no indigentes (10%). Los pobres no indigentes tienen ingresos al menos para una canasta básica para cada uno de sus integrantes, sin embargo, no alcanzan a dos canastas por persona (lo que se estima como el mínimo

necesario para cubrir necesidades no alimenticias, como salud, educación y vestimenta); una parte de sus ingresos, al igual que en el caso de los indigentes, proviene de transferencias del Estado. En este sentido, si bien acceden a consumo alimenticio, no disponen de capacidad de compra de otro tipo de bienes. Su acceso a bienes durables probablemente se realiza a través del mercado informal y sistemas crediticios ad hoc. En términos de vivienda, la situación en general es similar a la de los indigentes, aun cuando es posible encontrar algunos hogares pobres no indigentes también como asignatarios de vivienda social básica.

B. Indigentes (5%). En la medida en que sus ingresos son menores a una canasta básica, apenas logran reunir el dinero necesario para la alimentación del grupo familiar. Gran parte de sus ingresos corresponde a transferencias del Estado a través de distintos subsidios. Sus bienes durables son escasos, probablemente conseguidos a través de familiares o transacciones informales. Su situación de vivienda también es deficitaria, posiblemente corresponden a casos de allegamiento o asentamiento precario.

DESAFÍOS PARA EL FUTURO

Tomando en cuenta la creciente necesidad de contar con un sistema de estratificación actualizado, práctico y de uso universal, así como los esfuerzos sistemáticos que han realizado a través de tantos años diversas empresas e instituciones del sector público y privado, y considerando también las experiencias internacionales más recientes, pareciera pertinente convocar a un esfuerzo colectivo de las distintas disciplinas involucradas que nos permita levantar un planteamiento común sobre esta materia con el fin de que en el próximo Censo de Población y Vivienda de 2012 se incorporen las preguntas adecuadas para la obtención de nueva información que permita una clasificación más fina de la población según sus características socioeconómicas.

Notas

1 "Standard Demographic Classification. A System of International Socio-Economic Classification of Respondents to Survey Research", ESOMAR, 1997.

2 The ESRC Review of Government Social Classifications, David Rose y Karen O'Reill. ESRC Research Centre on Micro-social Change Institute for Social and Economic Research, University of Essex, 1998.

3 ICARE, Il Congreso de Marketing, 1986. Presentación del primer estudio de distribución socioeconómica en Santiago realizado durante 1985 y 1986. Estudio desarrollado sobre una muestra representativa de 710 hogares del Gran Santiago y que considera el análisis estadístico respecto de la capacidad discriminante de 36 variables socioeconómicas.

4 Cabe hacer notar, en todo caso, que a pesar de lo expresado en la cita anterior, si existe un punto donde se produce –y se ha producido históricamente– un quiebre o salto brusco en la distribución de los ingresos, éste es el que separa a la elite y la clase media más acomodada del resto de la población. Así, Chile es un país muy desigual dada la distancia social y económica existente entre el grupo más alto de la población (entre 10 y 15%) y el resto de la población. Si se eliminara a este grupo, el resto del país no sólo es bastante igualitario sino que, además, el movimiento entre el resto de los estratos es bastante fluido.

5 Según la Subsecretaría de Telecomunicaciones, en "Penetración telefonía móvil y telefonía fija. Período 1992-2002", la variación en la penetración del teléfono celular es de 0% en 1992 a 43% en 2002. En

agosto de 2008, la penetración alcanza cerca de 84%.

6 Proyecto Anillos de Investigación en Ciencias Sociales Fondecyt – Banco Mundial “Barrios exitosos y barrios en crisis producidos por la política de vivienda social en Chile”.

7 Ver anexo al final del documento con datos sobre distribución de niveles socioeconómicos en Chile, según series de encuestas de opinión pública, bajo distintas técnicas.

Referencias

- AIM. (2000). “Metodología de medición de niveles socioeconómicos. Método usado por AIM Chile”. Disponible en <http://www.aimchile.cl/G1.asp> (fecha de consulta: 26 de mayo de 2008).
- AIM. (2008). “Descripción de grupos socioeconómicos”. Disponible en http://www.aimchile.cl/Grupos_Socioeconomicos_AIM2008.pdf
- CASEN. (2006). “Resultados nacionales. Encuesta de caracterización socioeconómica”. Disponible en <http://www.mideplan.cl/final/categoria.php?secid=25&catid=124> (fecha de consulta: 26 de mayo de 2008).
- Coleman, R. P. (1983). “The Continuing Significance of Social Class to Marketing”. *The Journal of Consumer Research*, vol. 10, n.º. 3, pp. 265-280. The University of Chicago Press.
- Contreras, D. (1999). “Distribución del ingreso en Chile. Nueve hechos y algunos mitos”. *Perspectivas*, vol. 2, n.º 2, pp. 311-332.
- Contreras, D. (2002). “Poverty and Inequality in a Rapid Growth Economy: Chile 1990-96”. Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Contreras, D.; Cooper, R.; Hermann, J.; Neilson, C. (2005). “Movilidad y vulnerabilidad en Chile”. *Expansiva, En Foco*, n.º 56.
- Contreras, D.; Larrañaga, O.; Litchfield, J.; Valdez, A. (2001). “Poverty and Income Distribution in Chile 1987-1998. New Evidence”. *Cuadernos de Economía*, vol. 38, n.º 114.
- ESOMAR. (1989). “Harmonizing Demographics. Can We Afford Not To?”.
- ESOMAR. (1990). “Getting Ready For Single European Sample Surveys”.
- ESOMAR. (1991). Progress Report of the ESOMAR Working Party on “Harmonization of demographics”. Eurodemographics? Near! y There! ESOMAR Congress, Luxemburgo.
- ESOMAR. (1997). “Standard Demographic Classification. A System of International Socio-Economic Classification of Respondents to Survey Research”.
- Fundación para la Superación de la Pobreza (FSP); Mideplan, OSUAH (2007). “Minuta. La encuesta panel CASEN 1996, 2001, 2006: primera fase de análisis”. Disponible en http://www.osuah.cl/encuestapanelcasen/documentos/MINUTA_Primer_Fase_Analisis_Encuesta_Panel_CASEN_17oct07.pdf (fecha de consulta: 26 de mayo de 2008).
- Hollingshead, A. B. (1971). *Commentary on 'The Indiscriminate State of Social Class Measurement'*, Social Forces, University of North Carolina Press.
- Hollingshead, A. B.; Redlich, F. C. (1958). *Social Class And Mental Illness*, John Wiley And Sons.
- Katzman, R. (2001). “Seducidos y abandonados. El aislamiento social de los pobres urbanos”. *Revista de la CEPAL*, n.º 75.
- Kollat, D. T.; Engel, J. F.; Roger, D. (1970). “Current Problems in Consumer Behavior Research”. *Journal of Marketing Research*, vol. 7, no. 3, pp. 327-332. American Marketing Association.
- Lawson, E. D.; Boek, W. E. (1960). “Correlations of Indexes of Families' Socio-Economic Status”, *Social Forces*, vol. 39, no. 2, pp. 149-152. University of North Carolina Press.
- McDonald, C; King, S. (1996), *Sampling the Universe; the Growth, Development and Influence of Market Research in Britain since 1945*. NTC Publications, Londres.
- Miller, D.C. (1991). *Handbook of research design and social measurement*. Sage, Newbury Park.

Moser, Caroline. (1997). *Household Responses to Poverty and Vulnerability. Volume 1. Confronting Crises on Cisne Dos, Guayaquil, Ecuador*. World Bank: Washington. D. C.

Oberti, M; Preteceille, Edmond. (2004). *La mixité sociale comme objet d'étude: approches, diagnostics et enjeux*. Texto presentado en el seminario "Spatial Structure and Spatial Segregation: Sao Paulo, Rio de Janeiro and Paris", organizado por CEBRAP, Sao Paulo, Brasil, junio de 2004.

Reich, R. (1991). *The Work of Nations*. Vintage Books, Nueva York.

Strasser, H. (1980). "Stratum and Class Formation: Principles of a Theory of Social Inequality". *Canadian Journal of Sociology / Cahiers Canadiens de Sociologie*, vol. 5, no. 2, pp. 103-120.

Szreter, S. R. S. (1984). "The Genesis of the Registrar-General's Social Classification of Occupations". *The British Journal of Sociology*, vol. 35, n°. 4, pp. 522-546. Blackwell Publishing on behalf of The London School of Economics and Political Science.

Torche, F. (2005). "Unequal but Fluid Social Mobility in Chile in a Comparative Perspective". *American Sociological Review*, vol. 70, n° 3.

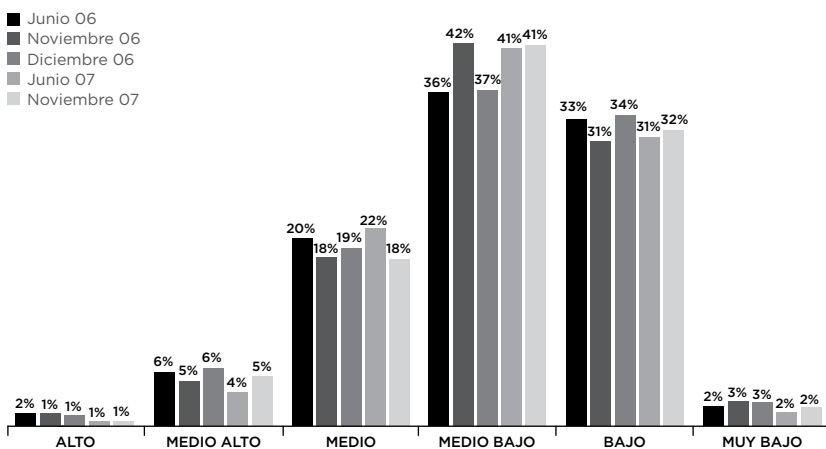
Torche, F.; Wormald, G. (2004). "Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro". CEPAL, *Serie Políticas Sociales*, n° 98.

Warner, W. L.; Meeker, M.; Eells, K. (1949), "Social Class in America: The Evaluation of Status", *Science Research Associates*, 1949.

Anexo

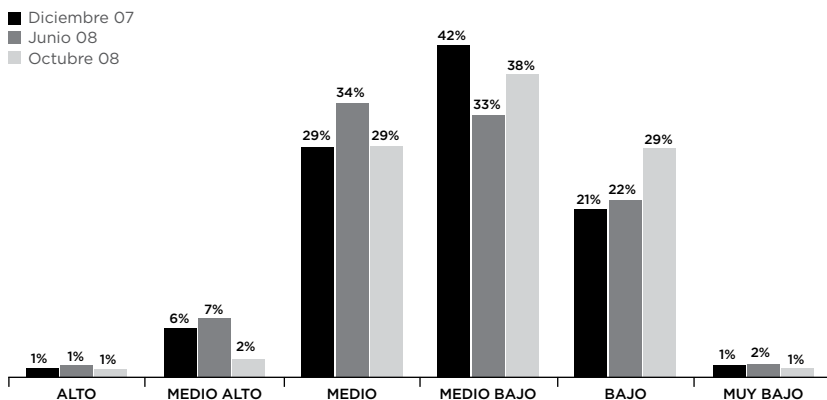
Distribución de niveles socioeconómicos en Chile según series de encuestas de opinión pública

COMPARACIÓN SERIES DE CLASIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE VIVIENDA OBSERVADA POR LOS ENCUESTADORES (2006-2007)



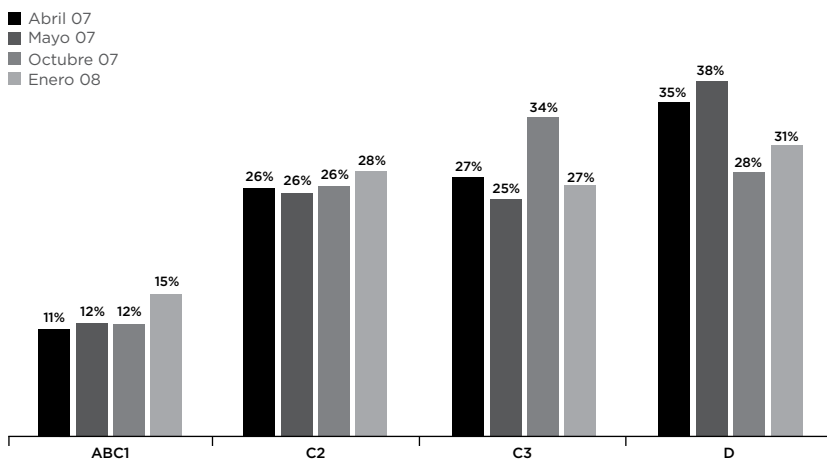
Fuente: Serie de encuestas cara a cara realizadas por Feedback, en principales centros urbanos del país (V-VIII-RM), 1.600 casos c/u.

COMPARACIÓN SERIES DE CLASIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE VIVIENDA OBSERVADA POR LOS ENCUESTADORES (2007-2008)



Fuente: Serie de encuestas cara a cara realizadas por Feedback, en principales centros urbanos del país (II-V-VIII-IX-RM), 1.600 casos c /u.

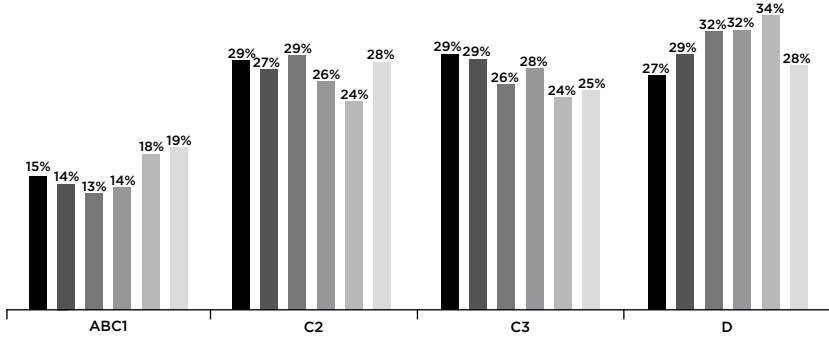
COMPARACIÓN SERIES DE CLASIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA SEGÚN ÍNDICE CALCULADO EN BASE A EDUCACIÓN, ACTIVIDAD Y BIENES (2007-2008)



Fuente: Serie de encuestas telefónicas realizadas por Feedback, en principales centros urbanos del país (II-V-VIII-IX-RM), 1.600 casos c /u.

COMPARACIÓN SERIES DE CLASIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA SEGÚN ÍNDICE CALCULADO EN BASE A EDUCACIÓN, ACTIVIDAD Y BIENES (2008)

- Marzo 08
- Abril 08
- Junio 08
- Julio 08
- Septiembre 08
- Octubre 08



Fuente: Serie de encuestas telefónicas realizadas por Feedback, en principales centros urbanos del país (II-V-VIII-IX-RM), 1.200 casos c /u.

Este texto es en parte tributario del trabajo “Progreso económico y estratificación social”, de Rodrigo Salcedo y Alejandra Rasse, publicado en el libro *Hacia una sociedad de derechos: políticas públicas, titularidad y garantías*. Fundación Henry Dunant, Santiago, 2008. Muchas temáticas tratadas allí fueron re trabajadas aquí, agregándose mayor análisis o datos empíricos no vedosos.

CONSUMO Y SEGMENTACIÓN: ALGUNAS CONSIDERACIONES CONCEPTUALES Y EMPÍRICAS

CARLOS CATALÁN

1. LA IMPORTANCIA DEL CONSUMO EN LA SOCIEDAD

El objetivo de este artículo es dar algunas claves conceptuales y empíricas de cómo el consumo se ha convertido en una dimensión relevante para el análisis de la segmentación social. El énfasis de este análisis está en relevar que las formas en que el consumo se relaciona con la segmentación son complejas, múltiples y diversas, no reducibles a una sola vertiente unívoca conceptual y metodológica. En otras palabras, estamos en un estadio de conversación conceptual y metodológica en pleno desarrollo, donde no hay un consenso paradigmático en este campo.

En primer lugar, desarrollamos la relevancia del consumo en el escenario contemporáneo. En segundo lugar, desarrollamos aproximaciones conceptuales a la temática del consumo. En tercer lugar, analizamos las diversas modalidades en que se relacionan el consumo y la segmentación. En este punto desarrollaremos dos aproximaciones complementarias para ver la relación entre consumo y segmentación: cómo el consumo segmenta a la sociedad y cómo la segmentación social afecta el consumo. En cuarto lugar, a través de cuatro ejemplos de investigaciones recientes –sobre el consumo cultural, el consumo de medios en segmentos populares, los tipos de familia y los usos del tiempo– mostramos las muy diversas formas en que se da esta relación entre consumo y segmentación. Por último, establecemos algunas consecuencias para el estudio de la segmentación extraídas del argumento que esbozamos en este texto.

Para comenzar a analizar la relación entre segmentación y consumo es importante partir de las siguientes consideraciones. Las sociedades modernas se caracterizan por sus altos niveles de segmentación y diferenciación social. Pero también se caracterizan por *la creciente importancia que ha adquirido el consumo para poder entender la diferenciación social*.¹

Este reconocimiento ha ido aumentando en la discusión sobre la segmentación social. Pensemos que una de las principales tradiciones iniciales para pensar la segmentación se centró en el trabajo: es la tradición del Durkheim de la División Social del Trabajo (1987) o la tradición del marxismo. En otras corrientes, como la weberiana (1964), que han sido pensadas más bien en términos de

estratos, el consumo adquiriría más importancia. Pero, en realidad, el consumo es más bien una señal de una segmentación que se produce en otro espacio de la estructura social: el mercado. En efecto, en la tradición weberiana, las clases son definidas por las posibilidades de existencia determinadas por su relación con los mercados. El consumo es un indicador de esas posibilidades de existencia, pero las diferencias no se producen a través del consumo.²

Existe un gran consenso en la literatura contemporánea sobre la creciente importancia que ha adquirido el consumo para entender la segmentación social. Esto tiene que ver con el cambio, que varios autores observan, en los modos en que el consumo afecta la segmentación social: algunos de estos autores convergen en plantear que diferentes grupos sociales se construyen a partir de sus decisiones de consumo. Las discusiones sobre estilos de vida, sobre “tribus juveniles”, aunque no siempre son muy rigurosas, descansan sobre esta tesis de la importancia del consumo. Más allá de la posible validez de la anterior discusión, lo que sí resulta claro es que discutir sobre segmentación en la sociedad contemporánea requiere integrar al consumo.

Esta preponderancia que ha adquirido el consumo para entender la segmentación se fundamenta en una idea más general: *que el consumo ha aumentado de importancia en las sociedades contemporáneas*. Revisemos, aunque sea someramente, algunos de los fundamentos de esta concepción:

El paso del fordismo al posfordismo. Los procesos de producción de buena parte del siglo XX se caracterizaron por el fordismo, una producción masiva, estandarizada y predecible. En los últimos decenios aparecen los procesos productivos llamados posfordistas, caracterizados por su especialización flexible, segmentada, de adaptación a un mercado siempre cambiante. En este nuevo escenario, uno puede plantear que los productores siguen las tendencias del consumidor.

Del consumo de masas al consumo segmentado. Se ha transformado también el escenario del consumo. Hemos pasado del consumo de masas –la creación de amplios mercados de consumidores indiferenciados– a un nuevo consumo segmentado, en que los consumidores buscan distinguirse y diferenciarse a través del consumo, y donde las ofertas de consumo son múltiples, donde se hace más rápido el ciclo de vida de los productos, aumenta la importancia de las marcas, se crean nuevas categorías de producto, etc. Más aun, otros autores, como Fabris (2003), van más allá, hablan de un nuevo consumidor, una de cuyas características principales está en el rol activo en el codiseño de los productos.

De la sociedad de productores a la sociedad de consumidores. Zygmunt Bauman (2007), entre otros, ha defendido la idea de que las transformaciones de la sociedad actual se pueden analizar como el desarrollo de una sociedad donde prima el consumo. Las relaciones que las personas desarrollan con la sociedad –su identidad, sus principales aspiraciones y deberes– son a través

del consumo. Se trata de una sociedad que interpela a sus miembros en cuanto a su capacidad de consumidores.³

Los cambios en la producción y en el consumo que hemos mencionado son paralelos y muy relacionados entre sí. Lo anterior no es casual, ya que es posible argumentar que el paso al nuevo escenario segmentado se debe al cambio en el consumo. Fueron los cambios del consumo, en particular, el desarrollo de nuevas formas de segmentación producidas y realizadas a través del consumo, los que constituyeron uno de los motores de la producción flexible (Miller, 1995; Harvey, 1989). *Si es la producción masiva la que crea el consumo de masas, se puede plantear que es el consumo segmentado el que crea la producción segmentada.*

Todas estas transformaciones han impactado nuestra sociedad. Los profundos cambios que ha experimentado Chile tienen muchas aristas, pero una de ellas claramente es un cambio en la esfera del consumo. En los últimos dos decenios hemos experimentado una masificación y acceso generalizado a éste. Una sociedad con mayores ingresos, en la que, aunque muy desigualmente, todos han participado en algún grado. Una sociedad con profundas transformaciones en su estructura y cultura del gasto, que en los últimos 20 años se ha diversificado en gran medida.⁴ Además, son muchas las transformaciones de contexto que afectan directa o indirectamente el consumo (estructura ocupacional, expansión educacional, transformaciones de la estructura demográfica, etc.) En ese sentido, podemos decir que la incorporación de las grandes masas de la población al consumo es una de las principales tendencias recientes de nuestra sociedad.

Pero en Chile esta tendencia de incorporación al consumo tiene una particularidad. En las sociedades desarrolladas, la incorporación de las masas al consumo se da en un escenario de consumo de masas, y de ahí transitaron a un escenario de consumo segmentado. *En cambio, en la sociedad chilena, la incorporación de las grandes masas al consumo se da en un escenario de consumo segmentado.* Es importante hacer notar que esta segmentación no se puede reducir a las diferencias en acceso que producen los diferentes ingresos, sino que los deseos, motivaciones y rol que cumplen los bienes son variados y diferenciados.

Esta particularidad del acceso masivo al consumo en un escenario de bienes y servicios segmentado, aumenta la relevancia de entender la relación del consumo como factor de segmentación.

2. ALGUNAS CONSIDERACIONES CONCEPTUALES SOBRE EL CONSUMO

Para poder analizar cómo el consumo afecta, y es influenciado, por la segmentación social, es necesario entender la naturaleza de los procesos de consumo. Solo así podremos establecer los elementos y dimensiones necesarios para dar cuenta de esa relación. La anterior consideración es aun más

relevante si observamos que la discusión y las concepciones sobre el consumo han experimentado un profundo cambio en los últimos decenios, y la concepción del consumo que emerge de esa discusión es muy diferente de las concepciones instaladas en el sentido común. Las limitaciones de espacio no nos permiten detenernos en los orígenes de esta nueva concepción, en autores tales como Veblen, Mauss o Simmel.

A continuación destacaremos sólo cuatro aspectos del rico debate contemporáneo sobre el concepto de consumo que estimamos nos serán útiles para esta discusión de la segmentación:

El consumo no se reduce a la compra. Muchas veces hablamos del consumo como si fuera equivalente a la compra. Sin embargo, el consumo es más amplio que los procesos de acceso y de posesión de bienes. Más allá de la compra, hemos de analizar los procesos mediante los cuales las personas usan los bienes.⁵ Incluso, algunos autores (Douglas, 1973, 1996) han llegado a definir el consumo como lo que ocurre fuera de la compra. Para entender el consumo se requiere analizar, por ejemplo, en qué ocasiones se usan los bienes, cómo se incorporan en las prácticas cotidianas y qué roles cumplen en ellas. Los procesos de uso, las prácticas de relación con los bienes son elementos centrales para entender el consumo.

El consumidor es un sujeto activo y el consumo no es un proceso pasivo. Son tanto el debate como la experiencia contemporánea los que niegan que el consumo esté determinado, o sea un simple reflejo, del mundo de la producción.⁶ Son los consumidores quienes deciden cómo y cuáles bienes incorporan en sus vidas; son los consumidores los que deciden cómo combinarán los bienes, cómo se apropiarán de ellos y cómo los incorporan en su cotidianidad. En el extremo de esta tendencia, podemos pensar en un consumidor artesano que produce a través del consumo sus propios bienes, transformando los bienes de mercado en materias primas de su propia producción (Campbell, 2005).

El consumo construye relaciones sociales. Contra lo que el sentido común a veces plantea, el consumo no se opone, sino que está profundamente inserto en nuestras relaciones con otras personas. Las diversas prácticas en las que desarrollamos nuestras relaciones sociales están siempre acompañadas de bienes. En ese sentido, podemos plantear que no hay relaciones sociales sin consumo.

El consumo construye significados sociales. Los bienes tienen asociados significados e información, son objetos simbólicos: El consumo tiene una dimensión no material. Incluso, en las sociedades modernas, podemos plantear que este carácter simbólico ha crecido en importancia. Pero la relación entre el consumo y los símbolos es incluso más íntima. Los bienes cumplen un rol en estabilizar y consensuar las categorías culturales de una sociedad. En última instancia, y con alguna exageración, podemos plantear que no hay significados sociales sin consumo.

Las anteriores consideraciones nos muestran que, si queremos analizar la relación entre las dinámicas del consumo y la segmentación, tenemos que entender toda esta complejidad del consumo. La segmentación que genera el consumo se crea en estos procesos de uso de los bienes, de formación de relaciones sociales y de construcción de significados. Procesos, como ya hemos hecho notar, en los que el consumidor adquiere un rol de sujeto activo y se vuelven más protagónicos los aspectos simbólicos y no monetarios del consumo.

3. LA DOBLE RELACIÓN ENTRE EL CONSUMO Y LA SEGMENTACIÓN

Desde hace varias décadas el consumo ha tenido una presencia en la segmentación socioeconómica creada por la investigación aplicada y de mercado. Sin embargo, el rol que cumple el consumo en dicha estratificación es más bien limitado.

Pensemos en la última propuesta que ha desarrollado la AIM (2005) para la medición de niveles socioeconómicos. El NSE surge de una combinación entre nivel educacional del jefe de hogar y la posesión de una batería de bienes.⁷ En ese sentido, uno puede pensar que el consumo tiene un rol central para entender la segmentación en este esquema. Pero si observamos bien, veremos que aquel se entiende aquí sólo como indicador de compra y de acceso a bienes que, en términos de la mencionada tradición weberiana, reduciría el papel del consumo a un indicador de las “posibilidades de existencia que produce el mercado”.

Los bienes elegidos operan en una escala de escasez, en que el valor de un bien en la escala socioeconómica es mayor en la medida en que menos hogares lo tengan. Los bienes se plantean como indicadores económicos y lo que importa de ellos es su valor monetario. En ese sentido, opera la lógica que todos quieren los mismos bienes, pero sólo algunos pueden tenerlos, y eso es lo que permite que diferencie niveles socioeconómicos. De hecho, el documento establece que se eligieron bienes “normales”, o sea, aquellos que no dependen del estilo de vida, ciclo familiar, ubicación geográfica.

En ese sentido, este rol que el consumo cumple en la estratificación socioeconómica es limitado para entender la complejidad de las funciones del consumo en la segmentación:

Reduce el consumo a posesión, y no toma en cuenta las dimensiones de uso de los bienes, ni las dimensiones sociales y culturales del consumo.

No reconoce el nuevo escenario de consumo segmentado al que hemos hecho referencia. Los bienes elegidos son universales (son tratados como *commodities*); sólo se diferencian por su posesión, pero no por su deseabilidad o por las formas de uso y las otras variables que hemos relevado. Limita la comprensión de la segmentación del consumo a sólo una dimensión, pero no puede enfrentar la inmensa variabilidad de relaciones con los bienes que es una característica de la sociedad contemporánea.

En otras palabras, si bien este uso de los bienes y del consumo puede ser adecuado para entender la variable de estratificación socioeconómica, *la segmentación socioeconómica resulta insuficiente para comprender en su totalidad la compleja relación entre segmentación y consumo.*

De hecho, para analizar la relación entre consumo y segmentación es importante tomar en cuenta que *no existe una sola segmentación de la sociedad por el consumo. Lo que hace el consumo es entregar una diversidad de posibles segmentaciones.* El consumo implica diversas segmentaciones porque segmenta a través de las diversas prácticas y cada práctica genera sus propias distinciones (Warde, 2005).

El consumo no genera una sola segmentación social que se puede reunir con otras en un listado de las segmentaciones de la sociedad. No es que a la segmentación socioeconómica, o la de ocupaciones, se le sume otra que es la que ocurre por el consumo. Éste genera múltiples segmentaciones.

Uno puede continuar esta reflexión con la siguiente constatación: a través del consumo se profundiza y complejiza la segmentación de la sociedad. De alguna forma, la intersección entre el consumo y la segmentación social lo que hace es diversificar las posibilidades de segmentación. Esta complejización de la segmentación que realiza el consumo se debe, en parte importante, a que el consumo nos desafía a ver lo particular. *Las divergencias y diferencias en las formas de consumo nos obligan a reconocer las diferencias y segmentaciones sociales.*

Pensemos, por ejemplo, en el llamado segmento D en la concepción de estudios de mercado. Un grupo que en esta aproximación se trata de forma global y uniforme es en realidad ya un problema, al ser un grupo que representa al 35% de la población. De hecho, ya es un avance en la dirección de segmentación entender que éste es un grupo particular con características específicas. Pero esta aproximación no reconoce la diversidad y las diferencias que producen para los hogares distintas dimensiones: los distintos ciclos de vida familiar, las diferencias de trayectoria (¿cuán reciente es el abandono de la extrema pobreza?), el hecho de contar con uno o más ingresos en el hogar, el tipo de trabajo (¿dependiente?, ¿cuenta propia?, etc.), los ambientes de trabajo (es diferente trabajar en un grupo de pares que trabajar en una empresa en que la mayoría no es del grupo D) y muchas otras variables en la vida de las familias y personas que pertenecen a este grupo. Uno podría quizás pasar por alto estas diferencias, pero cuando uno piensa en el consumo, estas diferencias claramente se vuelven relevantes y cruciales porque dan cuenta de la realidad segmentadora del consumo.⁸

Es importante reiterar en este apartado que cuando estamos hablando de consumo nos estamos refiriendo a prácticas de uso, a los significados de los bienes, a la cultura y contextos de apropiación de los bienes y servicios, etc. No

estamos hablando solamente de compra, ni solamente estamos pensando en consumo como un sucedáneo de la dimensión de ingresos. La importancia del consumo para la segmentación proviene, precisamente, de que el consumo es una práctica de relación con los bienes con significado social y cultural. Porque en el consumo se expresan, producen y reproducen las diferentes culturas; el consumo expresa, produce y reproduce la segmentación de la sociedad.

Para poder entender estas complejas interacciones que existen entre consumo y segmentación, uno puede establecer dos formas centrales que adquiere dicha relación:

Por una parte, podemos ver cómo a través del consumo se generan segmentaciones: segmentaciones que se producen a través de los procesos y prácticas de consumo.

Por otra parte, podemos ver cómo otras segmentaciones de la sociedad, que no consideran explícitamente el consumo, lo condicionan y afectan; esto significa, en otras palabras, que no podemos entender las prácticas de consumo aisladas de las otras formas de segmentación social.

Veamos a continuación a qué nos referimos más precisamente con estas dos modalidades.

La producción de segmentaciones por el consumo implica que los procesos de consumo como tales producen segmentos y diferencias que sólo tienen que ver con la diversidad de prácticas de consumo: que tal y tal personas pertenecen a grupos distintos sólo en virtud de sus consumos diferentes. Pero, además, nos queremos referir al hecho de que un segmento establece sus características distintivas y específicas a través de lo que ocurre en los procesos de consumo. El consumo permite generar, identificar y caracterizar segmentaciones.

La segunda variante, que la segmentación afecta y condiciona al consumo, se refiere a todas aquellas segmentaciones sociales –que no se crean ni se describen desde el consumo– que lo influyen y lo determinan, parcial o totalmente. En otras palabras, *que mi consumo está condicionado por las características de mi inserción en un segmento*. Para citar un ejemplo, las distintas ocupaciones producen distintos consumos: desde lo que implica “buena presencia” en uso de bienes hasta la necesidad de bienes tecnológicos para distintos trabajos. Con esto no estamos planteando solamente que distintos grupos tengan prácticas de consumo diferentes. Estamos intentando defender la idea de que las prácticas, actividades y posibilidades que implica pertenecer a un grupo tienen consecuencias en la forma de consumo de las personas. En otras palabras, la relación entre segmentación social y consumo no se reduce a que sencillamente los grupos consumen de manera diferente.

Aquella relación es extremadamente compleja y una de sus consecuencias es aumentar la complejidad social, al diversificar la segmentación. El lector podrá preguntarse que, si lo que hace el consumo es aumentar la complejidad de la

segmentación, ¿cuál es el valor que agrega este tipo de perspectiva? Todo modelo y análisis tiene que sopesar la necesidad de una descripción adecuada y cercana a la realidad con la necesidad de simplificar la realidad en sus aspectos fundamentales. Y si el consumo lo que hace fundamentalmente es agregar complejidad, ¿no sería más adecuado quedarse con segmentaciones sin incluir al consumo, que serán menos exactas y precisas, pero que nos permiten tener un cierto nivel de comprensión de la realidad social? Al fin y al cabo, se puede plantear que las segmentaciones del consumo son más bien microsegmentaciones, que no tienen mayor importancia fuera de los casos (y productos se podría llegar a decir) que segmentan.

Creemos que la respuesta a la pregunta anterior es que la complejidad que trae el consumo es efectivamente útil para el análisis. Que sin analizar la segmentación con el consumo se produce un análisis que es insuficiente y parcial. El valor principal de este análisis no es solamente permitirnos entender la lógica del consumo, sino entender las formas de segmentación de la sociedad contemporánea actual.

Pero este tipo de afirmaciones es mejor validarlas empíricamente. En la siguiente sección desarrollaremos algunos ejemplos concretos de cómo para la sociedad chilena incluir el consumo en la segmentación resulta indispensable para comprender los procesos que ocurren en ella.

4. ALGUNOS EJEMPLOS DE LA RELACIÓN ENTRE SEGMENTACIÓN Y CONSUMO

A continuación, ejemplificaremos en cuatro casos específicos de investigaciones sobre la sociedad chilena, las dos variantes de relación entre segmentación y consumo que hemos expuesto.

En primer lugar, analizaremos dos ejemplos de estudios del consumo como lugar de segmentación de la sociedad: El consumo cultural en espacio público y los consumos mediales en sectores populares.

En segundo lugar, analizaremos otros dos casos de segmentaciones que afectan las prácticas de consumo: El ciclo de vida familiar y los estilos de uso del tiempo.

A. El consumo como lugar de segmentación de la sociedad

El consumo cultural público

La forma más evidente para analizar el consumo como un factor de segmentación social es buscar un análisis en que la segmentación se produzca a través de las diferencias en el consumo. Para ello usaremos un análisis de la socióloga Florencia Torche (por publicar) que analiza la segmentación del consumo cultural “público”; en otras palabras, de aquellas actividades de consumo cultural que no ocurren en el hogar: ir al cine, asistir a conciertos, ir a museos etc.⁹

Al realizar este análisis, Torche revisa algunas de las principales hipótesis e ideas con respecto a la segmentación y estratificación del consumo cultural en las sociedades contemporáneas. En primer lugar, está la hipótesis de la homología: que a cada ubicación en el espacio social del estatus le corresponde una forma específica de consumo cultural en que las clases más altas consumen “alta cultura” y las más bajas “cultura popular”. En segundo lugar, encontramos la hipótesis del omnivorismo-univorismo, según la cual la diferencia entre los consumos de los diversos estratos consiste en que los grupos más altos consumen de manera muy diversificada (tienen “gustos amplios”), mientras que los segmentos más bajos consumen sólo algunos géneros y prácticas. En tercer lugar, revisa la tesis de la individualización, en que los gustos y prácticas de consumo cultural ya no se pueden analizar en relación a la estructura de la sociedad (Torche, 2007: 71). El interés de analizar estas hipótesis en Chile es que la mayor parte de las investigaciones y estudios en esta área han sido en situaciones de sociedades desarrolladas. El análisis en el caso específico de Chile es interesante para ver cuánto explican estas ideas sobre la realidad de otras sociedades distintas a las desarrolladas.

Como podemos ver, el estudio está plenamente integrado en una lógica de segmentación. La investigación busca establecer cuáles son los diferentes segmentos que se producen en relación al consumo cultural público y luego ver la relación entre estos segmentos y las hipótesis revisadas. *Lo que nos interesa enfatizar a este respecto es que la segmentación del estudio se produce solamente a partir de variables de consumo.* Posteriormente, se observa dónde se ubica socialmente esa segmentación, pero no es la estructura social desde la que se produce la segmentación, los grupos se consideran diferentes porque sus prácticas de consumo —en este ámbito específico que estamos observando— son diferentes. Los resultados que se obtienen se sintetizan en la siguiente tabla (Torche, por publicar: 11):

SEGMENTACIÓN DE CONSUMOS CULTURALES PÚBLICOS

| | Omnívoros | Inactivos | Amantes del cine | Aficionados a presentaciones en vivo |
|---|-----------|-----------|------------------|--------------------------------------|
| Porcentaje de la población | 5,1 | 61,1 | 23,3 | 10,4 |
| Probabilidad condicional de atender (%) | | | | |
| Danza | 82 | 3 | 18 | 47 |
| Otro espectáculo en vivo | 80 | 4 | 22 | 34 |
| Teatro | 94 | 3 | 40 | 45 |
| Exhibición de arte | 96 | 5 | 50 | 60 |
| Concierto | 94 | 9 | 55 | 68 |
| Película | 93 | 17 | 100 | 0 |

El grupo de omnívoros, el más pequeño, consiste en aquel segmento de la población que tiene una alta probabilidad de asistir a todas las actividades. Por otra parte, el grupo más común, el de inactivos, se caracteriza por una muy baja disposición a participar en estos consumos. El consumo más común, cine, de todas formas presenta una disposición bastante baja (17%). El grupo de amantes del cine, cerca de un cuarto de la población, tiene una muy alta disposición a ir al cine, combinándolo con disposiciones más bajas en relación a las otras actividades. De todas formas, siempre tiene un nivel de consumo relativamente apreciable y claramente superior al de inactivos. Finalmente, nos encontramos con el grupo de aficionados a presentaciones en vivo, que combinan una nula disposición a ir al cine, con disposiciones relativamente elevadas –sólo superadas por los omnívoros– en el resto de las actividades. En particular, presenta disposiciones bastante más altas que otros grupos en lo que dice relación a la danza.

¿Qué nos plantea esta segmentación en relación a las hipótesis que revisaba Torche? Nos plantean algo bastante claro: que ninguna de esas hipótesis es suficiente para dar cuenta de la realidad del consumo cultural público. Claramente no basta con distinguir entre alta y baja cultura; ciertamente no podemos establecer que la diferencia central es entre omnívoros y personas con consumos más específicos, tampoco podemos plantear que las lógicas de consumo cultural son estrictamente individuales. El consumo cultural resulta más complejo de lo que permiten las hipótesis. Y en particular, su segmentación –aunque puede asociarse con grupos sociales– no se deja atrapar solamente por una lógica. En ese sentido, podemos plantear que la segmentación que produce el consumo cultural se debe a las lógicas que ocurren al interior de su campo.

La segmentación nos revela las lógicas de consumo cultural de la sociedad chilena. Podemos observar, además, que esta segmentación no se reduce solamente a distinguir niveles de consumo altos, medianos y bajos. La diferencia entre los grupos de amantes del cine y de aficionados a las presentaciones en vivo no es una diferencia de niveles de consumo, es una diferencia de lógicas de consumo: se concentran en tipos de consumo diferentes (es cosa de comparar las participaciones en espectáculos de danza y en cine de ambos grupos). Y, por lo tanto, nos muestra que hay lógicas que se producen en y a través del consumo, que causan estructuras de segmentación.

El consumo de medios en segmentos populares

Nuestro segundo ejemplo no es un caso de una segmentación que se produzca en el consumo. El segmento se define desde otros parámetros. Pero las formas que adquiere la diferencia entre este grupo y otros segmentos se producen a través del consumo. El consumo especifica al grupo, para usar la terminología de Tilly (1984) sobre el *consumo individualiza al segmento*.

La investigación que reseñamos es un estudio sobre las concepciones de lugar y su relación con las “mediaciones” que producen los bienes y tecnologías de comunicación en sectores de bajos ingresos en Santiago (Ureta, 2006). Estas mediaciones son, precisamente, las formas en que estas personas usan y se relacionan con dichos bienes; en otras palabras, su consumo.

El estudio fue de carácter etnográfico sobre 20 familias de la comuna de Renca, que fueron trasladadas a viviendas sociales. Analiza cómo éstas generan un “lugar” donde vivir. La noción fundamental es que el lugar no es simplemente un espacio físico, sino construcciones sociales en que se mezclan el espacio geográfico, los seres humanos, los objetos y las relaciones entre ellos (Ureta, 2006: 21). El hogar y la comunidad local no son espacios, sino lugares sociales específicos que construimos y en los que vivimos (y, por lo tanto, es relevante preguntarse: ¿cuándo una casa se transforma en hogar?, ¿cuándo un espacio se transforma en lugar?, ¿cómo se construye la vida cotidiana a través de esos espacios?, ¿cómo esa construcción se ve mediada por el consumo de bienes y tecnologías?). Todo esto es lo que el estudio investiga.

Al analizar la manera en que diversos bienes, y en particular tecnologías de comunicación, median esta relación con la vida cotidiana y la formación del espacio, Ureta nos muestra la especificidad de la relación de estos grupos con las tecnologías:

La relación con el móvil. Ureta (2006: 191) nos muestra que la relación con el celular está cruzada por un discurso altamente “sofisticado” sobre éste: las personas entrevistadas tenían ideas muy claras sobre su utilidad. Tenían un discurso altamente desarrollado al respecto que contrasta con la manera de hablar sobre otros bienes y tecnologías.

Pero lo central es que Ureta descubre una modalidad distinta de uso del celular. Usualmente pensamos que uno de los beneficios de la telefonía celular es que nos permite estar conectados a pesar de que no estemos en un solo lugar. Podemos movernos continuamente pero estar siempre a la mano. Pero, para estos grupos, *la utilidad del móvil no estaba centrada en su movilidad*. De hecho, en muchos casos, al no existir una línea fija, siendo el único modo de comunicación, el móvil se quedaba en la casa mientras que los miembros del hogar podían salir. La permanencia de la conectividad demandaba, en estos casos, la no movilidad del aparato. Si tomamos en cuenta que el uso del celular en estos grupos se concentra en recibir llamados –y que, cuando se hacen, se usa la técnica de “pinchar”, que implica no gastar en la llamadas–, entonces la ventaja de mantener el celular en el hogar queda más clara: la persona en el hogar pincha a la persona que está fuera del hogar, quien tiene más oportunidades para devolver el llamado sin costo para el hogar (por ejemplo, llamando desde el trabajo). Podemos ver, entonces, todo un proceso y práctica de consumo de esta tecnología que diferencia a estos grupos.

La relación con el televisor. Para entender esta relación, entre otros elementos, es crucial entender que el televisor es central para generar la presentación pública de estas familias (Ureta, 2006: 143-145). *El televisor es la tecnología de comunicación de la cotidianidad y del hogar.* Ocupa un tiempo relevante en la vida de las personas y uno la ve cuando está en el hogar. En otras palabras, estar en el hogar y ver televisión tienen una relación muy cercana. Al mismo tiempo, en las viviendas sociales, donde hay poco espacio para la individualización de la vivienda, es el televisor el que permite “presentarse”. Como lo plantea Ureta (2006: 145) “los televisores constituyen uno de los principales bienes del hogar para las familias y los individuos, algo que ha de ser mostrado a visitantes y otros residentes”. El living se ordena en torno al televisor. Las siguientes imágenes, tomadas de esta investigación, ilustran lo anterior:

El espacio ceremonial del hogar es ocupado y está centrado en el televisor. El espacio donde se recibe a los visitantes es el del televisor, o mejor dicho del “mejor televisor” del hogar. De esta forma, los hogares pueden garantizar que tienen lo que todo hogar tiene (Ureta, 2006: 147). De hecho, Ureta menciona que muchas veces estas familias no ven el televisor en el espacio ceremonial de recepción pública, sino que en espacios más privados, como los dormitorios. Sin embargo, invariablemente el espacio ceremonial se ordena en torno al televisor. Éste es un símbolo, un bien material que implica ciertas ideas y conceptos sobre las personas.

La relación con la música y sus equipos. Finalmente, vamos a describir la relación que estas familias tienen con la música y el ruido. Una de las características de la vida cotidiana de éstas es su bajo aislamiento acústico: es fácil escuchar lo que sucede en otras viviendas y es difícil que los vecinos no escuchen lo que sucede en la propia casa. De hecho, Ureta nos advierte que varias personas ven eso como una disminución de calidad de vida en comparación con los campamentos en que vivían anteriormente, que, por virtud de una mayor separación espacial, permitían un mayor aislamiento.

Esto produce lo que Ureta llama (2006: 162) las “batallas por el espacio”. ¿Qué hacer con la música que escucha el vecino?, ¿con la práctica de escuchar con alto volumen?, ¿y en espacios públicos? Esto se vive como agresión, como ruido. Es interesante que el texto de Ureta nos muestra sólo declaraciones de personas que se resienten por el ruido de los otros. Pero, claro está, cuando uno es el que escucha, no es ruido, sino música “El ruido es producido por otros” (Ureta, 2006: 169). Esto origina, por definición, problemas en la convivencia con los vecinos, en que su uso de música se vive casi necesariamente como ruido y como una agresión hacia el espacio privado personal. La música, al ser tan central en la constitución de espacios personales, se convierte en fuente de conflictos. La valoración y uso de formas privadas de escuchar

música –el walkman en particular– tiene que ver con que el uso de equipos, en el espacio en que viven estas personas, no puede ser una escucha privada.

En cada uno de los ejemplos que hemos revisado del estudio de Ureta, que son sólo algunos de los posibles, vemos los procesos de relación con los bienes, así como las formas en que los bienes constituyen espacios cotidianos y relaciones sociales. Las redes sociales particulares, y las formas específicas en que participan en ellas, se relacionan con sus consumos y los diferencian y caracterizan como un grupo y segmento específico que, a su vez, los diferencia de otros grupos. *En otras palabras, las formas del consumo, particularizan y diferencian al grupo estudiado.*

Las formas de relación con el televisor de este segmento son distintas de las de otros grupos sociales en que, por ejemplo, el televisor está ausente de los espacios ceremoniales. Si bien el segmento no se define por el consumo, claramente a través de sus procesos de consumo se constituyen diferencias y segmentaciones.

A través de las investigaciones que hemos analizado, tanto la de Ureta como la de Torche, hemos podido ver cómo el consumo opera como un generador de segmentación. A través de los procesos de consumo se desarrollan nuevas generaciones o los grupos adquieren características específicas.

B. LA SEGMENTACIÓN SOCIAL Y SU IMPACTO EN EL CONSUMO

Lo que realizaremos a continuación será en cierto sentido el análisis inverso del que hemos venido realizando hasta ahora. En vez de analizar cómo el consumo nos permite entender de mejor manera las segmentaciones de la sociedad, lo que veremos es cómo otras segmentaciones sociales nos permiten entender mejor el consumo.

Tipos de familia

El primer ejemplo corresponde a un análisis de tipos de familia efectuado recientemente por OMD research (2008). Éste fue realizado sobre la base de 108 entrevistas etnográficas a familias.

El análisis estableció diez tipos de familias, las que describimos a continuación, manteniendo los nombres usados por OMD:

Clásica. El tipo de familia que cumple las características que nos imaginamos de una familia “típica”: nuclear, con los dos padres, con hijos y con una dueña de casa que no trabaja.

A la italiana. Familia extendida, con varias generaciones, en que a un núcleo conyugal se le suman otros parientes.

Luna de miel. Similar a la clásica, sólo que sin hijos. Sólo vive, por ende, la pareja conyugal.

Aspiracional. Bastante similar a la familia clásica, sólo que en este caso la dueña de casa trabaja.

Años dorados. Solo el núcleo formado por una pareja de adultos mayores, sin hijos en el hogar.

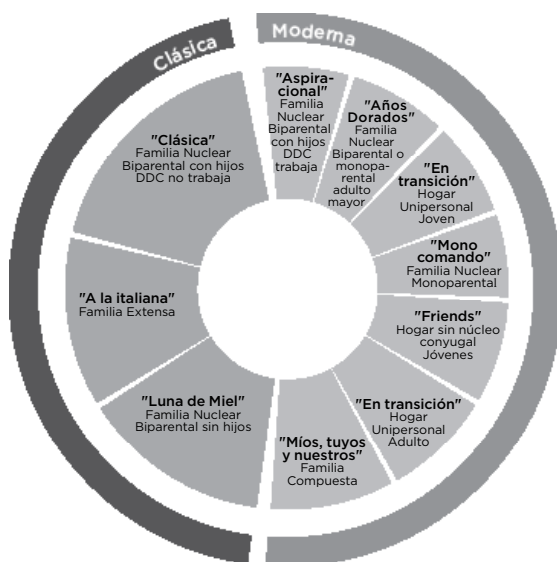
En transición. Hogares unipersonales. Estos, a su vez, se pueden dividir en hogares unipersonales jóvenes y unipersonales adultos, que tienen lógicas distintas y ocupan posiciones diferentes en términos de ciclo de vida familiar.

Monocomando. Familia nuclear monoparental, con hijos. En este caso, no hay presencia de otros familiares.

Friends. Hogares sin núcleo conyugal, varios amigos viviendo juntos.

Míos, tuyos y nuestros. Familia compuesta, puede tener una unidad conyugal o sólo uno de los padres, que puede tener otros familiares, y que tiene miembros del hogar no parientes.

TIPOS DE FAMILIA (OMD RESEARCH 2008)



Son varias las cosas que nos parecen relevantes de destacar del estudio. Por un lado, la alta diferenciación de tipos de familia que se observa. Por otro, que esta diferenciación se puede analizar en términos de diversos ciclos de vida familiares: cómo operan las transiciones entre ciertos tipos de familia y otros. Así, no es difícil plantear un ciclo “normal” de hogar unipersonal en transición –luna de miel– clásica (o aspiracional) o años dorados. Al mismo tiempo, la presencia de separación puede producir la incorporación de una fase de hogar en transición adulto y monocomando, que puede ser permanente o transformarse en otro tipo de hogar. La referencia a los ciclos de vida nos hace ver que incluso la mirada de diez tipos de familia puede resultar insuficiente: los ciclos de vida familiar posibles, las combinaciones y transiciones entre esos tipos, son mucho más diversos que esos diez tipos.

La familia y la vida doméstica es uno de los lugares centrales para entender el consumo. Mucho de lo que ocurre en el consumo, de los usos de los bienes y de las formas de acceder a ellos, se produce a través de la familia. La consecuencia inmediata de lo anterior es que diferentes tipos de familia consumirán de diferentes maneras. Así, por ejemplo, las familias que tienen hijos en edad escolar aumentan drásticamente su acceso a la computación.

La importancia del tipo de familia queda más clara si pensamos en los diferentes tipos de consumo que tienen algunos tipos bastante cercanos. La clasificación que estamos siguiendo presenta dos formas de hogares en transición: jóvenes que viven solos y adultos que viven solos. Las actividades, prácticas y consumos de ambos grupos son muy distintos aun cuando, a primera vista, pudieran parecer muy similares. Pero el contexto de vida en que se ubican estos hogares es muy diferente y produce relaciones distintas con respecto al consumo.

Los estilos de uso del tiempo

Nuestro segundo ejemplo de esta influencia de la segmentación sobre el consumo tiene que ver con el impacto del uso del tiempo en el consumo.

El tiempo es una dimensión crucial en la vida social que muchas veces pasamos por alto. Toda actividad requiere tiempo. A la vez, nos encontramos con que ese recurso que ocupamos en toda actividad es altamente limitado. No se puede acumular (sólo se puede gastar), disponemos de 24 horas por día, no más, no menos. En ese sentido, es un recurso altamente escaso y que obliga a una serie de decisiones y de elecciones (qué hacer y qué dejar de hacer) de manera más acuciante que respecto a otros recursos.

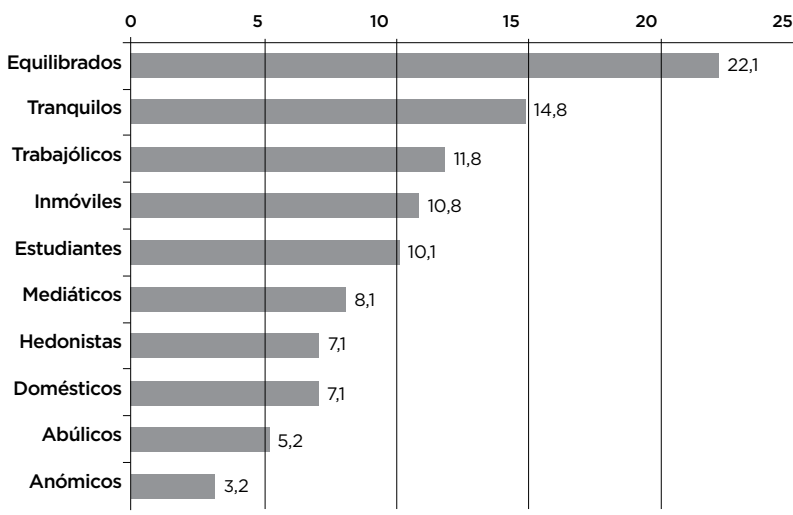
Siendo un bien escaso, el tiempo es además un bien altamente demandado. Los cambios en las sociedades contemporáneas, algunos de los cuales reseñamos al inicio de este capítulo, implican un aumento en gran escala de las ofertas de actividades. Y como toda actividad implica tiempo, esto supone un gran aumento de las ofertas para usar el tiempo. Pero, como ya lo planteamos, el tiempo es un recurso que se mantiene constante.

Analizar la segmentación de la sociedad en torno a su uso del tiempo, implica observar cómo distintos grupos difieren por las formas en que responden a esos problemas e intentan superarlos. El ejercicio de segmentación que presentaremos (Catalán et al., 1999) está basado en un estudio de uso del tiempo que realicé junto a un equipo como un proyecto Fondecyt a finales de la década pasada. Éste fue realizado en 2.323 casos en Santiago.

Es importante señalar, antes de describir la segmentación del tiempo, que el análisis representa sólo una forma de realizar una segmentación por uso del tiempo. Así, por ejemplo, éste está basado en el tiempo promedio dedicado a actividades durante la semana, y sólo toma la primera actividad. Otras

segmentaciones podrían haber resultado de realizar otras decisiones al desarrollar el análisis. Lo que nos interesa no es tanto la segmentación del tiempo como tal, sino darnos cuenta de la importancia que tiene la segmentación para el consumo.

TIPOS DE USO DEL TIEMPO EN SANTIAGO (CATALÁN ET AL., 1999)



Veamos a continuación en qué consiste cada uno de estos grupos.

Trabajójlicos. El trabajo les toma más de diez horas al día.¹⁰ Por ello, resulta, en cierto sentido, el grupo más fácil de caracterizar. Es el único para el cual el tiempo necesario (dormir, alimentarse, todo lo que se realiza para reproducir el cuerpo) no constituye la principal actividad. De hecho, el tiempo que le dedican al trabajo es mayor que la suma de trabajo remunerado + trabajo doméstico + estudios (el tiempo “productivo” por llamarlo de algún modo) de cualquier otro grupo. En otras palabras, el trabajo los define completamente.

Equilibrados. Este es el segundo grupo que más tiempo le dedica al trabajo –seis horas y media al día en promedio– y junto a los trabajójlicos es el único grupo en que el tiempo de trabajo resulta ser un tiempo importante en el día. El tiempo que “ganan”, en comparación con los trabajójlicos, lo usan para aumentar su tiempo en comunicación o actividades domésticas (a las que les dedican alrededor de una hora más que los trabajójlicos). En otras palabras, es un grupo de trabajadores, pero que no viven sólo en torno al trabajo.

Domésticos. Se define por la gran importancia dada al trabajo doméstico. Con más de nueve horas dedicadas al día a estas actividades, claramente son el equivalente en uso del tiempo a los trabajójlicos. Es el segundo grupo que menos tiempo le dedica a la comunicación o al cuidado personal.

Inmóviles. Otro grupo donde adquiere importancia el trabajo doméstico. Pero en este caso, con una carga de seis horas diarias (en ese sentido, son el equivalente de los equilibrados). Lo que los caracteriza específicamente es el uso que le dan a este tiempo que han “ganado”: lo dedican al cuidado personal, al descanso.

Tranquilos. Éste es el tercer grupo que se caracteriza por una carga importante de trabajo doméstico, que es algo menor a cinco horas. La otra actividad que para ellos es central son las comunicaciones –a las que le dedican tanto tiempo como al trabajo doméstico–. Es importante subrayar aquí que estamos hablando de actividad principal. O sea, no estamos hablando de dueñas de casa que combinan escuchar la radio con el trabajo doméstico, sino de personas que una vez terminado el trabajo doméstico, le dedican su tiempo a los medios.

Estudiantes. Si hay dos formas de usar el tiempo cuando el trabajo es relevante, y tres cuando el trabajo remunerado es relevante, las personas para quienes el estudio es relevante (seis horas) conforman sólo un grupo. Le dedican además un tiempo importante a la entretención y recreación (una hora y media al día) y es el único grupo que le dedica menos de una hora a las tareas del hogar.

Mediáticos. Las siete horas y medias que le dedican a los medios –como primera actividad– diferencia claramente a este grupo del resto de la población. Insistimos en que estamos hablando de primera actividad, o sea no cuando se hace otra cosa y se escucha un medio –escuchar radio en el auto–, sino que estas son siete horas en las que lo central que se realiza es consumir medios. Este grupo le dedica más tiempo a los medios que los regulados o inmóviles (que trabajan remunerada o domésticamente sin exceso) a sus respectivas actividades principales. En este sentido, su concentración en medios es fundamental. Se trata de un grupo definido por su uso del tiempo libre.

Hedonistas. Éste es otro grupo que se diferencia por las formas en que usa su tiempo libre. Pero se diferencia de los mediáticos en su uso más activo de ese tiempo. Le dedica tres horas diarias a la entretención y a la recreación, que es más del doble del tiempo que le dedica cualquier otro grupo a estas actividades.

Abúlicos. Éste es el grupo con la mayor concentración en un solo tipo de actividades: 18 horas dedicadas a las actividades necesarias: dormir, descansar, alimentarse, lavarse. La reproducción simple del cuerpo es el centro de su rutina. Todas las actividades “productivas” (trabajo remunerado, doméstico, estudio) sólo toman dos horas, y es uno de los grupos que menos tiempo le dedica a esas actividades

Anómicos. Toda clasificación tiene una categoría “otros”, donde van las categorías que no pueden agruparse con otras. Lo que caracteriza a este grupo es el fuerte tiempo que le dan a la categoría de actividad “otros” –algo más

de cuatro horas al día—. Ya sea porque efectivamente realizan actividades que se salen de lo que cubría el estudio (48 tipos de actividad) o por la renuencia de querer informar, éste es el grupo que más se aleja de los patrones comunes de uso del tiempo.

Terminada esta descripción, muy somera, de las formas de uso del tiempo en la sociedad chilena, o al menos de Santiago, ¿qué es lo que nos puede aportar en relación a una comprensión del consumo? ¿Por qué decimos que las distintas formas en que usan el tiempo estos grupos tienen efectos en las formas de su consumo?

Una primera consecuencia dice relación con las prácticas de uso del espacio y de movilidad que implican estas formas de uso del tiempo, y sus efectos en el consumo. Los grupos cuyo tiempo se centra en actividades que se realizan fuera del hogar o los que se centran en actividades dentro del hogar, tienen oportunidades y contextos muy diferentes en torno al consumo. No es extraño, por ejemplo, que se pueda dar la combinación de alto tiempo en trabajo doméstico y tiempo dedicado a medios, pero que no se dé esa combinación en lo que concierne a los grupos que trabajan.

Una segunda consecuencia, que es la más directa, tiene que ver con la naturaleza misma de la dimensión temporal. Toda actividad requiere tiempo, y toda actividad requiere un cierto uso de bienes. Por lo tanto, el distinto tiempo que les dedicamos a las actividades implica un distinto uso y una distinta combinación de bienes. El grupo de hedonistas, que tiene un alto uso del tiempo dedicado a la recreación, para poder realizar esas actividades tiene unas prácticas de consumo sobre toda una serie de bienes y productos que son los que están incorporados en esas actividades que realizan.

Una tercera consecuencia tiene que ver con la flexibilidad y combinación de actividad que permiten ciertos usos del tiempo. El tiempo de trabajo, por ejemplo, se puede combinar con ciertas actividades (por ejemplo, escuchar música de trasfondo) pero no con otras actividades (ir al cine). Eso implica que las actividades y, por lo tanto, los consumos que puede realizar un grupo como los trabajólicos, con sus diez horas al día dedicados a la actividad, es muy diferente a lo que pueden realizar otros grupos. El mayor consumo cultural no-medial de los estudiantes en parte tiene que ver con la mayor disponibilidad que su estructura de uso del tiempo les permite: con montos absolutos mayores y secuencias más largas y continuas de tiempo libre (Jiménez, 2005).

En otras palabras, si uno entiende cómo las personas usan el tiempo, uno puede entender de mejor manera las formas en que las personas desarrollan su consumo.

Los ejemplos que hemos dado de ciclo de vida familiar y de uso del tiempo no agotan las formas en que la segmentación de la sociedad afecta el consumo. De hecho, ni siquiera abordamos uno de los impactos más obvios,

que es el de la clasificación socioeconómica. Y esto ha sido por un motivo específico: para mostrar que las formas en que la diferenciación de la sociedad afecta al consumo son múltiples y van mucho más allá de las formas más evidentes. Del mismo modo, tampoco hemos desarrollado otras formas de segmentación que tienen una relación muy fuerte con el consumo, como lo son los estilos de vida. Tampoco queremos negar la importancia de ellos como formas de segmentación que afectan el consumo, sino mostrar que las segmentaciones sociales afectan al consumo más allá de los ejemplos más claros. En este sentido, lo que queremos plantear es que toda forma de segmentación puede tener consecuencias para el consumo.

Los ejemplos que hemos aducido muestran, esperamos, la importancia de entender que la relación entre consumo y segmentación es una relación doble, en la que ambos elementos se influyen mutuamente. Del mismo modo, estos ejemplos ilustran la tesis de que la complejidad que trae el consumo para entender la segmentación, representa un aporte real e importante para entender las sociedades contemporáneas.

5. CONSECUENCIAS METODOLÓGICAS

Toda aproximación conceptual tiene consecuencias metodológicas. En este caso particular, de métricas y metodologías para la segmentación, que pueden ser útiles en términos prácticos, y que pueden ser usadas tanto en el ámbito privado como en el de políticas públicas o el académico.

Si creemos que el consumo opera de cierta manera, que el consumo implica una relación con las personas, tiene dimensiones significativas, entonces esto implica ciertas consecuencias en la forma de investigar sobre estos temas.

Una de ellas es la necesidad de integrar una perspectiva multidisciplinaria para estudiar estos temas.

El consumo requiere un análisis que integre muy variadas dimensiones. De hecho, la lógica de la perspectiva social y cultural que hemos usado en este artículo requiere su integración con otras perspectivas y disciplinas. Para poder entender de manera completa el mundo del consumo necesitamos de un esfuerzo de integración con disciplinas muy diversas, en el que se integren las perspectivas sociológicas, antropológicas, económicas, psicológicas y el nuevo conocimiento que aporta la neurobiología y muchas otras disciplinas. Cada mirada disciplinar por su cuenta es limitada y abre sólo algunos de los aspectos importantes del consumo, es únicamente como conjunto que podemos investigar propiamente ese mundo.

Por otro lado, también la segmentación requiere integrar diversos elementos. Los componentes económicos (no sólo de ingreso, pero en general de inserción en la estructura productiva) han sido parte relevante de los esfuerzos por entender la estratificación social. La importancia de incorporar otras

dimensiones —de prestigio, educación etc.— también ha sido reconocida en los estudios de este tema.

Y si tanto el consumo como la segmentación, considerados por separado, requieren un análisis que incorpora diversas dimensiones, el análisis conjunto de ambas requiere esa incorporación. Uno de los argumentos centrales que hemos desarrollado es que el consumo complejiza, en cierto sentido magnifica, la segmentación. Por lo tanto, su estudio requiere ser complejo.

Una segunda consecuencia son los cambios en las herramientas metodológicas concretas para analizar la segmentación. Creemos que dos son las principales consecuencias de estas nuevas miradas:

La relevancia que adquieren las técnicas etnográficas para analizar el consumo y sus diferencias.

La importancia del uso de herramientas estadísticas más complejas (y de formas de recolección de datos) para análisis de segmentación.

De hecho, todos los ejemplos que hemos mencionado en este artículo tienen alguna relación con este tipo de técnicas. El estudio de Ureta (2006) sobre la construcción de los lugares y su relación mediada con tecnologías de comunicación es un estudio etnográfico. La investigación de OMD (2008) que analizaba los tipos de familias, se basó en entrevistas etnográficas. Los análisis de Torche (por publicar) sobre los tipos de consumo cultural público usaron la herramienta del Latent Class Analysis (LCA), mientras que la tipología de usos del tiempo proviene de un análisis de conglomerados.

¿Por qué es importante realizar estos cambios en la forma de analizar estos temas? Muchos de los instrumentos que se usan regularmente para analizar el consumo —encuestas, focus groups—, si bien son útiles, no recogen toda la complejidad requerida para analizar los temas del consumo. Un caso interesante son los estudios de Daniel Miller (1998) sobre el consumo, en particular sobre la compra en un barrio de Londres. Sus resultados sobre el proceso de compra sólo pudieron obtenerse mediante una etnografía, la realización de entrevistas acompañando los viajes de compra. Si hubiera realizado focus se hubiera encontrado con un discurso de la compra que se centra en el aspecto “hedonista” del comprar y no hubiera encontrado la profundidad y relevancia de la compra que su estudio descubre —toda una práctica de preocupación familiar y de formación que está en la compra de supermercado—.

Observemos a continuación cuál es el aporte que realiza la etnografía como técnica de investigación en estos temas.

La característica esencial de los estudios etnográficos que nos interesa rescatar es su intento de recuperar el contexto natural en que ocurren las prácticas que interesa analizar y, por lo tanto, no estudiar dichas prácticas en un contexto artificial, creado para la investigación, como lo es la situación de encuesta o la participación en un focus. Por lo tanto, los métodos etnográficos

ficos privilegian el trabajo de campo, el contacto directo con los sujetos estudiados. El poder de la etnografía, entonces, radica en su enorme potencial para estudiar a los participantes en sus estados naturales —en la casa, durante sus compras, en su tiempo libre, en sus lugares de trabajo—.

La etnografía se caracteriza más bien por su aproximación general que por las técnicas específicas que usa. De hecho, combina diversas técnicas de recolección: observación participante (y no-participante), entrevistas, historias de vida, catastros de bienes, recopilación de imágenes, etc. Más allá de esa diversidad, lo que unifica a la etnografía es su estrategia general en la que el investigador experimenta y tiene una inmersión en la vida cotidiana de los sujetos que investiga. La investigación etnográfica requiere, por así decirlo, estar con los sujetos que se investigan, y no solamente analizarlos a la distancia.

La otra consecuencia metodológica que nos interesa destacar es la incorporación de nuevas herramientas de análisis estadístico y formas de recolección, que es lo que describiremos sucintamente a continuación.

El hecho de que el análisis del consumo sea multidimensional tiene una consecuencia directa en su análisis estadístico: para descubrir cómo operan las prácticas de consumo y sus relaciones, el uso de análisis multivariado aparece como una herramienta muy útil. En particular, si lo que nos interesa es analizar las diferentes modalidades que adopta el consumo, tenemos que usar alguna herramienta de análisis que nos permita construir tipologías.

La herramienta más común para estos propósitos es el análisis de conglomerado. Esta es una técnica estadística cuya finalidad es dividir un conjunto de objetos en grupos. La idea es que los perfiles de los casos de un mismo grupo sean muy similares entre sí, mientras que los perfiles de los casos de diferentes grupos sean muy diferentes. El análisis construye los grupos —y lo que los caracteriza— a partir de los patrones que se encuentran entre los datos. En otras palabras, es un análisis dirigido a descubrir la estructura de tipologías, no a imponer una estructura prevista. El análisis de clases latentes (LCA por sus siglas en inglés) es otra herramienta con un objetivo similar. Sin entrar en detalles técnicos, una de sus principales diferencias es que mientras el análisis de cluster asigna cada caso a un grupo, el LCA asigna a cada caso una probabilidad de pertenecer a un grupo.

No sólo resultan útiles herramientas de análisis más complejas, sino que además usar datos distintos representa un aporte importante para analizar el consumo y la segmentación. No es casual que uno de nuestros ejemplos haya sido un estudio de uso del tiempo. Para obtener datos que sean útiles y de interés para el análisis de consumo se requiere ir más allá muchas veces de las encuestas tradicionales de opinión. Si planteamos que en el consumo existen relaciones con las personas, significados sociales, que está asociado a prácticas, requerimos herramientas que indaguen sobre estos temas.

Al mismo tiempo, si el consumo es una parte tan importante de nuestras vidas cotidianas, se sigue que uno puede obtener datos sobre consumo de muy diferentes fuentes. Si en toda práctica hay consumo, prácticamente en todo dato sobre las prácticas de la población es posible encontrar información útil para analizar el consumo. El análisis secundario, en este caso, se nos muestra como una alternativa importante para estudiar el consumo.

Los elementos que hemos discutido en esta sección son sólo algunas de las modificaciones que la perspectiva sobre el consumo y la segmentación defendida en este artículo implican en la forma de su análisis. Repitiendo uno de los *leit-motiv* de este texto, el consumo sólo se puede analizar reconociendo su complejidad, lo cual requiere que las herramientas para su estudio reconozcan y se adapten a esta complejidad.

6. CONCLUSIONES

El eje central de este artículo ha sido que el estudio de la segmentación requiere entender también lo que dice relación con el consumo. Hay una doble relación básica entre ambos: no se puede entender la segmentación en las sociedades contemporáneas sin el consumo, y del mismo modo no se puede entender el consumo sin segmentación. El consumo genera segmentaciones, grupos que se distinguen entre sí en virtud de sus diferencias de consumo. El consumo identifica y particulariza a los segmentos sociales, los grupos se diferencian por prácticas que se producen en el consumo. El consumo se ve afectado por las segmentaciones de la sociedad, las características de distintos grupos hacen que tengan consumos distintos.

Lo que está detrás de esta relación es el hecho de que las prácticas de consumo producen, reproducen y generan segmentaciones. Las relaciones entre el consumo y la segmentación son complejas por todos los elementos y dimensiones que incluye el consumo, y por todas las diversas formas con que interactúan.

Esta complejidad tiene muchas consecuencias. Algunas de ellas son metodológicas –la necesidad de incorporar nuevas herramientas, como la etnografía y análisis estadísticos más desarrollados–. Pero otras son sustantivas: la complejidad y variedad de las relaciones entre el consumo y la segmentación vuelve imposible que exista una sola forma de segmentación por el consumo. *No existe la segmentación del consumidor, existen las segmentaciones de los consumidores.*

Esta multiplicidad de diferencias que se producen en el consumo se ve exacerbada por un hecho fundamental: estamos en una sociedad que experimenta profundas transformaciones, lo que implica un consumo muy dinámico y cambiante, que no se estabiliza en una sola forma. Las segmentaciones y diferencias que encontramos hoy no serán las que encontraremos

mañana. Una de las lecciones que nos entrega el consumo en relación con la segmentación es que nos encontraremos siempre con sorpresas y novedades.

El consumo es un tema en constante cambio y, por lo tanto, de perpetuo y cambiante estudio.

Notas

- 1 Una nota conceptual inicial. En este texto hablaremos de segmentación social más que de estratificación social. Las diferencias que produce el consumo no necesariamente son jerárquicas o se ordenan en una escala de mayor a menor. Es por ello que la noción de estratificación es insuficiente para hablar de estos temas en el consumo.
- 2 Lo mismo se puede decir del análisis de Bourdieu en *La Distinción* (1988): el consumo tiene importancia en los procesos de diferenciación social, pero las posiciones sociales se definen por el nivel y tipo de capital (económico, cultural, social) que tienen.
- 3 El análisis de Bauman (2007) se desarrolla, en parte, como un examen crítico de la moderna sociedad de consumo y en particular al "consumismo" de ella. Sin embargo, como todo buen análisis, es útil, más allá de sus intenciones, y puede ser usado separado de su orientación normativa. Hay que hacer notar que la idea de "sociedad de consumo" se viene usando ya desde el escenario de consumo de masas.
- 4 Una evidencia anecdótica. La categoría otros gastos en la última Encuesta de Presupuestos Familiares (2006-2007) alcanza al 11,9% del total de gastos. Es la cuarta categoría de mayor gasto. Cuando los inclasificables -¿qué otra cosa es la categoría otros?- alcanza esa importancia, es que el gasto en la sociedad se ha diversificado.
- 5 Tradicionalmente se habla de bienes y servicios. En realidad, también habría que pensar en el consumo de experiencias. En el texto, cada vez que hablamos de bienes nos estamos refiriendo siempre a esta tríada de bienes, servicios y experiencias.
- 6 Más del 80% de los nuevos productos fracasan (Zaltman, 2004). Muchas veces el uso real de los bienes es muy distinto a la intención inicial de los productores. La historia de los medios de comunicación muestra muchos ejemplos de este fenómeno: teléfono fijo, telefonía celular, radio, etc.
- 7 También es relevante mencionar que esta clasificación de NSE tiene una estructura estática: El ABC1 es siempre el 10%, el C2 siempre el 20% y así sucesivamente. Esto tiene como consecuencia que no se pueden incluir cambios en la estructura social: la clase media siempre tiene el mismo tamaño. Puede cambiar en su estándar de vida, puede haber movilidad en las familias que ingresan o salen de ella, pero, por ejemplo, no permite reconocer una dinámica como la expansión de las capas medias.
- 8 Y podemos pensar también en cómo estas variables de segmentación, que el consumo vuelve imposibles de no considerar, se combinan entre sí: los ciclos de vida de las familias del estrato D no son los ciclos de vida de las familias del estrato C1 (es cosa de pensar en el grupo de jóvenes que viven solos, que en el grupo D esta prácticamente ausente).
- 9 Para ello, Torche usa los datos de la Encuesta de Consumo Cultural realizada por el INE y el Consejo de la Cultura y las Artes durante el año 2004-2005. El estudio es representativo de las zonas urbanas de Chile y contó con una muestra de 4.603 casos.
- 10 Es importante hacer notar que esas son diez horas de promedio diario durante toda la semana (o sea incluyendo sábados y domingos).

Referencias

- AIM. *Al fin todos de acuerdo*. AIM, 2005.
- Bauman, Zygmunt. *Vida de consumo*. Fondo de Cultura Económica, 2007
- Bourdieu, Pierre. *La distinción*. Taurus, 1988
- Campbell, Colin. "The Craft Consumer", *Journal of Consumer Culture*, vol.5, nº 1: 23-42. 2005
- Catalán, Carlos et al. *Tiempo de consumo en medios de comunicación y tecnologías de información*. Proyecto Fondecyt 1980857. 1999
- Douglas, Mary. *The World of Goods*. Routledge, 1973. Thought Styles. Sage, 1996.
- Durkheim, Emile. *La división del trabajo social*. Akal, 1987
- Fabris, Giampaolo. *Il nuovo consumatore*. Angeli, 2003
- Harvey, David. *The Condition of Postmodernity*. Blackwell, 1989.
- INE. *Resultados Encuesta Presupuestos Familiares*. INE, 2008
- Jiménez, Juan. "El consumo cultural y el uso del tiempo. Una vindicación de Neuman pp. 89-102 en *Consumo Cultural en Chile* (Carlos Catalán y Pablo Torche, eds.)". Consejo Nacional de la Cultura y las Artes. 2005.

- Miller, Daniel. "Consumption as the Vanguard of History", pp 1-57, *Acknowledging Consumption* (Daniel Miller, ed.), Routledge, 1995. *A Theory of Shopping*. Cornell University Press, 1998
- OMD Research. *Chilenos Inside*. 2008
- Torche, Florencia. "Social Status and Cultural Consumption: The Case of Reading in Chile", *Poetics*, vol. 35, nº 2-3: 70-92. 2007. "Social Status and Public Cultural Consumption", capítulo 5 en *Social Stratification and Cultural Consumption* (T. W Chang, ed.), Cambridge University Press, por publicar.
- Tilly, Charles. *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. Russell Sage Foundation, 1984.
- Ureta, Sebastián. *Machines for Living In*. Tesis para doctorado en medios y comunicación, London School of Economics. 2006
- Warde, Alan. "Consumption and Theories of Practice", *Journal of Consumer Culture*, vol. 5, nº 2: 131-153. 2005.
- Weber, Max. *Economía y Sociedad*. Fondo de Cultura Económica, 1964.
- Zaltman, Gerald. *Cómo piensan los consumidores*. Empresa Activa, 2004.

El autor agradece la colaboración del sociólogo Juan Jiménez en la elaboración de este texto; a Florencia Torche, Sebastián Ureta y Karina Besprosvan por facilitar el uso de sus estudios que no han sido publicados todavía, y a José Joaquín Brunner por sus valiosos comentarios.

CAPÍTULO 3

DETERMINANTES DE LA MOVILIDAD DE LA POBREZA EN CHILE (1996-2006)

MARÍA ELENA ARZOLA / RODRIGO CASTRO

A partir de la información que reporta el Panel de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) 1996-2001-2006, se aprecia que Chile presenta una importante movilidad de la población en torno a línea de la pobreza. De los individuos que partieron en condición de pobreza en 1996 una fracción se mantuvo en ese estado y otra mejoró su situación; sin embargo, en los dos períodos siguientes nuevamente nos enfrentamos a cambios en la posición de las personas respecto a la línea de pobreza. Por ejemplo, durante el transcurso de los diez años de seguimiento y las tres etapas de encuesta, del total de individuos en condición de pobreza en 1996 (22,9%), el 45% se mantuvo en esa condición en 2001, y de esa fracción un 40% continuó siendo pobre en 2006.

Esta dinámica habla de la importancia de estudiar el fenómeno a fin de determinar los factores que inciden en ella y así poder plantear las propuestas de política más adecuadas para enfrentarla. Para lograr este objetivo, se estima la probabilidad que tiene un individuo de pertenecer a cierta categoría de pobreza (o no pobreza) según las características individuales y del hogar en el que habita, además de la situación laboral que enfrenta durante el período considerado.

La principal conclusión es que existe una fuerte relación entre la condición de ocupación (desocupación) a través del tiempo y la probabilidad de ser pobre (no pobre). En efecto, los individuos que estuvieron ocupados durante las tres etapas de la encuesta tienen mayor probabilidad de no caer en pobreza crónica (siempre pobre en las tres olas). Además, el incremento en el número de ocupados por hogar (de uno a dos individuos) hace disminuir la probabilidad de pertenecer al grupo de pobreza crónica. Asimismo, se aprecia que la probabilidad de mantenerse en condición de pobreza a través del tiempo es más baja para los individuos que están ocupados y más alta para los desocupados.

I. INTRODUCCIÓN

A partir de 1985 se lleva a cabo la CASEN, que tiene por objeto describir las condiciones de vida de la población nacional. Ésta es la única y más importante fuente de información de la situación de los hogares en cuanto a

aspectos demográficos, educación, salud, vivienda, ocupación e ingresos con la que cuenta el país. A través de ella los diversos organismos públicos, y en especial el Ministerio de Planificación y Cooperación (Mideplan), diseñan y evalúan sus políticas y programas.¹

La importancia y el aporte de este instrumento en el diseño y evaluación de las políticas públicas son indudables. Sin embargo, el principal problema que presenta es que, por definición, constituye una sucesión de imágenes estáticas de los hogares, que son independientes en el tiempo. A través de la CASEN se pueden caracterizar grupos pero no el proceso evolutivo que éstos experimentan a través del tiempo. Por ejemplo, se puede decir que en 1996 un 23% de la población se encontraba en condición de pobreza, y que en 2000 se redujo a 20%; sin embargo, no se pueden identificar qué personas (hogares) superaron, mantuvieron o cayeron en aquella situación. Ahora bien, desde un punto de vista dinámico existen dos tipos de escenarios de pobreza: una *transitoria*, que se asocia a una condición más bien pasajera y tal vez asociada a ciertos shocks (e. g., pérdida de empleo), y una *crónica*, que se refiere a un estado permanente de pobreza relacionado con déficit estructurales (e. g., falta de educación, capacitación, enfermedad crónica o catastrófica, etc.). Ambas realidades son imposibles de estudiar con datos de corte transversal (encuesta CASEN).

Como solución a este problema, surge el año 2001 –a partir de la CASEN 1996– la idea de realizar un seguimiento a un grupo representativo de hogares de las regiones III, VII, VIII y Metropolitana, que luego se repitió en 2006. Estos datos conforman lo que se conoce como un panel (datos longitudinales) y cuenta con tres olas (1996-2001-2006) en que se procuró encuestar a los mismos individuos.

Entonces, aprovechando la información de la Encuesta Panel CASEN 1996-2001-2006 y los beneficios asociados a este tipo de base de datos longitudinales, este capítulo busca comprender los fenómenos asociados al cambio en las condiciones de pobreza de la población chilena y así modelar los distintos factores que puedan incidir en el movimiento de los individuos en torno a ella, así como los determinantes de los escenarios de pobreza crónica y transitoria.

Este capítulo está organizado de la siguiente forma: en la sección II se entrega una breve descripción de la Encuesta Panel y se explican los beneficios asociados a los datos longitudinales, en la III se describe el marco conceptual y la evidencia hasta ahora presentada, la IV presenta estadística descriptiva del panel, en la sección V se presenta la metodología de trabajo empleada y los resultados obtenidos, y en la sección VI, las conclusiones.

II. DESCRIPCIÓN DE LA ENCUESTA PANEL CASEN 1996-2001-2006

A fin de estudiar y caracterizar ciertos grupos de individuos generalmente se utilizan datos de corte transversal, “fotografías” de la población en un mo-

mento determinado del tiempo, como son, por ejemplo, la Encuesta CASEN o la Encuesta de Empleo de la Universidad de Chile, que nos proporcionan información acerca de sus viviendas, su ingreso, el trabajo que desempeñan, etc. Sin embargo, cuando trabajamos con datos de este tipo, aunque podemos establecer qué cambios experimentaron los sujetos entre un período y otro, no podemos identificar en forma clara las causas de estas transformaciones ni el desarrollo de los distintos procesos y comportamientos que enfrentan a través del tiempo. Lo anterior es fundamental para diseñar políticas públicas adecuadas a las necesidades de los distintos grupos de la población.

La solución a este problema surge a través de los datos de panel (longitudinal). Éstos constituyen un seguimiento de los individuos (hogares) a través del tiempo, una suerte de “película” mediante la cual sí podemos identificar los factores que influyen en la transición de un estado a otro, obteniendo un enfoque dinámico. En este contexto, con el objeto de comprender mejor las dinámicas de cambio de las condiciones de vida de los hogares y en particular los problemas de vulnerabilidad y pobreza que éstos enfrentan, se construyó en 2001, a partir de una muestra de 5.209 hogares de la Encuesta CASEN 1996, la Encuesta Panel CASEN. Actualmente, ésta cuenta con información para 1996, 2001 y 2006, y es representativa de las regiones III, VII, VIII y Metropolitana. En 1996 se encuestaron 20.942 personas repartidas en 5.209 hogares, en 2001 se encuestaron 18.587 personas equivalentes a 4.648 hogares y en 2006 los encuestados fueron 14.568 repartidos en 3.769 hogares.

Uno de los principales problemas de las encuestas de panel tiene que ver con el seguimiento de las personas, pues a través de los años hay algunos hogares que desaparecen, otros se crean y otros se modifican (hijos que nacen, hijos que abandonan el hogar, fallecimientos, etc.), lo que hace más complejo rastrear a las personas y, por lo tanto, es común que de un período a otro se pierda información.² Entonces, para asegurar que la encuesta sea representativa de la población y capture de la mejor manera posible la evolución experimentada por ésta, el panel intenta seguir en cada ola a los miembros originales de la muestra, sin importar si éstos pasaron a otro hogar.³

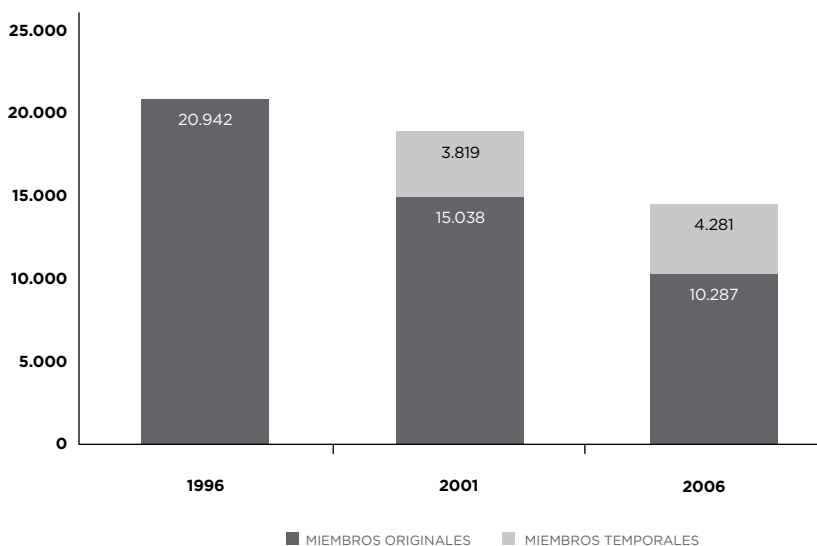
Dado que es más fácil seguir a un individuo que a un hogar, la unidad de análisis más indicada para capturar los cambios en la población a través del tiempo usando datos de panel es el individuo en vez del hogar.

De esta forma, en 2001, del total de encuestados el 80,9% (15.038) corresponde a miembros de la muestra original. En 2006 este valor alcanza al 70,6% (10.287). En consecuencia, la disminución en el tamaño de la muestra original a través del tiempo se traduce en una pérdida de información de 28,2% entre 1996 y 2001, y de 50,9% entre 1996 y 2006 (gráfico 1). Luego, los miembros temporales (miembros del nuevo hogar al que se trasladó el miembro original) aumentaron desde 3.819 en 2001 a 4.281 en 2006.

III. EVIDENCIA EMPÍRICA

La incorporación de una visión dinámica al estudio de la pobreza es muy importante, pues permite centrarse en el principal objetivo de las políticas sociales: lograr que más personas superen la pobreza y evitar que otros caigan en esa situación. Sin embargo, por la naturaleza de los datos que se requieren

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA



Fuente: Observatorio Social UAH, noviembre de 2007.

para realizar este tipo de estudios, existen muy pocos trabajos en esta línea, sobre todo para los países en desarrollo.

Una de las principales características de los estudios disponibles tiene que ver con las definiciones que éstos realizan de los conceptos de pobreza crónica y transitoria. Según Herrera y Roubaud (2002), un punto particularmente crucial tiene que ver con la manera en que se ha definido la pobreza crónica y transitoria, donde coexisten dos tipos de enfoques. En el primero, y el más utilizado, es el hecho de cruzar la línea de pobreza, en un sentido u otro, lo que permite definir los estados de pobreza. En el segundo enfoque, en lugar de distinguir a los individuos o los hogares en situación de pobreza crónica y transitoria, se busca aislar un componente permanente y otro transitorio de los ingresos de cada individuo u hogar. Como ha señalado Yaquub (2000), ambas maneras de definir la pobreza permanente y transitoria no son equivalentes. Así, en el caso de los hogares hindúes, estudiado por Gaiha y Deo-

lalikar (1993), sólo un tercio de aquellos con ingreso permanente por debajo de la línea de pobreza tenían ingresos corrientes que aparecían en cada uno de los nueve períodos cubiertos por la encuesta por debajo de la línea de pobreza. Al final, la heterogeneidad en los datos recogidos y en las metodologías hace muy difícil la comparación de los resultados y ha hecho difícil también investigar la existencia de regularidades y saber si las políticas de lucha contra la pobreza debían o no ser diferentes de acuerdo al carácter permanente o transitorio de la pobreza.

Herrera y Roubaud (2002) utilizan el primer enfoque y estudian la pobreza urbana en Perú y Madagascar durante el período 1997-1999. Concluyen que los factores de riesgo de pobreza permanente son comunes a ambos países y abarcan las variables “tradicionales” de pobreza estática, es decir: tamaño del hogar, capital humano y físico, empleo y acceso a infraestructura. En el caso de la pobreza transitoria (entrada y salida de la pobreza debido a *shocks*) resultaron ser más importantes que los factores estructurales.

Usando el segundo enfoque, Jalan y Ravallion (1998 y 2000), quienes estudiaron la transición de pobreza en el sur de China, encuentran que la pobreza crónica está asociada a problemas estructurales en la dotación de recursos de los hogares (educación, patrimonio, etc.); en cambio, la pobreza transitoria se asocia a *shocks* aleatorios (pérdida de empleo).

Baulch y Hoddinott (2000) muestran que, en general, la pobreza transitoria es habitualmente mayor que la crónica. Por ejemplo, en India, para el período 1975-1984, cuando la pobreza alcanzaba al 80% de la población, el 75% de las personas en esta situación era pobre transitorio y el 25%, pobre crónico. Grant et al. (2005) encuentran que para América Latina la pobreza crónica se sitúa entre el 30% y el 40%.

En nuestro país, los primeros estudios acerca de la dinámica de la pobreza fueron desarrollados por Scott y Litchfield (1994) y Scott (2000). Ambos usaron un panel de datos de 200 hogares rurales para el período 1968-1986. La principal conclusión a la que llegan es que la reducción de la pobreza se explica en mayor parte por pensiones y otras transferencias.

En 2004, Castro y Kast, usando la primera versión del panel CASEN 1996-2001, encuentran que si bien las tasas de pobreza e indigencia no experimentan cambios sustantivos a lo largo del tiempo, existe una importante movilidad entre los distintos estados, que está determinada por la calidad y la cantidad de empleo. Usando la misma información, Castro (2008) analiza la movilidad de ingresos y concluye que cambiar de un estado de desempleo a empleo aumenta significativamente la probabilidad de mejorar la posición relativa en la distribución del ingreso.

Finalmente, Contreras et al. (2007), también usando el panel CASEN 1996-2001, calculan que un 9% es pobre crónico y un 20% pobre transito-

rio. Además, encuentran que el factor más relevante en determinar el cambio de estado está asociado al empleo de los integrantes del hogar. Y verifican la robustez de sus resultados usando diferentes líneas de pobreza.

IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Dinámica de la pobreza

Un instrumento comúnmente usado para estudiar la movilidad de la pobreza a través del tiempo es la “matriz de transición”, que compara la situación de pobreza de los individuos de un año a otro. El cuadro 1 muestra la matriz de transición en la evolución de la pobreza e indigencia para nuestro país entre los años 1996-2001 y 2001-2006.

De acuerdo a ella, entre 1996 y 2001 el 1,6% de la población total permanece en estado de indigencia, el 5,5% se mantiene pobre no indigente y el 68% nunca cae bajo la línea de la pobreza ni de la indigencia.

Para el período 2001-2006 la proporción de individuos que se mantiene en indigencia o pobreza durante los cinco años cae a 0,8% y 3,2%, respectivamente, mientras que la proporción que se mantiene no pobre aumenta a 75%.

Estos resultados hablan de la alta movilidad que existe en nuestro país. Si los casilleros de la diagonal de la matriz contuvieran al 100% de los individuos, la sociedad no habría experimentado cambio alguno en su composición en cuanto a la condición de pobreza/indigencia y los mismos individuos que fueron pobres en 1996 lo serían en 2001 y 2006. Sin embargo, para ambas matrices cerca de 25% de la población se encuentra fuera de la diagonal, es decir, una de cada cuatro personas se ha desplazado entre los distintos estados.

Sin embargo, a partir de estas matrices no podemos determinar qué proporción de los que eran pobres (o indigentes) el año 1996 continuaron siéndolo en 2006. Para eso se utiliza la siguiente matriz de transición “acumulada” para los años 1996, 2001 y 2006 (cuadro 2). De acuerdo a ella, en cada

CUADRO 1
MATRIZ DE TRANSICIÓN INDIGENCIA/POBREZA

| | | 2001 | | | |
|------|-------|------|-------|-------|--------|
| | | I | PNI | NP | TOTAL |
| 1996 | I | 1,6% | 2,3% | 2,3% | 6,1% |
| | PNI | 1,1% | 5,5% | 10,2% | 16,8% |
| | NP | 1,9% | 7,2% | 68,0% | 77,0% |
| | TOTAL | 4,6% | 15,0% | 80,5% | 100,0% |

| | | 2006 | | | |
|------|-------|------|------|-------|--------|
| | | I | PNI | NP | TOTAL |
| 2001 | I | 0,8% | 1,1% | 2,8% | 4,7% |
| | PNI | 0,6% | 3,2% | 11,7% | 15,5% |
| | NP | 0,7% | 4,1% | 75,0% | 79,8% |
| | TOTAL | 2,2% | 8,4% | 89,5% | 100,0% |

P: POBRE; N: NO POBRE; T: TOTAL.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Panel CASEN.

una de las olas de la encuesta, el 4,2% de los individuos se mantuvo pobre (pobre + indigente) y el 64,5% se mantuvo no pobre. Además, el 7,1% de la población fue pobre entre 1996 y 2001, pero salió de la pobreza en 2006. Y el 3,1% de los individuos no fue pobre entre 1996 y 2001; sin embargo, cayó bajo la línea de la pobreza en 2006. El restante 21,1% se movió entre los dos estados durante los diez años. Por ejemplo, el 7,4% fue pobre en 1996, no pobre en 2001 y volvió a ser pobre en 2006. En otras palabras, esta matriz nos muestra que el 68,7% de la población se mantuvo durante todo el período en la misma condición, mientras el 31,3% restante se movió entre los dos estados. La buena noticia es que la proporción que salió de la pobreza después de ser pobre por dos períodos consecutivos (7,1%) es mayor que la que cayó en condición de pobreza después de ser no pobre durante dos períodos consecutivos.

Tomando los resultados anteriores (cuadros 1 y 2), se puede resumir la evolución que ha tenido el comportamiento de la población en torno a línea de la pobreza a través del cuadro 3.

CUADRO 2

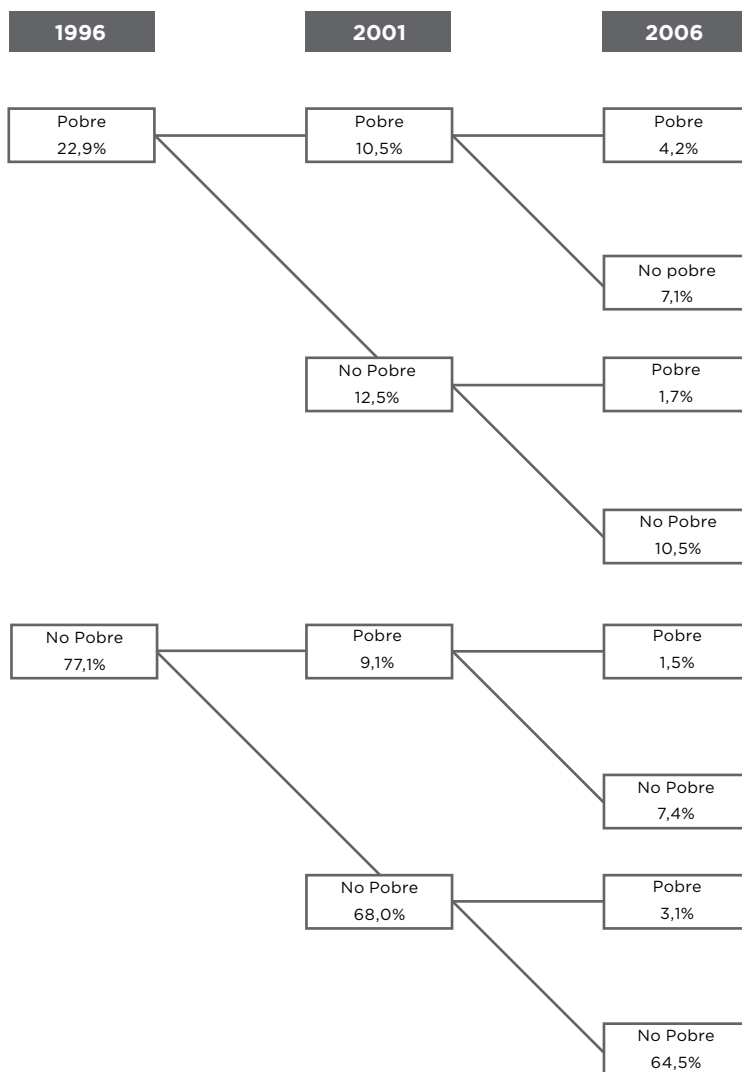
MATRIZ DE TRANSICIÓN “ACUMULADA” 1996, 2001 Y 2006

| % | | 2006 | | |
|-----------|----|-------|-------|-------|
| | | P | N | T |
| 1996-2001 | PP | 4,2% | 7,1% | 11,3% |
| | PN | 1,7% | 10,5% | 12,2% |
| | NN | 3,1% | 64,5% | 67,6% |
| | NP | 1,5% | 7,4% | 8,9% |
| | T | 10,5% | 89,5% | 100% |

P: POBRE; N: NO POBRE; T: TOTAL.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Panel CASEN.

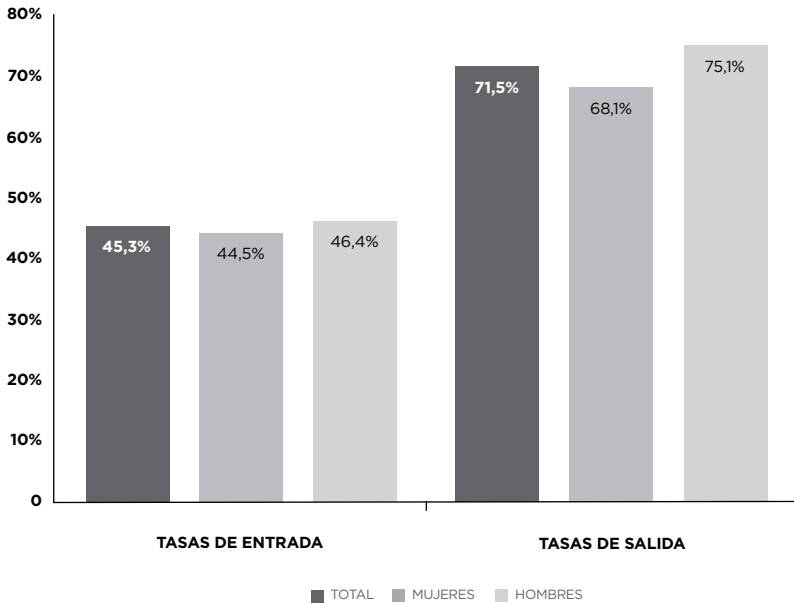
CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN DE POBREZA ENTRE 1996 Y 2006



Fuente: Elaboración propia según Panel CASEN.

Ahora bien, otra forma de estudiar la dinámica que ha existido en la población es a través de las tasas de entrada y de salida de la pobreza. La de entrada se define como el cociente entre los “nuevos pobres” y los pobres totales. Los “nuevos pobres” están definidos como aquellos que en el período anterior eran no pobres y en el período actual cayeron bajo la línea de la pobreza.

GRÁFICO 2

TASAS DE ENTRADA Y SALIDA DE LA POBREZA (2006-1996)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Panel CASEN.

Como se observa en el gráfico 2, el 45,3% de los que son pobres en 2006 son “nuevos pobres”. Vale decir, cerca de la mitad de los pobres registrados en 2006 no eran pobres en 2001. Para las mujeres, la tasa de entrada a la pobreza es un punto porcentual menor que el promedio y para los hombres un punto superior.

La tasa de salida, en tanto, muestra la proporción de individuos que fueron pobres en el período anterior sobre el total de pobres en ese mismo período; vale decir, aquellos que abandonaron la pobreza respecto de los pobres en ese período. De acuerdo al panel, la tasa de salida de la pobreza de la población a 2006 es de 71,5%, siendo más baja para las mujeres (68%) y más alta para los hombres (75%). Esto quiere decir que para las mujeres es más difícil salir de estados de pobreza a través del tiempo que para los hombres.

2. Dinámica de los ingresos

Los cuadros 4 y 5 muestran las matrices de transición para los deciles de ingreso entre ambos períodos (1996-2001 y 2001-2006). Estos cuadros indican una alta movilidad en toda la distribución del ingreso. En efecto, entre

1996 y 2001, sólo el 21,9% de los individuos se mantuvo en sus deciles de ingreso originales después de cinco años.

En la matriz del cuadro 4 se muestra que la distribución de ingresos en el corto plazo es muy movable. Los más pobres (primer decil) se enfrentan a mayores probabilidades de salir de su condición económica, pero un rico (décimo decil) tiene mayores probabilidades de permanecer en su misma situación económica (56,9%).⁴ Sólo el 35,2% de quienes estuvieron en el primer decil en 1996 estuvieron en el mismo decil en 2001. Esto significa que el resto mejoró su posición socioeconómica en 2001. De hecho, el 13,4% de ellos se trasladó hacia la mitad superior de la distribución (desde deciles seis a diez). Los más ricos (decil más alto) tenían una mayor probabilidad de mantenerse en ese decil (56,9%). Sin embargo, un 8,6% de ellos bajó a la mitad inferior de la distribución (deciles uno al cinco). Esto demuestra que un individuo del 10% más rico podría convertirse en pobre en cinco años. De la misma manera, entre 2001 y 2006 (cuadro 5) sólo el 19,7% de las personas se mantuvo en sus deciles de ingreso originales después de cinco años.

En efecto, únicamente el 33,8% de quienes estuvieron en el primer decil en 2001 se mantuvieron en el mismo decil en 2006. Esto significa que el resto mejoró su posición socioeconómica en 2006. De hecho, el 13,3% de ellos se trasladaron hacia la mitad superior de la distribución (desde deciles seis a diez). Los más ricos (decil más alto) tenían una mayor probabilidad de

CUADRO 4
MATRIZ DE TRANSICIÓN POR DECILES (1996-2001, %)

| | | 2001 | | | | | | | | | |
|------|----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1996 | 1 | 35,2 | 20,1 | 18,3 | 6,8 | 6,1 | 3,7 | 4,3 | 2,6 | 1,6 | 1,3 |
| | 2 | 16,8 | 16,0 | 18,3 | 17,2 | 13,0 | 6,9 | 5,0 | 3,2 | 2,1 | 1,5 |
| | 3 | 10,0 | 23,2 | 15,8 | 10,7 | 13,1 | 10,2 | 4,9 | 5,4 | 4,8 | 1,9 |
| | 4 | 6,1 | 7,8 | 9,2 | 17,2 | 17,7 | 10,0 | 15,6 | 7,7 | 7,2 | 1,7 |
| | 5 | 5,9 | 7,6 | 8,6 | 8,0 | 13,1 | 14,1 | 11,2 | 20,0 | 9,0 | 2,6 |
| | 6 | 6,5 | 9,6 | 6,9 | 9,2 | 12,0 | 16,4 | 14,7 | 15,3 | 7,4 | 2,1 |
| | 7 | 3,0 | 4,8 | 10,0 | 8,9 | 4,8 | 17,6 | 14,7 | 14,3 | 15,4 | 6,4 |
| | 8 | 2,4 | 2,5 | 4,9 | 6,1 | 7,1 | 14,7 | 12,7 | 13,9 | 24,6 | 11,0 |
| | 9 | 2,1 | 1,7 | 2,6 | 2,6 | 8,9 | 6,5 | 6,6 | 16,2 | 19,6 | 33,2 |
| | 10 | 1,0 | 3,0 | 0,4 | 3,4 | 0,8 | 2,4 | 6,5 | 4,7 | 20,8 | 56,9 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Panel CASEN.

CUADRO 5

MATRIZ DE TRANSICIÓN POR DECILES (2001-2006, %)

| | | 2006 | | | | | | | | | |
|------|----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 2001 | 1 | 33,8 | 21,5 | 13,0 | 10,4 | 8,1 | 3,9 | 1,9 | 2,7 | 2,9 | 1,9 |
| | 2 | 16,8 | 17,8 | 21,3 | 16,0 | 8,8 | 9,5 | 4,7 | 2,4 | 1,1 | 1,6 |
| | 3 | 12,8 | 13,2 | 21,1 | 16,7 | 7,7 | 11,9 | 8,2 | 5,2 | 1,5 | 1,5 |
| | 4 | 8,2 | 15,1 | 17,2 | 9,9 | 9,4 | 12,2 | 7,3 | 13,8 | 1,4 | 5,5 |
| | 5 | 14,4 | 11,6 | 11,6 | 8,5 | 13,8 | 9,7 | 10,6 | 9,0 | 8,7 | 2,3 |
| | 6 | 5,1 | 5,7 | 5,6 | 10,3 | 25,1 | 9,5 | 14,3 | 10,3 | 11,1 | 3,0 |
| | 7 | 4,6 | 5,9 | 5,0 | 8,1 | 14,9 | 14,0 | 14,8 | 12,1 | 15,5 | 5,0 |
| | 8 | 2,2 | 4,2 | 3,0 | 5,5 | 4,9 | 13,8 | 16,2 | 16,1 | 10,7 | 23,3 |
| | 9 | 2,2 | 2,3 | 2,6 | 3,2 | 3,5 | 8,2 | 14,2 | 16,7 | 18,2 | 28,9 |
| | 10 | 1,8 | 0,6 | 1,1 | 2,7 | 2,2 | 3,2 | 5,9 | 13,1 | 27,5 | 41,9 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Panel CASEN.

CUADRO 6

MATRIZ DE TRANSICIÓN POR DECILES (1996-2006, %)

| | | 2006 | | | | | | | | | |
|------|----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1996 | 1 | 28,1 | 21,1 | 14,4 | 11,9 | 5,1 | 8,3 | 4,0 | 3,7 | 1,5 | 1,9 |
| | 2 | 15,3 | 15,8 | 15,7 | 10,1 | 8,3 | 12,3 | 7,6 | 10,8 | 1,9 | 2,2 |
| | 3 | 13,1 | 16,8 | 16,5 | 13,9 | 13,5 | 6,8 | 8,5 | 5,2 | 4,3 | 1,3 |
| | 4 | 4,3 | 9,5 | 11,6 | 11,0 | 12,5 | 6,8 | 6,8 | 9,1 | 16,0 | 12,3 |
| | 5 | 5,8 | 5,8 | 10,4 | 12,5 | 11,2 | 11,2 | 16,6 | 9,6 | 4,3 | 12,5 |
| | 6 | 5,1 | 7,2 | 7,5 | 9,3 | 15,2 | 15,0 | 10,2 | 9,3 | 11,5 | 9,8 |
| | 7 | 4,0 | 6,5 | 11,2 | 6,3 | 12,0 | 13,4 | 10,8 | 15,1 | 10,2 | 10,4 |
| | 8 | 4,6 | 3,9 | 4,1 | 5,1 | 9,7 | 9,6 | 15,9 | 17,9 | 12,1 | 17,1 |
| | 9 | 12,1 | 3,7 | 2,7 | 2,8 | 3,7 | 5,4 | 12,7 | 14,4 | 16,9 | 25,6 |
| | 10 | 2,9 | 0,2 | 0,9 | 3,1 | 1,4 | 2,1 | 8,2 | 6,2 | 29,7 | 45,4 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Panel CASEN.

mantenerse en ese decil (41,9%), aunque se reduce respecto al período anterior. Sin embargo, 8,4% de ellos bajaron a la mitad inferior de la distribución (deciles uno al cinco).

Por último, entre 1996 y 2006, el 18,9% se mantuvo en sus deciles de ingreso originales después de diez años.

De acuerdo a estos resultados se puede apreciar que existe una importante movilidad de la población en torno a la línea de pobreza, y respecto a sus ingresos. Es precisamente el objetivo de este capítulo evaluar qué factores determinan estos desplazamientos.

A continuación se describe la metodología que se emplea para determinar tales factores y de esta manera modelar las probabilidades asociadas a los diversos estados de pobreza/no pobreza.

V. METODOLOGÍA DE TRABAJO

A. Determinantes de la pobreza crónica y transitoria

De acuerdo a la matriz de transición sobre la situación de pobreza durante los tres años se establecen tres grupos de clasificación:

1. Pobreza crónica.
2. Pobreza transitoria.
3. Nunca pobres.

Estos grupos se construyeron siguiendo la clasificación que muestra el cuadro 7. Los individuos que pertenecen al grupo de *pobres crónicos* permanecieron pobres durante las tres olas del panel (1996, 2001 y 2006). Aquellos que *nunca fueron pobres* estuvieron sobre la línea de la pobreza en las tres oportunidades, y finalmente, los que se ubican en el grupo de *pobreza transitoria* son aquellos que se movieron entre los tres estados durante los diez años del panel. Los que *salieron de la pobreza* están definidos como aquellos que partieron siendo pobres en 1996; sin embargo, salieron de esa condición en 2001 o en 2006. Los que *entraron en condición de pobreza* son aquellos que partieron en situación de no pobreza en 1996 y entraron en ella en 2001 ó 2006. Finalmente, los que *se mueven* son aquellos que partieron en una de las dos condiciones (pobreza o no pobreza) en 1996, al año siguiente (2001) la cambiaron y el último año (2006) volvieron a recuperarla.

En el cuadro 8 se muestra el número y participación de cada uno de los grupos. Como es de esperar, la mayor parte está conformada por los que nunca han sido pobres (64,5%) y la menor proporción por los pobres crónicos (4,2%).

Los individuos que salieron de la pobreza corresponden al 17,6% de la población; los que entraron, al 4,6%; y los que *se mueven*, al 9,1%.

1. ¿Pobreza crónica, transitoria o nunca pobre?

En esta sección se estima la probabilidad⁶ que se asocia a cada una de las tres alternativas principales: pobreza crónica, pobreza transitoria (moverse

CUADRO 7

CLASIFICACIÓN DE INDIVIDUOS SEGÚN SITUACIÓN DE POBREZA, 1996-2001-2006

| | | 1996 | 2001 | 2006 |
|-----------|-----------------|------|------|------|
| PC | | P | P | P |
| NP | | NP | NP | NP |
| PT | SALE | P | P | NP |
| | | P | NP | NP |
| | ENTRA | NP | P | P |
| | | NP | NP | P |
| | SE MUEVE | NP | P | NP |
| | | P | NP | P |

P: POBRE; NP: NO POBRE; PC: POBREZA CRÓNICA; PT: POBREZA TRANSITORIA.

en torno a la línea de pobreza) y nunca haber sido pobre. Esto significa que existen tres estados en los cuales puede situarse una persona respecto de su relación con la línea de pobreza y que determinará la probabilidad asociada a cada uno de esos estados.

Este modelo considera los individuos que estuvieron presentes en las tres olas de la encuesta y usa el año 2006 como referencia para algunas variables

CUADRO 8

CONDICIÓN DE POBREZA DE LA POBLACIÓN 1996 A 2006⁵

| | | | N | % |
|--------------|-----------------|------------|-----------|-------|
| PC | | PPP | 346.705 | 4,2 |
| NP | | NNN | 5.278.276 | 64,5 |
| PT | SALE | PPN | 580.212 | 7,1 |
| | | PNN | 862.623 | 10,5 |
| | ENTRA | NNP | 252.490 | 3,1 |
| | | NPP | 125.023 | 1,5 |
| | SE MUEVE | NPN | 603.872 | 7,4 |
| | | PNP | 138.191 | 1,7 |
| Total | | | 8.187.392 | 100,0 |

P: POBRE, N: NO POBRE.

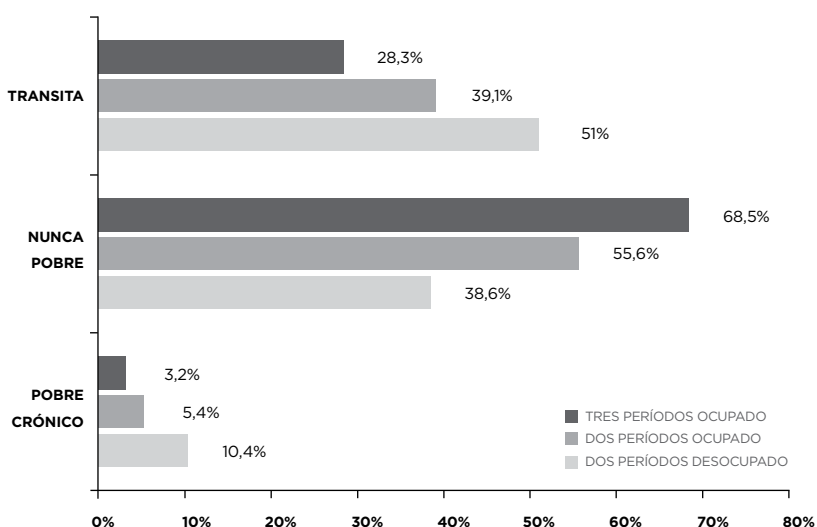
explicativas. Por ejemplo, cómo cambió la educación (en años de escolaridad) del individuo durante los diez años.

De acuerdo al gráfico 3, la probabilidad de ser pobre crónico crece a medida que aumenta la cantidad de períodos en que el individuo estuvo desocupado, y alcanza un máximo de 10,4% para los individuos que estuvieron dos períodos desocupados (consecutivos o no). Justamente lo contrario se observa para los que nunca han sido pobres: la probabilidad de ubicarse en este grupo es mayor a medida que hay más períodos de ocupación y es menor cuando la persona estuvo la mayor parte del tiempo desempleada. Para el grupo de individuos que se mueven entre los dos estados, se observa un patrón similar que para los pobres crónicos. Sin embargo, dentro de la población total –y como era esperar dado el mayor número de personas que se ubica en este grupo– la probabilidad de transitar es mayor que la de ser pobre crónico.

2. Tres modelos independientes

En esta sección se estiman por separado las probabilidades asociadas a cada uno de los tres estados. Primero, se estima la probabilidad de ser pobre crónico, luego la probabilidad de nunca haber sido pobre y, finalmente, la probabilidad de ser pobre transitorio.

GRÁFICO 3
PROBABILIDAD DE PERTENECER A CADA GRUPO SEGÚN CONDICIÓN DE OCUPACIÓN



Fuente: Elaboración propia usando datos Panel CASEN.

Para presentar los resultados, se construye un escenario base que caracteriza a un hombre de 40 años, que tiene pareja, doce años de escolaridad, vive en la zona urbana, en un hogar conformado por cinco personas, de las cuales tres son niños, y en el hogar trabaja una sola persona.

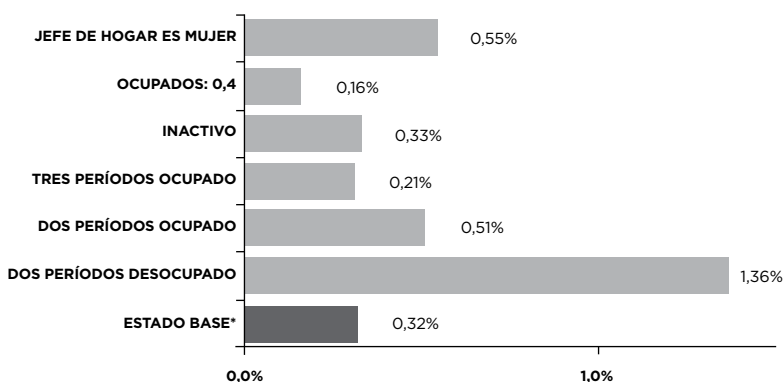
A partir de esta situación base el resto de las variables se modificaron para determinar cómo cambia la probabilidad de estar en cada uno de los grupos antes mencionados. Como se puede ver en el gráfico 4, un individuo con las características del escenario base tiene un 0,3% de probabilidad de ser pobre crónico. Sin embargo, esta probabilidad aumenta a 1,4% cuando éste ha estado desocupado durante dos períodos. Por otra parte, que el individuo haya estado ocupado durante dos períodos tiene una probabilidad asociada de 0,5%. La probabilidad de pertenecer a este grupo cae si éste estuvo los tres años ocupado. Cuando un segundo integrante del hogar entra al mercado laboral, la probabilidad de que el individuo pertenezca al grupo de pobres crónicos baja a 0,2% y, finalmente, la probabilidad asociada a que el jefe de hogar sea mujer es de 0,5%.

Por otro lado, la probabilidad de nunca ser pobre durante los diez años (gráfico 5), disminuye mientras mayor es el período en que se está desocupado, mientras que la probabilidad aumenta para aquellos que estuvieron ocupados durante las tres olas del panel.

Para el grupo de pobres transitorios (gráfico 6), respecto del escenario base, la probabilidad de moverse en torno a la línea de pobreza durante los años de estudio se incrementa cuando el individuo estuvo desocupado por

GRÁFICO 4

PROBABILIDAD DE ESTAR EN POBREZA CRÓNICA



*Hombre, 40 años, con pareja, que vive en la zona urbana, tiene doce años de escolaridad, vive en un hogar con cinco personas, de las cuales tres son menores de 15 años y una sola trabaja.

Fuente: Elaboración propia según Panel CASEN.

dos períodos y disminuye cuando se encontraba ocupado. Si estuvo ocupado los tres años, la probabilidad cae a 9,7%. Un aumento en el número de ocupados en el hogar disminuye la probabilidad de transitar entre los estados de pobreza y no pobreza (pobre transitorio). Asimismo, si el jefe de hogar es mujer aumenta la probabilidad de ser pobre transitorio.

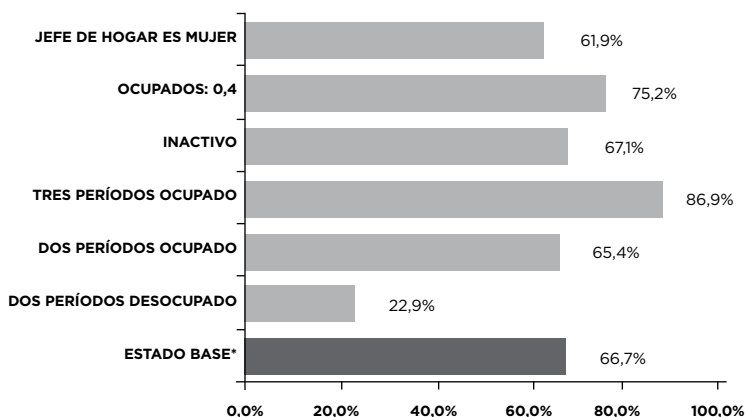
3. Condición de pobreza: ¿entrar, salir o moverse?

En esta sección se estima la probabilidad de pertenecer a cada uno de los subgrupos que componen el grupo “pobreza transitoria”. Esto es, aquellos que entraron a la pobreza (los que partieron sobre la línea de pobreza en 1996 y cayeron bajo ella en 2001 ó 2006), los que salieron (partieron en condición de pobreza en 1996 y se convirtieron en no pobres en 2001 ó 2006) y los que se mueven en torno a ella (aquellos que partieron el año inicial en una condición, al año siguiente la cambiaron y en 2006 volvieron a ella).

En esta oportunidad se construye una variable que toma el valor 1 si la persona sale de la pobreza, igual a 2 si entró y 3 si se mueve. Como lo muestra el gráfico 7, aquellos individuos que han estado la mayor parte del tiempo ocupados tienen mayor probabilidad de salir de la pobreza, menor probabilidad de entrar y aún menor probabilidad de moverse de un estado a otro.

Para los individuos que han estado la mayor parte del tiempo desocupados, en cambio, es más probable que entren a la pobreza a que salgan de tal condición. El efecto sobre los que se mueven es similar al que se observa para los que han estado la mayor parte del tiempo desocupados.

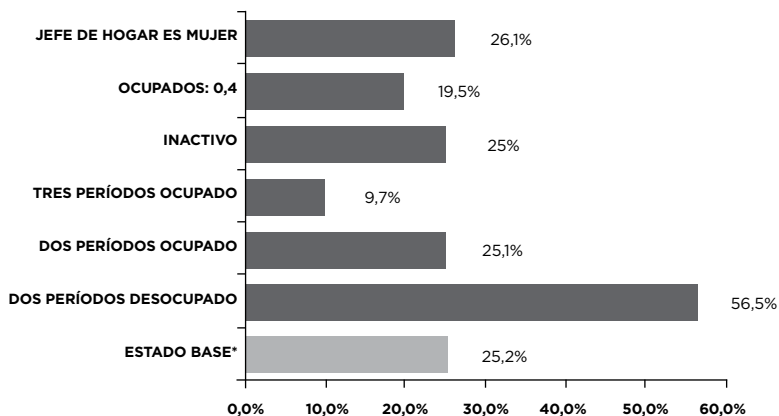
GRÁFICO 5
PROBABILIDAD DE NUNCA SER POBRE



*Hombre, 40 años, con pareja, que vive en la zona urbana, tiene doce años de escolaridad, vive en un hogar con cinco personas, de las cuales tres son menores de 15 años y una sola trabaja.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Panel CASEN.

GRÁFICO 6

PROBABILIDAD DE ALGUNA VEZ SER POBRE (POBREZA TRANSITORIA)

*Hombre, 40 años, con pareja, que vive en la zona urbana, tiene doce años de escolaridad, vive en un hogar con cinco personas, de las cuales tres son menores de 15 años y una sola trabaja.

Fuente: Elaboración propia según Panel CASEN.

4. Tres modelos independientes para determinar la probabilidad de entrar o salir de la pobreza

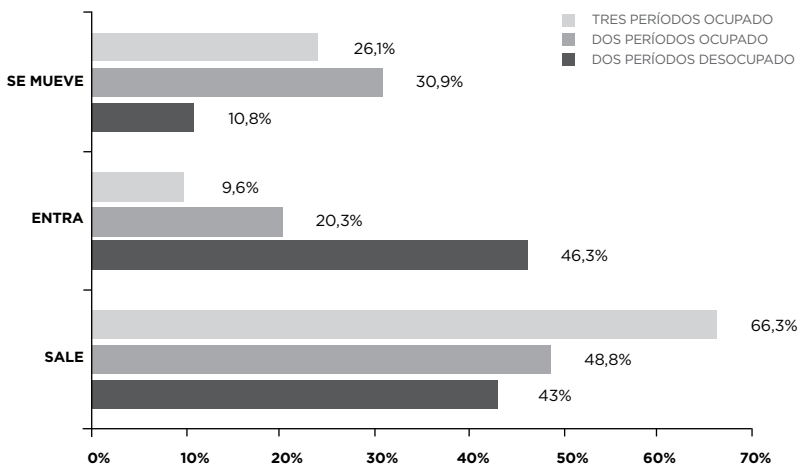
Finalmente, se estima por separado (para cada grupo) la probabilidad asociada a entrar en condición de pobreza, salir de esa condición o moverse en torno a ella. En esta oportunidad también se utilizó un caso base que considera a un hombre de 40 años, con pareja, que vive en la zona urbana, tiene doce años de escolaridad, vive en un hogar con cinco personas de las cuales tres son menores de 15 años y una sola trabaja.

Como se puede ver en el gráfico 8, las personas que estuvieron dos períodos desocupados presentan la más alta probabilidad de entrar en una situación de pobreza. Por el contrario, la probabilidad es de 0,3% si el individuo estuvo ocupado los tres períodos.

En el caso de aquellos que salieron de la pobreza (gráfico 9), la mayor diferencia se da cuando el individuo estuvo empleado durante las tres olas o al menos en dos de ellas, en cuyo caso la probabilidad de salir de la pobreza cae respecto de la situación base en vez de aumentar. Sin embargo, ¿no debíamos esperar que estas variables tengan un efecto positivo en la salida de la pobreza? La explicación podría estar en el tipo de trabajo que desempeñan estos individuos. Vale decir, si bien estas personas estuvieron ocupadas la

GRÁFICO 7

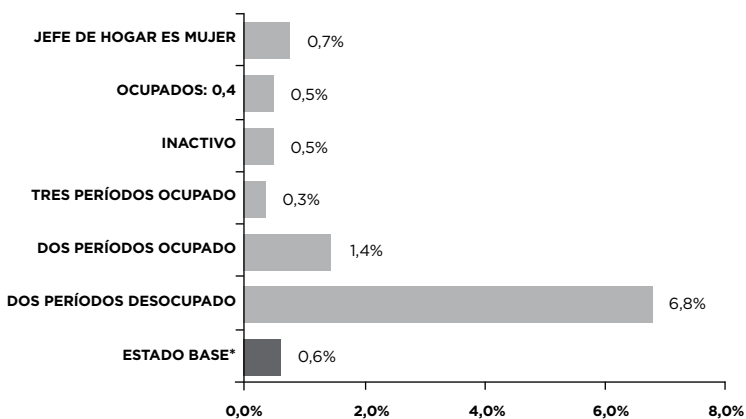
PROBABILIDAD DE PERTENECER A CADA GRUPO SEGÚN CONDICIÓN DE OCUPACIÓN



Fuente: Elaboración propia según Panel CASEN.

GRÁFICO 8

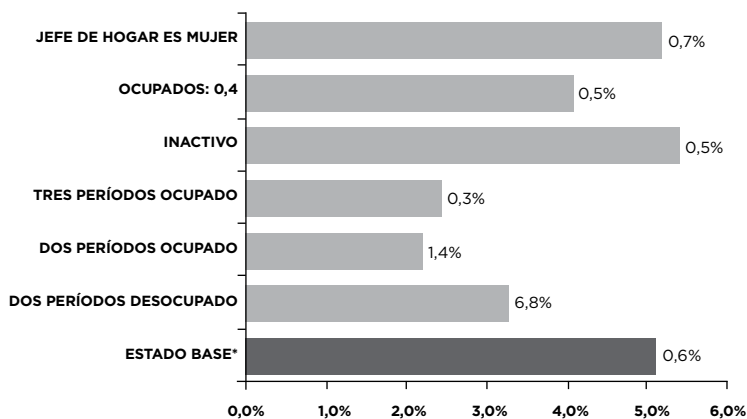
DETERMINANTES DE LA ENTRADA A LA POBREZA



*Hombre, 40 años, con pareja, que vive en la zona urbana, tiene doce años de escolaridad, vive en un hogar con cinco personas, de las cuales tres son menores de 15 años y una sola trabaja.

Fuente: Elaboración propia según Panel CASEN.

GRÁFICO 9

DETERMINANTES DE LA SALIDA DE LA POBREZA

*Hombre, 40 años, con pareja, que vive en la zona urbana, tiene doce años de escolaridad, vive en un hogar con cinco personas, de las cuales tres son menores de 15 años y una sola trabaja.

Fuente: Elaboración propia según Panel CASEN.

mayor parte del tiempo, por sus trabajos reciben una remuneración relativamente baja.

Para comprobar esta afirmación veamos la relación que existe entre el ingreso promedio de la ocupación principal de un individuo que salió de la pobreza y que estuvo ocupado las tres olas o al menos dos de ellas, respecto de un individuo promedio que estuvo en las tres olas de la encuesta (cuadro 9). Si bien la diferencia entre el ingreso promedio de este tipo de individuos y el nivel de salario mínimo de cada año aumenta, tal diferencia no supera el 30% e incluso alcanza a un 2,6% en 1996.

CUADRO 9

SALARIO DE LOS QUE SALEN DE LA POBREZA VERSUS SALARIO PROMEDIO (EN \$ DE 2006)

| Año | Salario de los que salen de la pobreza* | Salario mínimo | Diferencia (%) |
|------|---|----------------|----------------|
| 1996 | 67.235 | 65.500 | 2,6% |
| 2001 | 118.914 | 105.500 | 12,7% |
| 2006 | 170.670 | 135.000 | 26,4% |

*Aquellos que salieron de la pobreza y estuvieron ocupados las tres olas o al menos dos de ellas.
Fuente: Elaboración propia según datos Panel CASEN.

En conclusión, de las variables consideradas, el mayor efecto lo tendría la condición de ocupación/desocupación del individuo y el grado de estabilidad asociado a esta condición.

VI. CONCLUSIONES

A partir de la información que reporta el Panel CASEN 1996-2001-2006, se puede ver que en nuestro país existe una importante movilidad de la población en torno a la línea de la pobreza. De los individuos que partieron en condición de pobreza una fracción se mantuvo en ese estado y otra mejoró su situación. Sin embargo, al período siguiente nuevamente nos enfrentamos a cambios en la posición relativa respecto de la línea de pobreza. Por ejemplo, durante el transcurso de los diez años de seguimiento y las tres etapas de encuesta, del total de individuos en condición de pobreza en 1996 (22,9%), el 45% se mantuvo en esa condición en 2001, y de esa fracción un 40% continuó siendo pobre en 2006.

Luego, se estima la probabilidad que tiene un individuo de pertenecer a cierta categoría de pobreza (no pobreza) según las características individuales y del hogar en el que habita, además de la situación laboral que enfrentó durante el período considerado.

La pobreza crónica se asocia a estados de desocupación prolongada. Aquellos individuos que estuvieron desocupados en dos de las tres olas de la encuesta tienen una mayor probabilidad de ser pobres crónicos.

Aquellas personas que estuvieron ocupadas durante las tres etapas de la encuesta tienen más posibilidades de no caer en ninguna de las tres etapas de la encuesta bajo la línea de la pobreza. Otro factor que incide en forma importante en la probabilidad de pertenecer al grupo “nunca pobres” tiene que ver con una mayor cantidad de ocupados en el hogar.

Para el grupo de pobreza transitoria, es decir aquellos que se mueven entre los estados de pobreza y no pobreza indistintamente a través del tiempo, el factor que presenta mayor incidencia es el desempleo. Los individuos que estuvieron al menos dos períodos desocupados (sean consecutivos o no) tienen mayores posibilidades de pertenecer al grupo de pobres transitorios. En resumen, la salida de la pobreza se asocia con la ocupación y la entrada en la pobreza con la desocupación.

Anexo

Para determinar las probabilidades asociadas a cada uno de estos grupos de acuerdo a las características de los individuos y del hogar en que habitan se creó una serie de variables explicativas que incluiremos en las distintas ecuaciones.

Hombre: indica el sexo del individuo; si es hombre es igual a 1, si es mujer es 0.

Urbano: indica la zona en que habita el individuo; si es urbana es 1, si es rural es 0.

Pareja: si el individuo está casado o convive es igual a 1, de lo contrario es 0.

Escolaridad: años de escolaridad del individuo.

Edad: edad del individuo.

Proporción de ocupados en el hogar: muestra la proporción entre el número de ocupados que hay en el hogar del individuo y el número de personas que hay en el hogar para cada uno de los tres años de la encuesta.

Proporción de menores de 15: indica la proporción de niños/jóvenes con 15 o menos años sobre el número total de personas que hay en el hogar.

Número de personas que componen el hogar del individuo.

Jefe de hogar mujer: si el jefe de hogar es de sexo femenino la variable es igual a 1, de lo contrario es 0.

Inactivo: es igual a 1 si el individuo es inactivo, de lo contrario es 0.

Dos períodos desocupado: es igual a 1 si el individuo estuvo desocupado por dos períodos, consecutivos o no, y ocupado el restante; es decir: desocupado-desocupado-ocupado, ocupado-desocupado-desocupado o desocupado-ocupado-desocupado; de lo contrario es 0.

Dos períodos ocupado: es igual a 1 si el individuo estuvo ocupado por dos períodos, consecutivos o no, y desocupado el restante; es decir: ocupado-ocupado-desocupado, desocupado-ocupado-ocupado o ocupado-desocupado-ocupado; de lo contrario es 0.

Tres períodos ocupado: es igual a 1 si el individuo tuvo trabajo durante los tres períodos; de lo contrario es 0.

Como se tienen tres años y dos condiciones de ocupación (ocupado o desocupado), las combinaciones posibles son ocho; luego, la única restante es "desocupado en los tres años" (DDD), que será la que omitiremos en las regresiones para evitar la sobre identificación.

Usando las variables explicativas recién descritas y dada la naturaleza de las variables dependientes, se pueden estimar los determinantes de la condición de pobreza observada a través de varios modelos distintos:

1. En el primer modelo vamos a usar una variable que se denomina "movilidad". Ésta será igual a 1 si la persona ha sido pobre durante las tres olas, es igual a 2 si nunca fue pobre y toma el valor 3 si se mueve entre ambos estados bajo y sobre la línea de pobreza durante las tres olas de la encuesta. Así, a partir de esta variable se estima la probabilidad que tiene un individuo de encontrarse en alguno de los tres grupos descritos.

2. En segundo lugar, se estiman tres modelos distintos para tres variables dicotómicas aprovechando los datos de panel. La primera identifica a los individuos que son pobres crónicos, la segunda a los que nunca han sido pobres y la tercera a los que han transitado entre estados de pobreza y no pobreza.

3. En tercer lugar, usando una variable que puede tomar tres posibles valores, se construye un modelo que nos permitirá determinar la probabilidad que tiene un individuo de encontrarse dentro de alguno de los tres grupos de pobreza transitoria; es decir, la variable será igual a 1 si el individuo entró en condición de pobreza, igual a 2 si salió de ella y será igual a 3 si se movió en torno a la línea de pobreza.

4. Finalmente, usando tres modelos independientes se estimará la probabilidad de entrar, salir o moverse en torno a la línea de pobreza.

Notas

1 La encuesta también es utilizada por otros organismos, como universidades, centros de estudio y otras entidades, con distintos fines de investigación.

2 Esta pérdida de información a través del tiempo se conoce como atrición.

3 Considera a los miembros del nuevo hogar al que se trasladó el miembro original (miembros temporales).

- 4 Becker (1980) encontró que la riqueza era persistente, mientras que ser pobre no lo era.
- 5 En el Anexo se explican las variables explicativas que se incluyen en las distintas ecuaciones.
- 6 Mediante un modelo logit multinominal.

Referencias

- Baulch, Bob, y John Hoddinott (2000). *Economic Mobility and Poverty Dynamics en Developing Countries*. Frank Cass Publishers.
- Bendezú, Luis; Angela, Denis; Sánchez, Carmen Luz; Ugalde, Pamela, y Zubizarreta, José Ramón. (2007). "La Encuesta Panel CASEN: metodología y calidad de los datos, versión 1.0". Observatorio Social Universidad Alberto Hurtado.
- Castro, Rodrigo (2008). "Pobreza y movilidad de ingresos en Chile". *Serie Informe Social*, 111, Instituto Libertad y Desarrollo.
- Castro, Rodrigo, y Cheyre, Cristóbal. (2006). "Midiendo la movilidad de ingresos y la dinámica de la pobreza en Chile". *Serie Informe Social*, 103, Instituto Libertad y Desarrollo.
- Castro, Rodrigo, y Kast, Felipe. (2004). "Movilidad de la pobreza en Chile. Análisis de la Encuesta Panel 1996-2001". *Serie Informe Social*, 85, Instituto Libertad y Desarrollo.
- Castro, Rodrigo, y Sánchez, Rafael. (2005). "Una nueva mirada a la distribución del ingreso en Chile". *Serie Informe Social*, 91, Instituto Libertad y Desarrollo.
- Contreras, Dante; Cooper, Ryan; Herman, Jorge, y Neilson, Christopher. (2007). "The Dynamics of Poverty in Chile", *Journal of Latin American Studies*, Cambridge University Press, 2008.
- Grant, U.; D. Hulme; K. Moore y A. Shepherd (2005). "Chronic Poverty Report 2004-2005", Technical Report, Chronic Poverty Research Centre.
- Herrera, Javier, y Roubaud, Françoise. (2002). "Dinámica de la pobreza urbana en el Perú y en Madagascar 1997-1999: un análisis sobre datos de panel". Instituto Francés de Estudios Andinos, Boletín 31, pp. 495-552.
- Instituto Nacional de Estadísticas (2006). "Compendio estadístico 2006".
- Jalan, Jyotsna, y Ravallion, Martin. (1998): "Determinants of Transient and Chronic Poverty: Evidence from rural China". *Policy Research Working Paper Series*, 1936, World Bank.
- McCulloch, Neil, y Calandrino, Michele. (2002): "Poverty Dynamics in rural Sicuani between 1991 and 1995", IDS Working Paper, 151, Inglaterra.

CAPÍTULO 4

LA MOVILIDAD INTERGENERACIONAL DEL INGRESO Y LA EDUCACIÓN EN CHILE

JAVIER NÚÑEZ / LESLIE MIRANDA

I. INTRODUCCIÓN

Un aspecto importante pero menos comprendido de la desigualdad social en Chile es su dimensión dinámica; en particular, el grado en que la condición social de las personas se transmite de una generación a la siguiente, o, si se prefiere, de la importancia que la “cuna” (o el origen social) ejerce en la posición que las personas alcanzan en la escala social en su vida adulta. Un concepto que permite estudiar estos aspectos es el de movilidad social intergeneracional. Este trabajo busca, primero, presentar y analizar el concepto de movilidad intergeneracional (del ingreso y de la educación en particular) y luego dar cuenta y reflexionar en torno al nivel, algunos patrones y la tendencia de la movilidad intergeneracional en Chile en las últimas décadas a la luz de algunos hallazgos recientes.

El estudio de la movilidad intergeneracional es importante por diversas razones, pero hay una que es central en este trabajo. Se ha argumentado que la desigualdad social posee una connotación diferente dependiendo del grado de movilidad social que acompaña a dicha desigualdad. Así, bajo esta argumentación, la desigualdad sería un problema social si es que la condición social de las personas estuviera determinada por fuerzas ajenas a su voluntad (el origen social en particular), pero no sería un problema mayor si es que las personas pudieran alterar su condición social sobre la base de sus preferencias, su voluntad y su agencia individual. El ideal de “igualdad de oportunidades”, que para muchos autores debiera orientar el esfuerzo del Estado y las políticas en materia social, se sustenta precisamente en esta reflexión. En este trabajo argumentamos que el concepto de movilidad intergeneracional está estrechamente vinculado a la idea de “igualdad de oportunidades”, proporcionando así una forma de establecer y medir la importancia relativa que posee el origen social respecto de la agencia individual de las personas.

El trabajo consta de cuatro partes. La primera busca dotar al concepto de movilidad intergeneracional de una interpretación normativa. La segunda presenta en mayor detalle el concepto de movilidad intergeneracional, algunos de los mecanismos de transmisión que según la literatura intervienen en la transmisión de la condición social de padres a hijos, y la forma de cuantifi-

car la movilidad intergeneracional empíricamente. La tercera parte presenta evidencia sobre el nivel de la movilidad intergeneracional del ingreso en Chile en perspectiva comparada, y presenta además algunos patrones notorios del proceso de movilidad intergeneracional del ingreso en el país. Por último, el trabajo aborda la pregunta de qué ha ocurrido en Chile en materia de movilidad intergeneracional en las últimas décadas, y reporta evidencia al respecto. En particular, abordamos la pregunta de si el significativo aumento de la escolaridad en Chile en las últimas décadas se habría traducido en mayores niveles de movilidad intergeneracional de la educación, y si ésta, a su vez, habría generado mayor movilidad intergeneracional del ingreso. La última sección presenta algunas conclusiones y recomendaciones.

II. LA MOVILIDAD INTERGENERACIONAL

La idea de “movilidad” es amplia, de modo que comenzamos por definir y acotar el concepto de movilidad intergeneracional empleado en este estudio, y sus diferencias con otras nociones de movilidad en la literatura. En primer lugar, este estudio examina la movilidad intergeneracional *relativa* entre los padres y sus hijos, y no la movilidad absoluta entre ellos. Así, buscamos establecer el grado de vinculación existente entre la posición relativa que un padre tuvo en relación a su generación, con la posición relativa que posee su hijo respecto a su propia generación.¹ Esto difiere del concepto de movilidad *absoluta*, es decir, cómo se compara el estatus socioeconómico de un hijo respecto al de sus padres en términos absolutos. Así, es posible que un país tenga un elevado nivel de movilidad absoluta entre padres e hijos, por ejemplo, en un contexto de crecimiento sostenido, pero una escasa o nula movilidad intergeneracional relativa, en la cual los padres e hijos adoptarían en su vida adulta una posición relativa similar en la escala social de sus respectivas generaciones.

En segundo lugar, el concepto de movilidad intergeneracional difiere también de la movilidad que existe en los ingresos de un mismo individuo u hogar a través del tiempo. La distinción entre ambos conceptos de movilidad es importante desde el punto de vista normativo: mientras la interpretación normativa de una mayor movilidad de ingresos de un hogar en el tiempo resulta ambigua (pues puede ser interpretada positivamente como mayores “oportunidades” o “rotación” de las posiciones sociales, o negativamente como mayor “vulnerabilidad” social), una mayor movilidad intergeneracional del ingreso establece el grado de influencia del origen social sobre los logros económicos, reflejando así el grado de “igualdad de oportunidades” subyacente, como argumentamos en la próxima sección.

Por último, este estudio sólo examina la movilidad intergeneracional del ingreso y de la educación, y no aborda otras nociones de movilidad intergeneracional, por ejemplo, movilidad del “estatus social” o del tipo de empleo

o situación laboral de padres e hijos. Sin embargo, realizamos una comparación con evidencia sobre movilidad ocupacional en Chile, en particular del trabajo de Torche (2005).

III. INTERPRETACIONES NORMATIVAS DE LA MOVILIDAD INTERGENERACIONAL

En esta sección proporcionamos tres argumentos para sustentar la idea de que un mayor grado de movilidad intergeneracional es deseable desde el punto de vista social.

A. Movilidad intergeneracional como medida de igualdad de oportunidades

Existe un antiguo debate sobre si las políticas sociales deberían enfocarse en la desigualdad de *resultados* o en la desigualdad de *oportunidades*. Los defensores del último enfoque argumentan que la desigualdad de resultados (típicamente de ingresos) depende simultáneamente de circunstancias que están fuera del control de los individuos, tal como la familia de procedencia, y de aspectos que sí están bajo su control, como el esfuerzo personal y las elecciones voluntarias que las personas realizan a lo largo de su vida. Así, se ha sugerido que las políticas públicas debieran promover la igualación de las “oportunidades”, abordando aquellas desigualdades adquiridas involuntariamente por las personas, en lugar de los resultados o ingresos de ellas. En las últimas décadas esta idea de igualdad ha concitado un grado importante de respaldo y consenso en la literatura especializada.²

Con el propósito de ilustrar estas ideas, la tabla 1 presenta los resultados obtenidos por Núñez y Tartakowsky (2007, 2009) al aplicar la metodología de Bourguignon et al. (2003), para establecer en qué medida la distribución del ingreso en Chile está vinculada a desigualdades de “circunstancias obser-

TABLA 1
EFECTOS DE IGUALAR CIRCUNSTANCIAS OBSERVADAS SOBRE EL COEFICIENTE DE GINI, HOMBRES DE 23 A 65 AÑOS

| | ENCUESTA DE EMPLEO GRAN SANTIAGO, 2004 | CASEN 2006 |
|--|---|------------|
| COEFICIENTE DE GINI | 0.503 | 0.535 |
| GINI DESPUÉS DE IGUALAR CIRCUNSTANCIAS OBSERVADAS | | |
| EFFECTO PARCIAL | 0.433 | 0.491 |
| EFFECTO TOTAL | 0.420 | 0.455 |

Fuente: Núñez y Tartakowsky (2007, 2009).

vables” de origen. La metodología considera tanto el efecto directo que las circunstancias observadas tienen sobre los ingresos en la edad adulta, como el efecto indirecto de las mismas sobre la acumulación de escolaridad. La tabla 1 muestra el efecto sobre el coeficiente Gini de igualar un conjunto de circunstancias observadas, en particular la escolaridad de los padres, la edad del jefe de hogar, el tamaño del hogar, la composición del hogar (uniparental versus biparental) y características laborales de los padres. Incluso, aunque muchas circunstancias relevantes podrían no ser observadas, esos resultados sugieren que las importantes circunstancias mencionadas arriba juegan un rol acotado en la determinación de la distribución de los ingresos. Esto indicaría que las medidas de distribución del ingreso podrían reflejar sólo parcialmente el grado de “igualdad de oportunidades” de un país, y quizás una forma más adecuada para estudiarla es examinar el nivel de movilidad intergeneracional: si la familia de procedencia ejerce una influencia importante en el estatus económico de las personas en su vida adulta, entonces las oportunidades estarían severamente condicionadas por circunstancias no escogidas por ellas (los padres y la familia de origen), mientras que lo contrario ocurre si la familia de origen posee una influencia pequeña sobre los ingresos y el bienestar económico de los individuos.

B. Movilidad intergeneracional y eficiencia económica

La movilidad intergeneracional hace posible que el origen social tenga una influencia pequeña en determinar las oportunidades de las personas para desarrollar sus planes de vida. De este modo, y asumiendo que los talentos potenciales están dispersos en todos los segmentos de la población, una mayor movilidad intergeneracional promueve una asignación más eficiente de los talentos y los recursos humanos de una economía, y permite que dichos talentos puedan asignarse en conformidad con sus ventajas comparativas. Por otra parte, la posibilidad y expectativas de mayor movilidad social genera incentivos para que los individuos realicen un mayor esfuerzo para aprovechar sus ventajas comparativas, acumular capital humano y ejercer más esfuerzo en el ámbito laboral, todos efectos que contribuyen a aumentar la productividad global de la economía.

C. Movilidad intergeneracional, diversidad de las elites y economía política

Finalmente, puede argumentarse también que la movilidad intergeneracional permite que las elites sean, por una parte, más heterogéneas y plurales y, por otra, cambiantes y permeables. Esto permite, a su vez, que la influencia que ellas ejercen en los procesos sociales, económicos y políticos sea más heterogénea, y responda de mejor manera a la diversidad de intereses, preferencias y sensibilidades de la sociedad en su conjunto.

IV. MECANISMOS DE TRANSMISIÓN INTERGENERACIONAL DE LA CONDICIÓN SOCIAL

La movilidad intergeneracional puede estar afectada a diferentes mecanismos de transmisión entre generaciones, los cuales pueden ser ilustrados utilizando una versión simplificada del modelo de Becker y Tomes (1979). Este modelo considera una versión simplificada de la familia, en el cual cada generación está formada por un solo individuo. Consideremos, entonces, dos generaciones, padre (P) e hijo (H), al interior de una misma familia. El ingreso individual permanente “Y” se asume como derivado de dos componentes: la inversión individual en capital humano y la habilidad individual denotada por “a”. El modelo asume que la inversión en capital humano del hijo corresponde a una variable de decisión de su padre,³ el que toma la decisión como resultado de considerar su propio ingreso permanente. La utilidad del padre depende de su propio consumo y del ingreso permanente que alcanza su hijo, esto es lo que justifica que el padre invierta en formación de capital humano del hijo. Así, se obtiene la siguiente relación entre los ingresos permanentes de padres e hijos:

$$Y_H = \phi * Y_P + \theta a_H \quad (1)$$

donde Y_H corresponde al ingreso permanente percibido por el hijo e Y_P al percibido por el padre, entonces θ corresponde a la elasticidad de ingreso del hijo Y_H con respecto al ingreso del padre Y_P . Por otra parte, a_H corresponde a la habilidad del niño y el parámetro θ mide la elasticidad de Y_H con respecto a a_H . Esta ecuación resume la principal relación que plantean Becker et al. Ella es suficiente para ilustrar las distintas fuentes de correlaciones de ingresos intergeneracionales.

La ecuación (1) implica que el ingreso permanente de los padres tiene un efecto o influencia positiva en los ingresos de sus hijos, capturado en el parámetro θ . El parámetro θ puede ser interpretado como el efecto causal de las generaciones previas en las próximas generaciones. Lo anterior ocurre porque la habilidad es una variable que es en parte heredada de las generaciones previas. Este parámetro puede incluir todo lo que el dinero no puede comprar y que puede ser transmitido de una generación a otra, como por ejemplo, habilidades cognitivas, preferencias, hábitos y formas de conducta.

Desde una perspectiva empírica, es importante notar que la simple regresión del ingreso de los hijos en el ingreso de sus padres captura ambos mecanismos de transmisión. Así, si la habilidad está correlacionada con el ingreso, el estimador estándar de regresiones de ingresos intergeneracionales puede proveer sobreestimaciones del efecto *directo* del ingreso de padres en el ingreso de sus hijos. En este trabajo no se distingue entre ambos efectos.⁴

Existe un tercer mecanismo de transmisión de la condición económica relativa entre padres e hijos que, a diferencia de los anteriores, no está vincu-

lado a diferencias en dotaciones (o capital humano), sino al *retorno* de dichas dotaciones en el mercado laboral (salario). En particular, si en el mercado laboral existe discriminación salarial por origen socioeconómico, entonces el origen socioeconómico de los padres afectaría el ingreso esperado de sus hijos en su vida adulta de un modo adicional a los mecanismos de transmisión asociados a la inversión en dotaciones.⁵

Por último, hay otros mecanismos de transmisión intergeneracional de la condición social en la literatura. Por ejemplo, algunos autores han enfatizado la importancia de los aspectos culturales cuando los individuos de menores niveles socioeconómicos son sancionados socialmente por sus pares al tratar de imitar la conducta de individuos de mayor nivel socioeconómico (Fryer y Torelli, 2005). Por otro lado, otro conjunto de estudios ha enfatizado cómo la segregación socioeconómica residencial puede limitar el acceso a redes sociales y de contacto que posibiliten las conductas necesarias para una movilidad social ascendente, generando una mayor concentración y reproducción de la pobreza (Massey y Denton, 1993). En la misma línea, un alto grado de segregación socioeconómica en el sistema escolar podría potenciar el efecto adverso de los pares sobre el aprendizaje de los estudiantes más vulnerables (Echenique y Fryer, 2007). La evidencia sobre movilidad intergeneracional que presentamos a continuación no permite establecer la importancia de cada uno de estos mecanismos de transmisión, temas que constituyen una importante agenda para la investigación futura.

V. MOVILIDAD INTERGENERACIONAL DEL INGRESO EN CHILE EN PERSPECTIVA COMPARADA

En base al marco anterior, la movilidad intergeneracional del ingreso puede estimarse empíricamente por OLS por medio de la siguiente relación log-lineal entre el ingreso permanente del padre y el del hijo:

$$Y_i^{\text{hijo}} = \beta_0 + \beta_1 Y_i^{\text{padre}} + \varepsilon_i \quad (2)$$

donde Y_i^{hijo} denota el logaritmo del ingreso permanente del hijo en la familia i e Y_i^{padre} el logaritmo del ingreso permanente del padre, ε_i es un término de error independiente de Y_i^{padre} que se asume está distribuido como $N(0, \sigma^2)$, como es usual. Nuestro parámetro de interés β_1 representa la elasticidad del largo plazo del ingreso del hijo con respecto al ingreso del padre. Existen dos casos extremos. Primero, $\beta_1 = 0$ describiría una situación de completa movilidad intergeneracional, donde el ingreso permanente del hijo en la adultez no muestra una asociación estadística con el ingreso permanente del padre. En el otro extremo, si $\beta_1 = 1$ existiría una situación de completa inmovilidad intergeneracional, de tal modo que un hijo nacido de un padre con un ingreso

situado en un x por ciento por encima de la media de su generación, tendrá un ingreso exactamente de x por ciento por arriba de la media de su propia cohorte. Esta metodología requiere disponer de los ingresos de los padres y los hijos. En casos donde los ingresos de los padres no están directamente disponibles, es habitual estimarlos a partir de un conjunto de determinantes de ingreso disponibles para el padre, tales como escolaridad y ocupación.

La tabla 2 reporta los coeficientes de regresión intergeneracional para los ingresos laborales en el Gran Santiago, según Núñez y Miranda (2006),⁶ obtenidos por medio de utilizar la educación de los padres, la experiencia potencial y la ocupación como predictores del ingreso de los padres.

TABLA 2
ESTIMACIONES DE LA ELASTICIDAD INTERGENERACIONAL DEL INGRESO LABORAL POR TSIV (GRAN SANTIAGO)

| INGRESO PREDICHO DEL PADRE A PARTIR DE: | | |
|---|---------------------------|--------------------------------------|
| COHORTE | ESCOLARIDAD Y EXPERIENCIA | ESCOLARIDAD, EXPERIENCIA Y OCUPACIÓN |
| 24-65 | 0.54 | 0.52 |

Fuente: Núñez y Miranda (2006).

La tabla 2 indica que el ingreso predicho de los padres tiene un efecto positivo y significativo sobre los ingresos de los hijos, con una elasticidad intergeneracional del orden de 0.52-0.54.⁷ A su vez, la tabla 3 reporta elasticidades intergeneracionales del ingreso para Chile usando datos de la Casen 2006. Los valores son más elevados que los obtenidos para el Gran Santiago, lo que es consistente con la idea de que las zonas rurales y urbanas pequeñas albergarían una mayor persistencia socioeconómica entre padres e hijos en comparación con el Gran Santiago.

La evidencia reportada indica que Chile posee una limitada movilidad intergeneracional en relación a la evidencia internacional reportada en la tabla 4. Algunos autores han sugerido y proporcionado evidencia de una relación positiva entre desigualdad de ingresos y la persistencia intergeneracional de la desigualdad.⁸ Desde esta perspectiva, la evidencia para Chile sería consistente con esta hipótesis, considerando que el país tiene una distribución del ingreso relativamente desigual en comparación con la evidencia internacional.

TABLA 3
**ESTIMACIONES DE LA ELASTICIDAD INTERGENERACIONAL DEL INGRESO LABORAL
 POR TSIV (CHILE, A PARTIR DE CASEN 2006)**

| INGRESO PREDICHO DEL PADRE A PARTIR DE: | | | | |
|---|----------------------------|-------|--|--------|
| COHORTE | EDUCACIÓN Y EXPERIENCIA | OBS | ESCOLARIDAD, EXPERIENCIA Y OCUPACIÓN | OBS |
| 23-40 | 0.71 | 12396 | 0.56 | 118919 |
| | (0.017*) | | (0.016*) | |

*Significativo al 5%.

Fuente: Núñez y Miranda (2007).

Patrones de la movilidad intergeneracional del ingreso en Chile

Es interesante examinar si la movilidad intergeneracional varía a través de diferentes segmentos poblacionales de la distribución de ingresos en Chile. La tabla 5 reporta estimaciones de la matriz de transición para quintiles de ingresos laborales utilizando la educación de los padres y la experiencia potencial como predictores del ingreso de los padres. Puede observarse que la probabilidad de transición en las situaciones inferior-inferior y superior-superior son más elevadas, patrón que también es observado en general en otros países. Además, las probabilidades de transitar de los quintiles más bajos a los más altos y viceversa son bajas, lo que también es coherente con la evidencia internacional.

La tabla 5 indica una importante disparidad en los mecanismos de transmisión intergeneracional en distintos segmentos de la distribución de ingresos, existiendo en particular una mayor persistencia intergeneracional (menor movilidad) en ambos extremos de la distribución de ingresos de los padres, y un mayor grado de movilidad intergeneracional en los segmentos intermedios de la distribución. Sin embargo, la evidencia sugiere una asimetría en el grado de persistencia en los extremos de la distribución del ingreso de los padres, siendo en particular mayor el grado de persistencia socioeconómica en el quintil superior en comparación con el quintil inferior. Para profundizar esta hipótesis, Núñez y Miranda (2007) reportan estimaciones de ecuaciones de regresión de los centiles de los padres versus los centiles de los hijos. Encuentran, primero, que existe más movilidad intergeneracional en los sectores medios que en los extremos de la distribución del ingreso y, segundo, que hay más persistencia intergeneracional en los sectores de altos ingresos de la distribución. Este patrón se ve reflejado en el gráfico 1, que muestra el perfil de la estimación MCO cúbica y la regresión por cuantiles de los centiles de ingreso de los padres versus los centiles de ingreso de los hijos.

TABLA 4

EVIDENCIA INTERNACIONAL SOBRE MOVILIDAD INTERGENERACIONAL DEL INGRESO

| ELASTICIDAD | | | | |
|-------------------------------|------------------|------------------|-----------|-----------------------|
| ESTUDIO | PAÍS | COHORTE DE HIJOS | MCO | VARIABLE INSTRUMENTAL |
| Osterbacka (2001) | Finlandia | 25-45 | 0.13 | |
| Corak y Heisz (1999) | Canadá | 29-32 | 0.23 | |
| Lillard y Kilburn (1995) | Malasia | >18 | 0.26 | |
| Grawe (2001) | Malasia | No reportado | | 0.54 |
| Björklund y Jänti (1997) | Suecia | 29-38 | | 0.28 |
| Wiegand (1997) | Alemania | 27-33 | 0.34 | |
| Lefrane y Trannoy (2004) | Francia | 30-40 | | 0.36-0.43 |
| Solon (1992) | EEUU | 25-33 | 0.29-0.39 | |
| Solon (1992) | EEUU | 25-33 | | 0.45-0.53 |
| Dearden, Machin y Reed (1997) | Reino Unido | 33 | | 0.39-0.59 |
| Grawe (2001) | Nepal | | | 0.44 |
| Grawe (2001) | Paquistán | | | 0.46 |
| Dunn (2004) | Brasil | 25-34 | 0.53 | 0.69 |
| Ferreira y Veloso (2004) | Brasil | 25-64 | | 0.58 |
| Ferreira y Veloso (2004) | Brasil (Sureste) | 25-64 | | 0.54 |
| Ferreira y Veloso (2004) | Brasil (Noreste) | 25-64 | | 0.73 |
| Ferreira y Veloso (2004) | Brasil (Sur) | 25-64 | | 0.62 |
| Ferreira y Veloso (2004) | Brasil (Oeste) | 25-64 | | 0.55 |

*Significativo al 5%.

Fuente: Núñez y Miranda (2007).

El gráfico 1 también ilustra que mientras en la mayor parte de la distribución de ingresos de los padres, los hijos pueden terminar con alta probabilidad con centiles de ingreso muy diferentes a los de sus padres, en la parte superior de la distribución del ingreso es más probable que los hijos ocupen posiciones de ingreso relativamente similares a los de sus padres.

Es interesante notar que este resultado es consistente con la evidencia reciente sobre movilidad intergeneracional *ocupacional* para Chile. Torche (2005) encuentra que Chile presenta un mayor nivel de persistencia ocupacional en los estratos alto en comparación con la evidencia internacional, y

TABLA 5

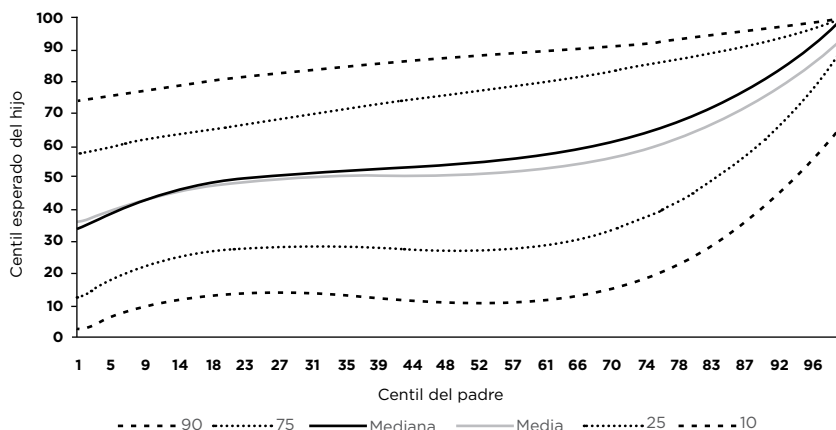
MATRIZ DE TRANSICIÓN POR QUINTILES (QUINTIL DE LOS PADRES OBTENIDO DE DISTRIBUCIONES DEL INGRESO PREDICHO)

| PADRE | HIJO | | | | |
|-----------------------|----------|------|------|------|------|
| | INFERIOR | 2DO | 3RO | 4TO | TOP |
| INFERIOR | 0.30 | 0.34 | 0.10 | 0.22 | 0.04 |
| 2DO | 0.17 | 0.29 | 0.22 | 0.22 | 0.10 |
| 3RO | 0.21 | 0.33 | 0.10 | 0.24 | 0.12 |
| 4TO | 0.12 | 0.18 | 0.11 | 0.26 | 0.33 |
| SUPERIOR | 0.06 | 0.13 | 0.04 | 0.20 | 0.57 |
| ÍNDICE DE INMOVILIDAD | 0.30 | | | | |

un grado importante de movilidad en el resto de ocupaciones. Es sugerente que investigaciones basadas en diferentes metodologías y diferentes marcos conceptuales lleguen a conclusiones convergentes. Como hipótesis, esta evidencia puede estar asociada con la particular distribución de ingresos de Chile, caracterizada por la gran proporción del ingreso nacional concentrada en el segmento de mayores ingresos de la población, siendo el resto de la población particularmente igualitaria. Este patrón es tal vez, en alguna medida, responsable también de los patrones de movilidad intergeneracional en Chile.

GRÁFICO 1

REGRESIONES CÚBICAS DE LOS CUANTILES DE INGRESOS



Fuente: Núñez y Miranda (2007)

VI. ¿HA AUMENTADO LA MOVILIDAD INTERGENERACIONAL EN CHILE?

En las últimas décadas Chile ha experimentado un crecimiento económico importante, acompañado de una reducción significativa en la pobreza, y una expansión sin precedentes de la educación y la escolaridad, pero modestos cambios en materia de desigualdad de ingresos. En esta sección examinamos si habrían tomado lugar cambios en materia de movilidad intergeneracional del ingreso y la educación que, en virtud de lo señalado al inicio, podríamos interpretar como cambios en materia de desigualdad de oportunidades.

Al respecto, un primer indicio puede obtenerse de la comparación del coeficiente de movilidad intergeneracional por cohortes, las que son presentados en las tablas 6 y 7.

La evidencia indica que las cohortes más jóvenes en general poseen valores de persistencia intergeneracional más bajos. Una posible explicación de este fenómeno es que la movilidad intergeneracional pudo haberse incrementado en las últimas décadas. Sin embargo, este patrón también puede estar asociado a efectos de ciclo de vida en los ingresos, lo cual hace inapropiado concluir cambios en materia de movilidad de los ingresos sobre la base de la movilidad por cohortes. No obstante, considerando que los efectos de ciclo de vida son poco importantes en la acumulación de escolaridad después de cierta edad (aproximadamente 23 a 25 años), es posible examinar la elasticidad intergeneracional de la *educación* por cohortes, con el objeto de estudiar si se habría producido un incremento en la movilidad intergeneracional de la educación.⁹ La tabla 8 presenta la elasticidad intergeneracional de la escolaridad por cohortes. La evidencia indica valores sustancialmente más bajos para las cohortes más jóvenes, aunque cierta estabilidad para las dos últimas cohortes, efectos que no estarían vinculados a cambios en la escolaridad a lo largo del ciclo de vida. Utilizando el argumento anterior, esto proporcionaría un primer indicio de un incremento global en la movilidad intergeneracional educacional en las últimas décadas.

TABLA 6
ESTIMACIONES DEL COEFICIENTE DE MOVILIDAD INTERGENERACIONAL DEL INGRESO (GRAN SANTIAGO)

| COHORTE | INGRESO PERSONAL | INGRESO LABORAL |
|------------------------|------------------|-----------------|
| 23-34 | 0.46 | 0.46 |
| 35-44 | 0.54 | 0.52 |
| 45-54 | 0.63 | 0.65 |
| 55-65 | 0.59 | 0.58 |
| TODA LA MUESTRA | 0.54 | 0.54 |

Fuente: Núñez y Miranda (2007)

TABLA 7
ESTIMACIONES DEL COEFICIENTE DE MOVILIDAD INTERGENERACIONAL DEL INGRESO (CHILE, SEGÚN CASEN 2006)

| INGRESO PREDICHO DEL PADRE A PARTIR DE: | | | | |
|---|-------------------------|-------|--------------------------------------|-------|
| COHORTE | EDUCACIÓN Y EXPERIENCIA | OBS | ESCOLARIDAD, EXPERIENCIA Y OCUPACIÓN | OBS |
| 23-29 | 0.55 | 3068 | 0.41 | 2938 |
| 30-35 | 0.78 | 4489 | 0.62 | 4274 |
| 36-40 | 0.74 | 4839 | 0.61 | 4607 |
| 23-40 | 0.71 | 12396 | 0.56 | 11819 |

Fuente: Núñez y Miranda (2007).

Confirmando lo anterior, las tablas 9 y 10 proporcionan especificaciones que muestran evidencia de una menor asociación entre la escolaridad de padres e hijos para las cohortes más jóvenes, como indican los coeficientes del término interactivo escolaridad-cohortes de los padres en ambas especificaciones.

¿Se traduce una mayor movilidad intergeneracional educacional en mayor movilidad intergeneracional del ingreso?

En teoría, una mayor movilidad intergeneracional de la educación no debe *necesariamente* generar una mayor movilidad intergeneracional del ingreso, debido a que pueden existir otros factores que inhiban dicho proceso. Por ejemplo, las diferencias en la calidad de la educación primaria y secundaria

TABLA 8
ELASTICIDAD DE LA ESCOLARIDAD POR COHORTE

| COHORTE | HIJOS E HIJAS | HIJOS | HIJAS |
|------------------------|---------------|----------|----------|
| 23-34 | 0.15 | 0.15 | 0.14 |
| | (7.48)** | (7.70)** | (4.14)** |
| 35-44 | 0.15 | 0.15 | 0.15 |
| | (6.48)** | (4.12)** | (5.55)** |
| 45-54 | 0.29 | 0.24 | 0.37 |
| | (9.75)** | (6.59)** | (7.57)** |
| 55-65 | 0.37 | 0.41 | 0.32 |
| | (7.97)** | (5.34)** | (6.82)** |
| TODA LA MUESTRA | 0.21 | 0.21 | 0.23 |

Test t robustos entre paréntesis.

*Significativo al 5%; **significativo al 1%.

que enfrentan los diferentes sectores socioeconómicos, así como diferencias en la calidad de la educación terciaria también correlacionadas con el estatus social de las familias y colegios de origen, pueden limitar el grado en que una mayor escolaridad se traduce en mayores ingresos. Algunos estudios han encontrado, por ejemplo, que la *calidad* de la educación –más que la escolaridad o años de educación– ejerce una fuerte influencia sobre los ingresos individuales y, en un contexto agregado, sobre el crecimiento económico de los países (Pritchett, 1996; Hanushek y Woessman, 2007).

Por otro lado, las redes sociales que facilitan la inserción laboral entre los sectores de mayores ingresos y la discriminación laboral por origen social también son factores que podrían limitar que una mayor cantidad de *años* de escolaridad se traduzca en mayores ingresos. Por ejemplo, para el caso de Chile,

TABLA 9

EFFECTO COHORTE EN AÑOS DE ESCOLARIDAD (VARIABLE DEPENDIENTE: ESCOLARIDAD DEL HIJO)

| VARIABLES | TODOS | HIJOS | HIJAS |
|-------------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|
| ESCOLARIDAD DEL PADRE | 17.183 (5.21)** | 14.440 (3.06)** | 19.945 (4.29)** |
| ESCOLARIDAD DEL PADRE*COHORTE | -0.009 (5.09)** | -0.007 (2.98)** | -0.010 (4.21)** |
| COHORTE | 0.119 (7.10)** | 0.022 (7.00)** | 0.089 (3.55)** |
| CONSTANTE | -223.716 (6.83)** | -40.527 (6.65)** | -165.007 (3.36)** |
| OBSERVACIONES | 1197 | 649 | 548 |
| R2 AJUSTADO | 0.33 | 0.29 | 0.38 |

Nota: Cohorte es definida como el año de nacimiento del hijo.

Test t robustos entre paréntesis.

*Significativo al 5%; **significativo al 1%.

Núñez y Gutiérrez (2004) reportan una diferencia de 50 por ciento en los ingresos de los profesionales de diferentes estratos sociales, después de controlar por rendimiento académico, experiencia, calidad de la educación escolar, estudios de postgrados, el dominio de un segundo lenguaje, entre otros.

En línea con lo anterior, la segregación socioeconómica del sistema escolar también podría ser un factor limitante para el grado de movilidad social. Un alto grado de segregación socioeconómica entre los estudiantes podría tener un impacto sobre el logro educativo de éstos al limitar el efecto de los pares y el acceso a redes de contacto que posibiliten las conductas necesarias para una movilidad ascendente (Echenique y Fryer, 2007). Recientes estudios en

TABLA 10

**EFFECTO COHORTE EN LA ELASTICIDAD INTERGENERACIONAL DE LA ESCOLARIDAD
(VARIABLE DEPENDIENTE: LOGARITMO DE LA ESCOLARIDAD DEL HIJO)**

| VARIABLES | TODOS | HIJOS | HIJAS |
|-------------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| ESCOLARIDAD DEL PADRE | 15.156 (5.67)** | 16.548 (3.65)** | 13.554 (4.66)** |
| ESCOLARIDAD DEL PADRE*COHORTE | -0.008 (5.60)** | -0.008 (3.62)** | -0.007 (4.59)** |
| COHORTE | 0.022 (4.11)** | 0.153 (7.11)** | 0.022 (6.68)** |
| CONSTANTE | -40.567 (3.90)** | -292.412 (6.91)** | -41.082 (6.35)** |
| OBSERVACIONES | 1197 | 649 | 548 |
| R2 AJUSTADO | 0.32 | 0.29 | 0.35 |

Nota: Cohorte es definida como el año de nacimiento del hijo.
Test t robustos entre paréntesis.

*Significativo al 5%; **significativo al 1%.

Chile muestran que la segregación socioeconómica sería mucho mayor en los establecimientos particulares subvencionados que entre los municipalizados (Valenzuela et al., 2006).

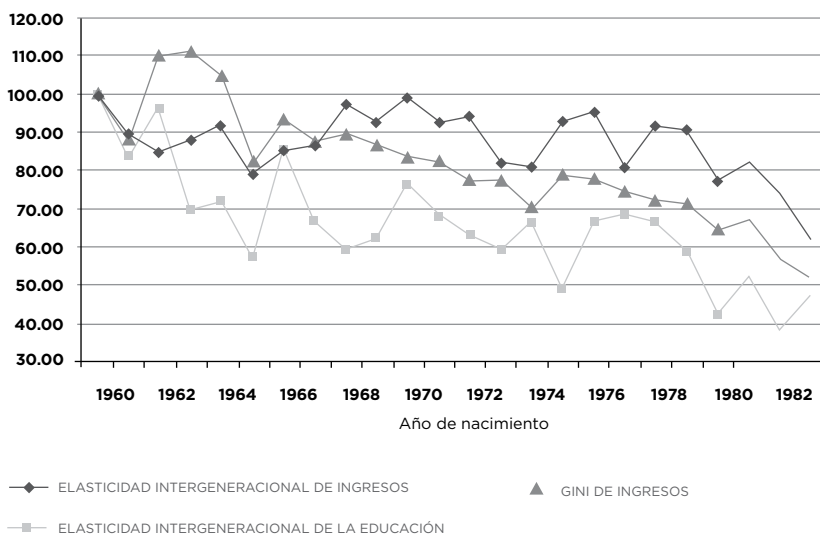
Con el objeto de dar una primera mirada comparada a la movilidad educacional y del ingreso en Chile en las últimas décadas, Núñez y Miranda (2008) estudian la evolución de ambas formas de movilidad intergeneracional por medio de examinar la movilidad entre padres e hijos que residen juntos, según las encuestas Casen desde 1987 en adelante. El año de nacimiento de los hijos permite estudiar el cambio de la movilidad educacional y del ingreso. Dado que los hijos que residen junto a sus padres son generalmente jóvenes, el análisis se acota al grupo entre 23 y 30 años, grupo que contiene una significativa proporción de hijos que viven con sus padres, que participan en el mercado laboral, y que mayoritariamente han finalizado su acumulación de escolaridad¹⁰.

Los resultados del estudio se presentan en el gráfico 2, que describe la evolución de la movilidad intergeneracional educacional y del ingreso en Chile, según año de nacimiento, y normalizando el inicio de ambas series al valor 100 para el cohorte nacido en 1960. La evidencia muestra que desde los inicios de la serie, la movilidad intergeneracional de la escolaridad habría aumentado, lo que es consistente con lo señalado anteriormente. Sin embargo, la movilidad intergeneracional del ingreso se habría mantenido estable en gran parte del período, mostrando una caída sólo en los últimos años de

la serie. El gráfico 2 señala, además, que la serie de elasticidades intergeneracionales de educación son menores que las correspondientes al ingreso para todo el período. En Núñez y Miranda (2008) se muestra, también, que el aumento en la movilidad intergeneracional de la escolaridad en este período es estadísticamente significativa, mientras que no lo es para el cambio en la movilidad intergeneracional del ingreso. Esta evidencia indicaría que la mayor movilidad intergeneracional de la educación no se estaría traduciendo en una equivalente mayor movilidad intergeneracional del ingreso en las últimas décadas, lo que sugiere la existencia de factores que inhiben o limitan la transformación de mayor escolaridad en mejores perspectivas de generación de ingresos.

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE LOS COEFICIENTES DE ELASTICIDAD INTERGENERACIONAL Y GINI DE INGRESOS PARA LA COHORTE 23-30



VII. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Este trabajo ha argumentado que el concepto de movilidad intergeneracional es importante por razones normativas, de eficiencia económica y de economía política, y puede ser considerado un buen indicador del concepto de “igualdad de oportunidades” que prevalece en un país.

Este trabajo ha investigado el nivel y algunos patrones característicos de la movilidad intergeneracional del ingreso y la educación en Chile. Al respecto, la evidencia disponible sugiere que: i) Chile posee un nivel modesto de movilidad intergeneracional del ingreso en comparación con la evidencia

internacional disponible, ii) la movilidad intergeneracional se distribuye heterogéneamente en la población, siendo más limitada en ambos extremos de la distribución de ingresos y más móvil en los sectores medios de la distribución, iii) el segmento de mayores ingresos exhibe una movilidad intergeneracional significativamente más baja que el resto de la población, incluso que los segmentos de menores ingresos. Se propone a modo de hipótesis que este hecho se vincula con la particular distribución de ingresos de Chile, en la cual los segmentos de altos ingresos poseen una desproporcionada fracción del ingreso nacional, e ingresos sustantivamente mayores que el resto de la población, en comparación con la evidencia internacional.

Por último, el trabajo proporciona evidencia de un aumento de la movilidad intergeneracional de la *educación* (años de escolaridad) en las últimas décadas. Sin embargo, no se encuentra evidencia significativa de aumentos de la movilidad intergeneracional de los *ingresos*. Este resultado indicaría que los aumentos en movilidad educacional que habrían existido en Chile no se estarían traduciendo con la misma intensidad en mayor movilidad intergeneracional del ingreso, al menos para gran parte del período examinado (cohortes nacidos entre 1960 y 1983). Al respecto pueden plantearse diferentes hipótesis para conciliar estos hallazgos. Primero, es posible que existan factores que estén limitando la transformación de mayor movilidad de escolaridad en mayor movilidad de ingresos. Por ejemplo, las diferencias entre estratos sociales en la calidad del entorno en edad temprana, las diferencias de calidad de la educación básica, media y terciaria a las que acceden los diferentes segmentos socioeconómicos de la población, el rol de las redes sociales y la existencia de discriminación laboral por origen social, serían todos factores que podrían limitar la movilidad intergeneracional de los ingresos, a pesar de la expansión significativa que ha experimentado el acceso a la educación de la población en las últimas décadas. Adicionalmente, es posible plantear incluso como hipótesis que, a pesar del incremento generalizado de la escolaridad en Chile en las últimas décadas, la segregación socioeconómica de nuestro sistema educacional, lo transforme en un vehículo de *reproducción* de la estructura social en Chile, hipótesis que debe ser explorada con atención a futuro.

Por último, nos permitimos especular brevemente sobre las perspectivas futuras de la movilidad intergeneracional en Chile que podrían eventualmente modificar el panorama antes descrito. Al respecto, surgen elementos auspiciosos y adversos. Entre los auspiciosos, está la implementación, en los últimos años, de las políticas públicas en materia de infancia y edad temprana, las cuales debieran contribuir a igualar las habilidades cognitivas y no cognitivas de las nuevas generaciones de niños, aunque sus efectos en los ingresos y en inserción laboral sólo serán visibles en dos o tres décadas más. Por otra parte, el aumento de las condiciones de vida en general, y la mayor

escolaridad y capital cultural de la población en su conjunto, podrían también generar condiciones materiales de vida más igualitarias para los niños en Chile. Sin embargo, la marcada segregación socioeconómica de nuestro sistema escolar, acompañado de las importantes diferencias en desempeño escolar que exhiben los colegios que sirven a los diferentes sectores sociales, son factores que podrían continuar limitando la movilidad intergeneracional a futuro. Lo mismo podría ocurrir con la educación terciaria que, a pesar de la notable expansión que ha experimentado en las últimas décadas, la calidad de las universidades y centros de formación técnica es heterogénea, y está en general positivamente correlacionada con el origen social de los estudiantes. Muchas de las preguntas e hipótesis señaladas anteriormente están abiertas para investigación a futuro.

Notas

- 1 En una edad similar en la vida adulta, para evitar distorsiones en la comparación relacionada con la evolución de los ingresos de padres e hijos a lo largo del ciclo de vida.
- 2 Por ejemplo, el concepto de igualdad de oportunidades ha obtenido un fuerte respaldo del enfoque de capacidades desarrollada por Amartya Sen. Ver, por ejemplo, Sen (2000). Ver también la idea de igualdad explícita en el informe de Desarrollo y Equidad del Banco Mundial (2005).
- 3 La mayoría de los trabajos empíricos en movilidad intergeneracional se han centrado en la movilidad intergeneracional entre padres e hijos, debido principalmente a que la participación laboral masculina es en general más elevada que la participación de las mujeres, de modo que los posibles problemas de selectividad son menos severos para el caso de los varones (padres e hijos).
- 4 Contreras, Fuenzalida y Nuñez (2006) hacen un intento por separar ambos efectos usando datos para Chile. Aunque no encuentran mayor diferencia entre la elasticidad intergeneracional que considera una proxy para la habilidad de los hijos y aquella que no.
- 5 Para el caso de Chile, Nuñez y Gutiérrez (2004) encuentran que existen brechas de salario del orden del 30 al 40 por ciento entre universitarios provenientes de estratos altos versus aquellos provenientes de estratos medios y medios bajos, una vez controladas las diferencias en diversos determinantes de productividad laboral.
- 6 Las estimaciones para ingreso personal arrojan la misma elasticidad global.
- 7 Este número es un promedio ponderado de las elasticidades para grupo etario.
- 8 Ver Dunn (2004).
- 9 Usando datos de Casen, Nuñez y Miranda (2007) muestran que la acumulación individual de escolaridad entre 1996 y 2001 es insignificante después de los 25 años. Esto implicaría que los efectos de ciclo de vida en los años de escolaridad no son importantes para los grupos etáreos entre 23 y 65 años. En consecuencia, la existencia de menores coeficientes de movilidad intergeneracional de la educación para las cohortes más jóvenes sería indicio de un cambio en los niveles de movilidad educacional en el tiempo.
- 10 En este trabajo se discuten y abordan los posibles problemas de selectividad asociados a los hijos que residen con sus padres en grupo etario. Véase Nuñez y Miranda (2008).

Referencias

- Becker, G., y N. Tomes, (1979). "An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility", *Journal of Political Economy*, 87, pp. 1153-1189.
- Bourguignon, Ferreira y Menendez. (2003). "Inequality of Outcomes, Inequality of Opportunities and Intergenerational Educational Mobility in Brazil". Washington, D. C: The World Bank.
- Björklud, A., y M. Jäntti. (1997). "Intergenerational Income Mobility in Sweden Compared to the United States", *American Economic Review*, 87 (5), pp. 1009-1018.
- Contreras, D., M. Fuenzalida y J. Nuñez. (2006). "Persistencia intergenera-

- cional del ingreso en Chile y el rol de la habilidad de los hijos”, tesis de magister, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Corak, M., y A. Heisz. (1999). “The Intergenerational Earnings and Income Mobility of Canadian Men: Evidence from Longitudinal Income Tax Data”, *Journal of Human Resources*, 34 (3), pp. 504-533.
- Dearden, L., Machin, S., y Reed, H. (1997). “Intergenerational Mobility in Britain”, *The Economic Journal*. 107 (440), pp. 47-66.
- Dunn, C. (2004). “Intergenerational Transmission of Lifetime Earnings: New Evidence from Brazil”, mimeo Department of Economics and Population Studies Center, University of Michigan.
- Echenique, F., y Fryer, R. (2007). “A Measure of Segregation Based on Social Interactions”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXXII, 2.
- Ferreira, S., y F. Veloso. (2004). “Intergenerational Mobility of Wages in Brazil”. Documento no publicado.
- Grawe, N. (2001). “Intergenerational Mobility in the US and Abroad: Quantile and Mean Regression Measures”. PhD Thesis, University of Chicago.
- Hanushek, E., y L. Woessman (2007), “The Role of Education Quality in Economic Growth”, World Bank Policy Research Working Paper, 4122.
- Lefrane, A., y A. Trannoy. (2004). “Intergenerational Earnings Mobility in France: Is France more mobile than the US?”. Accepted dans Annales d'Economie et de Statistiques.
- Lillard, L., y M. Kilburn, (1995), “Intergenerational Earnings Links: Sons and Daughters”, Working Paper Series 95-17, RAND-Labor and Population Program.
- Massey, D., y N. Denton, (1993). “American Apartheid”, Harvard University Press.
- Núñez, J., y R. Gutiérrez. (2004). “Classism, Meritocracy and Discrimination in the Labor Market: The case of Chile”, Documento de Trabajo, 208, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Núñez, J., y A. Tartakowsky, (2007). “Inequality of Outcomes vs. Inequality of Opportunities in Chile”, *Estudios de Economía*, vol. 34, 2.
- Núñez, J. y A. Tartakowsky (2009), “The Relationship between Inequality of Outcomes and Inequality of Opportunities in a high-inequality Country: The case of Chile”, Departamento de Economía, Documento de Trabajo, 292.
- Núñez, J., y L. Miranda. (2006). “Recent Findings on Intergenerational Income and Educational Mobility in Chile”, IDB-Universidad de Chile Workshop in Income Inequality y Documento de Trabajo 240, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Núñez, J., y L. Miranda. (2007). “Intergenerational Income Mobility in Chile”, Mimeo, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Núñez, J., y L. Miranda (2008). “Trends in Intergenerational Income and Educational Mobility: The case of Chile”, Mimeo, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Österbacka, E. (2001). “Family Background and Economic Status in Finland”, *Scand J. of Economics*, 103 (3), pp. 467-484.
- Pritchett, Lan. (1996). “Where has all the education gone?”, World Bank Policy Research Working Paper, 1581.
- Solon, G. (1992). “Intergenerational Income Mobility in the United States”, *The American Economic Review*, 82 (3), pp. 393-408.
- Torche, F. (2005), “Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective”, *American Sociological Review*, 70 (3), pp. 422-450.
- Valenzuela, J. P., C. Bellei y D. de los Ríos. (2006). “Evolución de la segregación socioeconómica de los estudiantes chilenos y su relación con el financiamiento compartido”, Programa de Investigación en Educación – Universidad de Chile, Proyecto FONIDE n° FIE_211 de 2006.
- Wiegand, J. (1997). “Intergenerational Earnings Mobility in Germany”, unpublished paper.
- World Bank. (2005), *Equity and Development, World Development Report 2006*, The World Bank and Oxford University Press, Nueva York.

Los autores agradecen los comentarios de Gregory Elacqua y de los asistentes al taller de estratificación y movilidad social organizado por Expansiva-UDP, en noviembre de 2008.

CAPÍTULO 5

¿DE QUÉ HABLAMOS CUANDO DECIMOS “CLASE MEDIA”? PERSPECTIVAS SOBRE EL CASO CHILENO

VICENTE ESPINOZA / EMMANUELLE BAROZET

INTRODUCCIÓN

En Chile, la desigualdad en los ingresos se encuentra entre las más altas del mundo, con un índice de Gini de 0,55, que marca una considerable distancia entre ricos y pobres. Sin embargo, de manera paradójica, entre el 60% y el 80% de la población considera que pertenece a la clase media (Wormald y Torche, 2004). Quizás esta combinación de alta desigualdad junto a una masiva autoidentificación con la clase media sea uno de los hechos más interesantes en la sociedad chilena actual. En este contexto, ¿de qué hablamos hoy cuando decimos “clase media”?

Los nuevos grupos sociales “medios” suelen referirse a una antigua clase media para definir lo que ya no son, pero difícilmente logran articular lo que son de manera positiva o sustancial en el nuevo panorama social chileno.¹ El recuerdo de esta antigua clase media, muchas veces transmitido de padres a hijos, sigue rondando en el discurso de muchos, aunque sientan que ya no corresponde con el ideal de justicia que existió alguna vez. Ciertamente, esta clase media a la cual dice pertenecer hoy la gran mayoría de los chilenos y chilenas no corresponde a la clase media del siglo XX, constituida como un sector social dueño de una identidad presente aún hoy en el imaginario social, como portador de un proyecto de país afincado en la democratización y el progreso social. Este grupo, que se constituyó en uno de los pilares del desarrollo nacional entre los años 1920 y 1970, floreció en el marco de la salarización de la fuerza de trabajo y el fuerte crecimiento de la tasa de urbanización, unidos al aumento de la cobertura y duración de la escolaridad formal. Desde hace tres décadas, sin embargo, cualquier intento de definición precisa de este grupo —y, por lo tanto, su medición— plantea diversas dificultades. Las drásticas transformaciones de la estructura de producción y de la organización social del país en los 30 últimos años parecieran haber barrido no sólo con la antigua clase media, sino también con los criterios que definían esos sectores. Las categorías sociales que hoy, sin ser ni ricas ni pobres, apelan a su esfuerzo y capital educacional para construir en el medio de la jerarquía social un espacio propio, se mantienen fuera de las dificultades cotidianas que caracterizan a los sectores populares, pero no parecen alcan-

zar un horizonte de seguridad en su posición. Sometidos a altos niveles de precariedad, con una protección social limitada, se insertan de manera diferencial en el conjunto del edificio social chileno, pero sin una identidad clara y sin saber a ciencia cierta por qué se parecen o se diferencian de los demás grupos sociales. Tampoco sienten que la actual clase media siga siendo una norma o un ideal para el conjunto de la sociedad chilena: no cuentan con la estabilidad que dan ingresos por sobre la media o beneficios del capital, pero tampoco son el objeto de la política pública, primordialmente dirigida a los pobres.

Con el fin de ordenar rigurosamente el debate y los criterios de categorización de la clase media chilena hoy, resumiremos brevemente las grandes tradiciones sociológicas que se han dado en torno a su naturaleza. A continuación, revisaremos las principales definiciones que se le han aplicado tanto en Chile como en otros países. Luego, y más allá de los problemas que levanta cualquier intento de dilucidar lo que es la clase media, indagaremos en los criterios de medición de las mismas, primero a partir de los ingresos, luego a partir del consumo y la ocupación, para finalmente caracterizarlas, en especial a través de su nivel educacional, a base de las fuentes disponibles a la fecha. Cada intento de definición pareciera poner el foco en un aspecto distinto de ese segmento social, permitiendo, sin embargo, diferenciar dos principales grupos dentro de las clases medias.

1. El interés de la reflexión sobre clase media en el debate sobre estratificación social: ¿por qué y cómo se reflexiona sobre mesocracia?

Como se ha repetido incontables veces, la pregunta acerca de la naturaleza, la composición y el estatus de la clase media en las distintas fases del capitalismo ha dado lugar a uno de los debates más candentes del campo de la estratificación social. Desde Marx, quien abre muchas pistas sobre este grupo social, hasta los contemporáneos, se ha intentado por varias vías desentrañar lo que distingue la clase media en la estructura social y el papel que juega en las sociedades, desde un punto de vista teórico, ideológico, histórico o empírico. Como lo señala Wacquant, a partir de los trabajos de Marx, el debate se ha articulado sobre todo en torno a las siguientes preguntas: “¿Son las clases medias categorías transitorias o están aquí para quedarse? ¿Se están proletarizando o no? ¿Constituyen una clase genérica o comprenden varias clases, o bien de alguna manera se encuentran fuera de la estructura de clases? ¿Y cómo, exactamente, se diferencian de la clase trabajadora?” (Wacquant, 1991: 41).

A comienzos del siglo XX, las transformaciones del sistema capitalista mundial y las nuevas formas que adquieren las estructuras sociales del viejo continente llevaron a Weber a plantear una reflexión más amplia acerca de la clase media. Su razonamiento se desplaza desde su lugar en la posesión

de los medios de producción hacia elementos de definición tales como las relaciones de mercado, la cultura o el estatus de estos sectores. Explora con mayor detalle las diferencias entre los diversos grupos que conforman las clases medias europeas, así como las fronteras entre esos grupos y los grupos populares por un lado, y los grupos acomodados por el otro. Permite de esta manera un acercamiento multidimensional a la noción de clase. En efecto, con el aumento de la escolaridad y la mayor diversidad y complejidad de las tareas burocráticas, la clase media parece haber demostrado que no era una clase transitoria, al aumentar la distancia entre ella y los grupos populares, pero también al aumentar el prestigio social asociado a esta capa.

A lo largo del siglo XX, las interpretaciones y descripciones de la cambiante clase media sumarán muchos trabajos heurísticos sobre este segmento social y sus transformaciones, tanto desde la tradición marxista (Poulantzas, 1977; Goldthorpe, 1982; Wright, 1985) como desde la weberiana (Lockwood, 1958; Dahrendorf, 1972). A partir de los años 70, ambas tradiciones confluyen para dar lugar a trabajos que, según sea la escuela de pensamiento, ponen más o menos énfasis en definiciones de corte teórico/ideológico o en los datos de distribuciones empíricas de ingreso o prestigio. Para la clase media, más que para cualquier otro grupo social, se establece muy temprano que el criterio económico puro no es suficiente para definirla en su diversidad y en oposición con los demás grupos sociales: el estatus o el lugar ocupado en el mercado son cruciales para dar cuenta de ello. Como consecuencia, se asume con más claridad a partir de los años 70 que la clase media es un grupo con “geometría variable”, no solamente según los países, sino también con relación a los procesos históricos en los cuales se encuentra inmersa. Parece asumirse más fácilmente que se requiere de cierta flexibilidad en el análisis de la clase media, corriendo de esta manera el peligro de perder de vista una definición rigurosa y única para este grupo.

En este panorama difuso, Bourdieu pondrá los estudios sobre clase, y en especial los trabajos sobre clase media, en una nueva perspectiva, que acentúa el aporte weberiano acerca de la multidimensionalidad de las clases y su carácter subjetivo, al poner de relieve la autoproducción de las clases (Bourdieu, 1979, 1984) y la plasticidad de los espacios sociales, moldeados por variados tipos de capitales. Parte del debate se desplaza al nivel simbólico en el cual se definen también las clases. En este recorrido, se pone especial énfasis en el lugar que ocupa el Estado y sus agencias en el reconocimiento de diversos grupos de clase media (Boltanski, 1982; Kocka, 1989).

Una vez abierta la puerta hacia lo simbólico y la autoproducción de las clases sociales, los estudios culturales instalarán a partir de los años 70, en especial en los países anglosajones, un nuevo campo de estudio centrado en las definiciones discursivas, las percepciones de los grupos en cuestión y una

nueva crítica al concepto de clase, que en una así llamada época posmoderna ya no permitiría dar cuenta de los agregados sociales, tanto en términos objetivos como subjetivos (Beck, 1992). Hoy en día, con el vigoroso retorno de los estudios de estratificación social, el debate se vuelve a centrar en las identidades de clase en un contexto de mayor individualización, con una mirada mucho más atenta a los elementos subjetivos y culturales que son parte de la definición de clase, en especial para los sectores medios, pero sin dejar de lado la insaciable búsqueda de una definición objetiva en base a las variables más tradicionales que se manejan en las ciencias sociales: la ocupación, el ingreso y la educación.

2. ¿Qué son realmente las clases medias? Acercamientos teóricos, empíricos e históricos contemporáneos

Si nos centramos ahora más en la búsqueda de definiciones que en el contexto general en el cual se ha reflexionado sobre clase media, cabe destacar que en la literatura internacional existe un claro esfuerzo por definir la clase media como una categoría que tiene valor por sí misma; es decir, como un grupo social que posee recursos asociados a un determinado capital cultural, mientras la elite controla el capital financiero y los trabajadores venden su fuerza de trabajo (Giddens, 1982). Este tipo de definición sustantiva, aunque permite establecer una visión nítida de la naturaleza de la clase media, no está exenta de dificultades al momento de dar cuenta de la estructura social como un todo, dada la dificultad para articular los tres principios en una misma lógica. Otras elaboraciones asentadas en el marxismo han intentado definir a las clases medias como posiciones contradictorias de clase, vale decir, que son a la vez explotadas y explotadoras, aunque tampoco en este esquema ha logrado mostrarse cómo la autoridad o calificación asociada con las capas medias se convierte en una relación de explotación (Wright, 1985).

En Chile, en cambio, las definiciones en uso de la clase media son de tipo residual y los cortes entre grupos sociales más bien arbitrarios. Muchas definiciones de clase media parten por identificar un continuo que ordena una población de menor a mayor en función de algún criterio, generalmente el ingreso monetario (Revista 110, 2008). En un esquema de este tipo, la clase media corresponde a aquella parte de la población que se ubica entre los extremos de esa distribución. En otras palabras, la clase media es por definición lo que los extremos no son: ni ricos ni pobres, ni populares ni dominantes, ni explotadores ni explotados, y así sucesivamente, lo que termina por comprender casi el 70% de la población, sin que ese segmento medio alcance una definición propia. Lamentablemente, un enfoque residual de la clase media es inadecuado para propósitos de investigación o de diseño de política pública, porque resulta verdadero por definición: siempre se encontrará algo que se puede llamar “clase media”. Más aun, la definición de clase media como

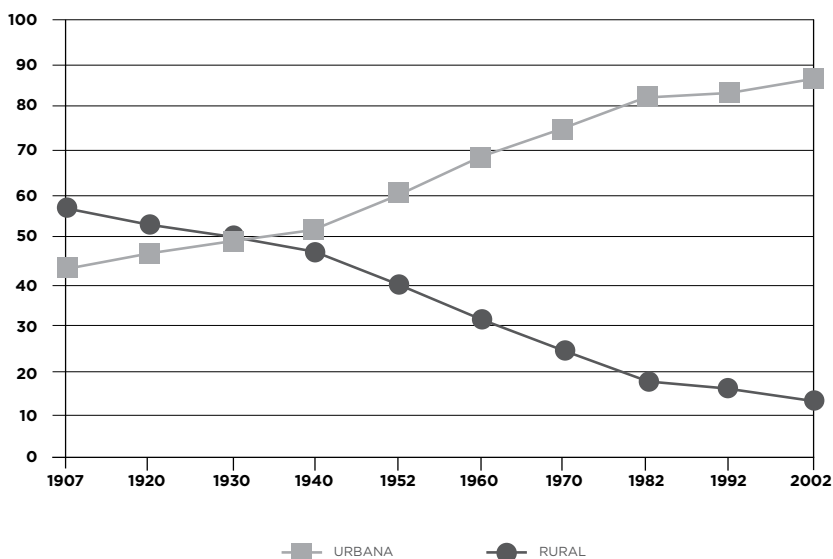
residuo entre niveles altos y bajos no sólo es una mala definición, sino que la definición de algo totalmente distinto, porque constituye en primer lugar la definición del continuo y no de su centro. Por ejemplo, al definir la clase media como el centro en una distribución de ingresos, lo que se ha definido en primer lugar es la distribución del ingreso, con lo cual la “clase media” deviene un corte arbitrario y poco operacional.² Incluso, la dificultad para constituir conceptualmente el objeto ha llevado a algunos a declarar imposible o impropio definir una clase media, porque el centro, en último término, podría asimilarse con uno u otro extremo (Wright, 1985). En ciencias sociales, reconocer la clase media como objeto de estudio requiere identificar un principio constitutivo que sea propio del grupo. Para ello, un camino hacia la definición puede partir desde un enfoque teórico que permite identificar las unidades sociales correspondientes a la definición a través de un proceso de operacionalización. Alternativamente, puede optarse por un camino empírico que construye su definición identificando las características comunes que tienen las unidades reconocidas como clase media.

Luego de esta breve advertencia sobre las dificultades epistemológicas que levanta cualquier intento de definición de la clase media, recorreremos un camino más bien histórico, con un breve paso por las definiciones que se han aplicado en Chile y América Latina a este sector de manera empírica, pero con el afán de relacionar esta reflexión a las condiciones históricas y regionales que han dado su morfología a este grupo. En América Latina y en Chile en especial, la definición históricamente específica de la clase media constituye el punto de partida obligado para cualquier presentación y caracterización consistente de estos sectores (Filgueira, Geneletti, 1981; Sémbler, 2006). De acuerdo con este enfoque, la clase media está conformada por grupos urbanos ubicados en ocupaciones de servicio, generalmente vinculadas con el Estado. En el caso de Chile, desde mediados del siglo XIX, esta clase aparece como un sector diferente de los grupos populares o más pobres, conformado por los criollos y mestizos descendientes de los colonizadores españoles. Culturalmente, se trataría de grupos sociales “blanqueados”, que se constituyen en un juego de simulación destinado a ocultar su origen espurio (Montecino, 1991). Durante la segunda mitad del siglo XIX, la clase media se abulta con artesanos, antes de ceder su espacio a las cohortes de burócratas que florecen a la sombra de la expansión del aparato público a partir de 1920 y posteriormente con la industrialización (Barozet, 2006; Barozet y Espinoza, 2008). Mientras que ser funcionario público es prácticamente idéntico que pertenecer a la clase media, en el sector privado existe, entre 1924 y 1979, una estrecha asociación entre “ser de clase media” y “ser empleado”, debido a que el Código del Trabajo diferenciaba los estatus de obrero y empleado, que tenían acceso a beneficios sociales distintos.

Respecto del espacio geográfico que enmarca el crecimiento de la clase media, cabe subrayar que la distribución de la población chilena entre zonas urbanas y rurales desde los inicios del siglo XX muestra una clara tendencia a la urbanización, fenómeno estrechamente relacionado a la consolidación de los sectores mesocráticos. Ya a comienzos del siglo XX, se apreciaba una pequeña brecha entre zonas urbanas y rurales, aunque con predominio de la última. En la década de 1930, la población en ciudades supera a la población del campo por un pequeño margen, el que se acrecienta ya desde la década siguiente hasta alcanzar un predominio completo de las ciudades, que en 2002 concentraban sobre el 86% de la población.³

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LOS PORCENTAJES DE POBLACIÓN URBANA Y RURAL. CHILE 1907-2002



Fuente: INE. Censos de población 1907-2002.

Mirado retrospectivamente, el carácter urbano de la clase media modera su peso para el conjunto del país. En efecto, como anota Salazar (2008), no existió en Chile una clase media rural comparable a la de los países europeos. El incremento de la migración del campo a la ciudad en la segunda mitad del siglo XX no sólo redujo el peso de la clase media en las ciudades, sino que puso en cuestión su modelo de inclusión social basado en la cercanía a los recursos públicos y los privilegios legales, que no pudo expandirse hacia los nuevos habitantes de las ciudades (Espinoza, 1988).

En todo caso, más allá de su definición más bien residual, la reflexión sobre clase media en Chile quedará envuelta durante gran parte del siglo XX en las teorías de la modernización, así como en la reflexión acerca del tipo de desarrollo que permite hacer pasar las sociedades latinoamericanas desde modelos tradicionales de organización a modelos industriales (Atria, 2004; Méndez, 2007). En gran parte de ellas, la clase media es analizada desde su relación con los demás grupos sociales, en especial en términos de alianzas ideológicas y políticas, sea con los sectores populares o con la elite, según los momentos históricos. Se subraya frecuentemente en esa época, aunque no aparezca claramente formulado, que el papel de la clase media es crucial en el proceso de modernización de la sociedad chilena. De hecho, a mediados del siglo XX, la clase media se erige como expresión del interés nacional con un proyecto de progreso cuyo eje son políticas públicas integradoras, elemento bien retratado por sociólogos e historiadores (Pinto, 1971).

Cabe además advertir que en el plano discursivo, sobre la base del crecimiento de la clase media a lo largo del siglo XX, que llega a representar el 30% de la población en los años 60, se constituyó un fuerte discurso sobre el bien común. A pesar de no llegar a ser nunca mayoritarios, estos sectores aparecen como expresión de un ideal de justicia, y sus integrantes son descritos como los guardianes del progreso social y la igualdad de oportunidades. En gran medida, este discurso es una forma de legitimación de las profundas desigualdades que existen en el país y que no retroceden a lo largo del siglo XX, a pesar del crecimiento de la clase media. Contrariamente a su par europea, la clase media chilena crece de manera precaria, con ingresos limitados, y su integración depende más bien de su capacidad para obtener ventajas sociales suministradas por el Estado que de la consolidación de sus ingresos. En esta construcción, el Estado actúa como un centro legítimo de redistribución de las riquezas, pero no logra constituir una base social sólida para el desarrollo del país.

Los trabajos realizados en el marco de la CEPAL después de la segunda guerra mundial abrirán otro espacio de reflexión, también inspirado por la teoría de la dependencia, que estudian con especial atención las relaciones entre clase media y elite. Sin embargo, la esperanza de que las sociedades latinoamericanas, y en especial la chilena, se transformarían en algún punto de su historia en sociedades de clase media (Méndez, 2007) quedó defraudada en la segunda mitad del siglo XX, debido al estancamiento del modelo de desarrollo, así como al aumento de las desigualdades y, luego, a las imponentes transformaciones que resultarán de la dictadura. En efecto, en el caso de Chile, particularmente, no se puede dejar de mencionar la ruptura más importante que registra la historia de la clase media, y que moldea su actual fisonomía: la ola neoliberal de los años 70 y 80, que expulsa este sector del

alero del Estado, notablemente profesores y trabajadores de la salud, reduciendo la calidad y la cobertura del empleo público. Para el sector privado, la dictadura termina con la diferencia establecida en el Código Laboral entre empleados y obreros a través del Plan Laboral, lo que significa el fin simbólico de la clase media tradicional. Los trabajos de servicio pasan a ejercerse de forma dependiente en el sector privado, con contratos y sistemas de protección social más precarios, que redundan en una mayor inestabilidad laboral. Los mecanismos estructurales de movilidad social son profundamente alterados, introduciendo una mayor individualización en los movimientos en la pirámide social (Espinoza, 2002). La ocupación, en este momento, deja de ofrecer un anclaje fuerte para una definición sustantiva de clase media, de forma que algunos autores pasan a hablar de “clases medias” resaltando su dispersión o desarticulación (Martínez y León, 1985, 1987).

Más recientemente, y siguiendo a Bourdieu o inspirándose en los estudios culturales, una nueva generación de científicos sociales abre un debate distinto sobre clase media a partir de mediados de los años 2000, y traslada la reflexión desde las definiciones objetivas hacia el campo de lo subjetivo, de lo simbólico y de las identidades, recurriendo a un trabajo mucho más cualitativo. Ya en parte abordado por Lomnitz en los años 60 y 80 (Lomnitz, 1991, 1994), este tema gana en amplitud y precisión con los trabajos sobre identidad de clase media de Méndez (2007⁴, 2008), que buscan mostrar –más allá de las inevitables ambigüedades que levanta el concepto de clase media cuando casi el 80% de la población chilena se declara como tal– cómo operan las identidades como factores de diferenciación social, tanto vertical como horizontalmente, y cuáles son las líneas de tensión –en términos identitarios– que aparecen cuando los chilenos y chilenas describen su pertenencia a diferentes grupos de clase media. Este abordaje permite hilar muy fino respecto de la movediza adhesión a identidades de clase en el marco de un modelo neoliberal; obliga a contextualizar los debates sobre clase media en un país en el cual, durante los años 70 y 80, los colectivos sociales fueron reprimidos y la resolución de los problemas sociales puesta en el mercado y en el plano individual. Lo interesante en este enfoque es que presenta una forma alternativa de reflexionar sobre clases respecto de las líneas más bien estructurales y objetivantes presentadas anteriormente: agrega un grado más de complejidad en el entendimiento de lo que son las clases y los mecanismos de producción y reproducción de las mismas, y termina de establecer el marco en el cual nos movemos hoy día cuando pretendemos dilucidar lo que son las clases medias en Chile.

Chauvel (2000: 2), a propósito de la focalización en las políticas públicas, realiza una reflexión relativa a la identificación de poblaciones especiales, que resulta muy pertinente en nuestra línea de trabajo: “La población objetivo

[de una política pública] es un grupo más borroso, con fronteras más porosas que lo que se creía. Peor, el blanco es móvil”. En efecto, los criterios necesarios para ubicar los individuos en un espacio social trascienden las demandas de eficacia en la política pública, por cuanto, agrega Chauvel, la posición social no se define a base de un solo criterio, sino que mediante el cruce de una multitud de recursos y pasivos acumulados. Vale decir, el problema de la estratificación, y de las clases medias en especial, debe plantearse en términos topológicos antes que tipológicos, por medio de la construcción de espacios de representación multidimensional. En ellos, la posición de los individuos no se corresponde necesariamente con una escala única, sino que gravita en un espacio de múltiples dimensiones (Dubet y Martucelli, 2000).⁵ En base a esta afirmación, mostraremos en las próximas páginas las diversas dimensiones que constituyen las clases medias en el Chile de hoy.

3. La definición desde los ingresos: ¿es la clase media el centro de gravedad de la sociedad chilena?

A primera vista, definir a la clase media puede parecer una trivialidad, pues cualquier distribución continua (siendo para las “clases” generalmente los ingresos monetarios) posee un centro alrededor del cual se constituye la clase media de esa distribución. Algunos economistas más advertidos de los problemas lógicos que conlleva este tipo de definición se cuidan de llamarlo “estrato” antes que clase (Birdsall et al., 2000). Sea cual sea el nombre que se le dé, el problema de fondo consiste en identificar el “centro” de la distribución. En una distribución simétrica, ello no reviste mayor complicación, pues las tres medidas habituales de tendencia central –media, mediana y moda– coinciden en un mismo valor. No obstante, en distribuciones sesgadas, como las de ingreso, y en especial en países de alta desigualdad como Chile, la ubicación del centro plantea un problema serio, pues las tres medidas se ubican en puntos diferentes. En particular, la media es más sensible a unos pocos ingresos altos que la desvía considerablemente de la mediana.

Al utilizar la variable ingreso⁶ con el fin de identificar a quiénes componen las clases medias hoy en Chile, no definimos estrictamente un grupo, sino una categoría de hogares o personas con ingresos similares. No obstante esta limitación, constituye un punto de partida necesario. Si partimos de la afirmación de que la clase media chilena comprende las personas u hogares que tienen ingresos alrededor del centro de la distribución nacional, nos enfrentamos a un primer problema: ¿dónde está ese centro? En Chile, según cifras de la Encuesta CASEN⁷ 2006, el ingreso del grupo familiar que se ubica en la mediana de la distribución de ingreso equivale a \$ 450 mil pesos (US\$ 900); a cambio, el ingreso promedio del grupo familiar típico asciende a \$ 569 mil pesos (US\$ 1.150).⁸ La distancia entre la mediana y el promedio en Chile, para el año 2006, alcanza dos deciles y medio; esto es, el ingreso

promedio se encuentra en el percentil 75%. El resultado anterior no debe sorprender, pues corresponde a una distribución desigual y sesgada hacia los ingresos más altos.

En este contexto, ¿cuál es el peso relativo del centro en comparación con el resto de la sociedad? El estándar internacional consiste en utilizar un tramo de más 25% y menos 25% del ingreso correspondiente a la mediana, para fijar los límites del estrato medio. De acuerdo con esto, desde 1990, la clase media comprende entre el 22% y el 24% de los hogares chilenos, cifra semejante a la de otros países de América Latina. Las autoridades chilenas gustan comparar el país con España e Irlanda, donde, según la misma medida, la clase media alcanza 36% de la población; la comparación con los países escandinavos resulta menos conveniente, pues la clase media definida de esta forma para esos países alcanza prácticamente 50% de la población (Birdsall et al., 2000). El bajo peso de la clase media en Chile es el reflejo de una distribución altamente desigual del ingreso. Desde el punto de vista de los modelos de desarrollo, los niveles de desigualdad que exhiben países como Chile, México o Brasil plantean dudas con respecto a la viabilidad de su desarrollo, por cuanto ninguna economía desarrollada posee tales niveles de desigualdad.

TABLA 1
LA CLASE MEDIA CHILENA EN COMPARACIÓN INTERNACIONAL (CIRCA 1996)

| | PROPORCIÓN DE CLASE MEDIA RESPECTO DEL TOTAL DE LA POBLACIÓN (EN %) | PROPORCIÓN DE LOS INGRESOS DE CLASE MEDIA RESPECTO DE LOS INGRESOS TOTALES (EN %) | PNB PER CÁPITA (EN US\$) | INGRESO PROMEDIO PER CÁPITA (EN US\$) | UMBRALES DE INGRESO DE LA CLASE MEDIA (EN US\$) | |
|---|---|---|--------------------------|---------------------------------------|---|--------|
| | | | | | MÍNIMO | MÁXIMO |
| PROMEDIO DE PAÍSES DE ALTOS INGRESOS ⁹ | 37,2 | 31,8 | 18.775 | 10.909 | 6.935 | 11.558 |
| ESPAÑA | 36 | 30 | 12.220 | 5.707 | 3.548 | 5.913 |
| IRLANDA | 36,1 | 28,1 | 8.850 | 3.332 | 2.939 | 4.899 |
| FINLANDIA | 49,1 | 39,4 | 18.510 | 10.129 | 6.760 | 11.267 |
| EX PAÍSES DE EUROPA ORIENTAL (PAÍSES EN TRANSICIÓN) ¹⁰ | 41,7 | 34,5 | 5.555 | 3.632 | 2.732 | 4.552 |
| AMÉRICA LATINA ¹¹ | 21,7 | 13,2 | 7.200 | 4.697 | 1.649 | 2.748 |
| BRASIL | 20,7 | 9,6 | 6.250 | 4.563 | 1.326 | 2.211 |

| | | | | | | |
|-------------------|------|------|--------|-------|-------|-------|
| CHILE | 21,5 | 14,2 | 11.620 | 8.803 | 3.016 | 5.027 |
| COSTA RICA | 24,5 | 17,6 | 6.510 | 4.326 | 1.926 | 3.210 |
| MÉXICO | 22,4 | 13,5 | 7.660 | 2.883 | 1.000 | 1.666 |
| PANAMÁ | 19,4 | 13,5 | 6.580 | 5.373 | 1.718 | 2.864 |
| PERÚ | 21,4 | 13,1 | 4.580 | 2.232 | 908 | 1.513 |

Fuente: Elaboración en base a datos de Birdsall et al. (2000).

Si se hace el mismo cálculo considerando ahora el promedio de ingresos, el tamaño de este estrato alcanza de 15% a 17% entre 1990 y 2006. En 2006, el tamaño combinado desde el límite inferior del estrato mediano al límite superior del estrato medio comprende el 45% de los hogares. Los estratos definidos alrededor de la mediana y la media de la distribución del ingreso, sin embargo, comprenden dos poblaciones distintas; de hecho, el límite superior, tomando como referencia la mediana, no se traslapa con el límite inferior, que toma como referencia el promedio. Para fines comparativos, podemos segmentar la distribución del ingreso medio definiendo un estrato alrededor de la mediana y otro alrededor de la media,¹² los cuales serán denominados medio bajo y medio alto, respectivamente. La tabla siguiente muestra algunos descriptores de los estratos obtenidos con este tipo de segmentación, en base a los datos de la CASEN 2006.

TABLA 2

DESCRIPTORES SEGÚN ESTRATOS DE INGRESO PER CÁPITA DEL HOGAR (EN % DEL TOTAL DE LA POBLACIÓN)

| ESTRATO | % HOGARES POR ESTRATO | JEFE DE HOGAR MAYOR DE 60 AÑOS | PROMEDIO EDAD JEFE HOGAR | HOGARES QUE PERCIBEN INGRESOS DEL TRABAJO | % MUJERES JEFAS DE HOGAR |
|--------------------|------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|--|---------------------------------|
| BAJO | 36,0 | 24,8 | 49,7 | 84,2 | 31,5 |
| MEDIO- BAJO | 24,4 | 32,8 | 53,3 | 87,6 | 30,4 |
| MEDIO- ALTO | 20,2 | 28,7 | 52,1 | 92,2 | 28,5 |
| ALTO | 19,4 | 23,4 | 50,1 | 93,9 | 26,7 |
| TOTAL | 100 | 27,3 | 51,2 | 88,5 | 29,7 |

Fuente: Datos elaborados a base de CASEN 2006.

El tamaño de los estratos revela que los sectores medios se encuentran lejos de la línea de pobreza y de su zona de vulnerabilidad; se encuentran también lejos de los estratos de mayor ingreso, pues el límite superior del estrato medio-alto solamente alcanza el decil 8. Existen luego algunas asociaciones

directas, características de los hogares, como es la asociación con los ingresos del trabajo, que se incrementan según sube el nivel de ingreso general. Desde el punto de vista demográfico, se observa un menor peso de las mujeres jefas de hogar, al paso que se incrementa el nivel de ingresos. Finalmente, los hogares más jóvenes se encuentran en ambos extremos de la distribución del ingreso, lo cual parece indicar dificultades de inserción entre los estratos bajos y ventajas entre los altos. En ausencia de mayor información, es difícil interpretar la mayor edad de los jefes de hogar en los estratos medios.

En conclusión, la clase media vista desde el ingreso no establece un centro de gravedad claro para la sociedad chilena, dado el sesgo de la distribución a partir de la cual se construyen los estratos. En realidad, dependiendo del punto de vista, existen dos estratos medios, uno ubicado alrededor de la mediana y otro alrededor de la media, que no se traslapan en ningún momento. La asociación con algunos determinantes del ingreso hace más difícil identificar el sector medio, pues indica solamente una asociación lineal, sin cortes obvios.

4. La clase media según la capacidad de consumo de los grupos socioeconómicos: ¿una medición más precisa?

Otra definición en términos económicos de la clase media, esta vez desde el marketing, descansa en la capacidad de consumo de los grupos sociales. Al igual que los estudios basados en el ingreso, suelen representar la sociedad como un continuo, sin rupturas claras entre clases, dando la imagen de una sociedad relativamente abierta. Los acercamientos desde el marketing no permiten llegar rápidamente a un consenso respecto de qué tramos de consumo constituyen la clase media o los distintos estratos que componen la clase media chilena. Además, este tipo de análisis establece cortes rígidos e iguales para todos los países. A modo de ejemplo, los economistas Barnejee y Duffo (2008) determinan que, para efectos de comparación internacional, y con el fin de caracterizar la “clase media global”, se puede dejar este sector en el mundo en desarrollo como quienes gastan entre US\$ 2 y US\$ 10 per cápita al día, siendo considerados como pobres quienes gastan menos de US\$ 2 per cápita¹³ al día. La distancia entre US\$ 2 y US\$ 10 en términos de gastos diarios per cápita permite, a su vez, establecer estratos dentro de lo que se considera en ese estudio como clase media. Por su lado, Easterly (2001) señala que la clase media corresponde a los sectores que se encuentran entre los percentiles 20 y 80 de la distribución del consumo, lo que nuevamente deja un sector muy amplio en el centro de la distribución, que resulta una vez más muy difícil de especificar.

Otros estudios de marketing para el caso chileno establecen grupos de consumo en función del nivel educacional del jefe del hogar y de un *proxy* del ingreso, que agrupa una batería de diez bienes del hogar,¹⁴ según el sis-

tema Esomar.¹⁵ En este caso, se suele usar la siguiente categorización, que determina cinco grupos:

| | |
|-------------|--------------------------|
| ABC1 | Elite y clase media-alta |
| C2 | Clase media-media |
| C3 | Clase media-baja |
| D | Sectores populares |
| E | Sectores pobres |

Esta clasificación, ampliamente usada a nivel internacional, no establece, sin embargo, grupos consistentes en términos de identidad, pues sólo reparte las personas en distintos sectores en función de umbrales predefinidos de consumo. En este caso, la clase media quedaría integrada por los sectores C2 y C3. Respecto de las variables usadas, el grupo C3 representa a los grupos que se ubican entre los dos extremos siguientes: no tener ninguno de los bienes descritos, pero sí contar con estudios de nivel técnico incompletos o más, hasta no tener estudios de ningún nivel, pero sí contar con nueve de los bienes listados. El nivel socioeconómico C2, a su vez, agrupa a los sectores que poseen entre cinco y diez de los bienes, pero cuyo nivel educacional varía entre media incompleta y universitaria completa. Ambos grupos, como se podrá vislumbrar, representan una heterogeneidad tan fuerte, que no permiten de ninguna manera realizar agrupaciones en términos de identidad social o conjeturar que más allá de un determinado nivel de consumo, esos sectores tengan algo en común, y menos una identidad que compartir.

Según datos del último censo (2002) y de la encuesta CASEN (2006), las distintas categorías Esomar abarcan las siguientes proporciones de la población chilena, con sus respectivos porcentajes de ingreso, en relación con los ingresos totales del país:

TABLA 3
PORCENTAJE DE POBLACIÓN E INGRESO DE LOS ESTRATOS SOCIOECONÓMICOS (ESOMAR)

| ESTRATO SOCIOECONÓMICO (ESOMAR) | % DE LA POBLACIÓN EN CADA ESTRATO | % DEL INGRESO DE CADA ESTRATO EN RELACIÓN CON INGRESO TOTAL NACIONAL* |
|--|--|--|
| ABC1 | 7,2 | 30,7 |
| C2 | 15,4 | 25,9 |
| C3 | 22,4 | 19,6 |
| D | 34,8 | 18,6 |
| E | 20,3 | 5,3 |

*Ingreso total de los hogares, elaborado a base de CASEN 2006.
Fuente: Adimark, 2004.

Sumando las distintas categorías, que según este esquema corresponden a la clase media, obtenemos casi el 38% de la población chilena. Si incluimos una parte del nivel socioeconómico C1 (clase media acomodada), alcanzamos el 40% de la población. Los sectores medio-medio y medio-bajo alcanzan el 46% del ingreso total, aunque con gran heterogeneidad interna, como veremos a continuación, lo cual les diferencia del estrato ABC1.

La clasificación utilizada en los estudios de marketing, por lo demás, no propone un modelo nuevo de estratificación, ya que es una mirada ajustada del nivel socioeconómico, centrado en la capacidad de consumo. Aclaremos que la representación que los estudios de marketing hacen de la sociedad se reduce a quienes tienen capacidad de consumo o, más precisamente, capacidad de endeudamiento. En la actualidad, la frontera de los estudios de marketing se encuentra en el llamado “estrato D”, lo que tiene como consecuencia que la validez de sus distinciones ha alcanzado por décadas menos de la mitad de la población. La segmentación interna de los estratos, que a veces se presenta como “estilos de vida”, más que integrar la noción de subjetividad a su análisis, establecen tipologías en función de la sensibilidad de determinados grupos a la oferta de nuevos productos.

La pregunta de fondo es si a partir de esta categorización se puede desprender algún tipo de comportamiento colectivo o de acción colectiva, y la respuesta es negativa. El eslabón perdido en este tipo de estudio es lo que se aborda como subjetividad, que, como vimos al inicio de este documento, llegó con fuerza a los estudios de estratificación social a partir de los años 70 en Europa sobre todo. Desde el punto de vista del comportamiento social, los agregados construidos en base a rasgos compartidos, como la capacidad de consumo, no necesariamente corresponden a un sujeto colectivo o “clase”. La introducción sistemática de la subjetividad en los estudios de estratificación social y la definición de la clase media en particular supone incorporar historicidad —la capacidad de los individuos para actuar sobre sus condiciones de vida—, incluyendo así el juicio que realizan los individuos sobre sus restricciones y oportunidades, así como también la relación con otros individuos y otros grupos sociales.

En una perspectiva más ligada a los estudios culturales, se puede relacionar la información arrojada por los estudios de marketing con estilos de vida asociados a determinados niveles socioeconómicos, bajo el lema “el estilo de vida de una persona retrata la forma en que ésta concibe e interactúa con su entorno” (Chilescopio, 2006¹⁶). Tomando en cuenta que la sociedad chilena ha sufrido importantes transformaciones en los últimos años, en especial un aumento general de su nivel de vida, que posee una mayor diversidad cultural y valórica, se busca definir las actividades realizadas en el tiempo libre, los valores e intereses, las prioridades y satisfacciones, las opiniones, y

la manera de verse a sí mismo y a su familia. En el fondo, se considera que el nivel socioeconómico explica cada vez menos las decisiones de consumo de las personas. Este modelo busca, además, estratificar en función del género y del tramo etario, lo que introduce por lo menos distinciones novedosas, que los estudios mencionados anteriormente no recogen. Se llega de esta manera a establecer grupos que representarían los estilos de vida de los chilenos y de las chilenas: materialistas comprometidos, trascendentes idealistas, activos desinhibidos, excluidos desencantados, realizados expansivos, realizados familiares, retraídos autoexcluidos, integrales, individualistas y activos (Chilescopio, 2005), casi todos con amplios trazos de clase media.¹⁷ En este sentido, los estudios de “estilos de vida” representan un avance en cuanto a identificar formas de diferenciación social, pues éstas dejan de organizarse sólo en torno a un eje de diferenciación vertical: de manera más compleja, puede hipotetizarse que en la sociedad chilena aparece un eje de diferenciación horizontal, lo cual hace pertinente una línea de análisis como la emprendida por Bourdieu (1979).

En resumen, la definición en base a la capacidad de consumo, si bien da luces sobre lo que es este grupo o los distintos segmentos que la componen, no pareciera establecer una imagen muy nítida. ¿Ofrecerá entonces la ocupación una descripción menos difusa?

5. ¿Es la clase media un fenómeno ocupacional?

Otra variable clave para los estudios de estratificación social a nivel internacional ha sido la ocupación, considerada como una variable muy rica, pues además de lo que la persona “hace”, también permite aproximar su nivel educacional y sus ingresos. Para efectos de la definición de la clase media, indudablemente, una diferencia clave entre sectores populares y clase media es para quién se trabaja y en qué condiciones. Si ambos grupos sociales son asalariados, los sectores populares tienden a trabajar más bien día a día o de manera esporádica y sin contratos o con contratos cortos que pocas veces brindan protección social o seguridad del empleo; mientras que los sectores medios, que también dependen de un sueldo para vivir, suelen tener algún tipo de contrato que les asegura la permanencia del ingreso en el tiempo. El trabajo de Barnejee y Dufflo (2008) trae evidencias muy claras al respecto, demostrando que los sectores sociales que gastan entre US\$ 2 y US\$ 10 reciben ingresos semanales o mensuales, mientras que quienes gastan menos de 2 US\$ al día reciben pagos por días o por horas en su gran mayoría. En este contexto, contar con un trabajo regular asalariado es, sin lugar a dudas, uno de los elementos centrales que diferencia a los sectores medios de los populares.

Esta primera medición gruesa puede ser completada desde un análisis sociológico, que más allá de la estabilidad del pago del sueldo, busca describir

la ocupación en función de las tareas que desempeña la persona, lo que permite ubicar a los individuos no solamente en función de si poseen o no medios de producción, al más clásico estilo marxista, sino que también refinar el análisis en términos de ubicación en el mercado laboral y de estatus social, según la visión weberiana. La mayor parte de los estudios desarrollados en Chile o sobre Chile recurren a la variable ocupación en este sentido, dando una base clasista a los análisis de estratificación social.

Para obtener una visión panorámica y comparada de Chile en el contexto regional, el estudio de Portes y Hoffman (2003) aporta elementos generales de análisis. Los autores parten de un esquema que contempla siete clases (capitalistas, ejecutivos, profesionales, pequeña burguesía, proletariado formal no manual, proletariado formal manual y proletariado informal). Como consideran que los profesionales son parte de las clases dominantes, sólo queda para la clase media la categoría “pequeña burguesía”, reducida al 9,4% de la población. Dicha categoría está compuesta por “propietarios de empresas, que ocupan hasta cinco trabajadores, más los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia” (Portes y Hoffman, 2003: 18). A pesar de su reducido tamaño, esta categoría resulta demasiado heterogénea, pues incluye desde profesionales liberales que emplean asistentes hasta talleres de reparación con familiares no remunerados. Aun cuando se podría aumentar este grupo hacia la clase media-alta incluyendo parte de los profesionales, que corresponden a un 6,9% de la población trabajadora de 15 años y más, ello no resuelve de manera satisfactoria la definición de la clase media.

TABLA 4

**ESTRUCTURA DE CLASES DE PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 2000
(EN % DE LA POBLACIÓN TRABAJADORA DE 15 Y MÁS AÑOS)**

| | | BRASIL | CHILE | COLOMBIA | COSTA RICA | EL SALVADOR | MÉXICO | PANAMÁ | VENEZUELA |
|------|-------------------------------|--------|-------|----------|------------|-------------|--------|--------|-----------|
| I. | CAPITALISTAS | 2,0 | 1,5 | 2,2 | 1,7 | 1,2 | 1,6 | 0,8 | 1,4 |
| II. | EJECUTIVOS | 1,8 | 1,1 | 0,8 | 2,4 | 1,5 | 1,3 | 5,2 | 2,5 |
| III. | PROFESIONALES | 1,4 | 6,9 | 7,7 | 3,2 | 2,3 | 2,8 | 5,2 | 10,0 |
| | CLASE DOMINANTE | 5,2 | 9,5 | 10,7 | 7,3 | 5,0 | 5,7 | 11,2 | 13,9 |
| IV. | PEQUEÑA BURGUESÍA | 7,4 | 9,4 | 9,3 | 10,8 | 11,8 | 9,4 | 8,3 | 11,2 |
| Va. | PROLETARIADO FORMAL NO MANUAL | 12,7 | 16,2 | 7,9 | 14,1 | 10,5 | 13,7 | 16,3 | 9,2 |
| Vb. | PROLETARIADO FORMAL (I) | 25,3 | 33,7 | 31,9 | 32,8 | 27,5 | 30,9 | 23,8 | 33,6 |
| | MANUAL (II) | 20,7 | 29,0 | 27,1 | 20,2 | 22,5 | 25,4 | 20,9 | 27,2 |

| | | | | | | | | | |
|-----|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| VI. | PROLETARIADO INFORMAL (I) | 43,5 | 30,2 | 40,1 | 34,3 | 45,0 | 40,2 | 40,1 | 31,6 |
| | (II) | 48,1 | 34,9 | 44,9 | 38,9 | 50,0 | 45,7 | 43,0 | 38,0 |
| | SIN CLASIFICACIÓN | 5,9 | 1,0 | 0,1 | 0,7 | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 0,5 |
| | TOTALES | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): "Agenda social: seguridad ciudadana y violencia", Panorama Social de América Latina, 1993, pp. 205-240, Santiago de Chile, CEPAL, Oficina Internacional del Trabajo (OIT)/Lima: "Panorama laboral: la estructura del empleo urbano en el período 1990-1998". Informe de la Oficina Regional de la OIT, cuadro 8-A; www.ilolim.org.pe/panorama/1999.

Fuente: Portes y Hoffman, 2003: 18.

La tipología de Portes y Hoffman está más orientada a describir con precisión los sectores populares ("clases subordinadas" en los términos de los autores), los que, según esta clasificación, representan el 80% de la fuerza de trabajo en América Latina y comprenden cinco tipos de posiciones proletarias. Con respecto a los sectores medios, esta tipología no permite una buena caracterización en términos generales y menos aun en el caso de los sectores medios chilenos.

A su vez, los estudios de Martínez, León y Tironi (Martínez y Tironi, 1985; Martínez y León, 1987; León y Martínez, 2001) consideran que la clase media en Chile en los años 80 y 90 estaba constituida por personas asalariadas, que trabajan para las burocracias públicas o privadas, o independientes, con poco prestigio asociado a su nivel de desempeño ocupacional, como resultado de la ola neoliberal. Para las clases medias –en plural desde la ola neoliberal, con el fin de dar cuenta de su fragmentación– los autores enumeran las siguientes categorías ocupacionales:

TABLA 5

LAS OCUPACIONES DE CLASE MEDIA EN CHILE SEGÚN MARTÍNEZ Y LEÓN

| | |
|-------------------------------------|---|
| CLASES MEDIAS ASALARIADAS | Empleados de comercio, burocracia estatal tradicional alta, burocracia estatal tradicional media, burocracia estatal tradicional baja, burocracia estatal moderna alta, burocracia estatal moderna media, burocracia estatal moderna baja, burocracia moderna servicios privados alta, burocracia moderna servicios privados media, burocracia moderna servicios privados baja. |
| CLASES MEDIAS INDEPENDIENTES | Comerciantes detallistas, profesionales liberales altos, otros profesionales y técnicos liberales, artesanado "moderno", pequeña burguesía transportista. |

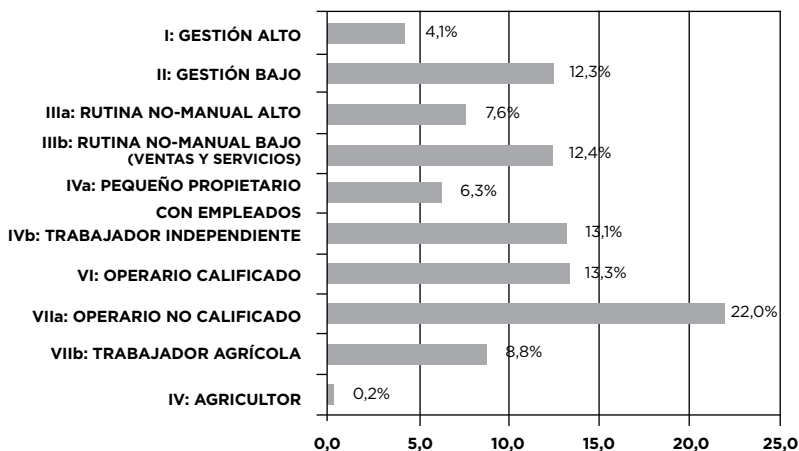
Fuente: León y Martínez, 2001: 11-12 (datos de la encuesta de empleo y desempleo de octubre de 1995, Instituto Nacional de Estadísticas¹⁸).

Según esta opción, la clase media chilena, sumando los sectores medios asalariados (28,1%) e independientes (13,5%), representaba en 1995 el 41,6% de la fuerza laboral nacional. La serie añadida por Wormald y Torche para el año 2000 a la misma clasificación establece que el primer grupo pasa a un 29%, mientras que el segundo pasa a un 13,7%, lo que mantiene la clase media para ese año en un 42,7% de la fuerza laboral chilena.

Para volver al sustento teórico de este tipo de clasificaciones, cabe recordar que uno de los esquemas de clase basados en ocupaciones con mayor difusión en el mundo europeo es el elaborado por Goldthorpe. Desde su formulación inicial, esta escala tiene variantes que han ido superando objeciones planteadas a las primeras versiones. Ella distingue entre trabajadores independientes, empleadores y asalariados. Dentro de la categoría asalariados, se establece una separación en función del tipo de contrato de trabajo, dejando, por un lado, a quienes reciben un salario (obreros) sobre la base de un horario y una tarea determinada y, por otro, a la clase de servicio, que por la naturaleza de su actividad recibe, además de su salario, promesas de aumento y de nuevas oportunidades. La clase de servicio correspondería bastante bien con la idea de clase media chilena, reflejando la mayor heterogeneidad de la nueva clase media, que Goldthorpe define no por su posición intermedia, sino por un tipo de contrato. El esquema de Goldthorpe fue aplicado a Chile por Wormald y Torche (2004) con datos de una encuesta nacional de movilidad social realizada en 2001. Hasta el momento, no se ha hecho un análisis general utilizando datos de la encuesta CASEN. Para tal fin, hemos recurrido

GRÁFICO 2

DISTRIBUCIÓN DE CLASES EN CHILE SEGÚN ESQUEMA DE GOLDTHORPE

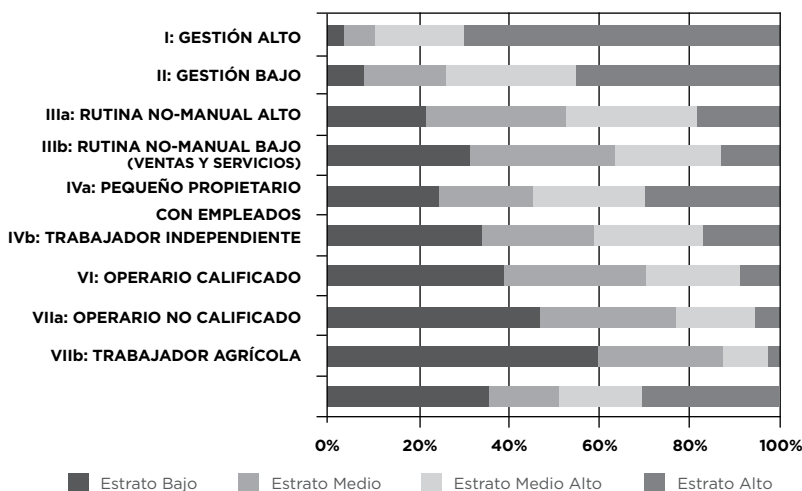


Fuente: Elaborado sobre la base de datos de CASEN 2006.

a la clasificación de ocupaciones a cuatro dígitos (CIUO88¹⁹), que permite una recodificación, basada en el trabajo de Ganzeboom (2001), para obtener el modelo de clases de Goldthorpe.²⁰ El gráfico 2 muestra la distribución de clases de acuerdo con la clasificación en cuestión.

La distribución entre categorías destaca como grupo principal a los operarios no calificados que comprenden el 22% de los trabajadores. Con la excepción de los propietarios agrícolas, las restantes categorías se distribuyen entre 4,1% y 13,3%. Para identificar a las clases medias, se puede recurrir al clásico criterio de ocupaciones no manuales, excluyendo empleadores (que asimila también los puestos de gestión alta), con lo cual las clases medias comprenden posiciones bajas de gestión (12,3%), así como ocupaciones altas y bajas de rutina no manual (7,6% y 12,4%, respectivamente). La clase media asalariada en ocupaciones no manuales alcanza entonces el 32,3%. Si agregamos a lo anterior pequeños empleadores (6,3%) y trabajadores independientes (13,3%), el conjunto de sectores medios alcanzaría según este esquema al 51,9% de los trabajadores. Lo que se puede mostrar por ahora es que esta clasificación no se corresponde con una clasificación estricta por ingresos. El gráfico 3 muestra los niveles de ingreso según los estratos utilizados para cada una de las clases en este esquema.

GRÁFICO 3
DISTRIBUCIÓN DE ESTRATOS DE INGRESO SEGÚN CLASES SOCIALES
CHILE. ELABORACIÓN A PARTIR DE ENCUESTA CASEN 2006



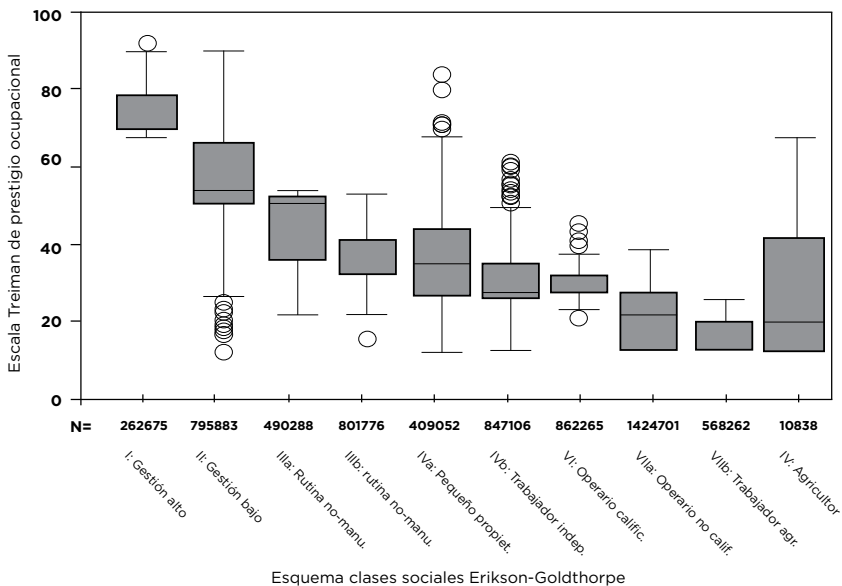
Este gráfico permite advertir que los ingresos supuestamente correspondientes al estrato medio están presentes en proporción similar en todas las clases identificadas de esta forma. Lo que diferencia a una clase de otra no es el peso de los ingresos medios, sino el peso de los ingresos bajos o altos.

En otras palabras, el estrato medio es definitivamente multclasista, mientras que los estratos extremos resultan ser más homogéneos desde este punto de vista.

Otra forma de describir a la clase media desde la variable ocupacional, pero de manera más exploratoria debido a la ausencia de datos actualizados, es en base al prestigio asociado a determinadas ocupaciones, según el modelo desarrollado por Treiman. Este tipo de estudio descansa en la premisa de que el prestigio ocupacional es una, sino “la” dimensión fundamental de la interacción social (Ganzeboom y Treiman, 1996) y que la valoración que se adjudica en los países industrializados a determinadas ocupaciones es muy parecida. Esta medida sintética, separando las ocupaciones de clase media, permitiría dar una visión más precisa del estatus de las distintas clases sociales. Así lo han demostrado los autores en 42 países, en las últimas décadas, para varios centenares de ocupaciones. Lamentablemente, el único país latinoamericano incluido en estas series es Brasil. Respecto de Chile, se realizó un estudio de este estilo en los años 60 (Carter y Sepúlveda, 1964), que demuestra, para un grupo de 16 ocupaciones,²¹ que el nivel de prestigio asociado a ellas es parecido al que se les otorga en Estados Unidos. Este acercamiento a la estratificación social tiene la ventaja de permitir comparaciones internacionales, pero como funciona sobre la base de escalas de continuo, no es el más apropiado para discernir determinados grupos sociales o clases, en especial en sociedades fuertemente segmentadas como es la chilena. Aun a título exploratorio, es posible realizar una aproximación a los niveles de prestigio de las clases utilizando un algoritmo de Ganzeboom (2001) que permite convertir una clasificación de ocupaciones (CIUO88) en *scores* de prestigio.

GRÁFICO 4

PRESTIGIO ASOCIADO A LAS OCUPACIONES DEL ESQUEMA DE CLASES DE ERICKSON Y GOLTHORPE SEGÚN ESCALA DE PRESTIGIO DE TREIMAN



Fuente: Elaborado en base de datos de CASEN 2006.

El gráfico 4, de cajas con patillas,²² muestra tres niveles de prestigio asociados con las clases. En primer lugar, se pueden visualizar clases de alto prestigio, que corresponden a las de gestión en cualquiera de sus niveles, aunque con un sesgo hacia un menor prestigio entre las de gestión baja. En segundo lugar, se observa un grupo de clases en niveles intermedios de prestigio, que comprenden las no manuales de rutina, el pequeño empleador, el trabajador independiente y los operarios calificados, que corresponden en nuestro caso a las clases medias. Cabe notar que en las clases de trabajadores independientes y pequeños empleadores, se aprecia una alta dispersión en los *scores* de prestigio. Finalmente, las clases menos prestigiosas corresponden a los operarios no calificados y a los trabajadores agrícolas (con mayor dispersión entre los propietarios agrícolas), relacionados más bien con los sectores populares.²³

En este punto, si bien la ocupación permite obtener información valiosa sobre grupos sociales, vemos nuevamente que existe dentro de la clase media chilena una gran heterogeneidad ocupacional y altas diferencias de prestigio asociado a cada uno de los grandes grupos así definidos.

6. ¿Qué permite decir el nivel educacional sobre las clases medias en Chile?

Un último intento por precisar lo que diferencia y define la clase media de otros sectores sociales obliga a una revisión de sus niveles educacionales, retomando una discusión ya clásica a nivel internacional, que opone adscripción y logro, y que permite enfocarnos en el gran capital del cual ha dispuesto la clase media chilena en el siglo XX: la educación. En efecto, existe en todas las sociedades algún tipo de vínculo entre logro educacional y estatus ocupacional: se supone que en sociedades más modernizadas, la educación debilita el peso de los factores adscriptivos. En el caso de Chile, sabemos que existe un amplio debate sobre si la educación cumple o no con este punto, remitiendo en realidad a la segmentación del “mercado” educacional chileno. Cabría determinar si existe un rango educacional relacionado a la clase media. Los datos de la encuesta CASEN permiten contestar esta pregunta sobre la base de los criterios definidos en la tabla 6.

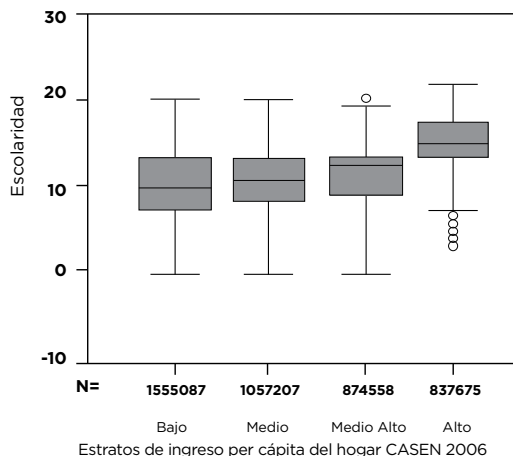
TABLA 6
NIVEL EDUCACIONAL SEGÚN ESTRATOS DE INGRESO PER CÁPITA DEL HOGAR (EN % DEL TOTAL DE LA POBLACIÓN)

| ESTRATO | ESCOLARIDAD PROMEDIO JEFE DE HOGAR |
|-------------|------------------------------------|
| BAJO | 7,8 |
| MEDIO- BAJO | 8,5 |
| MEDIO-ALTO | 10,1 |
| ALTO | 13,2 |
| TOTAL | 9,5 |

Fuente: Datos elaborados a base de CASEN 2006.

En los sectores medios, la escolaridad se mueve desde la básica completa hasta la media incompleta. Si bien no existe una diferencia importante entre los sectores medios bajos y los sectores populares en términos de escolaridad, se da un salto claro respecto de los sectores altos del país. Un análisis de la distribución de la escolaridad dentro de cada uno de estos grupos es aun más claro.

GRÁFICO 5

MEDIANA Y DISPERSIÓN DE LOS NIVELES EDUCACIONALES DE CUATRO GRUPOS SOCIOECONÓMICOS

Fuente: Elaborado en base de datos de CASEN 2006.

Existe una clara diferencia entre los sectores altos y el resto, entre los cuales el 75% se ubica por sobre los doce años de escolaridad, muy por encima de los demás estratos. Existen diferencias entre los dos grupos medios, pues el medio-alto posee mayores niveles de escolaridad que el medio-bajo. En el primero, el 50% posee escolaridad sobre los doce años, mientras que en el segundo solamente el 25%. El grupo medio-bajo se acerca más a los niveles de escolaridad del grupo bajo, al que supera levemente. En términos educacionales, nuevamente, no es posible encontrar criterios de homogeneidad en los sectores de clase media, pero, por lo menos, se desdibujan claramente dos grupos, desigualmente armados en términos de credenciales.

CONCLUSIÓN

Respecto del análisis empírico realizado en este documento, podemos concluir lo siguiente: primero, las medidas basadas en rasgos continuos (ingreso y prestigio, fundamentalmente) no permiten identificar un corte o una agrupación alrededor del centro de la distribución social que se pueda clasificar de buenas a primeras como “clase media”. Como se mostró respecto de los estudios de marketing, los cortes que se pueden establecer en niveles socioeconómicos son perfectamente arbitrarios, pues no representan grupos de personas identificadas entre sí. Igualmente, las tipologías de clase establecidas a partir de las ocupaciones no agrupan personas homogéneas en términos de prestigio, escolaridad o ingresos. Al revisar las ocupaciones que se encuentran en el medio de la clasificación propuesta, podemos concluir que estos grupos poseen muy diversos niveles de ingreso, prestigio y escolaridad.

El corolario de estas conclusiones, desde el punto de vista de la medición de la clase media, es que si intentamos definir grupos en función de variables como ingreso, educación u ocupación, nos encontramos con conjuntos multiclasis. La principal consecuencia es que no existe una medida sintética de estatus socioeconómico.

Una vez revisados estos antecedentes, llegamos a la conclusión de que parecieran existir más diferencias en el seno de la clase media que entre varios sectores que la componen y los sectores más bien populares, lo que dificulta la búsqueda de una única y rigurosa definición de la clase media o su caracterización para el caso de Chile. Las diferencias con los sectores más altos parecieran resultar más claras, por lo menos en términos de ingresos y escolaridad, aunque en el caso de Chile el ingreso no se correlaciona tanto con el prestigio o la escolaridad, lo que muestra que el ingreso no es una medida sintética de estratificación. En resumen, cuando se busca caracterizar a la clase media o sus distintos estratos en términos de ingreso, ocupación o escolaridad, nos encontramos con que ellos no son convergentes. Una solución para salir de este problema respecto de la definición de la clase media chilena, más que tratar esta conclusión como una incongruencia, sería asumir que estas variables son factores complementarios, vale decir, que distintas dotaciones de esos recursos definen una determinada posición social. De hecho, éste es el origen de diversas medidas de estatus socioeconómico que predicen el prestigio a partir de las variables (no correlacionadas) escolaridad e ingreso.

Pero antes de recurrir a medidas compuestas, cabría profundizar más en la crítica de los factores que definirían la posición social. En efecto, a pesar de las dificultades a las cuales se enfrenta cualquier búsqueda de definición de la clase media, cabe recordar que en el caso de Chile, esta pregunta no es para nada inocua, pues no responde a la acumulación, en el medio de la estructura social de abultados y estables sectores sociales. El problema en el caso chileno, es que el “medio”, en especial en términos de ingresos, no está tan lejos de los sectores populares, siendo la distancia con los sectores acomodados la real barrera infranqueable en la estructura social chilena. En este contexto, la reflexión acerca de las “desigualdades persistentes” (Tilly, 1998; Contardo, 2008) trajo de regreso los factores adscritos, vale decir, aquellos que los individuos no pueden cambiar por pura voluntad (sexo, etnia, edad, etc.), y que establecen restricciones muy fuertes, en especial en sociedades como las latinoamericanas. En un continente en el cual el sexo, la edad, la región de origen, la etnia o el capital social estratifican fuertemente, ¿no sería mejor matizar las variables de logro con variables cuyo peso pareciera ser indiscutible en la operación de los mecanismos de diferenciación social?

Puede hipotetizarse que la segmentación de los continuos jerárquicos por factores adscritos debería establecer un desplazamiento significativo en las

posiciones verticales. Más específicamente, es probable que en los hogares de clase media haya menos jefas de hogar que en el resto de la población. También es posible que haya posiciones en el ciclo vital que se asocien con determinados estatus. En resumen, cabría examinar la conveniencia de integrar factores adscriptivos a los factores de logro y, sobre todo, de ensayar una escala multidimensional de la estratificación social, tanto para la investigación como para la política pública, con el fin de captar diferenciaciones menos visibles pero no por ello menos importantes, en especial para visualizar mejor el blanco móvil que es la clase media.

Desde el punto de vista analítico, finalmente, queda abierta la pregunta con respecto a la asociación que se puede establecer entre dimensión subjetiva y dimensión estructural de la estratificación social. De acuerdo a lo visto anteriormente, lo más probable es que la clase media corresponda a subjetividades que provienen de distintas posiciones estructurales, y no solamente de una. El desafío para la teoría y el análisis empírico consiste en establecer las homologías entre ambas dimensiones a fin de poder hablar consistentemente de clases.

Notas

- 1 A base de ocho focus groups realizados en 2006 en el marco del proyecto Fondecyt 1060225.
- 2 A diferencia de la identificación de la línea de pobreza, que ancla el corte en la fisiología –el doble del costo del mínimo de calorías necesarias para la sobrevivencia de un adulto cualquiera–, nadie ha identificado principios externos que permitan segmentar los extremos.
- 3 La definición de urbano en los censos de población establece un límite bajo que, dada la expansión de servicios de agua y electricidad, así como la pavimentación, dejan a pocos poblados que puedan considerarse rurales. No obstante, la población rural se concentra en tres regiones, a la vez que el porcentaje de población que se desempeña en la agricultura, caza o silvicultura es mayor que la población rural según condiciones de residencia.
- 4 En su tesis doctoral, Méndez (2007: 36) distingue tres principales grupos de clase media: una clase media-baja, correspondiente a la clase intermedia de Goldthorpe; una clase media-media, que incluye los profesionales con bajas remuneraciones, los técnicos y los supervisores; y una clase de servicio, que reúne a los profesionales de alto nivel, los directivos y los administradores.
- 5 La expresión operativa de esta línea de pensamiento se encuentra en la familia de los análisis factoriales, como los utilizados por Bourdieu en *La distinción* (1979). Técnicamente, el análisis factorial permite representar objetos caracterizados por múltiples dimensiones en un espacio simplificado, sin pérdida sustancial de calidad informativa (Escofier y Pagès, 1990). En este artículo no abordamos la caracterización multidimensional de la clase media.
- 6 No es sencillo obtener información precisa sobre ingresos a partir de una encuesta pues, aparte de requerir un módulo especial –que en la Encuesta CASEN 2006 comprende 15 preguntas–, el procesamiento posterior para su construcción final demanda abundantes supuestos e imputaciones, todo lo cual hace del ingreso un dato altamente volátil.
- 7 La Encuesta de Caracterización Socio Económica (CASEN) es aplicada periódicamente desde 1988 por el Ministerio de Planificación. Se trata de una encuesta de hogares destinada a medir el impacto redistributivo de las políticas sociales. Su dato más conocido es la estimación de la pobreza en el país.
- 8 Todos los cálculos han sido realizados utilizando el ingreso per cápita total ajustado del hogar; para definir el “hogar típico” se ha utilizado un tamaño de cuatro personas.
- 9 Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Israel, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, España, Suecia, Suiza, Taiwán, Reino Unido, Estados Unidos. Las series de datos usadas por Birdsall et al. más antiguas son de 1987 y las más recientes de 1999.
- 10 República Checa, Hungría, Polonia, Federación Rusa y República Eslovaca. Las series de datos usadas por Birdsall et al. más antiguas son de 1992 y las más recientes de 1997.
- 11 Para América Latina, las series de datos usadas por Birdsall et al. más antiguas son de 1995 y las más recientes de 1997.
- 12 Para el estrato medio se consideran los hogares con ingreso 125% mayor del ingreso mediano (límite superior del estrato medio-bajo).
- 13 Los autores recurren a encuestas de presupuestos de hogares nacionales. Como se subraya en el artículo, no existe datos globales al respecto. Para América Latina, realizan el análisis para México, Guatemala, Panamá, Nicaragua y Perú.

- 14 Ducha, TV color, refrigerador, lavadora, califont, microondas, vehículo, TV cable/satelital, computador, internet.
- 15 <http://www.esomar.org/>
- 16 Este estudio, aplicado anualmente desde 2005, busca dar cuenta de las nuevas tendencias en el estilo de vida de los chilenos y chilenas.
- 17 Para cada estilo de vida, se establecen los ingresos familiares declarados. Sólo los estilos excluidos desencantados y retraídos autoexcluidos quedarían fuera de los sectores medios.
- 18 La encuesta ENE es una encuesta nacional mensual a la fuerza de trabajo aplicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos desde el año 1966, cuyo indicador más conocido es el nivel de desempleo.
- 19 <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/publ/isco88.htm>
- 20 En forma adicional al código de ocupación, el algoritmo requiere identificar posiciones de autoridad o supervisión, a fin de establecer distinciones entre trabajadores asalariados. Como estos datos no están disponibles en la encuesta CASEN, se ha recurrido a la escolaridad de los trabajadores para reasignar algunas categorías.
- 21 Las ocupaciones utilizadas fueron: médico, ministro de Estado, profesor en la universidad, ingeniero civil, miembro de un directorio en una empresa industrial, abogado, cura, dentista, oficial de las fuerzas armadas (capitán), terrateniente, profesor de enseñanza media, reportero de periódico, profesor de enseñanza básica, carabiniero, gáster y propietario de una botillería.
- 22 La gráfica de cajas con patillas posee los siguientes elementos: una caja cuyo largo corresponde a la distancia entre cuartiles; la línea al interior de la caja marca la mediana de la distribución. De esta forma, la caja comprende el 50% de los casos en la distribución, mientras que la posición de la mediana permite identificar la simetría o la dirección del sesgo. El largo de las patillas corresponde a 1,5 veces la distancia intercuartilica. Los valores sobre o bajo la patilla se identifican con signos convencionales para distinguir *outliers* y extremos.
- 23 Los niveles de prestigio aparecen más asociados con la escolaridad ($r=.61$) que con el ingreso ($r=.35$), si bien ambas asociaciones son significativas. En todo caso, la asociación con la escolaridad tiene que ver principalmente con el alto prestigio de la educación universitaria, pues en niveles más bajos de escolaridad, el prestigio no muestra una pauta clara. De todas formas, el mayor peso de la escolaridad puede asociarse con pautas meritocráticas en la sociedad chilena.

Referencias

- Adimark. Mapa socioeconómico de Chile. Nivel socioeconómico de los hogares del país basado en datos del Censo, Adimark, Santiago. http://www.adimark.cl/medios/estudios/Mapa_Socioeconomico_de_Chile.pdf, 2004.
- Ariztia, Tomás. *Consumo y sectores medios en Chile de los 90*. Instituto de Sociología (tesis), Universidad Católica de Chile, Santiago, 2002.
- Atria, Raúl. *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*, Santiago, CEPAL, 2004.
- Banerjee, Abhijit V.; Duflo, Esther. "What is Middle Class about the Middle Classes around the World?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, 2, 2008, pp. 3-28.
- Barozet, Emmanuelle. "El valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación social en Chile", *Revista de Sociología*, Universidad de Chile, Santiago, 2, 2008, pp. 69-96.
- Barozet, Emmanuelle; Espinoza, Vicente. "¿Quiénes pertenecen a la clase media en Chile? Una aproximación metodológica", *Ecuador Debate*, 74, 2008, pp. 103-122.
- Beck, Ulrich. *Risk Society: Towards a New Modernity, Theory, Culture & Society*, Londres, Sage, 1992.
- Birdsall, Nancy; Graham, Carol; Pettinato, Stefano. *Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?* Center on Social and Economic Dynamics Washington, Brookings Institution, 2000.
- Boltanski, Luc. *Les cadres. La formation d'un groupe social*, París, Minuit, 1982.
- Bourdieu, Pierre. *La distinction*, Minuit, París, 1979.
- Bourdieu, Pierre. "Espace social et genèse des classes", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 52-53, pp. 3-15, 1984.
- Carter, Roy E; Sepúlveda, Orlando. "Occupational Prestige in Santiago de Chile", *The American Behavioral Scientist*, 8, 1964, pp. 20-25.
- Chauvel, Louis. *Entre les riches et les pauvres, les classes moyennes*, documento no publicado, 2000.

- Chilescopio. *Informes*, Santiago, <http://www.chilescopio.cl/informes.php>, 2005-2007.
- Dubet, François; Martuccelli, Danilo. *¿En qué sociedad vivimos?*, Losada, Buenos Aires, 2000.
- Contardo, Óscar. *Siútico. Arribismo, abajismo y vida social en Chile*, Santiago, Vergara, 2008.
- Dahrendorf, Ralf. *Classes et conflits de classe dans la société industrielle*, París, Mouton, 1972 [1957].
- Easterly, William. "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6, 4, 2001, pp. 317-335.
- Escofier, Brigitte; Pages, Jérôme. *Analyses factorielles simples et multiples: objectifs, méthodes et interprétation*, Dunod, París, 1990.
- Espinoza, Vicente. *Para una historia de los pobres de la ciudad*, Santiago, SUR, 1988.
- Espinoza, Vicente. "La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social", *Proposiciones*, 34, 2002.
- Filgueira, Carlos; Geneletti, Carlo. *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*. CEPAL, Santiago, 1981.
- Ganzeboom, Harry. "Tools for Deriving Status Measures from ISKO-88 and ISCO-68", <http://home.fsw.vu.nl/~ganzeboom/pisa/>, 2001.
- Ganzeboom, Harry; Treiman, Donald. "Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations", *Social Science Research*, 25, 1996, pp. 201-239.
- Giddens, Anthony. "Class Structuration and Class Consciousness", Giddens, Anthony, y Held, David (eds.), *Classes, Power, and Conflict*, University of California Press, Berkeley, 1982, pp. 157-174.
- Goldthorpe, John H. "On the Service Class, its Formation and Future", Giddens, A., y McKenzie, G., *Social Class and the Division of Labour*. Essays in Honour of Ilya Neustadt, Cambridge, University Press, 1982.
- Kocka, Jürgen. *Les employés en Allemagne, 1850-1980: l'histoire d'un groupe social*, París, Éditions de la Maisons des Sciences de l'Homme, 1989.
- León, Arturo; Martínez, Javier. *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX*, CEPAL, Santiago, 2001.
- Lockwood, David. *The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness*, Londres, George Allen and Unwin, 1958.
- Lomnitz, Larissa; Melnick, Ana. *Chile's Middle Class. A Struggle in the Face of Neoliberalism*, Londres, Lynne Rienner Publishers, 1991.
- Lomnitz, Larissa. " 'El compadrazgo', reciprocidad de favores en la clase media urbana de Chile", *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*, México, Flacso, 1994.
- Martínez, Javier; Tironi, Eugenio. *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*, SUR, Santiago, 1985.
- Martínez, Javier; León, Arturo. *Clases y clasificaciones sociales. Investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983*, SUR, Santiago, 1987.
- Méndez, María Luisa. *Do I See Myself as Others See Me? Middle Class Identities in Chile*, School of Social Sciences, Manchester, University of Manchester, 2007 (tesis doctoral no publicada).
- Méndez, María Luisa. "Middle Class Identities in a Neoliberal Age: Tensions between Contested Authenticities", *The Sociological Review*, 56 (2), 2008, pp. 220-237.
- Montecino, Sonia. *Madres y huachos. Alegorías del mestizaje chileno*, Cuarto Propio, Santiago, 1991.
- Pinto Santa-Cruz, Aníbal. "Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile", en *Chile Hoy, Siglo XXI*, México, D. F., 1971, pp. 5-52.
- Portes, Alejandro; Hoffman, Kelly. *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, CEPAL, Santiago, 2003.
- Poulantzas, Nikos. "The New Petty Bourgeoise", Hunt, Alan (ed.). *Class and Class Structure*, Londres, Lawrence and Wishart, 1977.
- Revista 110*, especial "Clase media", Escuela de Arquitectura, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, 2008.

- Salazar, Gabriel. Ponencia en el marco del lanzamiento de la revista *Revista 110*, especial "Clase media", Escuela de Arquitectura, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, 2008.
- Sémblér R., Camilo. *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*, CEPAL, Santiago, 2006.
- Tilly, Charles. *Durable Inequality*, University of California Press: Berkeley, 1998.
- Torche, Florencia, y Wormald, Guillermo. *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*, CEPAL, Santiago, 2004.
- Wacquant, Loïc. "Making Class: The Middle Class(es) and Social Structure", Mcnall, Scott G.; Levine, Rhonda F.; Fantasia, Rick. *Bringing Class Back in Contemporary and Historical Perspectives*. Boulder, Colorado, Westview Press, 1991, pp. 39-64.
- Wright, Eric Olin. *Classes*, Verso, Londres, 1985.

Este artículo se inserta en el marco de los proyectos Fondecyt 1060225 (2006-2008), "¿Qué significa hoy ser de clase media? Estructuras, identidades y representación en la estratificación social chilena" (<http://www.facso.uchile.cl/sociologia/1060225.html>), y Anillos en Ciencias Sociales SOC 12 (2009-2012), "Procesos emergentes en la estratificación chilena: medición y debates en la comprensión de la estructura social", financiados por Conicyt. Una primera versión de este texto fue presentada en el seminario "La estratificación social hoy en Chile", organizado por el IPP Expansiva UDP, *La Tercera* y la Universidad Alberto Hurtado, en Santiago, el 14 de noviembre de 2008.

CAPÍTULO 6

PRINCIPIOS DE DIFERENCIACIÓN MATERIAL Y SIMBÓLICA EN LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

OMAR AGUILAR

1. CLASES, ESTAMENTOS Y ESTRATOS: CRITERIOS MATERIALES Y SIMBÓLICOS

Los esfuerzos que la sociología hiciera desde sus inicios por establecer criterios que permitieran clasificar adecuadamente a individuos y grupos desde el punto de vista de la desigualdad y la diferenciación social, llevaron a la búsqueda de las medidas empíricas más adecuadas para tales efectos. Para las teorías que se inspiraban en las ideas planteadas por Marx, los indicadores de la posición de clase correspondían a aquellos que permitieran determinar el tipo de relación que los individuos o agentes establecían con los medios de producción. No obstante, el desafío que representaba poder llegar a determinar dicha relación a partir de los datos disponibles mediante el uso de censos o encuestas era bastante grande. De hecho, de este tipo de problema teórico-metodológico en torno a la identificación empírica de las clases en un sentido marxista surgieron innovaciones como la de Wright, en torno a las posiciones contradictorias de clase (Wright, 1983), y la idea de las explotaciones múltiples (Wright, 1994). Para las teorías inspiradas en las ideas desarrolladas por Max Weber sobre las clases sociales, los indicadores apropiados para la medición empírica de las clases correspondían a la situación de los agentes en el mercado, especialmente en el mercado laboral, pues es el espacio económico más determinante del destino de vida personal en las sociedades modernas. En este último caso, se consideraba como un buen indicador la ocupación de los individuos, porque se entendía que ella determinaba las oportunidades que tendrían éstos en términos de destino personal y acceso a bienes y servicios. Para las teorías que vieron en Weber una alternativa frente al marxismo, y en especial la lectura que de él hicieron algunos sociólogos norteamericanos, lo fundamental era contar con indicadores de posición de clase en los tres ámbitos o dimensiones que Weber había visto en el fenómeno de las clases: la dimensión económica, la política y la social. Convencionalmente, se entendió que el ingreso, la autoridad y el prestigio constituían indicadores apropiados. Sin embargo, la teoría de Weber era bastante más compleja que eso y requería manejar varias distinciones simultáneamente para dar cuenta

de la forma en que se organiza la desigualdad en las sociedades modernas, sin tener que suponer que una adición simple de esas u otras variables bastaría para determinar la clase social.

Por su parte, para la teoría funcionalista también su posición ocupacional constituía el mejor indicador de su posición en el sistema de estratificación y de ella derivaban las diferencias en términos de recompensas, toda vez que estas últimas son sólo la expresión de las diferencias en términos de la importancia funcional de aquellas posiciones que es posible identificar en la estructura ocupacional (Davis y Moore, 1945)

Se podría decir que, en general, estos distintos criterios para la determinación de la posición de clase correspondían principalmente a criterios de orden objetivo y material. Pero también fueron considerados otro tipo de criterios en la determinación de la posición de los individuos en el sistema de estratificación que surgió a partir de los análisis de Max Weber (2002) sobre una forma de diferenciación social distinta a las clases: los grupos estamentales.

En efecto, cabe recordar que para Weber el fenómeno de la desigualdad o la diferenciación social estaba fundamentalmente ligado al fenómeno de la distribución del poder en la sociedad. Por poder, Weber entiende la probabilidad de que en una relación social alguien pueda imponer su voluntad sobre el otro, pese a que éste último no quiera. Por cierto, sabemos que esa probabilidad puede descansar en algún principio de legitimidad que le otorga al poder el carácter de autoridad o de dominación legítima. Pues bien, las clases sociales son una manifestación de la desigual distribución del poder de disposición sobre bienes y servicios que deriva de la situación que se ocupe en el mercado. Pero junto con ellas existe una distribución desigual de una forma de poder social que Weber identificó con el prestigio y el honor social. Esta última fuente del poder no opera en el espacio económico por cuanto una característica de éste, particularmente del mercado, es que es refractario a toda consideración subjetiva. Como bien dice Weber, “cuando el mercado se abandona a su propia legalidad, no repara más que en la cosa, no en la persona [...] es, en sus raíces, extraño a toda confraternización” (Weber, 2002:494). Por el contrario, el poder social que se expresa en prestigio y honor social opera no en el espacio económico, sino en el espacio social. Para el sociólogo de Heidelberg, en las sociedades modernas existiría una suerte de reminiscencia del honor estamental de la sociedad tradicional, esta vez expresado en el prestigio asociado a determinadas formas de consumo que configuran un estilo de vida característico de algunas comunidades que él denomina como grupos estamentales y que la sociología norteamericana tradujo como grupos de estatus. Lo que describe Weber aquí es el fenómeno de transformación de los objetos de consumo en símbolos asociados a una

posición social que connota un determinado grado de prestigio social. Se trata de una forma de diferenciación distinta a las clases, pues para Weber estas últimas constituyen una forma de acción típicamente social, vale decir, fundada en una constelación de intereses y orientada conforme a principios de racionalidad formal. En cambio, los grupos de estatus o grupos estamentales constituyen una forma de acción comunitaria, esto es, fundada no en una constelación de intereses, sino más bien en determinados principios valorativos y un sentido de pertenencia por parte de sus miembros, lo que le otorga un carácter menos impersonal que las clases. En términos de la sociología contemporánea, diríamos que las clases constituyen más bien categorías y los grupos estamentales son precisamente eso, grupos. Lo fundamental para una discusión sobre la manera de entender y aproximarse empíricamente a los fenómenos de la diferenciación social es que el análisis weberiano sobre los grupos estamentales o grupos de estatus plantea la importancia que adquiere la dimensión simbólica en esta clase de fenómenos. Como dije, los grupos estamentales se definen por un estilo de vida común a partir del consumo. En este caso, Weber no está pensando en el acto de consumir como parte del circuito económico general, sino más bien se trata de una forma de consumo que transforma en cierto modo los objetos (bienes o servicios) en un símbolo de prestigio o de honor. De este modo, no por el hecho de consumir los individuos necesariamente constituyen grupos estamentales, sino que eso ocurre cuando ese consumo adquiere una dimensión distinta a la económica; cuando en cierto modo el consumo se disocia de la satisfacción de necesidades propiamente tal y se asocia al deseo (Campbell, 1998).

2. EL VALOR SIGNO Y LA LÓGICA DE LA DIFERENCIACIÓN

Esta idea fue retomada por el sociólogo francés Jean Baudrillard, quien desde una perspectiva que combinaba el estructuralismo con una radicalización de la crítica marxista a la economía política, sostuvo que así como en las sociedades arcaicas existían objetos que, bajo la forma de dones, circulaban en el seno de las sociedades desprovistos de su utilidad económica o técnica; también en las sociedades contemporáneas existen prácticas sociales relativas a objetos que son desprovistos de su condición de objetos útiles o de objetos económicos y que determinan un tipo de relación del sujeto con ellos, que identificó con el consumo (Baudrillard, 2004). En otros términos, para el sociólogo francés la crítica a la economía política mostró bien cómo los objetos poseían una dimensión cualitativa y cuantitativa que se expresaba, en términos de valor, en el valor de uso y el valor de cambio. Esto es, objetos que satisfacen necesidades, y de ahí su utilidad; y objetos que pueden ser intercambiados por otros en términos de mercancías, en tanto encierran un valor económico. Inspirado en los principios del análisis estructural, creía ver en ambas formas del valor la relación entre significado y significante carac-

terística de los signos lingüísticos. El valor de uso era al significado lo que el valor de cambio era al significante (Baudrillard, 1999)

No obstante, Baudrillard sostenía que la crítica a la economía política no había sido lo suficientemente radical, por cuanto mantuvo a nivel metateórico las mismas convicciones que las de la economía política; esto es, que nuestra relación con los objetos está mediada por el trabajo y determinada por las necesidades. En términos más simples, que nuestra condición de sujetos está constituida por nuestra capacidad de trabajar y que esto significa que nos define nuestra condición de productores. Para Baudrillard (1975), esta idea de Marx de que el sujeto está constituido en el plano de la producción no resulta convincente. Inspirado en el estructuralismo de Lévi-Strauss, para Baudrillard el hombre es un animal simbólico. Su relación con los objetos es más compleja que lo que podría suponer la economía política en su variante clásica y marxista. En efecto, él sostiene que existen dos dimensiones del valor que no fueron observadas por la economía política y que identifica con el valor símbolo y el valor signo. Esto quiere decir que los objetos con los que nos relacionamos no necesariamente adquieren para nosotros el carácter de herramientas o mercancías, sino que se convierten en símbolos y signos. En lugar de la lógica económica y utilitaria que opera en el sistema de los objetos en su condición de herramientas o mercancías, en los objetos simbólicos y signos prevalece una lógica del don y del estatus, una lógica simbólica y una lógica de la diferencia. Un objeto adquiere valor simbólico independientemente de su relación técnica con la satisfacción de necesidades y, a la vez, en su condición de objeto signo, entra en un juego de diferencias y distinciones sociales que expresa socialmente el valor atribuido intersubjetivamente a dichos objetos por quienes se relacionan con ellos mediante el consumo. De este modo, para Baudrillard el consumo es una práctica que consistiría en esta relación de los objetos en tanto objetos signo y, por tanto, el consumo estaría disociado de la satisfacción de necesidades, en los términos que lo había entendido la economía política. Esto no quiere decir que los individuos no satisfagan necesidades mediante valores de uso, sino que el concepto de consumo y de sociedad de consumo queda referido a esta particular forma de relación entre el sujeto y los objetos, por cuanto constituye un rasgo característico de las sociedades contemporáneas que no puede ser explicado mediante las categorías de la economía política clásica y marxista (Baudrillard, 1976). Solamente una economía política del signo permite observar la importancia que adquiere esta dimensión de los objetos y su relevancia para una teoría de las clases y la diferenciación social, en tanto los objetos en su calidad de signos desempeñan un papel de discriminantes sociales, son portadores de significaciones sociales, de una jerarquía social y cultural que constituye una dimensión de la estratificación y las clases en las sociedades contemporáneas.

Es aquí, entonces, donde el análisis de Baudrillard resulta relevante, puesto que permite incorporar a una teoría de la estratificación social esta dimensión simbólica que se expresa en el consumo, como, asimismo, permite orientar la búsqueda de indicadores de posición de clase mediante esta consideración del valor discriminante de determinados objetos signos. Evidentemente que este fenómeno del consumo de objetos signos, si bien presenta un correlato con la variación en la posición socioeconómica de los individuos, manifiesta algunas diferencias significativas entre las diversas categorías de clase en la sociedad moderna. Por un lado, no obstante la disociación entre utilización de valores de uso y consumo de valores signo, es evidente que los sectores populares, especialmente en países de menor grado de desarrollo económico, están fundamentalmente orientados a los objetos en términos de satisfacción de necesidades. Parece poco probable esperar que un individuo o una familia que vive con un salario mínimo al mes pueda darse el lujo de consumir no por necesidad, sino por un deseo de distinción. En este sentido, el fenómeno que hay tras el consumo de objetos signo cobra especial relevancia en los sectores medios y en los sectores altos del sistema de estratificación. En ambos casos es la expansión de las oportunidades de consumo, posibilitada por un mayor nivel de ingreso, lo que les permite poder recurrir a los objetos como forma de comunicar la posición desde la cual se sitúan o buscan situarse en la estructura social. En el caso de los sectores medios, Baudrillard mismo se da cuenta que constituyen una clase especialmente sensible a las posibilidades de significación derivadas del uso de objetos de consumo, debido fundamentalmente a que los sectores medios poseen una orientación “aspiracional” en materia de movilidad social, aunque sus posibilidades reales de movilidad son bastante más restringidas de lo que ellos esperarían. De allí que el consumo de objetos signo actúe como una forma de compensación simbólica de las limitaciones a la movilidad social (Baudrillard, 1999). Por su parte, para los sectores altos del sistema de estratificación el consumo representa la posibilidad de establecer aquellos límites que un sistema de clases en las sociedades modernas no asegura. Tal como Max Weber lo había hecho notar, mediante la monopolización del consumo de determinados bienes o servicios se produce un cierre social que limita el acceso de los individuos a estos grupos estamentales. En tanto tales, presentan un nivel de clausura social mayor al de las clases y sus límites no son jurídicos, sino simbólicos.

No obstante, es conocido el fenómeno mediante el cual en las sociedades que han experimentado procesos de crecimiento económico se produce a la vez una ampliación de los sectores medios de la estratificación social. De este modo, el desarrollo va acompañado de esta verdadera “moyennisation”, como se le denominó en Francia al fenómeno de ampliación de los sectores medios.¹ Lo interesante de consignar aquí es que dicha “moyennisation” no

sólo implica un crecimiento absoluto y relativo de los sectores medios, sino que una ampliación de las pautas de consumo de estos sectores hacia los sectores populares, en la medida en que estos últimos cuentan con el acceso al crédito para poder financiarlas. Desde este punto de vista, la sociedad moderna tiende a este crecimiento de la clase media y su expresión simbólica en el consumo de objetos signo, por lo que un análisis de los principios de diferenciación social no podría prescindir de esta dimensión simbólica de la estratificación social.

3. CLASE, CONSUMO Y ENCLASAMIENTO

Esto ha llevado a la sociología contemporánea a estudiar el fenómeno de la relación entre clase y consumo a partir de las ideas de Weber y Baudrillard. Uno de los más conocidos sociólogos que ha contribuido a estas investigaciones es Pierre Bourdieu (1998), para quien el consumo constituye la forma mediante la cual los individuos y grupos de individuos buscan distinguirse de los demás en el espacio social, mediante el uso estratégico de las prácticas de consumo en prácticas distintivas de la posición social que se ocupa o que se pretende ocupar en el mundo social. Ahora bien, la diferencia con los enfoques de Weber y Baudrillard radica en que Bourdieu sostiene su teoría sobre la distinción social en una teoría del habitus. En efecto, si para Max Weber los fenómenos de la diferenciación social a partir del consumo descansan en una teoría de la acción, y si para Baudrillard lo hacen en una teoría de la estructura —en tanto el sistema de los objetos actúa mediante una mecánica social a nivel inconsciente cuyos efectos estructurales se ejercen sobre los sujetos—, el análisis de Bourdieu se sostendrá sobre una teoría del habitus, como forma de escapar así al dualismo entre acción y estructura (Bourdieu, 2007). A este respecto, Bourdieu sostiene que el consumo como práctica viene determinado por un conjunto de disposiciones de acción, percepción y apreciación, que son el resultado de los procesos de incorporación en los individuos de las condiciones objetivas bajo las cuales éstos se encuentran en el mundo social, y que da lugar a condicionamientos sociales que producen dichas disposiciones organizadas en términos de habitus. De este modo, lo que habría tras las diferencias observables en el espacio de los estilos de vida en una sociedad, serían las diferencias existentes en los habitus de los que los individuos son portadores y que determinan, a través del gusto socialmente adquirido, el tipo de consumo que define el estilo de vida de clases y grupos.

Las investigaciones de Bourdieu le llevaron a reconocer el papel de la educación y la cultura en la estructuración de los patrones de consumo de los individuos bajo la forma de capital cultural. El concepto de capital lo utiliza Bourdieu en el sentido que lo usa la economía neoclásica, vale decir, como recursos disponibles por los individuos y que permiten la obtención de deter-

minados beneficios materiales o simbólicos. Así, para el sociólogo del Collège de France las pautas de consumo, especialmente el consumo de bienes culturales, están determinadas por el capital educacional y cultural adquirido por los individuos. En sociedades en las que el acceso a la educación y la cultura está desigualmente distribuido, la variable nivel educacional, por ejemplo, constituye un buen indicador de posición de clase en términos materiales y simbólicos, por cuanto determina la posición en el mercado, a la vez que la disposición a consumir aquellos objetos que configuran el sistema de distinciones significativas en una sociedad. Desde este punto de vista, la diferencia con los análisis anteriores es que en este caso Bourdieu intenta explicar el mecanismo que está operando en la forma en que el consumo se organiza o se distribuye socialmente en su dimensión simbólica. En este sentido, para una medición empírica de los sistemas de diferenciación social, los criterios convencionales, como el ingreso o la ocupación, no serían suficientes, por cuanto, por un lado, expresan sólo aquella dimensión de la desigualdad que Max Weber identificaba con la situación en el mercado; y, por otro, resultan insuficientes en tanto la posición ocupacional y el ingreso no son variables independientes que determinen una posición en el espacio social, sino el resultado del conjunto de mecanismos adquiridos mediante la experiencia social, y que se expresan en el concepto de habitus. Esto no significa que haya que desechar las variables de ocupación e ingresos para los estudios de estratificación social, sino que lo que hay que hacer es entender que ellas son la consecuencia de aquellos mecanismos que operan bajo la forma de disposiciones y que, por su parte, los agentes en el mundo social no sólo se sitúan con respecto a la dimensión del capital económico, sino que lo hacen también con respecto al capital cultural, puesto que éste es también determinado por las disposiciones incorporadas en ellos, y que el habitus como sistema de disposiciones estructuradas y estructurantes genera prácticas que son las que finalmente pueden ser observadas empíricamente y que no se reducen a las prácticas económicas. De este modo, tenemos tres dimensiones que participan de la organización del espacio social en términos de sistema de desigualdades o sistema de diferenciaciones. En primer lugar, las posiciones de los individuos en el espacio social, que dependen objetivamente de ciertos recursos o capitales disponibles; en segundo lugar, las disposiciones que, bajo la forma de habitus, se encuentran internalizadas en los agentes, y, en tercer lugar, lo que Bourdieu denomina tomas de posición de los agentes en el mundo social, y que corresponde a las prácticas generadas a partir de las posiciones y disposiciones de los agentes.

Metodológicamente, cabe preguntarse entonces si un estudio sobre el sistema de estratificación debería considerar en forma simultánea estas tres dimensiones del mundo social o bastaría con una de ellas, en la medida en

que esas tres dimensiones covarieran o estuvieran en una relación clara de correspondencia. Al respecto, pareciera que el propio Bourdieu privilegió la primera de esas dimensiones, en tanto utilizó variables objetivas para la reconstrucción del espacio de posiciones sociales en la sociedad francesa. Como se recordará, dicho espacio estaba estructurado, a su vez, en tres dimensiones principales: conforme a la distribución del capital económico, conforme a la distribución del capital cultural y conforme a la trayectoria seguida a lo largo del tiempo por los agentes en términos de esas dos primeras dimensiones. No obstante, al mismo tiempo que Bourdieu consideró variables objetivas para determinar la posición de los agentes, también utilizó variables que expresaban aquella dimensión simbólica que está implicada en la relación práctica de los agentes con el mundo social. De este modo, hizo uso de indicadores del sistema de disposiciones tomando como indicador las prácticas de consumo cultural de los agentes. Ello permite determinar tanto las disposiciones a través de las estrategias de los agentes, que mediante sus elecciones en materia de consumo evidencian las disposiciones incorporadas en ellos, como asimismo observar las variaciones que en el espacio social experimentan las tomas de posición de los agentes a partir de las posibilidades objetivas que se manifiestan como estructura de posiciones y estructura de disposiciones.

Lo anterior es muy relevante para los estudios de estratificación, por cuanto esta dimensión simbólica del espacio socialmente diferenciado de posiciones da lugar a una representación de dicho espacio, que no es simplemente el reflejo o la expresión manifiesta de disposiciones latentes en los agentes, sino que constituye una dimensión de la diferenciación social, cuyos efectos son tan reales como aquellos que se originan en el sistema de posiciones objetivas. Justamente, el interés de Baudrillard en la capacidad que los individuos tienen de poder transformar los bienes y servicios en objetos signo, radica en que en ello hay implícita una operación de enclasmiento en la que los propios agentes participan activamente. Así, lo que Baudrillard veía como una tendencia de los grupos medios de asegurar una movilidad a través del consumo, aunque éste fuera simplemente una operación de simulacro frente a la inevitable reproducción del sistema de estratificación, que limita las posibilidades reales de variación de las posiciones que ocupan en la estructura social, Bourdieu lo verá como expresión de la propia dinámica del espacio social, toda vez que los agentes no solamente son clasificados por los sociólogos a partir de variables objetivas, sino que los propios agentes producen prácticas enclasmantes y prácticas de enclasmiento, mediante las cuales el espacio de diferencias entre los agentes se amplifica o se simplifica simbólicamente a través de la transformación de prácticas distintivas en prácticas de distinción. Este fenómeno muestra mayor incidencia en sociedades en las que el acceso al

consumo está relativamente asegurado y donde, tal como lo sostuvo Weber, las bases del acceso a bienes y servicios son relativamente estables, de manera que en ellas cobra mayor importancia la diferenciación estamental que la diferenciación clasista.

En otros términos, mediante el uso de objetos signo, como diría Baudrillard, lo que ocurre es que los propios agentes generan con sus prácticas un espacio de diferenciación que está no sólo sometido a continuas operaciones de distinción que les permite significar el lugar que ocupan en el mundo, sino que, a la vez, en el espacio social se produce una lucha por las clasificaciones sociales conforme a las cuales el lugar que cada cual ocupa en el mundo social queda definido, también, por la imposición de principios de visión y de división del mundo que operan a través de estas prácticas de enclasmiento. Así entonces, la dinámica del espacio social muestra que los principios de división y de visión del mundo social son parte de lo que está en juego en él. Dicho en términos simples, los agentes no sólo se disputan el acceso a tales o cuales recursos que tienen un determinado valor simbólico o un determinado valor signo, como preferiría llamarlo Baudrillard, sino que, además, se disputan los criterios de diferenciación mismos. Todo ello, sin que necesariamente pongan en riesgo el poder que el Estado detenta en la imposición de principios de división que vienen asegurados a través del poder material que éste ejerce en materia de clasificaciones sociales.

Me parece que las teorías de la estratificación que explícitamente se inspiraban en la idea weberiana de los componentes simbólicos de los sistemas de diferencias y clasificaciones sociales no prestaron mayor atención a lo que Bourdieu describe como luchas por las clasificaciones sociales. Vale decir, la importancia que la sociología norteamericana ha otorgado al análisis de los símbolos de estatus es sólo parte de la complejidad del problema. Así, por ejemplo, el clásico análisis de Goffman (1951) sobre los símbolos de estatus sugiere esta idea de que en la dinámica del mundo social las operaciones que los agentes hacen de los sistemas de objetos signos no solamente llevan a que éstos sean clasificados de tal o cual forma, sino que en la manipulación misma de los objetos hay implícito un acto de enclasmiento.

4. INCONSISTENCIA DE ESTATUS E ITERABILIDAD DEL SIGNO

Por otro lado, los estudios convencionales sobre estratificación social acuñaron un término para describir la utilización que los individuos hacen de los símbolos de estatus, contraviniendo la correspondencia existente objetivamente entre su posición en el espacio social y aquella que buscan significar a través de la manipulación de objetos signo: inconsistencia de estatus. (Meyer y Hammond, 1971; Nelson, 1973; Hartman, 1974). Este fenómeno se refiere al hecho de que determinados individuos presentan una disparidad entre su posición objetiva en el sistema de estratificación social y las prácticas

de consumo que realizan. Cuando se produce esta discrepancia, se habla de inconsistencia de estatus y, por lo general, corresponde a una asimetría en la que la posición objetiva es menor a lo que connotan los símbolos de estatus que se utilizan o consumen. El caso de las clases medias “aspiracionales”, a las que hace referencia Baudrillard (1999), corresponderían a un típico caso de inconsistencia de estatus cuando se intenta ascender simbólicamente en la escala social mediante el consumo de objetos asociados al modo de vida de los sectores altos.

Ahora bien, me parece que el fenómeno de la inconsistencia de estatus, si bien tiene un fundamento real, puede estar ocultando un fenómeno sociológicamente más relevante, y que es justamente aquel al que Bourdieu se refiere con su idea de las luchas por la imposición de principios de división del espacio social. En este sentido, pareciera que la inconsistencia de estatus connotara una suerte de relación patológica entre el individuo y los objetos, conforme a la cual éste se vería llevado a consumir objetos que no le corresponderían por su posición objetiva en la jerarquía social. A su vez, esta misma manera de analizar los fenómenos de la inconsistencia de estatus puede ser observada como expresión de una suerte de imposición normalizadora acerca de lo que cada cual puede o no puede hacer en materia de consumo de bienes y servicios. Para una sociología que parte de la base de que toda práctica enclaseable conlleva también una práctica de enclasamiento, hablar de inconsistencia de estatus es de algún modo querer imponer tanto un criterio de normalidad como una norma igual de arbitraria respecto a la relación entre el sujeto y los objetos con los que se vincula prácticamente. En cierto modo, pareciera que la posibilidad de elegir objetos (bienes o servicios) no necesariamente identificados con la posición de clase que se posee fuese una posibilidad admitida socialmente para las clases altas, pero no para las clases populares. La reacción que suele provocar en algunos jóvenes de clase media y clase alta, que trabajan como voluntarios en barrios populares, el encontrarse en hogares pobres con electrodomésticos u otro tipo de bienes considerados de consumo conspicuo (televisores de plasma, antenas parabólicas, etc.), es parte de una cierta reacción de clase frente a lo que probablemente sea considerado casi una suerte de sacrilegio en lo que a consumo se refiere. De hecho, normalmente estos temas se abordan desde una teoría de las necesidades y una teoría de la alineación, sin que se pueda reconocer el hecho de que ahí el consumo de ese tipo de objetos en hogares o individuos cuya posición de clase es distinta a lo que representan simbólicamente tales bienes, responde justamente a una lógica simbólica que busca, mediante esos objetos, operar una diferencia, o bien acortar una distancia, que socialmente constituye en sí una práctica de enclasamiento. Desde ese punto de vista, habría que tomar en serio la idea de Bourdieu en el sentido de que los agen-

tes sociales, más que obedecer ciegamente reglas, lo que hacen es utilizarlas estratégicamente, y pareciera ser que eso es lo que puede haber tras la práctica de la inconsistencia de estatus.

Por su parte, pareciera que los individuos de clases superiores no encuentran grandes inconvenientes en poder consumir objetos cuyo valor simbólico no se condice necesariamente con la posición objetiva que ocupan. Es lo que algunos estudios sobre consumo cultural han identificado como el consumidor omnívoro, que corresponde a aquel que en el campo de los bienes culturales suele consumir tanto alta cultura como cultura popular, sea ésta música, arte, literatura, etc. (Peterson y Kern, 1996; Bellavance, 2008). Los mismos estudios muestran que en los estratos inferiores no se produce esa tendencia a una heterogeneidad en las pautas de consumo de bienes culturales. Por cierto, esa homogeneidad en los estratos bajos y la heterogeneidad en los estratos altos no tienen que ver únicamente con la mayor disponibilidad de recursos económicos que permitan financiar una mayor diversidad de bienes culturales, sino que, creo, tienen que ver también con la imposición de lo permisible y lo no permisible en materia de consumo, que se relaciona con la práctica de la condescendencia que Bourdieu (2007) observa en las relaciones de dominación simbólica.

A este respecto, quisiera proponer aquí una interpretación del fenómeno que la sociología de las clases ha identificado con la noción de inconsistencia de estatus, que es algo diferente pero que está en sintonía con la idea de la lucha por las clasificaciones sociales. Me refero al concepto de iterabilidad, que ha sido utilizado por Derrida (1998) para referirse a la capacidad de los signos para producir alteraciones o diferencias a partir de la repetición de los mismos en contextos que les resultan cada vez más ajenos. En este caso, la utilización del símbolo de estatus como significante en contextos que son aparentemente muy diferentes de aquellos en los que tal objeto adquiere su significado constituiría una característica del sistema de los objetos en las sociedades contemporáneas, que son aquellas en las que se ofrecen mayores posibilidades de consumo a los individuos y donde el aumento de la complejidad en los sistemas de diferenciación social encuentra en el uso de los símbolos un equivalente del fenómeno al que hace referencia Derrida en el análisis de la iterabilidad de los signos lingüísticos. Desde ese punto de vista, más que la manifestación de una patología social o de una inconsistencia de estatus, creo que el fenómeno expresa una suerte de interpenetración de elementos simbólicos en el espacio social por parte de los distintos grupos y categorías de individuos, los que, a través de los objetos signo, participan de un juego que constantemente crea y recrea el espacio de diferencias mediante la repetición del valor signo en diversos contextos sociales, disociado de su dimensión de significado. Por cierto, ésta es sólo una propuesta de interpre-

tación que requeriría de soporte empírico como apoyo, pero me atrevo a afirmar que lo que se puede observar en una sociedad de consumo, ya sea de una sociedad propiamente moderna o el de una sociedad de modernidad periférica como la nuestra, es que la proliferación de objetos signos que circulan en una aparente disonancia o inconsistencia con la posición objetiva de quienes los utilizan, participan de una constante resignificación en el marco de las disputas por la imposición de los principios de visión y de división del mundo social. Tales objetos, en su calidad de símbolos de prestigio o reconocimiento social, son apropiados por los agentes como parte de sus propias estrategias de enclasmiento.

5. DEMOCRATIZACIÓN DEL CONSUMO Y DEVALUACIÓN DEL VALOR SIGNO

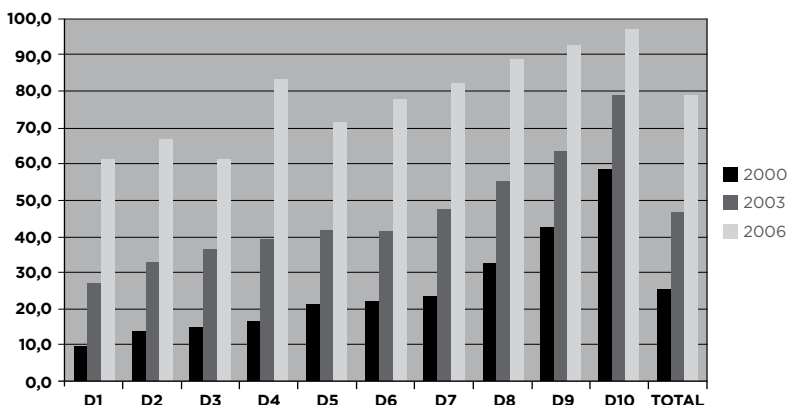
Evidentemente, el valor simbólico o el valor signo de tales objetos, a diferencia del valor de uso y el valor de cambio, no constituye una dimensión cuya cuantificación pueda ser determinada en forma más o menos precisa. Justamente, por depender fundamentalmente del reconocimiento intersubjetivo, esta dimensión del valor de los objetos está sujeta a importantes fluctuaciones en términos de su mayor o menor valor en la sociedad. Los efectos de inflación y deflación de los objetos signos o de los objetos simbólicos, así como las transformaciones de unas formas de valor en otras, son parte de las propias prácticas de enclasmiento y de la lucha por asegurar el valor de distinción que otorgan tales objetos. Esos fenómenos de variación del valor respectivo pueden ser vistos en relación con la valoración social atribuida a determinados objetos o bienes como lo ha sido el uso de bienes, hasta no hace muchos años considerados elitistas, como teléfonos celulares o automóviles. En el primer caso, la penetración de ese tipo de aparatos de comunicación se estima que llegará al ciento por ciento a fines de esta década, lo que quiere decir que habrá tanto celulares como habitantes en el país y con presencia en los distintos grupos socioeconómicos. Por su parte, el parque vehicular en el país superaría ya los tres millones de unidades. Este fenómeno de la devaluación de bienes considerados hasta algunas décadas como signos de distinción, también puede verse en el uso de los nombres propios con los que son bautizados los niños (Bernard y Desplanques, 2001) o los diplomas educacionales (Passeron, 1982; Collins, 1989, 2000; Brunner, 2007). Un buen ejemplo de este fenómeno de devaluación de los diplomas, los bienes de cualificación (Wright, 1994) o simplemente el capital educacional se puede observar en los cambios experimentados en Chile en los diplomas escolares correspondientes a los colegios en que antiguamente eran formados los hijos de la elite intelectual, económica y política. Tanto la devaluación de los antiguos liceos públicos como de los emblemáticos colegios religiosos de los jesuitas, por ejemplo, han hecho aparecer colegios que hoy compiten por los mejores

estudiantes de la elite, y que responden a orientaciones religiosas y valóricas más conservadoras. Es el caso de los colegios de la prelatura del Opus Dei o los de los Legionarios de Cristo. Igual fenómeno se puede observar en la educación superior, donde se ha producido una evidente segmentación entre las universidades tradicionales de mayor prestigio y las universidades privadas que hoy atraen también a parte importante de esa elite. Ello ha traído consigo una devaluación de los diplomas de muchas de las universidades tradicionales y una valorización de los diplomas de algunas universidades del sistema privado, que en sus inicios gozaban de menor prestigio.

En cualquier caso, lo importante de consignar es que el poder discriminatorio de los símbolos de estatus o de los valores signos varía conforme varía el acceso de los individuos a ellos. Tal como Weber lo señalaba al analizar los grupos estamentales, el valor distintivo del consumo depende de la monopolización del acceso a aquellos bienes o servicios que lo otorgan. A medida que el acceso a ellos se va ampliando a más individuos, es esperable que su valor simbólico o su significación como signo de distinción disminuya.

A este respecto, lo que los datos disponibles muestran para Chile es que el crecimiento económico ha permitido que algunos bienes considerados hasta hace algunas décadas como símbolos de estatus, hoy hayan perdido en cierta medida ese carácter en virtud de que el acceso a los mismos se ha democratizado, por decirlo así. Es el caso de los teléfonos celulares, que ya he comentado más arriba. Los datos de la encuesta CASEN muestran justamente una mayor incidencia de este tipo de bien en los hogares del país, lo que con seguridad ha producido un cambio en el valor simbólico asociado

GRÁFICO 1
PORCENTAJE DE HOGARES QUE POSEN TELÉFONO MÓVIL, SEGÚN DECILES (2000-2006)



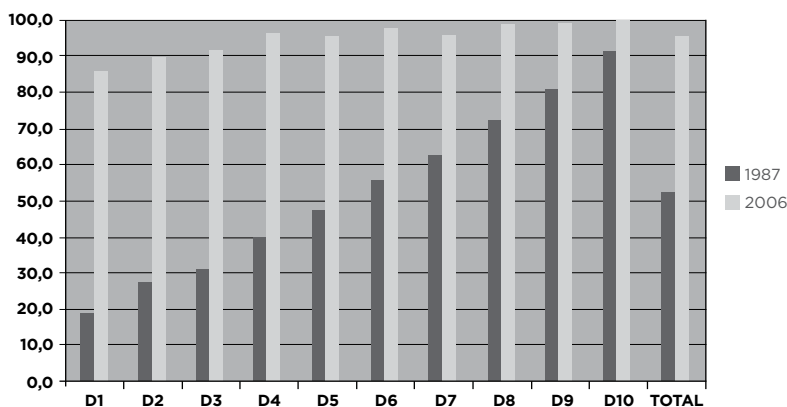
Fuente: Elaboración propia sobre la base de CASEN.

al mismo. Probablemente ya no sea necesario que alguien recurra a celulares de madera para aparentar lo que hace diez años se buscaba aparentar a través de ese simulacro.

Como se puede apreciar en el gráfico 1, en seis años la penetración del celular en los diversos segmentos socioeconómicos constituye un hecho bastante evidente. Por su parte, hay otros bienes que, aunque no hayan tenido el valor simbólico que tuvieron los celulares en algún momento, sí fue un tipo de bien que actuaba como dato duro de la posición socioeconómica. Me refiero a la disponibilidad de calefont en los hogares chilenos. Los mismos datos de la encuesta CASEN muestran que este bien ha experimentado un cambio semejante al de los celulares, perdiendo con ello su valor discriminatorio en materia de diferenciación simbólica.

Los datos que entrega la CASEN del año 2006 sobre la disponibilidad de

GRÁFICO 2
PORCENTAJE DE HOGARES QUE POSEEN REFRIGERADOR, SEGÚN DECILES
(1987-2006)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CASEN.

bienes en los hogares de los distintos deciles de ingreso, permite apreciar esta tendencia general a una nivelación en el acceso a bienes que hasta hace algunas décadas sólo se los podían permitir los hogares de mayores ingresos. Esta pérdida del poder discriminatorio en el caso de varios de ellos, para efectos de la valoración simbólica que adquieren, constituye la evidencia de cómo los propios agentes probablemente se ven en la necesidad de asegurarse un valor diferencial mediante nuevas formas de distinción, sea mediante otra clase de objetos o mediante otras formas de uso de los mismos.

Lo mismo vale probablemente para la devaluación de la educación como

TABLA 1

DISPONIBILIDAD DE BIENES DE LOS HOGARES SEGÚN DECILES DE INGRESO AUTÓNOMO (% DE HOGARES QUE POSEEN CADA BIEN)

| | D1 | D2 | D3 | D4 | D5 | D6 | D7 | D8 | D9 | D10 | TOTAL |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| AUTOMÓVIL | 15,3 | 15,3 | 17,3 | 17,7 | 25,0 | 33,6 | 38,7 | 39,6 | 70,1 | 86,0 | 48,4 |
| LAVADORA | 52,4 | 50,6 | 58,2 | 74,5 | 80,8 | 90,1 | 98,0 | 96,5 | 98,6 | 96,7 | 80,6 |
| REFRIGERADOR | 85,7 | 89,7 | 91,7 | 96,2 | 95,4 | 97,8 | 96,0 | 98,8 | 99,4 | 99,9 | 95,4 |
| CALEFONT | 59,2 | 57,9 | 62,8 | 75,8 | 81,5 | 90,4 | 91,2 | 93,7 | 97,4 | 98,5 | 81,7 |
| TELÉFONO FIJO | 29,8 | 27,5 | 31,4 | 26,8 | 55,1 | 67,2 | 70,4 | 71,0 | 82,4 | 90,1 | 56,9 |
| TELÉFONO MÓVIL | 61,2 | 66,5 | 61,2 | 83,2 | 71,6 | 77,7 | 81,8 | 88,8 | 92,4 | 97,0 | 79,0 |
| COMPUTADOR | 26,9 | 23,8 | 28,9 | 37,8 | 45,5 | 55,8 | 68,2 | 69,1 | 80,9 | 93,3 | 54,9 |
| TV CABLE | 17,0 | 9,4 | 8,5 | 8,8 | 17,2 | 31,2 | 33,6 | 38,9 | 60,1 | 78,5 | 32,3 |
| INTERNET | 50,6 | 25,1 | 27,1 | 32,3 | 50,4 | 37,2 | 55,6 | 55,3 | 81,8 | 88,3 | 40,4 |

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

TABLA 2

PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL JEFE DE HOGAR, SEGÚN DECIL AUTÓNOMO

| | 1987 | 1990 | 1992 | 1994 | 1996 | 1998 | 2000 | 2003 | 2006 |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| D1 | 5,4 | 6,4 | 6,9 | 6,2 | 6,3 | 6,3 | 6,5 | 6,8 | 10,4 |
| D2 | 5,6 | 6,9 | 7,1 | 6,9 | 6,9 | 7,0 | 7,4 | 7,6 | 10,0 |
| D3 | 5,9 | 6,9 | 7,3 | 6,8 | 7,1 | 7,5 | 7,7 | 8,1 | 10,9 |
| D4 | 6,2 | 7,1 | 7,2 | 7,3 | 7,7 | 7,8 | 7,9 | 8,4 | 10,7 |
| D5 | 6,8 | 7,4 | 7,5 | 7,7 | 8,1 | 8,1 | 8,7 | 8,7 | 11,5 |
| D6 | 6,5 | 7,6 | 7,6 | 7,8 | 8,3 | 8,5 | 8,7 | 8,9 | 12,1 |
| D7 | 7,5 | 8,0 | 8,4 | 8,6 | 8,9 | 9,5 | 9,4 | 10,0 | 12,9 |
| D8 | 8,8 | 9,3 | 9,2 | 9,8 | 10,2 | 10,4 | 10,5 | 10,9 | 13,2 |
| D9 | 10,3 | 10,9 | 10,4 | 11,2 | 11,4 | 12,1 | 12,0 | 12,2 | 14,6 |
| D10 | 12,9 | 13,2 | 12,9 | 13,4 | 13,9 | 14,4 | 14,6 | 14,8 | 16,5 |
| TOTAL | 7,6 | 8,4 | 8,5 | 8,6 | 8,9 | 9,2 | 9,3 | 9,6 | 12,5 |

Fuente: Elaboración propia a partir de CASEN 1987-2006

valor signo, al menos en aquellos niveles que también hasta hace algunas décadas constituían un capital que aseguraba oportunidades para quienes lograban completar su educación secundaria. Al respecto, la misma encuesta CASEN permite ver cómo la escolaridad ha venido creciendo en todos los estratos de ingreso y, especialmente, cómo ha ido nivelándose, y con ello perdido también parte de ese poder discriminatorio que había tenido.

Evidentemente que en el caso de determinada clase de bienes, el efecto inflación se produce de manera inevitable debido a que el límite superior en el acceso a ellos no puede seguir elevándose, con lo que en la práctica se produce un efecto nivelador a medida que transcurre el tiempo.

Por esta razón es que la dinámica de los sistemas de estratificación, en lo que se refiere a esta dimensión subjetiva que se expresa en las pautas de consumo, muestra una suerte de permanente renovación de aquellos objetos que operan como objetos signos. Ello porque el valor signo o el valor simbólico de dichos objetos se ve afectado por el grado de acceso que a ellos tienen los individuos de categorías o clases situadas en los niveles más bajos del sistema de estratificación social.

La importancia que tiene el carácter de objetos signo de buena parte de los bienes y servicios que adquirimos se expresa en el uso de las marcas. En efecto, los objetos bajo su condición de valores de uso o de valores de cambio son nombrados mediante la utilización de sustantivos comunes, palabras corrientes que designan la dimensión utilitaria o funcional que ellos poseen. En cambio, los valores símbolos y los valores signos poseen nombres propios, que en el caso particular de los valores signos corresponden a las marcas. De ese modo se entiende una antigua publicidad de pantalones que señalaba “Estos no son pantalones, son Dockers”. El valor asignado a la marca es más relevante que cualquier consideración sobre su funcionalidad o utilidad. Más aun, el valor asociado a la marca basta para que se espere de ellos el beneficio simbólico que conlleva su posesión o su uso, inclusive en el caso del simulacro que resulta del uso de objetos falsificados a los que la sola marca reconocida les otorga un valor.

No obstante, como he dicho, esta valoración de los objetos como signos de distinción, como discriminantes de la posición que se nos reconoce o que queremos que se nos reconozca en el espacio social, está enfrentada a procesos de valorización y desvalorización que llevan a la búsqueda permanente de nuevos medios de asegurar el beneficio de la distinción que proveen tales objetos. El caso más emblemático de este fenómeno lo constituye la moda.

Ya la sociología clásica a través de Simmel (1957) había reparado en el fenómeno de la moda en las sociedades de clases y el papel que cumplía como mecanismo de diferenciación social, al permitir a las clases y grupos superiores poder asegurar el valor distintivo y producir un cierre social que unifica a

quienes acceden a ella y segrega a quienes no lo hacen. En este mismo sentido lo entiende Baudrillard (1999) cuando señala que la moda no refleja una necesidad natural de cambio, sino que responde a una coacción social que lleva a los individuos a una permanente búsqueda de la diferenciación social y del prestigio en las sociedades de consumo. A este respecto, es interesante observar que a la base del fenómeno de la moda se encuentra un fenómeno mimético, tal como el propio Simmel lo había señalado. En su opinión, es debido a la imitación que experimentan los individuos de clases superiores por parte de los de clases inferiores en cuanto a los objetos de consumo, que los primeros se ven en la necesidad de recurrir a esta constante renovación de los objetos que otorgan un valor distintivo. Es interesante constatar que el fenómeno de la mimesis puede dar origen a aquellos fenómenos de iterabilidad que hacía notar a propósito de la interpenetración entre pautas de consumo aparentemente inconsistentes.

En otros términos, la imitación y proliferación de los patrones de consumo considerados conspicuos, en el sentido de Veblen (1963), resultado de la imitación que de ellos hacen las clases inferiores, lleva a que los objetos pierdan su poder discriminatorio y deban, por tanto, buscarse permanentemente nuevos valores signos. Por cierto, esta permanente lucha por la distinción, por el valor diferencial a través de los objetos, puede tener en su origen y en su fundamento factores de diversa índole, pero lo central es que los sujetos persiguen el establecimiento de un sistema de diferencias materiales y simbólicas a través del consumo.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN Y SUGERENCIAS METODOLÓGICAS

Lo que cabe preguntarse ahora es en qué medida estos enfoques y sus respectivas aproximaciones empíricas al fenómeno de la diferenciación social en Chile pueden ofrecer mejores posibilidades que aquellos enfoques y metodologías actualmente en uso en el país. A primera vista, pareciera que la consideración de aquellos fenómenos de orden más simbólico que figuran en los trabajos de Weber, Baudrillard, Bourdieu y otros constituye un avance en el sentido de no sólo integrar una dimensión que suele tratarse en términos más bien de variable dependiente que de variable independiente, sino, además, porque su consideración en los análisis permitiría una suerte de sociologización (si se me permite el neologismo) de los fenómenos de la desigualdad y la diferenciación social que han estado durante mucho tiempo bajo la influencia de la economía y el marketing. A este respecto, es sabido que en materia de estratificación socioeconómica se utiliza desde hace casi 25 años una metodología desarrollada por las empresas de investigación de mercado, que se conoce como metodología del grupo socioeconómico (GSE), y cuyos objetivos responden a las necesidades de segmentación del mercado para fines comerciales. Técnicamente, esta metodología opera a partir de va-

riables de flujo y de variables de stock de los hogares que dan cuenta de su posición dentro de un continuo de condiciones socioeconómicas. Las variables fundamentales que fueron consideradas originalmente para la medición empírica de esa posición fueron los ingresos, la ocupación del jefe de hogar, el equipamiento de bienes, el nivel educacional del jefe de hogar y la comuna de residencia del hogar. Con el tiempo, se fue definiendo un número más limitado de variables que permitieran estimar la posición socioeconómica a partir de unos pocos datos, en especial aquellos que resultaran fácilmente medibles por los encuestadores y que tuvieran un alto poder discriminatorio. Así, se llegó a definir un reducido número de variables relativas a la vivienda, el entorno y la comuna en que está ubicada. Ello permitía que sin necesidad de entrevista alguna, los hogares fueran clasificados en algunos de los estratos que la metodología del GSE contemplaba, y cuya definición respondió a criterios de distribución estadística, más que a criterios sustantivos en términos de clases o estratificación social.

No obstante, desde hace algunos años se ha planteado la necesidad de modificar la metodología del GSE, básicamente debido a que los cambios experimentados por el país en materia de crecimiento económico han llevado a la pérdida de poder discriminatorio de algunas de las variables originales del índice, como asimismo por el hecho de que en la actualidad la modalidad en que muchas de las investigaciones de mercado operan hace inviable el poder acceder a la visualización del hogar por parte de los encuestadores, de manera que se requiere de otras variables básicas a partir de las cuales estimar la condición socioeconómica de hogares y personas. En este caso, se ha sugerido la utilización de las variables de equipamiento del hogar y el nivel educacional del jefe de hogar.

Por su parte, para satisfacer las necesidades de estratificación de la población que tienen los organismos públicos, éstos suelen recurrir a la variable ingresos para estratificar a la población en quintiles o deciles, datos provenientes de algunas de las encuestas de hogares que se aplican en el país; como es el caso de la CASEN o la encuesta suplementaria de ingresos. De cualquier modo, también se trata en este caso de metodologías de segmentación que poco y nada dejan para la inclusión de variables propiamente sociales en términos de estratificación. Estas últimas, cuando son consideradas, lo son a modo de variables dependientes a partir de una estratificación que, por lo general, suele ser la metodología del GSE o la estratificación por ingresos.

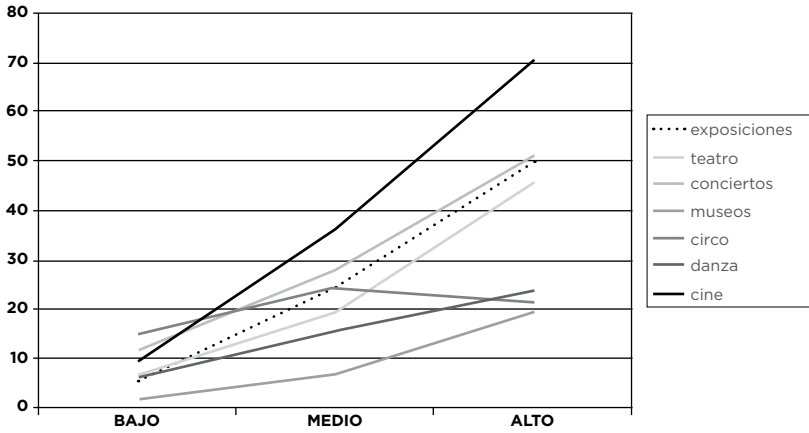
Por su parte, los estudios sobre estratificación que se han venido realizando en Chile en los últimos años han propuesto algunas medidas empíricas de la diferenciación de la sociedad chilena en clases basadas en la metodología desarrollada por Goldthorpe a partir de categorías ocupacionales, y que permite poder contar con una medida empírica de la estructura de clases que

hace posible la comparabilidad a nivel internacional (Torche, 2006). En la misma línea, esta propuesta de medición empírica de las clases ha sido utilizada para investigar los procesos de movilidad social en Chile con claro éxito en cuanto a aportar evidencia empírica acerca de la magnitud de la movilidad y sus principales patrones de comportamiento (Torche y Wormald, 2007).

No obstante, estas propuestas metodológicas tampoco logran dar cuenta adecuadamente de los aspectos de la estratificación social que han sido planteados a lo largo de este artículo. A este respecto, las dos experiencias de medición de aquellos aspectos más simbólicos de la estratificación han sido la encuesta de consumo cultural, por un lado, y el estudio realizado por el PNUD para medir el fenómeno del consumo y sus efectos en términos de estilos de vida, por otro. No obstante, la encuesta de consumo cultural que realizó el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes en el período 2004-2005, si bien entrega evidencia empírica de los fenómenos de diferenciación en el espacio del consumo de bienes simbólicos, asociados a diferencias socioeconómicas de los individuos, sigue considerando el consumo como una resultante de la posición socioeconómica o de clase, la que a su vez sigue estando medida en términos no muy distintos a los que utilizan las investigaciones de mercado. No hay, por ejemplo, un intento de determinar la posición estamental (en el lenguaje de Weber) de los individuos a partir del tipo de relación con los objetos o bienes culturales. En este sentido, no se trata de un estudio que indague en el valor simbólico o el valor signo que adquieren determinados bienes culturales y sus efectos en la estratificación social.

De todas formas, puede apreciarse cómo los patrones de consumo de bienes culturales se relacionan con variables como el nivel socioeconómico o la escolaridad. Al respecto, lo interesante de analizar es no sólo cómo los patrones de consumo vendrían a ser una función del capital económico y cultural que se posee, sino también en qué medida tales pautas de consumo cultural actúan como variable independiente en los procesos de diferenciación y jerarquización social. Cuáles son los valores simbólicos y los valores signo atribuidos a tales o cuales objetos o bienes culturales. Para decirlo más simplemente, la diferenciación opera tanto en el acceso a determinados bienes como en las diversas variantes que admiten dichos bienes en términos de distinción. Leer *La Cuarta* no es lo mismo que leer *El Diario Financiero*, ni asistir a un espectáculo del Cirque du Soleil es igual a ir al Circo Timoteo. Aunque en el caso de una encuesta como la de consumo cultural no resulte posible hacer tales distinciones, la pregunta es si en el mundo social operan tales distinciones y cuál sería el efecto sobre los sistemas de diferenciación social. No obstante, hay estudios que indican que en nuestro país la diferenciación es mayor en la dimensión de la clase que en la dimensión del estatus (Torche, 2007). Dicho en otros términos, los chilenos tendemos a

GRÁFICO 3
ASISTENCIA A ESPECTÁCULOS CULTURALES,
SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO

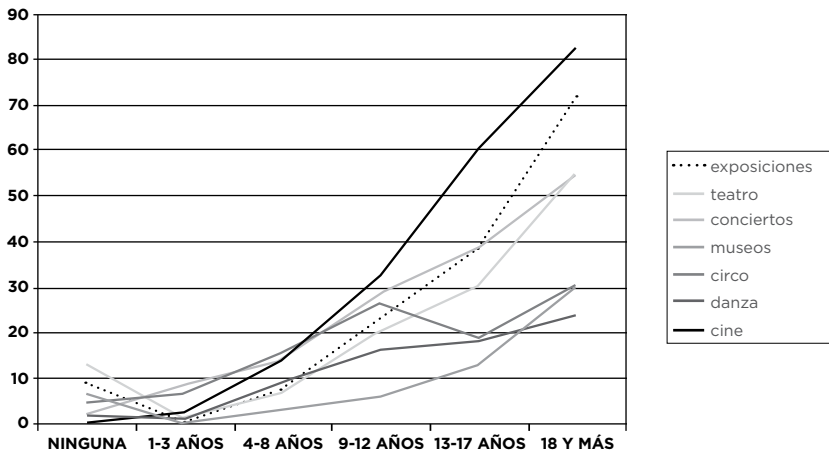


Fuente: Encuesta de consumo cultural - CNCA.

diferenciarnos más significativamente en términos socioeconómicos que en términos socioculturales, de manera que ello pudiera conspirar contra esta pretensión de buscar en los elementos de orden simbólico los principios de diferenciación social que enriquezcan los enfoques y el análisis sobre el fenómeno de la diferenciación y desigualdad social.

Algo similar ocurre con el estudio del PNUD correspondiente al informe

GRÁFICO 4
ASISTENCIA A ESPECTÁCULOS CULTURALES ÚLTIMOS DOCE MESES,
SEGÚN AÑOS DE ESCOLARIDAD



Fuente: Encuesta de consumo cultural - CNCA.

sobre Chile del año 2002. Si bien constituye un esfuerzo por avanzar en la investigación sobre el impacto del consumo en la conformación de estilos de vida, no hay una determinación de la posición relativa de los individuos y clases en este espacio de los estilos de vida en términos de una jerarquización o una valoración desigual que pueda ser imputable al valor signo de determinados objetos.

Por otro lado, tampoco los estudios realizados en Chile han abordado el fenómeno de las prácticas de enclasmiento como parte de la dinámica del propio campo social y la lucha de los diferentes agentes sociales por asegurar su distinción. Esto requeriría de un tipo de aproximación teórica y metodológica distinta a las hasta aquí utilizadas, que no ha sido aún explorada pero que podría dar interesantes rendimientos en materia de conocimiento sobre las dinámicas de la diferenciación social en el espacio de los estilos de vida. Al respecto, mi propuesta es que se indague en las formas en que los individuos aplican sus propias categorías relativas a la diferenciación del espacio social. No para reemplazar las medidas objetivas de posición socioeconómica con medidas subjetivas, las que serán siempre discutibles, sino más bien para identificar aquellos objetos y prácticas que adquieren la condición de objetos y prácticas de enclasmiento, y a partir de las cuales el espacio social experimenta un tipo de diferenciación ciertamente más compleja que aquella que se deriva del uso de indicadores de posición socioeconómica convencionales.

Las actuales fuentes de datos disponibles ciertamente no resultan suficientes para un enfoque como éste; no obstante, tampoco se trata de reemplazar las mediciones de clase o de grupo socioeconómico, sino más bien de explorar en el seno de estas gruesas categorías, la presencia de formas de estamentalización (en el sentido weberiano) que configuran así una jerarquización del espacio social que es más compleja tanto porque deriva del uso que los agentes pudieran hacer de los objetos signos, como del hecho de que los principios de jerarquización mismos son objeto de luchas simbólicas por la imposición en términos de principios válidos. La conocida discusión acerca de lo que significa ser habitante de una villa o una población, cobra relevancia en el mundo popular en el marco de esta lucha por la imposición de principios de clasificación y de jerarquización del espacio social que tiene consecuencias para los propios agentes sociales. Ciertamente, no resulta muy relevante poder determinar mediante variables objetivas si existe realmente una diferencia significativa entre vivir en una villa o vivir en una población, pues probablemente las diferencias objetivas entre esos dos tipos de vivienda sean prácticamente imperceptibles para la mayoría de los intelectuales y sociólogos, pero el valor distintivo que adquiere no sólo el ser habitante de una villa en el mundo popular es algo que parece importante poder detectar

a partir de los sistemas o metodologías de medición de la estratificación; también es relevante porque esa definición viene dada por la imposición de un principio de jerarquización en el marco de luchas simbólicas por la producción de diferencias significativas para la vivencia que los propios agentes. Esto tiene particular importancia cuando se parte de la base de que la clase no constituye algo que venga definido mediante un esencialismo de cualquier especie, como asimismo no constituye sino el resultado de un proceso de construcción teórica y práctica. Teóricamente, la clase es el resultado de las distinciones operadas por los propios investigadores que, aunque bien fundadas en la realidad, se mueven en el plano intelectual. Prácticamente, la clase es el resultado de los propios procesos de autclasificación que los agentes establecen en el marco de estas luchas simbólicas por la producción de diferencias. Desde este punto de vista, de lo que se trata es de poder identificar esos procesos de construcción de la clase y la importancia que tengan allí objetos y prácticas de enclasmiento como a las que he hecho referencia.

Ciertamente, este tipo de investigación requeriría de metodologías cualitativas apropiadas para dar cuenta de estos sistemas de distinciones con los que operan los individuos en materia de diferenciación y jerarquización del espacio social. Me parece que el trabajo etnográfico con grupos o categorías de individuos permitiría poder llegar a identificar algunos de estos objetos y prácticas de enclasmiento, con las que luego pudiera procederse a una cuantificación de la utilización que de ellos hacen los propios individuos. Esto significa que, en lugar de suponer que el valor social de un objeto o de una práctica viene determinado por la posición socioeconómica del individuo, habría que explorar más bien cómo esa posición relativa en el espacio social viene definida simbólicamente (que no hay que olvidar que es una dimensión también de lo real) a través del uso de tales o cuales objetos y prácticas de enclasmiento. En otros términos, de lo que se trata es de poder llegar a determinar qué objetos o prácticas adquieren un valor signo con el que los propios agentes buscan diferenciarse en el espacio social y dan así origen a formas de diferenciación más heterogéneas al interior de la homogeneidad que constituyen las gruesas categorías de clase. Ello constituiría ya un avance en la investigación empírica sobre las formas de desigualdad en el Chile del siglo XXI.

Nota

1 No obstante, en la actualidad existe una amplia discusión sobre una tendencia contraria a esta "moyenisation". Entre los más conocidos sociólogos que respaldan esta idea se encuentran Chauvel y Lojkine, en Francia, y Gaggi y Narduzzi, en Italia.

Referencias

- Baudrillard, J. 1976. *La société de consommation*, París: Gallimard.
- Baudrillard, J. 1999. *Crítica de la economía política del signo*, México: Siglo XXI.
- Baudrillard, J. 2004. *El sistema de los objetos*, México: Siglo XXI.
- Baudrillard, J. 1975. *Le miroir de la production*, París: Galilée.
- Bellavance, G. 2008. "Where's High? Who's Low? What's New? Classification and Stratification inside Cultural 'Repertoires' ", *Poetics*, 36, pp. 189-221.
- Besnard & Desplanques. 2001. "Temporal Stratification of Taste: The Social Diffusion of First Names", *Revue Française de Sociologie*, vol. 42, Supplément: An Annual English Selection, pp. 65-77.
- Béteille, A. 1996. "The Mismatch between Class and Status", *The British Journal of Sociology*, vol. 47, 3, Special Issue for Lockwood, pp. 513-525.
- Bourdieu, P. 1998. *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid: Taurus
- Bourdieu, P. 2007. *El sentido práctico*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Campbell, C. 1998. "Consumption and the Rhetorics of Need and Want", *Journal of Design History*, vol. 11, 3, pp. 235-246.
- Collins, R. 2000. "Comparative and Historical Patterns of Education", Maureen T. Hallinan (ed.), *Handbook of the Sociology of Education*. Nueva York: Kluwer Academic/Plenum Publishers, pp. 213-239.
- Collins, R. 1989. *La sociedad credencialista*. Madrid: AKAL.
- Davis & Moore. 1945. "Some Principles of Stratification", *American Sociological Review*, vol. 10, 2, 1944 Annual Meeting Papers, pp. 242-249.
- Derrida, J. 1998. "Firma, acontecimiento, contexto", *Márgenes de la filosofía*, Madrid: Cátedra.
- Goffman, E. 1951. "Symbols of Class Status", *The British Journal of Sociology*, vol. 2, 4, pp. 294-304.
- Haller and Portes. 1973. "Status Attainment Processes", *Sociology of Education*, vol. 46, 1, pp. 51-91.
- Hartman, M. 1974. "On the Definition of Status Inconsistency", *The American Journal of Sociology*, vol. 80, 3, pp. 706-721.
- Meyer & Hammond. 1971. "Forms of Status Inconsistency", *Social Forces*, vol. 50, 1, pp. 91-101.
- Nelson, E. 1973. "Status Inconsistency: Its Objective and Subjective Components", *The Sociological Quarterly*, vol. 14, 1, pp. 3-18.
- Passeron, J-C. 1982. "L'inflation des diplômes remarques sur l'usage de quelques concepts analogiques en sociologie", *Revue Française de Sociologie*, vol. 23, 4, pp. 551-584.
- Peterson & Kern. 1996. "Changing Highbrow Taste: From Snob to Omnivore", *American Sociological Review*, vol. 61, 5, pp. 900-907.
- Simmel, G. 1957. "Fashion", *The American Journal of Sociology*, vol. 62, 6, pp. 541-558.
- Torche, F. y Wormald, G. 2007. "Chile entre la adscripción y el logro", Franco, León y Atria (comps.), *Estratificación y movilidad social en América Latina*, Santiago: Lom.
- Torche, F. 2006. "Una clasificación de clases para la sociedad chilena", *Revista de Sociología*, 20, pp. 15-43.
- Torche, F. 2007. "Social Status and Cultural Consumption: The Case of Reading in Chile", *Poetics*, 35, pp. 70-92.
- Veblen, T. 1963. *Teoría de la clase ociosa*, México: FCE.
- Weber, M. 2002. *Economía y sociedad*, México: FCE.
- Wright, E. O. 1983. *Clase, crisis y Estado*, Madrid: Siglo XXI.
- Wright, E. O. 1994. *Clases*, Madrid: Siglo XXI.



EDICIONES
UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES

