

DESIGUALES

ORÍGENES, CAMBIOS Y
DESAFÍOS DE LA BRECHA
SOCIAL EN CHILE

DESIGUALES

ORÍGENES, CAMBIOS Y
DESAFÍOS DE LA BRECHA
SOCIAL EN CHILE



*Al servicio
de las personas
y las naciones*

DESIGUALES

Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile

www.desiguales.org

© Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo (PNUD), junio 2017

www.cl.undp.org

© Uqbar Editores

www.uqbareditores.cl

ISBN: 978-956-7469-86-4

Edición de textos: Andrea Palet, Pilar de Aguirre

Diseño y Diagramación: TILT Diseño

Difusión: Acento en la Ce

Primera edición junio 2017

Primera reimpresión julio 2017

Impreso en Santiago de Chile en los talleres de Ograma Impresores

En la impresión de este libro se utilizó papel bond ahuesado de 80 gramos para el interior y papel cuché de 250 gramos polilaminado para la portada

Los contenidos de este libro pueden ser reproducidos en cualquier medio, citando la fuente

Cita recomendada:

PNUD (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago de Chile, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

En el presente libro, siempre que es posible, se intenta usar un lenguaje no discriminador ni sexista. Conscientes de que existe debate al respecto, consideramos sin embargo que las soluciones que hasta ahora se han intentado en nuestro idioma no son sistemáticas y obstaculizan la lectura. Por lo tanto, en los casos en que sea pertinente, se usará el masculino genérico, que la gramática española entiende que representa a hombres y mujeres en igual medida.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO

Representante Residente

Silvia Rucks

Investigadores principales

Matías Cociña

Raimundo Frei

Oswaldo Larrañaga

Investigadores

Denise Falck

Rodrigo Herrera

Vicente Silva

Consultoras

Kathya Araujo

Macarena Orchard

Alejandra Rasse

PRESENTACIÓN

A nombre del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Chile, tengo el agrado de presentar *DESIGUALES. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*.

Desde el retorno a la democracia hace casi tres décadas, Chile ha logrado grandes avances en los planos institucional, económico y social, que le han permitido alcanzar mejoras notables en los niveles de bienestar de su población. En la actualidad el país es clasificado como uno de ingresos medios altos, exhibe una tasa de pobreza muy por debajo del promedio de América Latina y ocupa el primer lugar en la región en el Índice de Desarrollo Humano (IDH) que elabora anualmente el PNUD.

Los buenos indicadores socioeconómicos esconden sin embargo una realidad menos auspiciosa: en Chile los frutos y las oportunidades del progreso no alcanzan a todos por igual. En efecto, cuando el IDH se ajusta por la desigualdad, Chile retrocede doce puestos en el ranking mundial. Tal como se muestra a lo largo de este libro, la desigualdad socioeconómica en Chile no se limita a aspectos como el ingreso, el acceso al capital o el empleo, sino que abarca además los campos de la educación, el poder político y el respeto y dignidad con que son tratadas las personas. Esto afecta en mayor grado a las mujeres, la población rural y de las regiones retrasadas, los pueblos originarios, y a personas de diversas minorías.

La desigualdad perjudica al desarrollo, dificulta el progreso económico, debilita la vida democrática, afecta la convivencia y amenaza la cohesión social. Reducirla no es solo un imperativo ético, es también una exigencia para la sostenibilidad del desarrollo de los países. La reducción de la desigualdad es uno de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) a los que Chile adhirió en el marco de la Agenda 2030 acordada por los países reunidos en las Naciones Unidas. Esto implica el compromiso de lograr un crecimiento económico

inclusivo y la reducción de la desigualdad en todas sus dimensiones, de modo de cumplir con el mandato de “no dejar a nadie atrás”.

Abordar el desafío de reducir las desigualdades y la exclusión requiere, en primer lugar, entender sus causas, sus raíces históricas, sus formas de reproducción y sus consecuencias sobre la vida de las personas. Con esta publicación, el PNUD reitera su compromiso con la generación y difusión de conocimiento que sirva como base de discusiones informadas para la construcción de consensos respecto de los cambios que el país requiere. Aspiramos a que todos los ciudadanos, especialmente aquellos en los grupos menos aventajados, tengan mayor control sobre sus propias vidas para perseguir los objetivos que ellos mismos consideren valiosos, integrándose de manera efectiva y participativa al proceso de desarrollo humano inclusivo y sostenible.

Silvia Rucks
Representante Residente del PNUD
Coordinadora Residente del Sistema de las Naciones Unidas en Chile

RECONOCIMIENTOS

Numerosas personas hicieron observaciones a este proyecto, especialmente durante su etapa de diseño: Laís Abramo, María Eliana Arntz, Emmanuelle Barozet, Rossana Castiglioni, Dante Contreras, Eduardo Engel, Vicente Espinoza, Patricio Fernández, Ricardo Ffrench-Davis, Alejandro Foxley, Jael Goldsmith, Pedro Güell, Daniel Hojman, Juan Pablo Luna, Manuel Marfán, Rodrigo Márquez, Patricio Meller, María Luisa Méndez, Fernando Paulsen, Joseph Ramos, Marcela Ríos, Javier Rodríguez Weber, Cristóbal Rovira, Andrés Solimano y Daniela Trucco.

En el marco de la Conferencia Internacional Desigualdades, convocada por el Centro de Estudios del Conflicto y Cohesión Social (COES) y la London School of Economics en Santiago de Chile en 2016, el PNUD organizó una mañana de mesas sobre desigualdades en América Latina; allí contamos con la presencia de los académicos Kathya Araujo (Chile), Luis Bértola (Uruguay), Elisa Reis (Brasil), Luis Reygadas (México) y Ben Ross Schneider (EE.UU.). Con cada uno de ellos sostuvimos excelentes discusiones que fueron de gran utilidad para el proyecto. Amaranta Alfaro, del COES, nos proveyó de asistencia técnica. Muchas gracias a todos ellos.

Kathya Araujo nos proporcionó un importante marco de referencia analítico para estudiar las desigualdades de trato. Junto con su entusiasta y aguda retroalimentación desde el inicio, produjo una investigación para la Serie de Documentos de Trabajo PNUD-Desigualdad que es parte integral del capítulo sobre desigualdades de trato en este volumen.

Agradecemos profundamente a cada uno de los participantes en las entrevistas biográficas y los grupos de discusión, que nos abrieron una ventana a sus vidas y sus ideas sobre Chile sin la cual este trabajo no habría sido posible.

Agradecemos a todo el equipo de la oficina del PNUD por su invaluable colaboración y apoyo. En particular a Silvia Rucks, Representante Residente del PNUD en Chile, quien nos brindó todo su respaldo, junto con comentarios y críticas que nos permitieron mejorar de manera sustantiva este trabajo. Agradecemos también a su predecesor, Antonio Molpeceres, quien dio el respaldo institucional para darle inicio en el marco de la agenda de investigación de nuestra oficina.

Sin estar directamente involucrados en su producción, dos miembros del equipo de Reducción de la Pobreza y Desigualdad del PNUD fueron pieza esencial en la culminación de este libro: Gustavo Cabezas y María Eugenia Rodríguez apoyaron en la revisión y sistematización de parte de los datos.

Dentro de la oficina del PNUD, Marcela Ríos tuvo un rol central en la edición final del capítulo sobre desigualdades políticas. Maya Zilveti condujo los grupos de discusión y elaboró un documento de trabajo sobre ellos para nuestra Serie de Documentos de Trabajo PNUD-Desigualdad. Sebastián Madrid fue un lector y comentarista incansable de los numerosos borradores de capítulos. María Luisa Sierra fue un apoyo constante a lo largo del proyecto, proveyendo asistencia en incontables ocasiones. Soledad Godoy, Elizabeth Guerrero, Ignacia Holmes, Juan Jiménez, Rodrigo Márquez, Sofía Sacks, Valentina Salas y Paloma Toranzos aportaron en distintas etapas. La unidad de operaciones del PNUD puso a nuestra disposición toda su experiencia y voluntad para que los aspectos administrativos asociados fluyeran sin contratiempos.

Macarena Orchard condujo con enorme profesionalismo la revisión preliminar y la elaboración de las primeras versiones del cuestionario de la encuesta PNUD-DES 2016, apoyando además en la etapa de análisis de los datos. Su aporte fue asimismo muy significativo en la elaboración del capítulo de desigualdades de trato.

Además de los ya mencionados, la Serie de Documentos de Trabajo PNUD-Desigualdad incluye trabajos de otros autores externos al PNUD: Javier Rodríguez Weber, Ignacio Soto Zamorano, Alejandra Rasse y Camila Cociña. Además de producir un documento de trabajo que se usa profusamente en el capítulo de desigualdades políticas, Antoine Maillet, Bastián González-Bustamante y Alejandro Olivares nos dieron acceso a sus bases de datos.

Otros académicos cedieron datos para poder reproducir sus trabajos en este volumen: Branko Milanovic, quien además nos facilitó algunos de sus programas estadísticos; Leonardo Gasparini y Facundo Alvaredo; y Miles Corak. David Debrott, del Ministerio de Salud, y Héctor Sánchez Rodríguez, del Instituto de Salud Pública de la Universidad Andrés Bello, compartieron datos de encuestas de salud. Alejandro Corvalán y Pedro Cayul facilitaron datos de representación y participación indígena en municipios. Mónica Gerber, Cristóbal Moya, Ismael Puga y Rodrigo Yáñez dieron valiosas sugerencias y aportes al análisis de datos. Por sus comentarios a los borradores de capítulos agradecemos a los investigadores Jorge

Atria, Juan Carlos Castillo, Mayarí Castillo, Nicolás Grau, Julio Pinto, Andrea Repetto y Sol Serrano, además de a los ya citados Antoine Maillet, Macarena Orchard, Alejandra Rasse y Maya Zilveti.

Varios estudiantes en práctica colaboraron en la elaboración de material para este libro: Josefina Amenábar, Alejandro Castillo, Julia Cavieres, Natalia Harden, Javiera Sánchez, Eduardo Sepúlveda, Felipe Vidal y Raúl Zamora. De ellos, Julia y Eduardo continuaron trabajando en nuestro equipo. Su aporte fue central en la construcción de varios capítulos. Eduardo aportó en la revisión de literatura y en la construcción y análisis de datos para el capítulo de desigualdades políticas. Julia realizó los análisis cuantitativos para los capítulos de cultura de la desigualdad y desigualdades de trato, y estuvo a cargo de revisar los gráficos, tablas y bibliografía para la totalidad del volumen.

Paulina Valenzuela, Loreto Muñoz y Joaquín Pérez, de Statcom, estuvieron a cargo del diseño muestral, selección y capacitación de encuestadores, trabajo de campo y construcción de la base de datos de la encuesta PNUD-DES. Andrés Costa y Cecilia Valdés, de Cadem, hicieron posible la realización de los grupos de discusión.

El aporte y compromiso de Andrea Palet, así como de Pilar de Aguirre, fue fundamental en la producción de la última versión del texto.

ABREVIATURAS

AFC	Administradora de Fondos de Cesantía
AFP	Administradoras de Fondos de Pensiones
AIM	Asociación de Investigadores de Mercado
ANEF	Agrupación Nacional de Empleados Fiscales
APS	Aporte Previsional Solidario
ARA	Aportes Reservados y Anónimos
AUGE	Plan de Acceso Universal con Garantías Explícitas
CAE	Crédito con Aval del Estado
CAP	Compañía de Acero del Pacífico S.A.
CASEN	Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional
CEDLAS	Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales de la Universidad Nacional de La Plata
CEP	Centro de Estudios Públicos
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina y El Caribe
CFT	Centro de Formación Técnica
CIC	Cuenta Individual de Cesantía
CIUO	Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones
CODELCO	Corporación Nacional del Cobre de Chile
COES	Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social
CORFO	Corporación de Fomento de la Producción
CTCH	Confederación de Trabajadores de Chile
CUT	Central Unitaria de Trabajadores
DEMRE	Departamento de Evaluación, Medición y Registro Educativo
DIPRES	Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda
DIRINCO	Dirección de Industria y Comercio
EGP	Erikson, Goldthorpe y Portocarero
ELE	Encuesta Longitudinal de Empresas
ENAP	Empresa Nacional del Petróleo
ENCLA	Encuesta Laboral

ENDESA	Empresa Nacional de Electricidad S.A.
ESOMAR	European Society for Opinion and Marketing Research (Sociedad Europea de Investigación de Mercados y Opinión)
FCS	Fondo de Cesantía Solidario
FNE	Fiscalía Nacional Económica
FOCH	Federación Obrera de Chile
FONASA	Fondo Nacional de Salud
FUT	Fondo de Utilidad Tributaria
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IDH-D	Índice de Desarrollo Humano ajustado por Desigualdad
INE	Instituto Nacional de Estadísticas
INP	Instituto de Normalización Previsional
IP	Instituto Profesional
IPC	Índice de Precios al Consumidor
ISAPRE	Instituciones de Salud Previsional
ISJP	International Social Justice Project
ISPAB	Instituto de Salud Pública Andrés Bello
ISSP	International Social Survey Programme
IVA	Impuesto al Valor Agregado
JEC	Jornada Escolar Completa
JUNAEB	Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas
LGBTI	Lesbianas, Gays, Bisexuales, Transexuales e Intersexuales
MECE	Programa de Mejoramiento de la Calidad de la Educación
MINEDUC	Ministerio de Educación
OCAC	Observatorio Contra el Acoso Callejero
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
OIT	Organización Internacional del Trabajo

ONG	Organización No Gubernamental
PASIS	Programa de Pensiones Asistenciales
PBS	Pensión Básica Solidaria
PIB	Producto Interno Bruto
PISA	Programme for International Student Assessment
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PNUD-AD	Encuesta de Auditoría a la Democracia del PNUD
PNUD-DES	Encuesta de Desigualdades Económicas y Sociales del PNUD
RECH	Registro de Estudiantes de Chile
RUT	Rol Único Tributario
SEDLAC	Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean
SENAME	Servicio Nacional de Menores
SERVEL	Servicio Electoral
SIES	Sistema de Información de la Educación Superior
SII	Servicio de Impuestos Internos
SIMCE	Sistema de Medición de Calidad de la Educación
SNS	Servicio Nacional de Salud
SOFOPA	Sociedad de Fomento Fabril
SUF	Subsidio Único Familiar
SVS	Superintendencia de Valores y Seguros
UDD	Universidad del Desarrollo
UDP	Universidad Diego Portales
UF	Unidad de Fomento

ÍNDICE

Síntesis	17
Introducción	45
CHILE, PAÍS DESIGUAL	
Capítulo 1 Definiciones y razones	55
Capítulo 2 La desigualdad socioeconómica en Chile	73
LA PESADA HERENCIA	
Capítulo 3 La desigualdad en la historia de Chile	103
LA DESIGUALDAD VIVIDA	
Capítulo 4 ¿Cómo es vivir en una sociedad desigual?	159
Capítulo 5 Desigualdad, dignidad y trato entre las personas	197
Capítulo 6 Entre la molestia y la tolerancia	227
ESTRUCTURA Y REPRODUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD	
Capítulo 7 Desigualdad en el trabajo	257
Capítulo 8 Educación y distribución de oportunidades	291
Capítulo 9 Redistribución de ingresos y seguridad social	317
CONCENTRACIÓN DE RIQUEZA Y DE PODER	
Capítulo 10 Concentración de los ingresos en Chile	345
Capítulo 11 Desigualdades e influencia política	371
Referencias	399

SÍNTESIS

Las desigualdades sociales están hoy en el centro de la discusión mundial. Numerosos informes, libros e investigaciones ponen el foco en ella, suscitando debates de variada intensidad sobre sus causas, manifestaciones y consecuencias.

En Chile, decir que el país es desigual es una obviedad. La desigualdad es parte de su fisonomía histórica, un rasgo estructural del orden social desde sus inicios hasta nuestros días. Para los habitantes es un elemento esencial de cómo entienden el país donde viven y la posición que ocupan en la sociedad.

La tasa de pobreza se ha reducido de manera notoria, los ingresos de los hogares han aumentado de forma considerable, la matrícula escolar y universitaria se ha expandido significativamente y el sistema democrático se ha mostrado estable. Pese a ello, la desigualdad sigue siendo una pesada herencia de la cual Chile no parece poder desprenderse con facilidad. La persistencia de enormes diferencias socioeconómicas, que se reflejan en espacios urbanos segregados, tratos discriminatorios y capacidades muy distintas de influencia y poder, son una mancha en un listado de logros de los cuales el país puede sentirse, con justa razón, orgulloso.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) desde hace ya dos décadas ha venido mostrando los avances y los obstáculos que el país ha experimentado, y junto con otros actores civiles, religiosos y políticos ha puesto el acento en las porfiadas diferencias sociales en Chile. El presente volumen ofrece una base sólida, profusamente documentada y actualizada para discutir este fenómeno que ha marcado la historia del país. La investigación que este libro registra, y que se extendió durante dos años, se funda en el convencimiento de que la desigualdad tiene consecuencias negativas para las sociedades, que abarcan tanto su desempeño económico como la calidad de las interacciones sociales y la legitimidad del sistema político.

Sin embargo, este trabajo no pretende hacerse eco de la contingencia social y económica, sino ofrecer una mirada de mayor alcance que destaque elementos de la desigualdad en Chile que anteceden y muy probablemente sobrevivan al momento actual. Tampoco se busca prescribir un nivel ideal de desigualdad socioeconómica, ni se dan recetas respecto de las acciones que el país debe acometer para hacerse cargo del fenómeno. Sí se indica una dirección clara: el escenario actual no es deseable y el conjunto de la sociedad deberá avanzar hacia un desarrollo más inclusivo y un país con mayor igualdad social.

Basados en los mejores datos disponibles, y en evidencia cuantitativa y cualitativa generada especialmente para este trabajo, se responden las siguientes preguntas: ¿cuán desigual es Chile en términos socioeconómicos?, ¿es cierto que la desigualdad siempre ha estado presente en el país?, ¿cómo es vivir en un país muy desigual, cómo afecta la vida diaria de los ciudadanos?, ¿qué explica la reproducción de la desigualdad en el tiempo, y qué elementos permiten entender sus cambios?

Desigualdades socioeconómicas: más allá de las diferencias de ingresos

A lo largo de la historia han surgido y se han reproducido desigualdades de variado tipo: por ejemplo entre indígenas y españoles, hombres y mujeres, ricos y pobres, capitalinos y personas de otras regiones. Reconociendo la importancia del análisis de cada una de ellas, este trabajo se ocupa específicamente de las desigualdades que tienen su origen en las diferencias socioeconómicas, esto es, de los recursos de que disponen las personas en forma de ingresos, riqueza, empleos, educación, salud, vivienda y otros.

Dicho foco no se reduce, sin embargo, al estudio de las diferencias de ingresos o al dato de que algunos poseen más o menos recursos que otros. El concepto de desigualdad que se propone es más específico: *desigualdades sociales se definen aquí como las diferencias en dimensiones de la vida social que implican ventajas para unos y desventajas para otros, que se representan como condiciones estructurantes de la vida, y que se perciben como injustas en sus orígenes o moralmente ofensivas en sus consecuencias, o ambas.*

Tomando esta definición, se exploran las múltiples dimensiones de la organización social que en Chile producen sistemáticamente ventajas para algunos y desventajas para otros. Para ello se usan distintos indicadores para clasificar a la población en clases o estratos sociales: años de educación, niveles de ingresos y pertenencia a clases ocupacionales.

Avances del país durante las últimas décadas

Antes de abordar de lleno el tema de la desigualdad en el país es necesario dar una breve mirada a los avances de los últimos años. Para cualquier observador informado, es innegable el enorme desarrollo que Chile ha logrado impulsar en las últimas décadas. De la mano de un crecimiento económico relativamente acelerado y siempre positivo, ha mejorado su infraestructura, ha ampliado notoriamente su cobertura educacional, ha profundizado la oferta de servicios sociales, ha profesionalizado la labor estatal, y, muy centralmente, ha incrementado el ingreso de las familias y ampliado su acceso a bienes, signos evidentes de una transformación de las condiciones de vida. A todo ello hay que sumar una notoria reducción de la pobreza. Esto es cierto tanto en términos absolutos como en comparación con el resto de los países de América Latina.

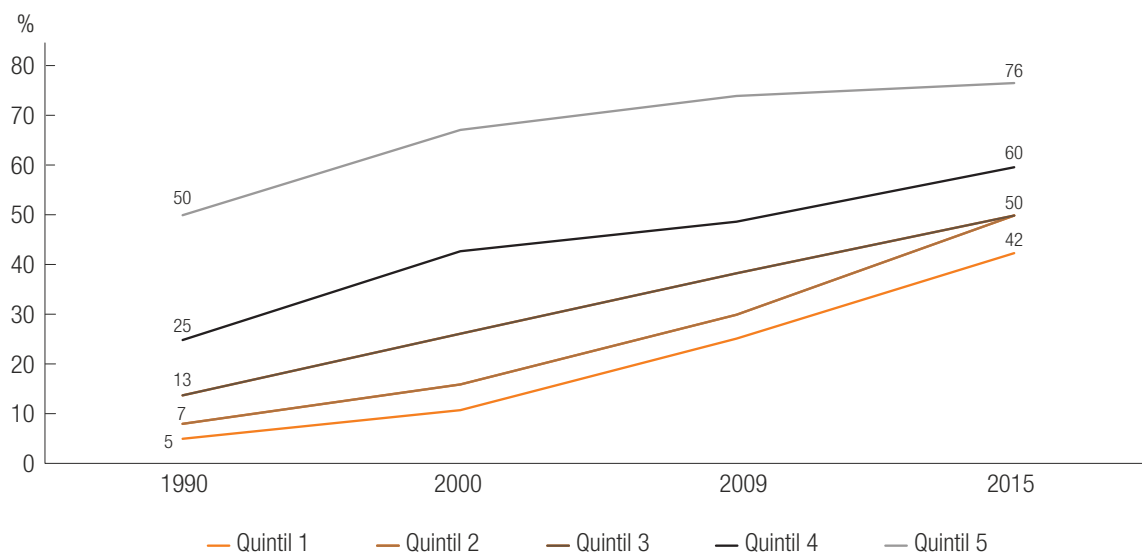
Para muchas personas en Chile, el mundo en que vivieron sus padres o incluso el mundo en el que ellas crecieron era muy distinto del que habitan hoy, no solo en una dimensión material sino también en lo que respecta al modo como los individuos y los grupos experimentan su propia posición social en el tiempo. Para muchos chilenos y chilenas, los progresos de las últimas décadas han significado salir de la miseria –la de la propia infancia, la de los padres o abuelos– y alcanzar un nivel de vida que, aunque muy a menudo inestable y plagado de riesgos, se percibe indudablemente menos precario. Al comparar su posición económica actual con la situación de sus hogares en el pasado, el 46% de la población consultada por la encuesta PNUD-DES percibe alguna forma de progreso socioeconómico. Incluso, del 25% de personas que evalúa su trayectoria de los últimos quince años como descendente, socialmente hablando, dos tercios cree que sus hijos lograrán tener una mejor posición que la suya.

Esta evaluación de las propias trayectorias tiene sustento: cuando las personas comparan su posición actual con las generaciones de sus padres, madres y abuelos, dan cuenta de una mejora palpable en las condiciones de vida, que tiene como telón de fondo el progreso económico del país. Usando la medida de pobreza introducida por el Ministerio de Desarrollo Social en 2013, y aplicándola a los datos históricos, se tiene que desde 1990 a la fecha el porcentaje de personas viviendo en la pobreza se ha reducido de un 68% a un 11,7%. Solo en los últimos quince años, el ingreso per cápita real de los hogares en el 10% más pobre de la población creció en un 145% real. Esto es, un hogar que el año 2000 tenía ingresos por \$200.000 hoy percibe \$490.000 (ambos cifras en pesos de 2015). Si bien el nivel absoluto de ingresos es aún bajo para una gran mayoría, el cambio relativo respecto del propio pasado es indudablemente muy significativo.

El optimismo sobre el futuro de los hijos tampoco debiese extrañar, pues responde a los enormes cambios en la estructura educacional del país entre 1990 y 2015, período en que el número de estudiantes en instituciones de educación superior prácticamente se quintuplicó, hasta alcanzar 1.150.000 estudiantes. Tomando los datos de la Encuesta de Caracterización

Socioeconómica Nacional (Casen), se observa que en los últimos quince años el aumento se concentró en jóvenes de los estratos medios y bajos: en el quintil inferior de ingresos aumentó más de ocho veces, de 4,7% a 42,3%, y en los quintiles 2 y 3 se multiplicó entre 4 y 7 veces.

Acceso a la educación superior por quintil de ingreso familiar, 1990 a 2015



Elaboración propia a partir de datos de las encuestas Casen de los años respectivos.

Chile ha avanzado, además, en sus rendimientos educativos. En la medición de competencias lectoras de la prueba PISA al año 2001, solo el 48,2% de los estudiantes de segundo medio cumplía con el mínimo. En la última medición, de 2012, el 68% de estudiantes lo hacía. Según esta métrica Chile obtiene el segundo lugar en América Latina después de Costa Rica, y se ubica a considerable distancia de varios países de la región. No obstante, ocupa el penúltimo lugar entre los países de la OCDE, donde el porcentaje de estudiantes con capacidades lectoras mínimas excede el 80% en casi todos ellos, y en varios es cercano al 90%. En suma, si bien Chile ocupa una buena posición en la región, se encuentra aún muy a la zaga del grupo de países a los que podría emular.

La evidencia mixta sobre las tendencias de la desigualdad de ingresos

Desde inicios de este siglo la desigualdad de ingresos medida por la encuesta Casen se ha reducido en el país. Esta tendencia a la baja no es exclusiva de Chile: durante la década de 2000 casi todos los países de América Latina redujeron sus brechas de ingreso, aunque partiendo de niveles de desigualdad muy altos.

Desigualdad de ingresos 1990 a 2015

	Gini	Palma D10/(D4-D1)	Razón quintiles Q5/Q1	% pobreza de ingresos	% salario mujer/ hombre
1990	52,1	3,58	14,8	68,0	76,9
1996	52,2	3,61	15,2	42,1	80,9
2000	54,9	4,17	17,5	36,0	84,8
2003	52,8	3,72	15,3	35,4	84,6
2006	50,4	3,25	13,3	29,1	88,0
2009	50,0	3,16	12,8	25,3	84,3
2011	49,1	3,01	12,2	22,4	86,4
2013	48,8	2,96	11,6	14,4	84,6
2015	47,6	2,78	10,8	11,7	84,4

Elaboración propia a partir de encuesta Casen, años respectivos.

Los ingresos corresponden a ingreso disponible per cápita del hogar, no ajustados a cuentas nacionales. La unidad de medición es el hogar ponderado por el número de miembros. La pobreza se mide con la medida introducida por el Ministerio de Desarrollo Social en 2013. El salario en la última columna corresponde a trabajadores dependientes entre 25 y 40 años, con 30 o más horas de trabajo semanales.

En Chile y en los demás países de ingreso medio de la región, las causas inmediatas de la reducción de la desigualdad de ingresos fueron la reducción de la brecha de salarios entre los trabajadores de mayor y menor calificación (en Chile la oferta de trabajadores más calificados explica la mitad de esta reducción durante los últimos doce años) y las transferencias gubernamentales a los grupos pobres y vulnerables. Sin embargo, no hay garantías de que estos factores sigan primando en el futuro. En particular, nada asegura que el mercado laboral –y el sistema productivo que lo sustenta– pueda absorber a los miles de estudiantes que hoy llenan las aulas del sistema de educación superior.

Por otra parte, en contextos de crecimiento y alta desigualdad como el chileno en este período es posible que la desigualdad, una medida relativa, se reduzca aun si las distancias absolutas entre los hogares aumentan. Un ejemplo puede aclarar el punto. Según la encuesta Casen, el año 2000 los hogares ubicados en el decil 1 de la distribución (el 10% más pobre) tenían en promedio un ingreso de \$20.040 per cápita (en moneda de 2015). El ingreso per cápita en el decil más alto era de \$801.000. Entre 2000 y 2015 los ingresos del decil 1 crecieron en un 145% real, mientras que los del decil 10 lo hicieron en 30%, por lo tanto la desigualdad entre ambos grupos disminuyó; sin embargo, en términos absolutos los hogares del decil 1 aumentaron su ingreso real en \$29.000 (145% de \$20.040), mientras que los de los hogares del decil 10 crecieron en \$239.000 per cápita (30% de \$801.000), es decir, casi nueve veces más.

Un rasgo central de la desigualdad en el país es la concentración de ingreso y riqueza en el 1% más rico. Es una dimensión que no mide la encuesta Casen, puesto que las encuestas de hogares subestiman o no logran registrar los ingresos de la población más acomodada.

Para su medición se usan los registros tributarios, y para Chile estos datos muestran que el 33% del ingreso que genera la economía chilena lo capta el 1% más rico de la población. A su vez, el 19,5% del ingreso lo capta el 0,1% más rico.

Porcentaje del ingreso nacional que obtiene el segmento de mayores ingresos, 2013 (distribución de perceptores individuales)

	0,1% más rico	0,9% siguiente	4% siguiente	Suma 1%	Suma 5%
Ingreso percibido	2,3	11,6	22,7	13,9	36,6
Ingreso devengado	19,5	13,5	18,5	33,0	51,5

Banco Mundial (2015).

El ingreso devengado incluye las utilidades no distribuidas que los dueños dejan en empresas como inversión.

El 0,1% de los ingresos más altos corresponde en lo fundamental a utilidades no distribuidas, que dan cuenta del 91% del total de ingresos de este segmento. El ingreso promedio del 0,1% se estima en \$140,5 millones mensuales antes de impuestos y en \$111,1 millones netos (año 2013). No es que cada persona de las 9.900 que integran el 0,1% más rico obtenga ingresos de \$111 millones mensuales después de impuestos, sino que algunas de ellas en el tope del segmento son propietarias o socias de las mayores empresas del país y obtienen utilidades muy altas, que elevan el promedio. En cualquier caso, se trata de un grupo con ingresos muy elevados, puesto que el piso de entrada se estima en \$26,5 millones antes de impuestos, y entre \$17,2 y \$21,1 millones después de impuestos, dependiendo del porcentaje que corresponda a utilidades retenidas. La mayor parte de estos ingresos financia inversiones que por una parte contribuyen al crecimiento de la economía y por otra acrecientan la riqueza de sus dueños, en la forma de capital accionario y otros tipos de activos productivos o financieros.

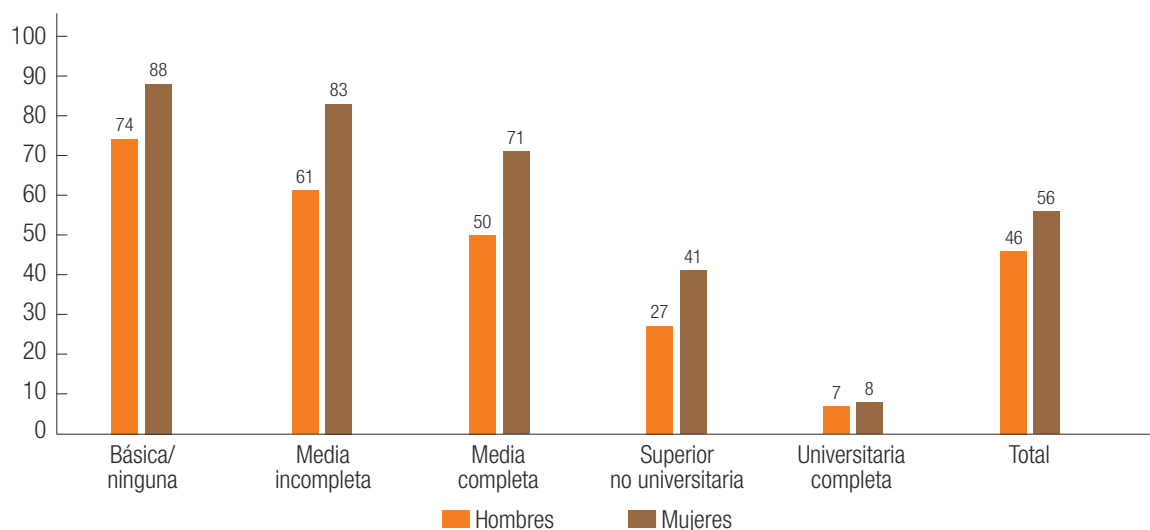
No se dispone de la información necesaria para saber si la concentración de los ingresos en el 1% más rico ha aumentado o disminuido en las últimas décadas, pero el fuerte crecimiento de los activos de los grupos económicos hace muy improbable que esta dimensión de la desigualdad se haya reducido.

Así, persiste la percepción de que las distancias no se acortan. De hecho, entre los años 2000 y 2016 el porcentaje de personas que declaran estar muy de acuerdo con la frase “las diferencias de ingresos son muy grandes” aumenta de un 42% a un 52%. Las reducciones recientes en los indicadores de desigualdad de ingreso en la encuesta Casen no compensan el hecho de que Chile sigue siendo un país de mucha desigualdad socioeconómica con concentración en el tope, y que su mantención en el tiempo descansa en mecanismos de reproducción profundamente enraizados en la institucionalidad, la cultura y la estructura productiva del país.

Salarios bajos e inseguridad laboral

La elevada desigualdad de ingresos en Chile también se explica por los bajos salarios que afectan a un gran número de trabajadores. Si se define un salario bajo como aquel que es insuficiente para cubrir las necesidades básicas de un hogar promedio en ausencia de otras fuentes de ingresos (es decir, uno que no permita a un trabajador mantener a una familia de tamaño promedio sobre la línea de pobreza), la mitad de los asalariados con jornada de treinta y más horas semanales obtenía un salario bajo en 2015. El porcentaje es obviamente muy elevado, y es una muestra de que en el país hay un problema importante en materia de remuneraciones.

Porcentaje de trabajadores con salario bajo según nivel de escolaridad



Elaboración propia sobre la base de la encuesta Casen 2015.
Considera asalariados entre 18 y 65 años que trabajan 30 o más horas semanales.

Los salarios bajos tienen además una clara expresión de género. Las trabajadoras tienen una probabilidad 10 puntos superior que los hombres de recibir una paga baja, que aumenta a 20 puntos en el segmento de trabajadores con estudios secundarios. Otro dato significativo es que el 71% de las mujeres con enseñanza media completa recibe un salario bajo por su trabajo, así como el 83% de aquellas con estudios medios incompletos. Incluso aquellas con estudios superiores del área técnico-profesional, o universitarios incompletos, enfrentan una probabilidad de 44% de obtener un salario bajo. Hay para ello una diversidad de razones: porque tienen trayectorias laborales más interrumpidas en razón de la maternidad, porque asumen la mayor parte del trabajo en el hogar, por prácticas discriminatorias de los empleadores y porque hay una desvalorización del trabajo femenino, que se refleja en que son habituales los bajos salarios en las ocupaciones con numerosas mujeres.

Esta gran masa de salarios bajos produce una inseguridad económica que está fuertemente estratificada por nivel socioeconómico. En la encuesta PNUD-DES 2016 se preguntó a los trabajadores si el sueldo que recibían cubría sus necesidades. Al estratificar por nivel socioeconómico a partir de categorías ocupacionales, las diferencias son claras: si casi un 90% de los trabajadores de las clases medias altas y un 83% de los trabajadores de las clases medias declaran que el ingreso total de su hogar “les alcanza bien” o “les alcanza justo”, lo mismo es cierto para solo un 58% de los trabajadores de las clases medias bajas, y para apenas un 47% de las clases bajas. Para una enorme cantidad de trabajadores chilenos, el salario simplemente no es un soporte eficiente para salir adelante.

Estas diferencias salariales se relacionan con trayectorias laborales cuya estabilidad también está fuertemente estratificada. Datos obtenidos para este trabajo muestran que, al considerar un período de 132 meses (11 años), los trabajadores hombres de bajo salario tuvieron en promedio 10 empleos formales, mientras que los hombres con salario alto tuvieron en promedio 4,7 empleadores en empleos formales. Los primeros estuvieron empleados en el 62% de los meses del período, con una duración promedio de solo 8,2 meses por empleo formal. En contraste, los hombres con salario alto trabajaron un 87% de los meses en el período, con una duración promedio de casi 25 meses por empleo.

Las numerosas transiciones entre un trabajo y otro que experimentan los trabajadores hombres y mujeres que ganan salarios bajos pueden incluir períodos de desempleo, inactividad y trabajo informal, lo que agrega otra capa de inestabilidad y riesgo a sus vidas: es muy distinto vivir con un salario bajo pero seguro y estable que con salarios bajos en empleos de corta duración, con períodos de inactividad o empleo informal, e incertidumbre sobre el futuro laboral.

Características de las trayectorias laborales según nivel del salario inicial (11 años)

	Meses en empleos formales (sobre un total de 132)	Número de empleadores	Duración media en el empleo (meses)	% de meses en empleo formal y contrato indefinido
Salario bajo				
Hombres	82	10,0	8,2	28,7
Mujeres	73	6,3	11,5	30,7
Salario medio				
Hombres	105	7,5	13,9	51,2
Mujeres	99	5,3	18,9	58,9
Salario alto				
Hombres	115	4,7	24,7	72,7
Mujeres	109	4,4	25,0	72,3
Total	92	7,5	12,2	42,2

Elaboración propia sobre la base de los registros administrativos del Seguro de Cesantía.

La inseguridad debida a la alta rotación de empleos –y el miedo asociado a una temporada larga de cesantía– se convierte en un *habitus*, una disposición a actuar y una percepción del mundo, llena de incertezas. Como dice Ramón, reponedor en un supermercado, el miedo al despido es como “una herencia, pegada en la piel”:

Sigo con el pensamiento de cuando era niño, que la vida es difícil. Por ejemplo, no ha cambiado un centímetro lo que le escuchaba a mi padre, que decía “a lo mejor mañana van a echar gente”, porque esa palabra, que a lo mejor mañana van a echar gente en los trabajos, la sigo escuchando hasta el día de hoy. Es como una herencia, pegada en la piel de toda la gente que depende de un salario. El temor de que voy a perder el trabajo, me van a echar (...). Es como una canción nacional, que cada cierto tiempo tiene que haber una persona que se acuerde y la repite.

A la desigualdad que se origina en los bajos salarios se suma la que produce un sistema de pensiones que no provee los medios de vida requeridos para la vejez. Alrededor de la mitad de los jubilados percibe hoy una pensión inferior a un valor mínimo, definido en este trabajo como un 70% del salario mínimo. Este resultado considera la pensión contributiva (pagada por la AFP o el IPS) más el monto que provee el Estado como aporte previsional solidario (APS). En ausencia de este componente, un 72% de adultos mayores habría recibido una pensión inferior a la mínima en 2015.

Pensionados de 65 y más años con pensión bajo el mínimo (%), según nivel de escolaridad

	Distribución aproximada del total de pensionados según escolaridad				Total
	50% inferior	20% siguiente	20% siguiente	10% superior	
1990	48,4	31,5	21,0	7,6	37,1
2000	68,9	60,1	29,3	7,3	53,3
2009	66,8	60,4	36,0	18,9	52,4
2015	89,6	73,1	62,4	33,0	72,5
2015 ⁽¹⁾	57,2	49,2	41,0	21,3	47,0

Elaboración a partir de encuestas Casen de los años respectivos.
El mínimo se define como el 70% del salario mínimo de cada año.
(1) Incluye APS.

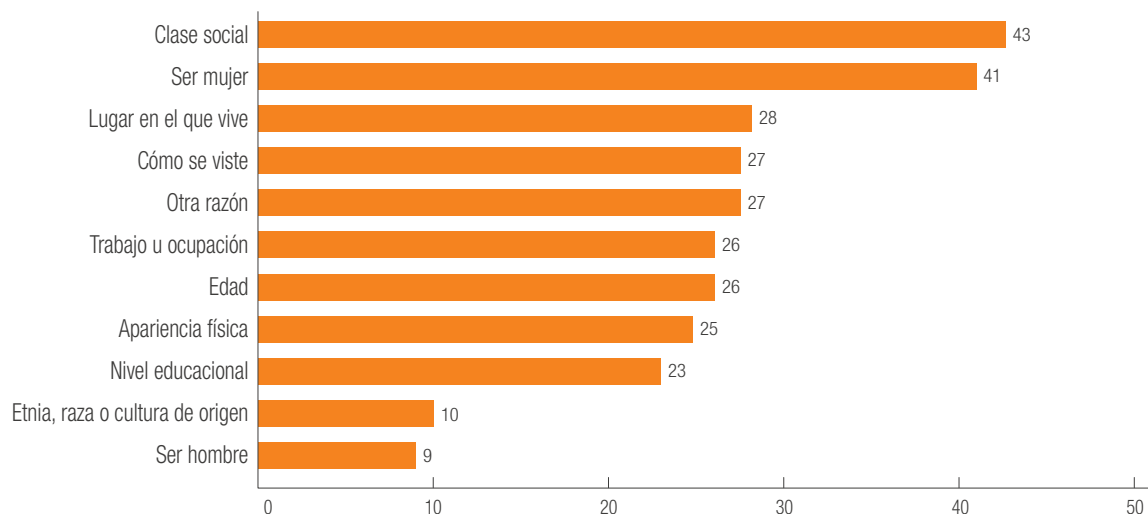
El problema de las bajas pensiones genera una marcada sensación de inseguridad, que es más aguda en los estratos bajos: menos de la mitad de las personas de entre 24 y 54 años de los quintiles 1 y 2 cree que contará con los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas cuando sean adultos mayores. Esta inseguridad es aun mayor en las mujeres, un resultado consistente con la menor cobertura y los menores montos de las pensiones que reciben.

Desigualdades en el trato social

Una de las expresiones más sensibles y menos estudiadas de las desigualdades socioeconómicas es el trato diferenciado que reciben las personas por razón de su posición en la estructura social. En Chile las desigualdades cristalizan en modos de interacción, en cómo las personas son tratadas, en cómo el respeto y la dignidad se confieren o deniegan en el espacio social.

En la encuesta PNUD-DES 2016, el 41% de la población encuestada declara haber experimentado en el último año alguna forma de malos tratos, desde ser pasado a llevar, ser mirado en menos, ser discriminado o tratado injustamente. Consultadas las personas sobre las razones, la clase social (43%) y ser mujer (41%) aparecen a considerable distancia de todas las demás como las razones más frecuentes de la experiencia de malos tratos. En tercero, cuarto y sexto lugares aparecen razones íntimamente ligadas a la posición social de las personas: el lugar donde vive (28%), su vestimenta (28%) y su trabajo o ocupación (27%). La experiencia de las personas encuestadas coincide con el tono de las conversaciones cotidianas de los chilenos: Chile es un país clasista. El machismo y el clasismo gatillan todo tipo de experiencias de menoscabo y discriminación.

Razones percibidas por las que se reciben malos tratos



Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

El porcentaje se calcula solo para el 41% de aquellos que tuvieron alguna experiencia de malos tratos. Cada entrevistado podía elegir múltiples alternativas, por lo que no suman 100%.

Los relatos que surgen en entrevistas y grupos de discusión sacan a la luz el amplio repertorio de que se dispone para hablar del trato social en Chile. El vocabulario para referirse a los malos tratos es profuso: “Te miran con desprecio”, “te ponen la mano encima”, “te apuntan con el dedo”, “te pasan a llevar”, “pisotean a los demás”, “humillan a las personas”.

El léxico es tan rico como las distinciones en que las personas se basan para detectar gestos, tonalidades, posturas y silencios que se pueden leer, casi sin ambigüedad, como formas de menoscabo. Esta fineza en la capacidad de percibir tratos denigrantes también corre a la hora de perpetrarlos: el trato irrespetuoso puede ser vociferante pero también, y a menudo lo es en Chile, muy sutil. En una entrevista realizada en la región de Valparaíso, un obrero resumía así su experiencia de vestir su ropa de trabajo en un espacio comercial: “Te miran con desprecio, o te miran como a un delincuente”. Una secretaria comentaba en un grupo de discusión su experiencia al salir a la calle:

No me siento que me traten con igualdad, porque, por ejemplo... si voy a comprar al [centro comercial del sector oriente], si no voy vestida regia, no me tratan igual que a las otras secretarias... Claro, tengo que disfrazarme de... de cuica. Y claro, si voy pa' otro lado me tratan de otra manera.

Se puede hablar con propiedad de que en Chile se evidencia una fuerte “desigualdad del trato social”. El análisis muestra que pertenecer a las clases más acomodadas facilita significativamente no tener experiencias de malos tratos, una ventaja considerable cuando lo que está en juego son las formas de reconocimiento social desde las cuales las personas pueden desplegar su subjetividad.

La evidencia muestra además que los lugares en que más recurrentemente se reciben malos tratos son el trabajo, los servicios de salud y la calle. La calle ocupa un lugar especial en el imaginario de la desigualdad, porque allí se perciben no solo las diferencias en infraestructura sino la posibilidad de vivir en barrios más o menos seguros, más o menos violentos, más o menos limpios. En una investigación especialmente realizada para este libro se observó, en la ciudad de Santiago, que en todos los niveles socioeconómicos las personas están determinando constantemente si el lugar por el que transitan corresponde o no a su grupo de referencia. Hay barrios, calles, espacios que son propios y los hay ajenos: para los habitantes de la ciudad existe siempre “otro Santiago”, el de los otros.

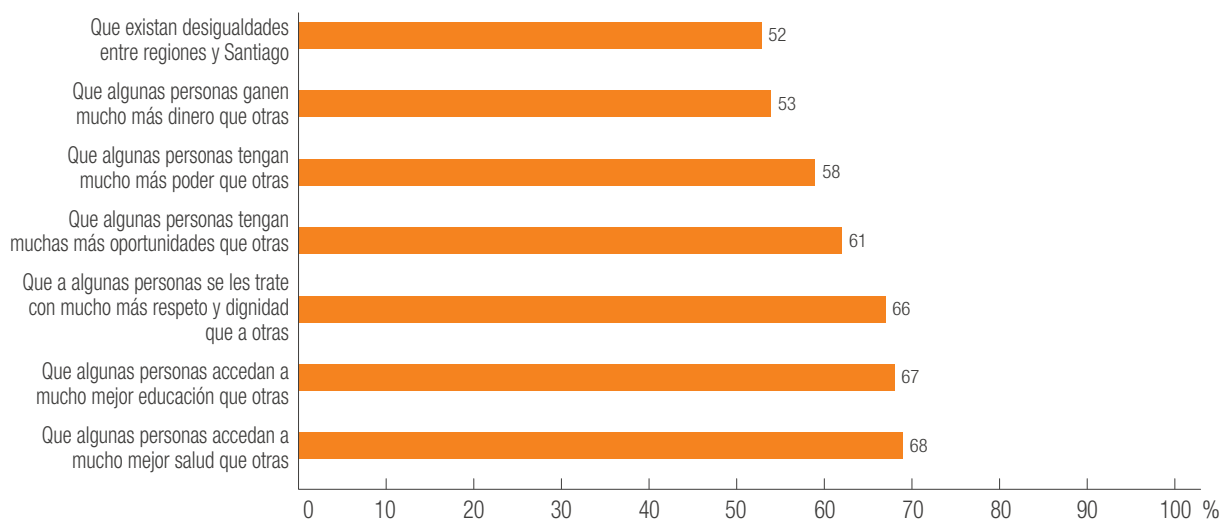
Esta territorialización provee el contexto para que se expresen estereotipos y estigmas sociales, especialmente sobre aquellos que no pertenecen al territorio que emerge de la apropiación. El estigma permite identificar a personajes “peligrosos” o situaciones en principio amenazantes, a la vez que es un peso, una carga que se porta y de la cual algunos no pueden desprenderse. En la calle, y en función de la lógica de lo propio y lo ajeno, para aquellos pertenecientes a las clases bajas o sectores populares caminar por comunas de estratos altos implica someterse a un trabajo de ocultamiento y disimulo si no quieren padecer las sanciones diversas –y a veces implacables– que reciben aquellos que entran en terreno ajeno.

Sentimientos de injusticia ante las desigualdades actuales

Un elemento esencial para entender el fenómeno de la desigualdad social son los sentimientos de injusticia que produce. En la discusión pública una diferencia solo aparece como desigualdad en relación con un determinado ideal de igualdad, esto es, cuando se percibe que ciertos bienes socialmente deseados (materiales o simbólicos) están distribuidos de manera injusta.

Datos de la encuesta PNUD-DES muestran que la molestia frente a la desigualdad se concentra en las desigualdades de acceso a la salud y la educación, y en que a algunas personas se las trate con mayor respeto y dignidad que a otras. En una escala del 1 al 10, donde 10 indica “muchísima molestia”, alrededor del 67% de la población declara que le molesta mucho (9-10) la desigualdad en esos tres ámbitos (68% salud, 67% educación, 66% trato respetuoso).

¿Del 1 al 10, cuánto le molesta a usted cada una de las siguientes situaciones? (porcentaje de menciones 9 y 10)



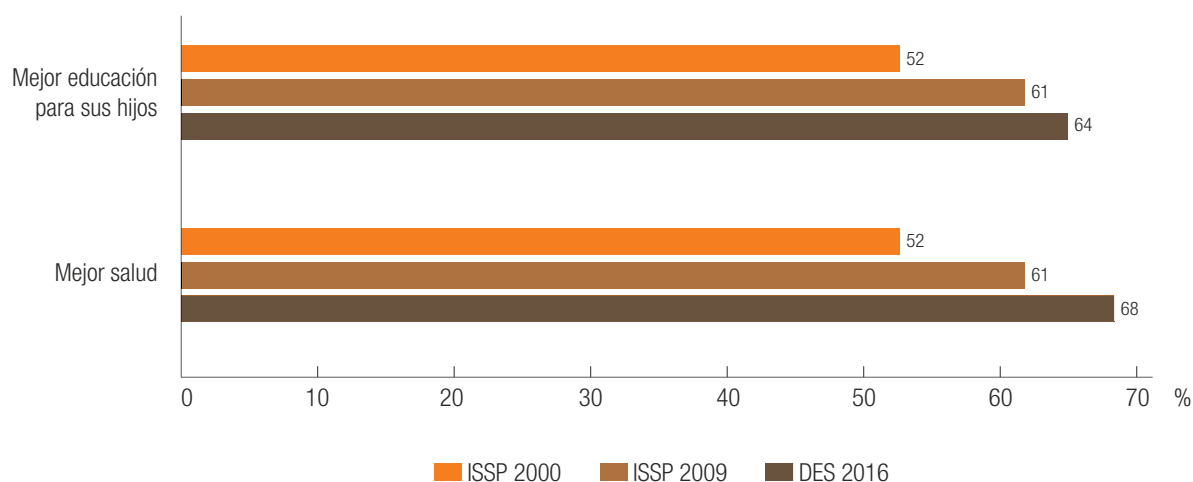
Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

En entrevistas y grupos de discusión para este volumen también se muestra con claridad que las personas toleran cada vez menos que las diferencias de ingresos que caracterizan al país tengan consecuencias en la forma en que son tratadas, sea que unos reciban un trato privilegiado o que otros sean menoscabados o tratados indignamente por razón de su posición social. En todos los grupos de discusión se planteó que las desigualdades económicas no debían ser razón para el menoscabo. La conclusión era evidente:

El tema del respeto y la dignidad... eso yo creo que ni siquiera puede ser ambiguo, o sea, no... no porque gane menos dinero, o más dinero, y tenga una posición o no, el respeto debe existir para todos lados, de abajo hacia arriba y de arriba hacia abajo (grupo de discusión, mixto, clases bajas, Santiago).

Por otra parte, datos comparables en el tiempo muestran que la percepción de injusticia en salud ha aumentado en los últimos quince años. Lo mismo ocurre en el caso de la educación. Que en las dos desigualdades que más molestan a la población se evidencie un aumento de entre 12% y 16% en el rechazo es un signo claro de que la tolerancia ante algunas desigualdades han cambiado.

Porcentaje de la población que está en desacuerdo con la expresión “es justo que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a una mejor salud/educación para sus hijos”



Elaboración propia a partir de encuestas ISSP-CEP 2000-2009 y PNUD-DES 2016.

Las molestias referidas a desigualdades en el plano de la educación se deben revisar a la luz de lo que significa y se espera de ella actualmente. Es una constante del siglo XX chileno que se le atribuya un alto valor a la educación, y en los últimos treinta años esa apreciación ha experimentado un nuevo ímpetu, como atestigua el papel central que le han dado los movimientos estudiantiles desde mediados de la década de 2000. Dentro de este relato nacional, la mayoría de los entrevistados o participantes de los grupos de discusión justificaba el sacrificio personal (dobles o triples jornadas) por el logro de que sus hijos estudien y “sean más que uno”. En general la expectativa referida a la educación de los hijos es uno de los pilares de las narrativas de movilidad social. En la educación se ha depositado la posibilidad misma de terminar con la vulnerabilidad o la inseguridad. Como dice un obrero:

Yo tuve que arrancar de Curanilahue pa’ acá pa’ Santiago... para que mis hijos fueran mejor (...). Te sacái sudor pa’ que tus hijos estudien en la universidad. Gracias a Dios se recibió uno y me queda una (...). Aquí yo trabajo en dos turnos, pa’ que tu hijo sea mejor que tú, eso es lo que yo hago (grupo de discusión, hombres, clases medias bajas, Santiago).

Finalmente, el sentimiento de injusticia en salud se expresa en el fuerte rechazo a una atención de salud de buena o mala calidad en función de los ingresos. La sensación de ser objeto de

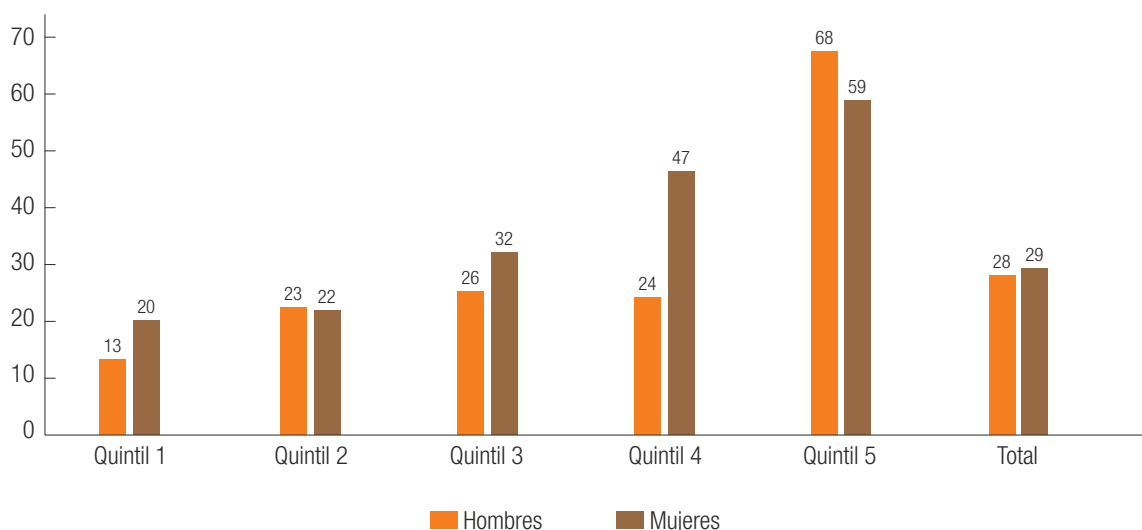
tratos injustos y la irritación en los servicios de salud se acrecienta cuando se percibe que hay un acceso diferenciado y la calidad del trato recibido depende del dinero que se tenga. “Tú desde que pisái la clínica ya estái pagando. Aquí [en el hospital público] no, aquí no estái pagando, pero te atienden como el forro. En cambio arriba no, es más, mejor atención. ¿Por qué? Porque hay plata”, dice un entrevistado de la zona poniente de Santiago.

Un punto neurálgico en esa irritación es la espera, pues se relaciona con sentirse desatendido pero sobre todo con la sensación de no tener otra opción más que esperar. La espera irrita porque se sabe que con dinero habría una salida alternativa. Y el malestar crece cuando se comparan los tiempos de espera con el tiempo efectivo de atención:

¿Sabe en qué se nota la desigualdad? En la salud... Una persona que tiene plata puede ir a un doctor y el doctor se va a comportar como doctor y te va a decir: “Tienes esto, tómate esto y te vas a recuperar”. Uno, pobre, va al consultorio, de aquí a que te den hora y te atiendan... y tienen promedio diez minutos máximo para atenderte, entonces: “Un resfrío, pa’ la casa” (grupo de discusión, mujeres, clases bajas, Santiago).

También la confianza en que se tendrá atención de salud en caso de enfermedad catastrófica o grave está claramente estratificada. El porcentaje de personas que dice tener mucha o bastante confianza en este acceso es de 63% en el nivel socioeconómico alto y de solo 17,5% en el nivel socioeconómico bajo, es decir, parece un lujo al que pocos pueden acceder.

Población mayor de 18 años que confía en que tendrá atención médica oportuna en caso de enfermedad catastrófica o crónica grave, 2016 (%)



Elaboración propia a partir de datos de la encuesta DES 2016.
El porcentaje reúne a quienes tienen mucha o bastante confianza (versus poca o ninguna confianza).

Las diferencias justas y el sentido del “esfuerzo individual”

La investigación realizada para este volumen muestra que la imagen del esfuerzo individual es siempre clave en las narrativas biográficas: es el gran motor de las trayectorias de vida, lo que explica haber dejado atrás la pobreza o incluso la miseria. En las clases bajas es la imagen de la lucha personal que permite surgir frente a la adversidad del entorno y a la posibilidad de perderse en la calle, en las drogas, en la delincuencia. En las clases medias bajas, sintetiza la lucha por mantener la posición social ante dificultades o tragedias biográficas (despidos, enfermedades, crisis familiares) que amenazan con desbaratar lo construido. En las clases medias, es la capacidad individual de emprender, tomar riesgos y mantenerse a flote, asumiendo los costos simbólicos y de recursos que ha significado desplazarse en la escala social.

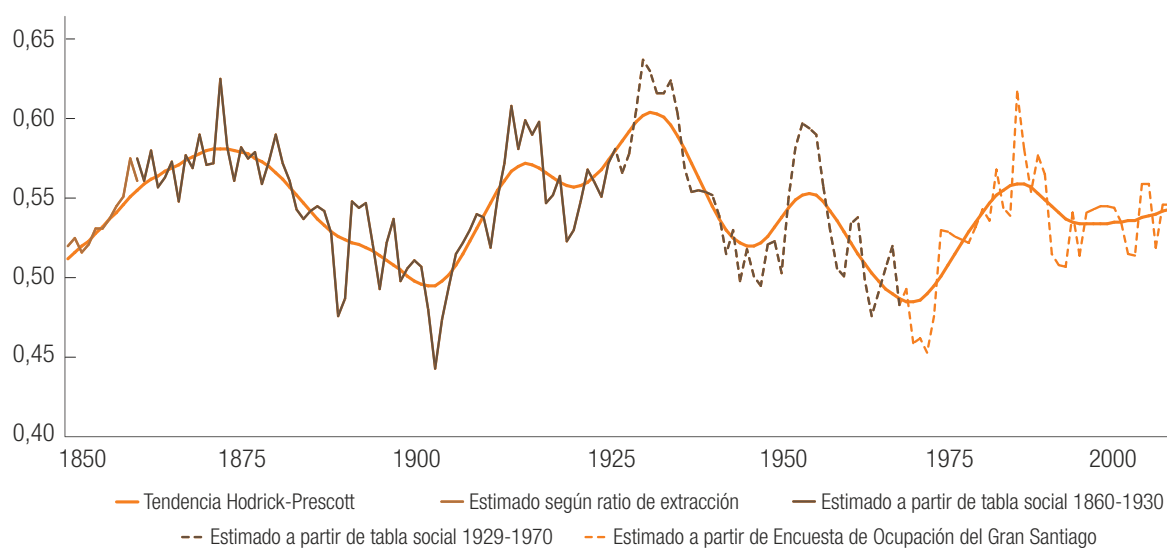
Por ello, no es de extrañar que en la encuesta PNUD-DES 2016 el 84% de las personas esté de acuerdo con la afirmación “las personas que trabajan duro merecen ganar más que las que no lo hacen” y que el 93% esté de acuerdo con la expresión “la mejor forma de progresar en la vida es esforzarse por emprender, capacitarse y trabajar duro”. Los individuos se reconocen a sí mismos en el trabajo duro, y perciben que han tenido que arreglárselas solos para surgir en la vida o, al menos, no caer. Dicho eso, en el discurso social hay juicios que responsabilizan a los grupos más pobres por su situación. Algunos creen que, si las personas salen adelante solo gracias a su esfuerzo, aquellos que no lo han hecho es por flojera o falta de iniciativa. Sin embargo, no es la opinión dominante. Hay tolerancia a las diferencias de ingresos no tanto por una estigmatización hacia abajo sino porque se reconoce al “profesional esforzado”. En ese reconocimiento se sintetiza el esfuerzo –del que estudia– y la voluntad por alcanzar una mejor posición, por “seguir el buen camino”. En la discusión grupal, uno de los argumentos centrales para justificar las diferencias salariales es que la gente con título profesional se merece ganar más que los que no lo tienen, por el gran esfuerzo que han hecho y el tiempo que han invertido. En los sectores populares, además, eso permite poner la esperanza de movilidad social en las nuevas generaciones (quienes, estudiando, serán “más que uno”).

Asociado a esta idea del mérito como esfuerzo, predominante en Chile, surge un discurso crítico sobre los grupos altos. La percepción es que, pese al esfuerzo puesto en los estudios o en el trabajo, las mejores posiciones sociales están clausuradas para la mayoría, porque las clases altas privilegian a los suyos y sacan provecho de su origen. Esto atenta contra la posibilidad de que quienes vienen de más abajo puedan ver premiados su esfuerzo y sacrificio. Las clases altas se perciben como viviendo de sus privilegios. Los datos de la encuesta PNUD-DES reafirman este resultado cualitativo: mientras el 93% de las personas piensa que la clase media es gente de esfuerzo, solo el 38% cree lo mismo sobre las personas identificadas como pertenecientes a la clase alta.

La pesada herencia: la historia larga de la desigualdad en Chile

Aun siendo una buena noticia, las bajas recientes en los indicadores de desigualdad socioeconómica no son, en perspectiva, una novedad histórica. El país ha conocido otros períodos de bajas (y alzas), pero en promedio la desigualdad se ha mantenido relativamente estable desde mediados del siglo XIX. En torno a un coeficiente de Gini de aproximadamente 0,53 ha habido grandes oscilaciones, por factores tanto económicos y comerciales como de economía política o geopolíticos.

Desigualdad de ingreso personal (Gini) en Chile en el largo plazo, 1850-2009



Rodríguez Weber (2017).

La revisión histórica muestra que Chile se ha distinguido siempre por una elevada desigualdad socioeconómica, que ha variado en intensidad y carácter a lo largo del tiempo. En el siglo XX se observan las mayores fluctuaciones: mientras en las primeras dos décadas las clases altas aún conservaban un predominio político, económico y social casi sin contrapeso, entre 1930 y 1973 hubo un proceso de creciente democratización, de la mano del cual las desigualdades se moderaron. Luego la dictadura militar impuso cambios políticos y económicos que derivaron en nuevas y significativas desigualdades.

¿Ha sido Chile un país excepcionalmente desigual en la comparación internacional? En el siglo XX fue sin duda muy desigual respecto de los países avanzados, pero no muy distinto de las demás naciones de América Latina. Para épocas previas, la evidencia disponible muestra un cuadro de elevada desigualdad global en que Chile ya aparecía como comparativamente desigual; lo peculiar del siglo XX fue el gran progreso de los países industrializados en el camino hacia una mayor igualdad, proceso que los países latinoamericanos no siguieron.

Un hito fundacional de la desigualdad en Chile fue la asignación de tierras que el gobierno colonial realizó a inicios del siglo XVII, y que tuvo por beneficiarios a los españoles y sus descendientes blancos, en especial aquellos de mayor alcurnia o fama militar. Esta asignación fue el germen de la clase alta tradicional chilena y de la hacienda, institución que perduró tres siglos y en torno de la cual se estructuró una sociedad rural estratificada entre patronos, empleados, inquilinos y peones.

A esta clase alta tradicional se sumaron luego inmigrantes vascos, que hicieron fortuna durante el siglo XVIII, e ingleses y franceses, que se enriquecieron en el siglo XIX. Estas olas de inmigrantes prosperaron en los negocios, adquirieron tierras y se emparentaron con las familias de la elite. La propiedad rural confirió poder y estatus a sus dueños en un período en que la mayor parte de la población residía en el campo y en que la vida transcurría en gran medida dentro y alrededor de la hacienda.

Otro elemento de largo plazo en la constitución de la estructura socioeconómica del país ha sido la explotación de las riquezas mineras. La minería ha sido la principal exportación durante casi toda la historia de Chile: oro en los primeros años de la Conquista, plata y cobre en la Colonia y el siglo XIX, salitre a la vuelta del siglo y cobre desde 1930. En tiempos de precios altos los excedentes fueron muy elevados y los dueños de los yacimientos, sus financistas y los que comerciaban con el producto amasaron las mayores fortunas del país.

Siempre hubo una elite económica que concentró una parte significativa del capital y, por tanto, del ingreso. Ciertamente esta elite se ha renovado, tanto en su composición como en sus fuentes de ingresos, y hubo períodos de mayor concentración económica que otros, pero siempre un número reducido de familias ha tenido la propiedad o el control de los activos productivos más rentables. Un período de transformación de la elite económica chilena se dio durante el cambio de modelo económico impuesto por la dictadura militar: el mapa de los actuales grupos económicos en Chile está fuertemente influenciado por este proceso.

El Estado fue un actor fundamental durante la mayor parte del siglo XX. A través de la provisión de salud y educación hizo posible un enorme avance en las condiciones de vida de los sectores populares, y los empleos públicos dieron sustento a la naciente clase media. Progresivamente, a través de las pensiones, el salario mínimo, la asignación familiar y otras transferencias y políticas sociales, fueron aumentando de manera significativa los ingresos de la población. También se legisló para normar y mejorar las condiciones de trabajo y las relaciones laborales. En este proceso los empleados resultaron más beneficiados que los obreros, y los trabajadores rurales y pobladores urbanos accedieron de forma bastante tardía a la seguridad social y las leyes laborales. De este modo, la labor del Estado en la provisión de ingresos y servicios sociales no solo se relacionó con una mejora de las condiciones generales de vida, sino también con la estratificación socioeconómica de cada época.

Cabe notar que las relaciones de producción no siempre se dieron entre trabajadores y propietarios del capital: también ha habido a lo largo de la historia una economía informal en la cual los sectores populares producían para sí mismos e intercambiaban bienes y servicios. A mediados del siglo xx la Cepal denominó “heterogeneidad productiva” al fenómeno que se daba cuando un grupo de empresas formales de buena productividad, que pagaba salarios altos y cuya producción abastecía a los sectores con mayor poder de compra, coexistía con empresas informales y de baja productividad, que empleaban a trabajadores menos calificados y producían para segmentos con menor capacidad de compra. En este caso, la pobreza de segmentos importantes de la población está más relacionada con la falta de desarrollo que con problemas de distribución de ingresos. Esta estructura –que se repite en todo el continente– genera hasta el día de hoy circuitos productivos muy diferenciados.

Por último, la desigualdad socioeconómica en Chile ha tenido una connotación étnica y racial. Las clases altas se configuraron como predominantemente blancas, mientras que mestizos e indígenas ocuparon un grado más bajo en la jerarquía social, y negros y mulatos uno aun más bajo. Incluso hoy el aspecto físico es un buen predictor de la clase social en Chile, lo que delata a una sociedad con escasa movilidad social, en la que han primado los prejuicios y la discriminación en el acceso a las oportunidades.

Apellidos y posición social en cohortes nacidas entre 1940 y 1970

50 apellidos con mayor porcentaje de profesionales de prestigio (ordenados según %)				50 apellidos donde no hay un solo profesional de prestigio (ordenados según número de casos)			
Matte	Ariztía	Werner	Schmidt	Aillapan	Cheuqueman	Calfin	Coilla
Déllano	Astaburuaga	Etcheverry	Richards	Mariman	Escares	Taiba	Murga
Zegers	Campbell	Baltra	Otero	Tranamil	Colivoro	Pailahueque	Alcapan
Soffia	Moore	Manzur	Petersen	Huenchual	Lepin	Huenten	Lincopi
Risopatrón	Alliende	Peirano	Hott	Carilao	Cayupan	Catrinao	Huenupan
Tassara	Solari	Tagle	Diez	Huenchu	Neculpan	Huaiquipan	Gamin
Edwards	Walker	Lyon	Pons	Huala	Caripan	Llanquiman	Yevilao
Parga	Klein	Niklitschek	Garretón	Cheuque	Ancan	Millao	Huaiquimil
Errázuriz	Parodi	Enríquez	Echenique	Millahual	Garabito	Cumian	Huenupi
Puelma	Bunster	Undurraga	Neumann	Colipi	Necul	Levicán	Curihuinca
Canessa	Hitschfeld	Larra	Larraín	Cona	Maliqueo	Godoi	Melinao
Vial	Moller	Montt		Lienlaf	Cheuquepil	Curilen	
Soler	Irarrázaval	Vicuña		Porma	Huenulef	Andana	

Elaboración propia a partir de datos del Servicio Electoral. Se incluyen los cincuenta apellidos con mayor frecuencia en la población, de un total de 110 que cumplen con el criterio. El análisis consideró solo los apellidos que tienen una frecuencia mínima de doscientos casos en la base de datos, pues para números más pequeños los porcentajes no proveen información fiable. Se considera como profesiones de prestigio a ingenieros, médicos y abogados.

Para este libro se trabajó con datos sobre apellidos de más de ocho millones de adultos chilenos, junto a información sobre sus oficios o profesiones, sexo y edad, con cuya información se construyó un cuadro que lista los apellidos con mayor representación porcentual

en las tres profesiones más prestigiosas y mejor remuneradas en el país: médicos, abogados e ingenieros. En el módulo izquierdo se listan los cincuenta apellidos más representados en estas profesiones, y en el derecho los apellidos sin una sola persona en ellas. Los resultados hablan por sí solos: a la izquierda se registran mayoritariamente apellidos vinculados a la aristocracia castellana-vasca y otros de ascendencia inglesa, francesa, italiana y alemana; a la derecha, apellidos mayoritariamente de pueblos originarios.

Seis nudos de reproducción y transformación de la desigualdad socioeconómica

La desigualdad socioeconómica es un fenómeno multidimensional y dinámico, con diversos componentes que interactúan entre sí. Pero su complejidad no impide delinear sus límites y detectar aquellos nudos que más influyen en su reproducción en el tiempo. En el marco de este trabajo se han detectado seis espacios en torno de los cuales se reproduce en gran medida la desigualdad socioeconómica en Chile. Seis espacios donde también se abren oportunidades y desafíos si lo que se busca es reducir la desigualdad e impulsar cambios sostenibles en el tiempo.

Primero, una estructura productiva con circuitos diferenciados de productividad, calificaciones y calidad del empleo, lo que deriva en una gran masa de trabajadores con bajos salarios

La evidencia apunta a que un núcleo duro de la desigualdad en Chile es la existencia de circuitos de empresas de alta productividad, con trabajadores calificados que reciben mejores salarios y tienen empleos más estables, y su contracara, empresas de baja productividad, bajos salarios, trabajadores menos calificados y alta rotación. La brecha de competencias laborales entre los trabajadores tiende a permanecer o incluso incrementarse en el tiempo, y lo propio ocurre con la brecha de productividad entre las empresas. Como resultado, el 54% de la desigualdad de los salarios individuales se explica por las diferencias salariales que existen entre tipos de empresas.

La calidad del trabajo también varía: el 35% de los trabajadores que se ocupa en empresas de baja productividad cambia de empleo antes de un año, mientras que en firmas del quintil superior de productividad la tasa de rotación es de 23%. Ello se debe en parte al tipo de contrato laboral que usan unas y otras firmas. En las primeras solo el 57% de los trabajadores tiene un contrato de duración indefinida, porcentaje que aumenta al 87% en las empresas de alta productividad.

A esto se suma que las instituciones del mercado laboral, como los sindicatos y la normativa de la negociación colectiva, que en países más igualitarios han tenido un papel importante en la reducción de desigualdades, en Chile hoy son marginales por efecto de la legislación

basada en el plan laboral de 1979, que favorece a los empleadores mediante diversos mecanismos. En cuanto al porcentaje de trabajadores cubiertos por los acuerdos de negociación colectiva, por ejemplo, Chile ocupa el último lugar en la OCDE (6% vs. 54% promedio) y está muy por detrás de los países más desarrollados de la región.

Características de empleos y trabajadores según quintil de productividad de las empresas

Quintil de productividad	% de rotación laboral	% de contratos indefinidos	% de trabajadores con educación superior	% de trabajadores de baja calificación
1	35,1	57,6	17,9	42,3
2	33,2	62,7	14,6	38,9
3	30,5	74,8	29,5	30,5
4	29,6	75,9	28,2	30,9
5	23,4	87,2	48,6	17,0
Total	30,3	71,6	27,8	32,0

Elaboración propia a partir de la Encuesta Longitudinal de Empresas de 2013.

En suma, una parte importante de la desigualdad socioeconómica en Chile se funda en factores estructurales –diferencias de productividad, capacidad instalada de producción, disponibilidad de capital para inversiones, educación de los trabajadores–, a los que se añade la normativa laboral. Modificar este estado de las cosas sería arduo pues supone nada menos que poner en cuestión el modelo productivo, lo que requiere de información y conocimientos hoy muy escasos. Por otra parte, los procesos de modernización productiva y automatización están causando preocupación en todo el mundo por el impacto que tendrán sobre la cantidad y naturaleza de los empleos en los sectores de alta productividad y alta remuneración.

Segundo, un patrón en que el capital y los ingresos están muy concentrados en un conjunto de grupos económicos, cuya propiedad está en manos de un número reducido de personas

Por sus niveles de producción y ventas, las grandes empresas del país proporcionan cuantiosos ingresos a sus dueños, sus plantas directivas y profesionales, y a aquellos que les ofrecen servicios legales, financieros y otros. Por supuesto, empresas que operan a gran escala hay en todo el mundo; lo que distingue a Chile y otros países de la región es que la propiedad de estas empresas está concentrada en un número relativamente pequeño de dueños y socios, que configuran los denominados grupos económicos. Este es un factor crítico de la concentración del ingreso y la riqueza en Chile.

Las 75 empresas más grandes del país tienen ingresos por ventas que superan en cada una de ellas los mil millones de dólares anuales, y por sí solas dan cuenta del 63% de las ventas del segmento de grandes empresas. Sus dueños, los grupos económicos que operan actualmente en Chile, ya existían en 1990 pero su tamaño era muy inferior al actual. Los veinte grupos

más grandes tenían en conjunto en 2015 activos cuyo monto es 10,6 veces más alto que el de los veinte mayores grupos que operaban en 1990.

Activos de las empresas controladas por los grupos más grandes (MM\$, 2015)

	1990	2015	2/1
5 + grandes	11.335	140.700	12,4
10 + grandes	20.536	201.700	9,8
20 + grandes	22.984	244.400	10,6

Lefort y Walker (2006), Universidad del Desarrollo (2015).

El espectacular crecimiento de los grupos económicos se ha visto favorecido por las bajas tasas del impuesto a la renta en el período, impuesto cuyo diseño proviene de la reforma tributaria de 1984, que privilegió el fomento del ahorro y la inversión por sobre la recaudación fiscal o la redistribución de ingresos. Concretamente, el crecimiento se debe en parte significativa a que el grueso de sus utilidades tributó a una tasa cercana al 20%. De no haber existido el FUT (Fondo de Utilidad Tributaria), recientemente derogado, las utilidades habrían tributado a una tasa dos veces más alta y la acumulación de capital y de riqueza sería mucho menor. Aunque quizás el crecimiento económico habría sido también menor, a menos que el Estado hubiese canalizado eficientemente en ahorro e inversión los recursos recaudados. Uno de los efectos del FUT fue que la gran mayoría de estos fondos se reinvirtieron en los sectores que ya eran más productivos y rentables.

La concentración del ingreso y de la riqueza en los grupos económicos que controlan la propiedad de las empresas que generan parte significativa del PIB nacional –y del destino de las inversiones– es otro núcleo duro de la desigualdad, que explica entre otros hechos la inconsistencia que hay entre el elevado ingreso per cápita del país y el bajo nivel de vida de la mayoría de la población, que no accede a los empleos provistos por este sector de alta productividad.

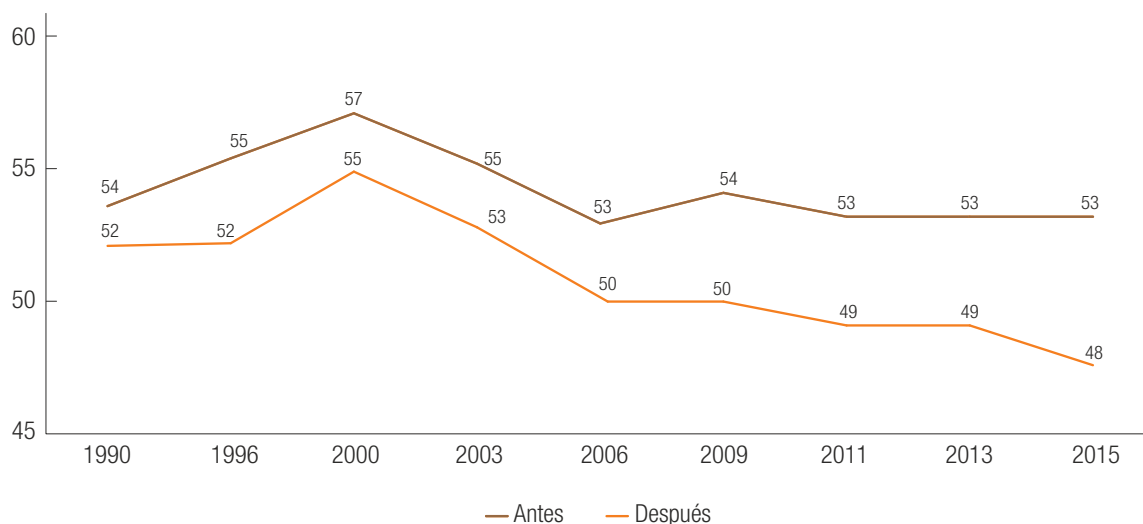
Tercero, un Estado insuficientemente involucrado en las tareas de redistribución y provisión de seguridades para los ciudadanos

En principio, los Estados tienen las facultades para inducir cambios significativos en la distribución de recursos, en plazos razonables y sin provocar disrupciones mayores en la sociedad. Los impuestos, las transferencias monetarias y los mecanismos de seguridad social reducen la desigualdad.

Las transferencias del Estado y el impuesto a la renta redujeron la desigualdad de ingreso en cinco puntos porcentuales del coeficiente de Gini en 2015, desde 52,6% a 47,6%. Este potencial redistributivo ha aumentado principalmente por la puesta en marcha de las pensiones solidarias en 2008, que hizo crecer significativamente el volumen de recursos transferidos

a los hogares vulnerables del país. Como se aprecia en el cuadro, el efecto redistributivo de la acción estatal es notoriamente mayor que en la década de 1990.

Efecto del impuesto a la renta y transferencias sobre el coeficiente de Gini



Elaboración propia a partir de datos de las encuestas Casen, años respectivos.

Con todo, la acción estatal resulta muy insuficiente para revertir la elevada desigualdad de ingresos que caracteriza al país: en la actualidad, el total del gasto en transferencias monetarias representa solo el 1% del PIB. Así, el impacto redistributivo de transferencias e impuestos en Chile es muy bajo comparado con los países de la OCDE, pero intermedio en América Latina: mayor que en México o Costa Rica, pero más bajo que en Argentina o Brasil.

En los países desarrollados de referencia la política fiscal redistributiva opera con impuestos a la renta progresivos de gran cobertura, y con transferencias que benefician al conjunto de la población o a gran parte de ella. Esa combinación de políticas tiene no solo mayor potencia redistributiva sino un carácter integrador, pues toda o la mayor parte de la población accede a los mismos beneficios. En Chile, en cambio, el impuesto a la renta tiene un lugar secundario frente al IVA (un impuesto regresivo), y las transferencias tienden a ser de bajo monto y se focalizan en los estratos más desfavorecidos.

Los gobiernos democráticos desde 1990 privilegiaron la expansión del gasto público en educación, salud y vivienda. Pero el acceso a estos servicios es segmentado por clases sociales, desde servicios gratuitos provistos por el Estado para los más pobres a servicios de calidad que las clases altas compran en el mercado. Con todo, el valor monetario de las transferencias gubernamentales en bienes y servicios es de todas formas muy significativo. Los hogares del quintil más pobre más que duplican, en promedio, sus recursos si se suma a sus ingresos el equivalente monetario de los servicios recibidos; en el segundo quintil, el valor de estas transferencias representa el 50% de los ingresos monetarios. Para el tercer, cuarto y quinto

quintiles corresponde al 28%, 15% y 3%, respectivamente. Este resultado no es tan bueno como pareciera a primera vista, pues refleja una estructura socialmente muy segmentada de estos servicios: en Chile la población más pobre accede a servicios que le entrega gratuitamente el Estado en instituciones públicas y que tienen problemas de calidad (educación) o de largas esperas (salud), los sectores medios acceden preferentemente a servicios privados de mejor calidad, que son cofinanciados por ellos y el Estado (educación particular subvencionada, atención de libre elección en Fonasa), y los grupos de altos ingresos adquieren servicios privados de mayor calidad y costo, sin mediar financiamiento público. En los países de la OCDE la distribución está mucho menos segmentada; las transferencias públicas se distribuyen de modo más parejo entre la población.

Recursos recibidos como porcentaje del ingreso monetario de los hogares, por quintil de ingresos

	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	Total
Educación	63,3	26,9	14,3	6,4	1,2	8,6
Salud	30,2	15,6	8,9	4,4	0,9	5,1
Vivienda	12,8	7,1	5,2	3,7	0,9	3,0
Total (2011)	106,2	49,6	28,3	14,6	3,0	16,7
Chile 1990	39,2	16,5	9,5	8,1	0,7	4,6
OCDE	66,3	41,0	30,2	22,3	12,8	25,8

Elaboración propia a partir de la encuesta Casen 2011; la información de 1990 para Chile proviene de Bravo, Contreras y Millán (2002) y los datos de la OCDE proceden de OCDE (2011).

En este contexto, no parece positivo que el Estado chileno se prive de tener un rol más decidido en materia distributiva. Existe un gran acervo de experiencia acumulada en otros países en materia de buenas y malas políticas públicas, que puede servir de guía en esta empresa. Entre las áreas de intervención posibles, probablemente lo más urgente sea diseñar un sistema de seguridad social considerablemente más efectivo en materia de pensiones y de salud, que entregue un piso de seguridades a la población en estas dos áreas esenciales del bienestar. Es una demanda generalizada y el país cuenta con los recursos y las capacidades para profundizar los cambios de las últimas décadas.

Por otra parte, el impuesto a la renta es la principal herramienta de que disponen los países para distribuir los excedentes de la producción. La reforma tributaria de 2014 representa un cambio significativo en este ámbito, pero está en duda su efectividad y su mantención en el futuro.

Cuarto, concentración del poder político y sobrerrepresentación de los grupos de mayores ingresos en los espacios de toma de decisiones

En contextos de gran desigualdad socioeconómica la democracia es el sistema que mejor garantiza que quienes son sujetos de injusticias puedan reclamar, movilizarse y elegir representantes que defiendan sus intereses y derechos. Pero la sobrerrepresentación de los grupos

de alto estatus en los espacios de toma de decisiones hace que el resto de la ciudadanía considere a la dirigencia política –y, en último término, la propia democracia– con percepciones de lejanía y clausura.

Más allá del legítimo ejercicio de sus derechos de expresión y asociación, los grupos de mayores recursos pueden ejercer influencia directa o indirecta sobre la toma de decisiones políticas mediante la propiedad, el control o un acceso privilegiado a los medios de comunicación y el financiamiento de centros de pensamiento afín y de la actividad política propiamente tal. Así inciden en la agenda pública, apoyan posiciones o financian candidatos afines, lo que podría producir una “desigualdad política”, una influencia diferenciada sobre las decisiones que toman los cuerpos políticos.

En efecto, en Chile el financiamiento de la actividad política ha sido una de las principales herramientas con que han contado los grupos acomodados para asegurar que sus puntos de vista se tomen en cuenta en los procesos políticos. El sistema de financiamiento que funcionó hasta la reforma del año 2016 permitía aportes reservados y aportes anónimos, de personas naturales o jurídicas, a campañas de candidatos particulares. Datos del Servicio Electoral muestran que, en la elección parlamentaria de 2013, el total de aportes reservados y anónimos a candidatos a senador representó casi el 58% del total de aportes. En cuanto a los diputados, representaron el 46% del total. En promedio los candidatos que lograron llegar al parlamento recibieron 2,5 veces más aportes reservados y anónimos que quienes no obtuvieron un escaño.

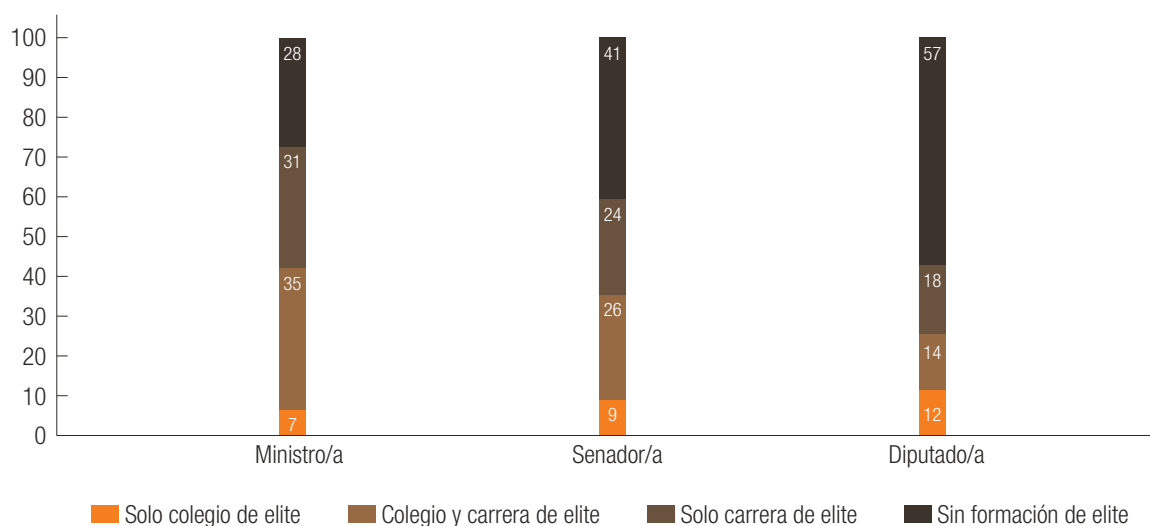
Por sobre los aportes realizados por individuos y empresas a través de estos mecanismos de financiamiento –institucionales, aunque poco transparentes–, durante los últimos años se ha conocido una serie de casos, varios de ellos judicializados, que han venido a mostrar que en Chile ha existido durante muchos años un circuito de financiamiento de la política que operaba por fuera de la legalidad; “una cultura de financiamiento irregular, y a veces ilegal, de la política” (Comisión Engel, 2015: 25).

El financiamiento de campañas facilita que las desigualdades socioeconómicas se traduzcan en diferencias de representación de los grupos sociales en los espacios de decisión. Con datos de la trayectoria escolar y universitaria de parlamentarios y ministros se puede ilustrar las marcadas diferencias entre su composición socioeconómica y la de la ciudadanía a la que deben representar. Cerca del 75% de los ministros, el 60% de los senadores y más del 40% de los diputados del período 1990-2016 asistió a colegios de elite, estudió carreras universitarias de elite, o ambas cosas.

La sobrerrepresentación de los grupos altos en los espacios de toma de decisiones políticas tiene evidentes problemas de legitimidad, pues transmite muy claramente un sentido de desigualdad en la influencia que los grupos más privilegiados pueden ejercer. Más allá de

eventos puntuales que puedan haber minado la confianza de las personas en las instituciones políticas durante los últimos años, lo cierto es que para muchos chilenos y chilenas la toma de decisiones política aparece hoy como “un espejo roto en el cual la nación no puede reconocer su propia imagen”.

Estudios de elite de los tomadores de decisión en Chile, 1990-2016



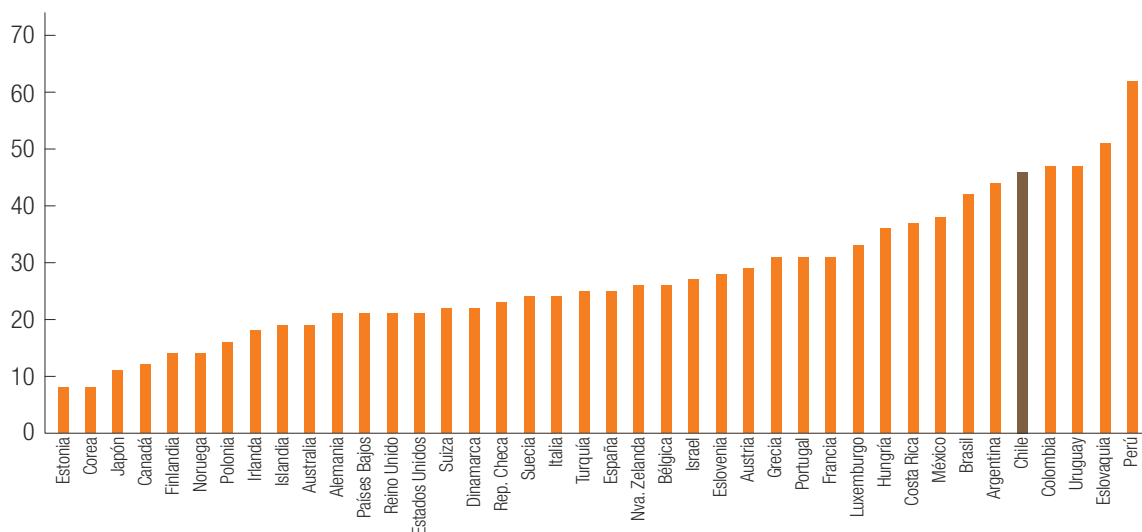
Elaboración propia.

Cambios recientes a la legislación –que contribuirían a aislar la esfera política de los efectos de las desigualdades socioeconómicas– parecen indicar un movimiento hacia un diseño de la institucionalidad política que podría inducir correlaciones de fuerza relativamente más igualitarias que las actuales. Hoy se percibe un fuerte rechazo a la influencia que empresas y sectores de altos ingresos ejercen sobre la representación y las decisiones políticas a través de canales legales e ilegales.

Quinto, un sistema educativo cuya estructura altamente segmentada no permite asegurar la suficiente igualdad de oportunidades

Un conjunto importante de las políticas de los últimos veinticinco años ha tenido por objetivo fortalecer la inclusión social en el sistema educacional chileno. Y si bien Chile aparece a la cabeza de la región en logro educacional, esta posición esconde una amplia desigualdad: al medir la brecha entre el 20% superior y el 20% inferior de ingresos en términos de competencias de lectura, Chile ocupa el lugar quinto en la región después de Costa Rica, México, Brasil y Argentina, y el lugar 33 de 34 entre los países de la OCDE. Estas diferencias, que luego se transmiten a la educación terciaria y que tienen impacto sobre el desempeño futuro en el mercado laboral, están fuertemente relacionadas con la marcada estratificación del sistema educacional primario y secundario.

Diferencia entre quintiles 5 y 1 en porcentaje de alumnos con competencias de lectura



Elaboración propia a partir de datos prueba PISA 2012.

Por otro lado, se observa que más de la mitad de los estudiantes secundarios de los estratos bajo y medio bajo egresados en 2005 accedió a estudios de nivel terciario. Todos ellos son alumnos de “primera generación”, los primeros de sus familias nucleares en acceder a estudios superiores. No obstante, la mayoría estudia en instituciones de escasa calidad, a lo que se suma que tienen elevadas tasas de deserción: un tercio del estrato bajo y una cuarta parte del estrato medio bajo no finaliza sus estudios.

La relación entre estrato socioeconómico y trayectoria estudiantil es la síntesis de un conjunto amplio y complejo de procesos y mecanismos a través de los cuales la condición socioeconómica del hogar influye sobre los resultados educativos. Todos ellos importan para alcanzar mayor movilidad social, pero la estructura organizativa y de financiamiento del sistema educacional vigente en las últimas décadas ha operado en la dirección contraria, como un canal de transmisión del nivel socioeconómico entre padres e hijos.

A futuro, un factor crítico para las expectativas de movilidad social es el destino laboral del más de un millón de jóvenes que hoy cursan la educación superior. El volumen de estudiantes ha crecido a tasas mucho mayores que la economía chilena en los últimos diez o quince años, y es probable que la cobertura de educación superior esté próxima a tocar techo en términos de los empleos que el país puede proveer a los egresados. Hay un riesgo importante de que ello no ocurra para todos, y en todo caso no hay un país en el mundo que aspire a que toda su población tenga estudios superiores. Un desafío pendiente es, entonces, proveer a la enseñanza secundaria de los medios y estrategias que doten de competencias a los jóvenes que no ingresarán a la educación superior, así como la instalación de una oferta de educación continua que permita la renovación de conocimientos y competencias a lo largo de la vida.

Sexto, la consolidación de una serie de principios normativos que en algunos dominios justifican las desigualdades existentes y socavan las dinámicas de integración social, mientras que en otros demandan mayor igualdad

El proceso de crecimiento económico y las modificaciones al sistema económico y de provisión de servicios públicos desde inicios de la década de los ochenta, junto con la democratización y apertura social, han producido un nuevo énfasis meritocrático en la sociedad chilena. Si bien un aspecto del discurso meritocrático (“el esfuerzo personal lo es todo para salir adelante”) apunta a una crítica a las posiciones más altas (al poder que se hereda sin esfuerzo o del cual se abusa), también alimenta una serie de estigmatizaciones hacia los grupos más bajos de la sociedad, mediante la asociación entre pobreza y falta de iniciativa. Este último principio, que responsabiliza y estigmatiza a aquellos que “no surgieron”, fomenta estereotipos e invisibiliza las causas estructurales de la desigualdad. Estas y otras estigmatizaciones entre grupos socioeconómicos se reflejan y refuerzan en las interacciones cotidianas y las formas de trato entre personas de distintas clases.

También el valor que se atribuye a la educación, sin desconocer su importancia para la movilidad de los hogares y las competencias individuales, puede funcionar como un mecanismo cultural que lleve a no reconocer o minimizar otros principios de justicia, como puede ser el foco en las necesidades de las personas más allá de sus méritos. El predominio de un ideal de meritocracia de carácter fuertemente individualista puede socavar los principios de solidaridad e integración social, que sientan las bases de las sociedades más igualitarias.

Por otra parte, en Chile se alude crecientemente al respeto y la dignidad como marco de referencia para evaluar las relaciones sociales. Las personas quieren ser bien atendidas en los servicios públicos, no aceptan ser pasadas a llevar en la calle o el transporte, demandan recibir un trato digno en sus trabajos. Más aun, no quieren ser miradas en menos por la posición social que ocupan: es a la luz de los buenos o malos tratos recibidos que muchas de las desigualdades estructurales, más difíciles de abarcar, se someten a evaluación. De igual modo, a la luz de las desigualdades en educación y salud, se demanda un Estado más presente y garante, que dé mayor seguridad en un contexto en que la propia posición y las ganancias obtenidas a lo largo de años de esfuerzo se perciben precarias.

Finalmente, las personas declaran que lo que ganan no refleja el esfuerzo que realizan en su trabajo, y perciben que el salario no cubre las necesidades reales de sus familias. Hay entonces un principio de necesidad que subyace a una crítica sobre los salarios y las pensiones. Dignidad, seguridad, necesidad son orientaciones normativas que catalizan demandas por una mayor justicia social. Todos estos elementos culturales pueden ser, cuando se generalizan, un potente catalizador de cambios sociales, tal como han atestiguado muchos de los movimientos sociales surgidos durante la última década en Chile. Está por verse hasta qué punto estas fuerzas lograrán desatar los nudos sintetizados aquí, aliviando la pesada herencia de la desigualdad socioeconómica en Chile.

INTRODUCCIÓN

La desigualdad es un signo característico de las sociedades latinoamericanas. Es parte indeleble de su historia y uno de sus principales desafíos a la hora de pensar su futuro. En Chile, como en el resto de América Latina, es visible: está en los tonos de piel, en la estatura y en los apellidos, en la geografía de las grandes ciudades y sus barrios estancos, en las amplias casas con vista al mar y en los parques perfectamente mantenidos, en las calles que se inundan, en los buses repletos y en los paraderos rotos.

La desigualdad se percibe en los bolsillos de los trabajadores y en las carencias de los jubilados. Aparece en las extensas jornadas de trabajo y en el viaje de regreso a casa, que en muchas ciudades es una lucha. Se la reconoce en la falta de respuestas de la autoridad y se la experimenta en las largas esperas en el consultorio de salud, en el trato diferenciado del funcionario municipal, del carabinero, del médico. Está en el chiste homofóbico y en el abuso callejero a las mujeres. Se hace patente en la entrevista de trabajo que un joven mapuche nunca logró conseguir. Se percibe en la mirada paternalista del que tiene más y en el menosprecio al que no logró salir de la pobreza. La desigualdad se despliega en los patios y las salas de las escuelas, al tiempo que, con tanta rabia como voluntad, se la desafía al imaginar el futuro de los hijos.

La desigualdad es la forma en que Chile históricamente se ha organizado, y en gran medida define cómo los chilenos entienden la sociedad en la que viven.

Por eso la pregunta por el desarrollo del país viene habitualmente acompañada de una discusión sobre cómo deben repartirse los frutos de tal desarrollo, y sobre las formas de sociabilidad que emergen de esta repartición. En estas discusiones, tan necesarias como intensas, se suele destacar que en contextos de elevada desigualdad surgen injusticias y arbitrariedades, y que en

ellos las interacciones cotidianas suelen estar marcadas por la discriminación y el menosprecio. La preocupación por el crecimiento económico tiene como contraparte natural, por tanto, la pregunta por el orden social justo, por las acciones que se justifican o no para intentar alcanzarlo, y por las formas de sociabilidad que debiesen caracterizarlo.

El debate sobre la desigualdad se refiere, en última instancia, a las consecuencias que una repartición determinada de los bienes materiales y simbólicos tiene sobre la vida de las personas y sobre el orden social.

La oficina nacional del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Chile ha preparado el presente volumen con el fin de enriquecer el debate público sobre esta importante materia. Usando los mejores datos disponibles a la fecha, el trabajo ofrece numerosa evidencia cuantitativa y cualitativa, que arroja nuevas luces respecto del fenómeno de la desigualdad socioeconómica en el país. Parte de estos datos, que van desde la concentración económica a los sentimientos de injusticia asociados a las diferencias de salarios, pasando por la estratificación del sistema escolar o la influencia política de los sectores de mayores ingresos, han sido elaborados especialmente por el equipo de PNUD durante los últimos dos años. Con esto se espera contribuir a generar nuevas reflexiones respecto de las manifestaciones, causas y consecuencias de la desigualdad socioeconómica en el país.

¿Por qué hablar hoy de desigualdad desde el PNUD? Primero, y muy centralmente, porque la reducción de las desigualdades es uno de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que casi la totalidad de los países del globo ha acordado y suscrito en Naciones Unidas para el período 2015-2030. Comprender la desigualdad y actuar sobre ella es uno de los pilares de trabajo y uno de los mandatos que el PNUD ha recibido en cada uno de los cerca de 170 países en los que tiene presencia.

Esta discusión es relevante también porque la desigualdad entre grupos sociales es una característica que ha definido el carácter de Chile desde sus inicios. La historia del país, la antigua y la más reciente, se puede escribir desde el lente de sus desigualdades, y muy probablemente sea ese fenómeno el que marque la senda de su desarrollo. Por eso las discusiones sobre la desigualdad no son una mera cuestión de contingencia económica o política, sino una interrogante que se debe responder para diseñar una agenda de desarrollo de mediano y largo plazo. Implica una reflexión respecto de los fundamentos sobre los cuales se quiere seguir pensando el país, porque la pregunta por la desigualdad toca los sentimientos de injusticia que emergen cuando bienes sociales especialmente valorados –como la salud, la educación o el buen trato– están inequitativamente distribuidos en la sociedad. Tiene que ver, entonces, con la capacidad de imaginar una sociedad de la que todos nos sentimos parte.

La relevancia de la desigualdad como problema social no implica que haya consenso para definirla. De hecho, en este libro no se da por sentado que toda la sociedad tenga un solo

ideal de justicia o que todas las personas consideren necesario tender hacia la igualdad en todos los dominios. Por el contrario, asume que la discusión sobre la naturaleza y las consecuencias de la desigualdad es un asunto central del debate público, que requiere acoger múltiples voces y escuchar diversas razones. Este trabajo busca ser un aporte precisamente en ese espacio de discusión abierta y siempre inconclusa.

Sin embargo, sí consideramos como un hecho el que hoy existen tensiones en la vida social chilena, que son producto de una creciente e intensa demanda por un trato más igualitario para todas las personas. Esta demanda de respeto y dignidad sin distinciones se manifiesta, como se verá, en ámbitos tan variados como la demanda por mejoras salariales, por atención de calidad en salud, por una mayor igualdad de oportunidades en la educación o por pensiones que cubran necesidades mínimas en la vejez.

Para aportar efectivamente a este debate es necesario definir y acotar el objeto de estudio. Este trabajo parte constatando que, desde la perspectiva de las personas, hoy en Chile la desigualdad no se restringe a las diferencias de ingresos. Estas son un tema siempre presente, sin duda, sobre todo cuando impactan las oportunidades a las que las personas pueden acceder, para sí mismas o para sus hijos. Sin embargo, el debate actual abarca también la cuestión del poder y la capacidad de las personas de incidir en decisiones que afectan sus vidas. A partir de la evidencia recabada, mostramos cómo las preocupaciones por la desigualdad se refieren también a las formas de trato que se establecen entre personas de distintos grupos sociales, y entre ellas y las instituciones públicas y privadas con las que interactúan a diario.

En concreto, a lo largo de estas páginas se intenta responder cuatro preguntas fundamentales: ¿cuán desigual es Chile en términos socioeconómicos?, ¿es cierto que la desigualdad siempre ha estado presente?, ¿cómo es vivir en un país muy desigual, cómo afecta la vida diaria de los ciudadanos?, ¿qué explica la reproducción de la desigualdad en el tiempo, y qué elementos permiten entender sus cambios?

Para responder estas preguntas, proponemos leer las desigualdades actuales al menos desde dos perspectivas: desde las estructuras sociales y sus funcionamientos, que posibilitan que algunos grupos obtengan y acumulen ventajas muy por encima del resto; y desde los ideales de igualdad y los sentimientos de justicia o injusticia a partir de los cuales se denuncian o justifican dichas ventajas. En este volumen se profundiza tanto en las diferencias observadas, y las divergencias que objetivamente se producen entre distintos grupos sociales, como en las tensiones y las demandas de justicia e igualdad social que ellas producen en la vida cotidiana.

Estos dos planos remiten a dos formas complementarias de observar las sociedades contemporáneas. Por un lado, se entiende que estas producen un alto grado de diferenciación, tanto por la creciente especialización de las tareas en el mundo del trabajo y las segmentaciones

que crea el mercado como por la diversidad de estilos de vida e identidades que los procesos de modernización y estas especializaciones funcionales fomentan. Ante esta constatación, intentar suprimir toda diferencia de ingresos es un objetivo social y político que hoy muy pocas personas defenderían. El reclamo contra la desigualdad tiene que ver, más bien, con la constatación de que las diferencias que se observan generan acumulaciones de ventajas y privilegios en ciertos grupos, mientras que a otros se les resta mérito o ven coartados sus proyectos de vida por su posición social.

Por otra parte, en las sociedades democráticas contemporáneas se promueve el ideal de igualdad por el cual todas las personas son sujetos de los mismos derechos ciudadanos y portadoras de igual dignidad. Esta idea ha ido tomando fuerza en Chile desde el retorno a la democracia y, cada vez más, las relaciones sociales que la tradición entendía como naturalmente asimétricas se evalúan desde la perspectiva de la igualdad en dignidad y derechos. Se las lee, entonces, como abusos o afrentas, por lo que despiertan sentimientos de injusticia que muchos denuncian con ímpetu e incluso con rabia.

A lo largo de su historia la sociedad chilena ha producido o asimilado desigualdades entre ricos y pobres pero también entre indígenas y no indígenas, entre Santiago y otras regiones, entre mujeres y hombres, entre nacionales y extranjeros, por nombrar algunas. En las fronteras que separan cada uno de estos “pares categóricos” se producen, hasta el día de hoy, todo tipo de tensiones e injusticias. En todos ellos un grupo tiende a acumular oportunidades y acaparar determinados recursos materiales y simbólicos. Resultaría extremadamente difícil cubrir en un solo volumen la historia, las dinámicas de reproducción y las características de todas estas desigualdades, por lo que, reconociendo la importancia de cada una de ellas, este estudio se concentra en la desigualdad socioeconómica en el Chile actual. El PNUD ha desarrollado informes nacionales sobre las relaciones de género (PNUD, 2010) y sobre las desigualdades entre los pueblos originarios y el resto de la sociedad (PNUD, 2013). Las desigualdades territoriales son materia de un trabajo actualmente en desarrollo y las desigualdades socioambientales lo serán de trabajos futuros.

Volviendo a la desigualdad socioeconómica, cabe recordar que en términos analíticos cuando se hace referencia a “grupos socioeconómicos” se apunta a la relación clásica entre variables de clase social (definida por la ocupación de las personas) y de estatus (medido por ingresos y educación). La articulación de estas variables se traduce, de manera más o menos sistemática y más o menos compartida, en las distinciones que en Chile realizan las personas entre clases altas, medias y bajas; distinciones, como se verá, siempre discutibles y plagadas de zonas grises.

Las brechas entre grupos socioeconómicos se deben examinar no solo en términos de las tradicionales desigualdades de recursos y oportunidades (ingresos, educación, salud, seguridades, calidad de vida), todas ellas importantes, sino también observando las desigualdades

de reconocimiento y dignidad, las formas de menoscabo, discriminación, estigmatización y demérito a las que están sujetas las personas por razón de su posición en la estructura social. Se deben identificar también las desigualdades en la capacidad de los grupos de influenciar los procesos de toma de decisiones políticas, en sus posibilidades de hacer llegar demandas a los espacios de poder, de ser escuchados y de recibir respuestas. El presente volumen intenta cubrir distintos aspectos de estas tres dimensiones.

Un trabajo de estas características requiere una amplia colección de datos empíricos. El equipo del PNUD preparó los siguientes insumos para el análisis:

- Una encuesta diseñada para este proyecto (2.613 casos), con representatividad nacional y por niveles socioeconómicos, cuyo trabajo de campo se realizó entre marzo y mayo de 2016.
- Entrevistas biográficas a 32 personas, realizadas entre enero y diciembre de 2016, en tres grandes centros urbanos (Santiago, Valparaíso y Concepción).
- Ocho grupos de discusión sobre desigualdades, con personas de distinta condición socioeconómica, edad y sexo, realizados en 2015 en Santiago.
- Un trabajo de investigación sobre el trato en la calle, realizado en la ciudad de Santiago, que contó con observaciones en lugares públicos y entrevistas con actores clave de estos espacios.
- Numerosas bases de datos, construidas para el proyecto a partir de información pública.
- Una serie de documentos de trabajo encargados para el proyecto, los que incluyen información sobre la segregación residencial y una historia comparada de las desigualdades en Chile y Uruguay.

Además de este material se usaron numerosas fuentes de datos secundarios, entre ellas encuestas socioeconómicas y de opinión, datos administrativos y transcripciones de grupos de discusión de otros proyectos.

Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile consta de cinco partes. La primera parte, “Chile, país desigual”, se compone de dos capítulos: el primero ofrece definiciones conceptuales y metodológicas, así como las razones por las cuales la desigualdad socioeconómica es un problema del cual la sociedad chilena y el Estado deben hacerse cargo más allá de la contingencia. El segundo capítulo es un primer acercamiento a datos que permiten dimensionar los grados de desigualdad socioeconómica en el país. Se la caracteriza en el plano de los ingresos, la segregación urbana y la reproducción intergeneracional de la desigualdad.

En “La pesada herencia”, el capítulo tercero ofrece un panorama de la desigualdad a lo largo de la historia del país, desde la Conquista hasta el retorno a la democracia en 1989, que muestra cómo la economía política de cada época ha afectado las formas que toma la estructura social chilena. Se presenta, así, una mirada de largo plazo de las desigualdades que evidencia tanto lo que permanece en el tiempo como los factores de cambio.

En la tercera parte del libro, “La desigualdad vivida”, se abordan las dimensiones biográficas y simbólicas de las desigualdades socioeconómicas en el país. El capítulo cuarto muestra la experiencia concreta de la desigualdad, cómo influye en las trayectorias de vida y en los soportes de que disponen las personas según la clase social a la que pertenecen. El capítulo quinto describe la relación entre la desigualdad socioeconómica y las formas de trato entre las personas, a través de una cartografía de los “malos tratos” y de un estudio de las interacciones sociales en las calles de Santiago. En el sexto capítulo se estudian los mecanismos culturales que en Chile están detrás de la (in)tolerancia a ciertos aspectos de la desigualdad; se examinan las percepciones y creencias dominantes sobre la materia y se identifican dimensiones en las que la crítica y el rechazo social a las diferencias se han incrementado.

En la cuarta parte, “Estructura y reproducción de la desigualdad”, se indagan tres espacios estructurantes de la desigualdad en Chile: el trabajo, la educación y el Estado. El capítulo séptimo muestra la evolución de las desigualdades salariales y cómo influyen en su reproducción tanto las diferencias de productividad entre las empresas del país como las normativas que sobre ellas impone el Estado. En el capítulo octavo se revisa el papel de la educación como canal de reproducción intergeneracional de las desigualdades, a la vez que se la reconoce como el principal instrumento de movilidad de las familias. A pesar del aumento del gasto público en educación primaria y secundaria, y del avance en la matrícula de educación superior, se ve cómo la segmentación del sistema sigue siendo un mecanismo de reproducción de la desigualdad. El capítulo noveno examina las políticas redistributivas y de seguridad social; en concreto, cómo la acción del Estado –como recaudador y distribuidor de recursos, y proveedor de seguridad social– altera los equilibrios distributivos generados por el mercado. En el caso de Chile hoy, la capacidad redistributiva del Estado es muy baja en términos comparados.

En la quinta parte, “Concentración de riqueza y de poder”, se cierra el foco sobre dos espacios de acumulación de recursos: la concentración de ingresos y capital en el tope de la estructura socioeconómica, y la acumulación de capacidades de influencia política en los grupos de mayores recursos. En el capítulo décimo se analizan datos tributarios para describir la concentración de la propiedad y la concentración de la generación de excedentes en pocos sectores y pocos grupos de empresas, cuya propiedad a su vez está concentrada en un número relativamente pequeño de personas; también se analiza el rol que cumple en este espacio el diseño del sistema tributario. En el capítulo undécimo se muestra que el sistema político chileno está desequilibrado en lo que respecta a la influencia que tienen los distintos grupos socioeconómicos en la toma de decisiones políticas.

CHILE, PAÍS DESIGUAL

DEFINICIONES Y RAZONES

Abordar las dimensiones, las expresiones y los canales de reproducción o modificación de la desigualdad en Chile es una tarea exigente. Requiere sustentar el trabajo en definiciones teóricas y analíticas que guíen la investigación y la lectura de sus resultados. Y, dada la amplitud del fenómeno, requiere sobre todo acotar la tarea.

Este capítulo de apertura se encarga precisamente de eso, de proveer un encuadre. Lo primero es describir y acotar el tipo de desigualdad que es objeto de estudio en este volumen, la desigualdad socioeconómica. Luego explicar las razones que hacen de la desigualdad un tema en disputa; hablar de sus orígenes, consecuencias y mecanismos de reproducción, y de su importancia frente a otros problemas sociales. A continuación se ofrece una definición explícita de desigualdad, distinguiéndola de las simples diferencias de atributos entre las personas. Se entrega también un conjunto de razones tanto normativas como funcionales por las cuales constituye un problema que debe enfrentarse sin dilación. Finalmente, se describen los grupos de referencia que se han usado en este trabajo para estudiar el fenómeno de la desigualdad socioeconómica en el caso chileno.

¿Desigualdad de qué?

Este libro versa sobre las desigualdades que tienen su origen en las diferencias socioeconómicas, esto es, en las distintas cantidades de recursos de que disponen las personas en la forma de ingresos, riqueza, empleos, educación, salud, vivienda y otros aspectos que permiten funcionar efectivamente en la sociedad.

El acceso y la tenencia de estos recursos conforman la base material del nivel de vida y el bienestar de las personas en todos los grupos sociales. Además, ciertos bienes materiales, ocupaciones y credenciales educativas aportan estatus o prestigio, que las personas saben reconocer. Las diferencias de estatus o prestigio muchas veces se traducen en desigualdades en la forma de tratar a las personas, es decir, en el respeto y dignidad que se les reconoce en el espacio social. Por otra parte, las jerarquías laborales y la propiedad de los medios de producción conceden poder, en distintos grados, tanto en el espacio de las interacciones cotidianas como en el de las decisiones públicas.

Las desigualdades que se estudian en este trabajo no se agotan, por tanto, en las diferencias de ingresos. Esta amplitud de criterio tiene implicaciones metodológicas, porque significa que el análisis no puede restringirse al uso de encuestas de ingresos o presupuestos, especialmente cuando la tenencia de recursos genera desigualdades que producen asimetrías y desventajas en otras dimensiones de la vida social.

Dos de estas desventajas, que no suelen incluirse en la discusión sobre la desigualdad socioeconómica, son especialmente destacables: la disparidad en el trato y la desigualdad en el plano político.

Las desigualdades socioeconómicas se relacionan muy notoriamente en Chile con el trato y la valoración de las personas en las interacciones cotidianas. Como se verá, la desigualdad de trato social no se restringe a que algunos carezcan de los ingresos y recursos necesarios para vivir con dignidad, sino que implica, también, que dada su posición en el orden socioeconómico muchas veces se les considere personas de menor valor, que pueden ser “pasadas a llevar”, discriminadas o menoscabadas. En el extremo opuesto, implica que quienes gozan de mayor riqueza, poder o estatus se consideren personas con mayor valor intrínseco, a las cuales se rinde un trato preferencial o especialmente deferente.

Por otra parte, grandes diferencias en el plano de los recursos socioeconómicos pueden generar desigualdades en el espacio político si es que facilitan diferencias en la capacidad de influir, de ser escuchados y representados en las decisiones públicas. La reducción de las desigualdades políticas es uno de los principales desafíos de la democracia (PNUD, 2014), no solo porque atentan contra el principio de igualdad ciudadana, sino también, y muy centralmente, porque la población percibe estas diferencias como un déficit democrático, lo que acentúa la pérdida de confianza en las instituciones públicas que ha caracterizado al país en los últimos años.

Aún falta precisar qué se entiende por desigualdad. Esta definición dista de ser simple, entre otras razones porque es un tema disputado en los planos político e intelectual.

La desigualdad en disputa

El tema de la desigualdad ha sido protagonista de gran parte de las disputas ideológicas y políticas que han tenido lugar en las sociedades contemporáneas. Desde la Revolución Francesa ha estado en discusión lo que significa vivir en una “sociedad de iguales” (Rosanvallon, 2012). Una de las primeras expresiones formales de este debate es la idea de igualdad política a través del sufragio universal, según la cual todos los ciudadanos de un Estado-nación podían considerarse parte de una misma comunidad política, con ciertos derechos iguales para todos. Tras la Segunda Guerra Mundial, la idea de igualdad se institucionalizó en la Declaración Universal de Derechos Humanos (1948), cuyo primer artículo señala que “todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos”.

Pese a esos desarrollos políticos y normativos, cualquier acercamiento a la idea de “igualdad sustantiva” –asociado a lo que T.H. Marshall denominó “derechos sociales”– ha supuesto un enfrentamiento por definir los límites de la igualdad y las consecuencias de la desigualdad. Durante gran parte del siglo xx hubo experiencias históricas y regímenes políticos que encarnaron de manera muy distinta este debate. Hasta el día de hoy el propio concepto de desigualdad dista del consenso: su definición y los diagnósticos y propuestas de acción que se desprenden de ella siguen siendo materia de discusión.

En primer término, la discusión sobre las desigualdades y sus características conduce rápidamente a la pregunta por los ideales de justicia sobre los cuales están operando (o no) instituciones como el mercado laboral, el sistema judicial, la familia o las políticas sociales. Remite al debate sobre la justa repartición de los bienes y cargas que la sociedad asigna a las personas, y sobre la calidad de las razones que justifican estas reparticiones. Preguntar sobre desigualdad implica, entonces, tener una discusión sobre qué es justo o injusto, y sobre cuánto se adecua el orden social existente a esos criterios de justicia. Implica, en última instancia, determinar cómo se organiza y cómo debiese organizarse la vida en sociedad. No es poca cosa. Por lo mismo, no debiese sorprender que, dadas sus consecuencias sobre la vida de las personas, surja una tensión importante en torno a este tema.

Segundo, la discusión sobre las desigualdades abarca temas económicos, sociales, políticos, culturales, territoriales, étnicos, raciales y de género, entre otros. Casi no tiene límites predefinidos, por lo que su discusión es particularmente difícil. No es raro, de hecho, que la cuestión de la desigualdad se vuelva un blanco móvil al que nunca es posible apuntar: si se parte discutiendo sobre la desigualdad de salarios y no se llega a acuerdos, la conversación se traslada a las desigualdades educacionales, luego a la desigualdad de oportunidades, y de ahí a la idea de privilegios de cuna versus mérito. El hecho de que siempre sea posible complejizar los puntos en disputa dificulta la búsqueda de acuerdos mínimos sobre los cuales avanzar.

En tercer lugar, la pregunta por la desigualdad genera tensiones sociales siempre que se enfrenta a la resistencia casi inevitable de aquellos más favorecidos por el *statu quo*. En muchos

casos, las acciones que apuntan a la reducción de las desigualdades implican la contracción de ventajas y privilegios institucionalizados. Sea porque coartan la posibilidad de excluir a otros, porque dificultan el acaparamiento de oportunidades, o porque impiden explotar o abusar de personas pertenecientes a grupos menos favorecidos, los grupos minoritarios que se benefician de privilegios, vacíos legales o tradiciones que justifican la exclusión y el demérito siempre oponen resistencia a las acciones igualadoras. Estas resistencias pueden tomar la forma de acciones políticas directas, pero incluyen también una disputa intelectual respecto de qué se entiende por desigualdad, de cómo se debe leer la realidad a partir de dicha definición, y de la pertinencia y factibilidad de actuar para generar cambios distributivos.

Finalmente, la necesidad de reducir las desigualdades es un tema en litigio siempre que entra en conflicto con otros objetivos sociales tanto o más válidos. Qué objetivo social es más importante en un momento y lugar es siempre motivo de controversia. Es habitual, por ejemplo, que quienes no creen necesario reducir la desigualdad argumenten que los esfuerzos por disminuirla afectarían el crecimiento económico, al que atribuyen mayor prioridad. En principio este tipo de discusiones debiera dirimirse con evidencia empírica, pero es muy difícil demostrar causalidad en estas materias, por lo que la discusión es siempre política en última instancia. Por ello, la pregunta por el papel que debiese tener el Estado en el diseño y aplicación de políticas públicas para reducir la desigualdad, o en propiciar modelos de desarrollo más inclusivos, despierta todo tipo de reacciones a favor y en contra.

Los logros obtenidos por algunos países desarrollados muestran que es posible conciliar bienes sociales que a veces son presentados como antagónicos. Así ocurre con la disyuntiva entre igualdad y libertad, o entre la reducción de la pobreza versus la disminución de la desigualdad. En ambos casos la evidencia muestra que son objetivos sociales que es posible conciliar.

¿Qué es la desigualdad?

Definir una materia tan variada en sus expresiones y conceptualizaciones no es sencillo, pero un trabajo que tiene por tema central la desigualdad no puede obviar esta tarea.

Una primera y evidente constatación es que no existen dos personas idénticas. Ni siquiera los gemelos, que comparten la misma dotación genética basal, son estrictamente idénticos. Decir por tanto que dos personas son iguales es siempre afirmar que se las considera similares en uno o varios aspectos, pero nunca idénticas. En palabras de Rosanvallon (2012), nunca se puede hablar de igualdad en general, sino solamente en singular, pues esta siempre se refiere a una propiedad común. Esta propiedad alude en muchos casos, pero no necesariamente, a categorías morales: dignidad, derechos, respeto, etc.

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES Y RESULTADOS

Según François Dubet (2011), la desigualdad de recursos se puede entender desde dos grandes enfoques: el enfoque de la igualdad de posiciones (resultados) y el enfoque de la igualdad de oportunidades. Son dos tipos ideales y también dos opciones de diseño político.

Para el autor, su objetivo es idéntico: reducir la tensión que existe entre la afirmación de la igualdad fundamental entre las personas, sobre la que descansan las sociedades democráticas modernas, y las desigualdades creadas por estructuras y tradiciones que tienden a separar a las personas en posiciones muy dispares. Ambos enfoques buscan minimizar esta tensión, o al menos llevarla a niveles aceptables.

Hay buenas razones para ello. En una sociedad que acerque las posiciones en la escala social es menos probable que se generen y reproduzcan distancias moralmente ofensivas en el nivel de vida de las personas, y que los menos privilegiados se encuentren bajo niveles mínimos de bienestar. En una que sea relativamente igualitaria en las oportunidades que ofrece a niños y jóvenes, es muy probable que las trayectorias de vida no estén predeterminadas por el hogar de origen y existan incentivos para que cada cual desarrolle todo su potencial.

Sin embargo, Dubet apunta que pese a “la generosidad de los principios que las inspiran”, estas dos concepciones de la igualdad difieren y en ocasiones se enfrentan (Dubet, 2011: 11). Su relación, más aun, es asimétrica: acciones que reduzcan la desigualdad de resultados aportan en reducir la desigualdad de oportunidades, pero no ocurre lo mismo en el otro sentido, pues mejorar la igualdad de oportunidades no tiene por qué reducir la desigualdad de resultados.

Centrarse en la igualdad de resultados apunta a acercar las posiciones sociales que ocupan las personas (sus ingresos, condiciones de vida, acceso a servicios, seguridad). Cuando están más próximas, las transiciones de una posición a otra se facilitan y las condiciones de origen de los niños de distintos estratos sociales son más similares: buscar la igualdad de posiciones facilita la igualdad de oportunidades, incluso cuando no se pone énfasis en ella.

El foco primario en la igualdad de oportunidades apunta, por otra parte, a ofrecer a todas las personas la posibilidad de moverse de su posición y eventualmente ocupar las posiciones más altas. Este énfasis meritocrático justifica, sin embargo, grandes diferencias en los premios que cada cual obtiene, alejando las posiciones o al menos no reduciendo sus distancias. Esto se traduce, a su vez, en grandes desigualdades en las condiciones iniciales de la siguiente generación, lo que dificulta la operación misma del principio de igualdad de oportunidades.

Desde este punto de vista, ni la igualdad ni la desigualdad son conceptos inmutables; en distintos contextos y momentos de la historia ciertas relaciones se han considerado como simples diferencias naturales, para luego ser evaluadas como desigualdades. Quizás el ejemplo más claro en este sentido son las diferencias sociales entre hombres y mujeres, pensadas durante siglos como relaciones jerarquizadas por la naturaleza de cada género, y que paulatinamente comenzaron a entenderse como desigualdades.

En segundo lugar, que las personas sean diferentes entre sí no implica que se establezcan relaciones desiguales entre ellas. Así, por ejemplo, las diferencias de salarios no siempre constituyen una desigualdad, especialmente si descansan en criterios aceptados y no atentan contra la dignidad o el bienestar de quienes reciben menos. Aunque coloquialmente se designa a las medidas de dispersión de ingresos como indicadores de desigualdad, no todas las diferencias que estas medidas reflejan son de suyo desigualdades.

La pregunta que cabe responder es, entonces, cuándo una diferencia de recursos (ingresos, educación, etc.), de prestigio o de influencia política se puede calificar como desigualdad. Una respuesta, en principio simple, es definir la desigualdad como las diferencias que se consideran injustas (Therborn, 2006). Pero entonces la discusión se traslada a la concepción de injusticia; ¿cuándo es injusta, por ejemplo, una diferencia de ingresos? Si para algunos el criterio es asegurar la igualdad de oportunidades y que las diferencias luego se deban exclusivamente al mérito individual, para otros se trata de asegurar una igualdad de resultados que cubra un mínimo de necesidades a todas las personas, con independencia de su desempeño escolar o laboral.

La pregunta por la justicia distributiva pertenece al dominio de la filosofía política. El escrito moderno más influyente en esta área es la *Teoría de la justicia* de John Rawls (1971). El enfoque de Rawls es procedimental: deben existir reglas de asignación de recompensas que aseguren que el resultado distributivo será justo, sin que sea necesario definir *a priori* un arreglo específico. Desde la tradición del contrato social, el autor postula dos principios de justicia que debieran regir en una sociedad justa: i) en la esfera de las libertades básicas debe haber igualdad absoluta e imprescriptible entre las personas; ii) en la esfera de los recursos puede haber diferencias, pero siempre que se garantice, primero, que las posiciones están abiertas para todos (igualdad de oportunidades) y, segundo, que se maximice la situación de los miembros menos favorecidos de la sociedad. El trabajo de Rawls es un referente a la hora de pensar estos temas y autores posteriores han tenido que elaborar sus propuestas en buena medida en acuerdo o discrepancia con él.

Con todo, la definición de qué constituye un arreglo social justo está lejos de generar consenso (Sandel, 2009). En distintos momentos de la historia, y en forma diferenciada para cada sociedad, se han desarrollado visiones disímiles de la justicia. Está claro que en cada sociedad las personas evalúan que ciertas situaciones son desventajosas o indignas para algunos y aventajadas o prestigiosas para otros, lo que resulta en distintos “sentimientos de

injusticia” (Dubet, 2009). Estos sentimientos pueden surgir en los planos familiar, laboral, político, recreacional, entre muchas otras esferas donde se ponen en juego las visiones sobre lo que es justo o injusto (Walzer, 1983). Por eso Amartya Sen (2009) postula que, en vez de intentar acordar las reglas e instituciones que deben operar en una sociedad totalmente justa, empresa en la que siempre habrá discrepancias, es más fructífero concordar en la necesidad de reducir las desigualdades más flagrantes.

Cabe señalar que las diferencias socioeconómicas se pueden leer al menos en dos planos: i) desde las estructuras y los funcionamientos que permiten que algunos grupos objetivamente tengan ventajas acumuladas muy superiores a las de otros, y ii) desde los ideales de igualdad y justicia social a partir de los cuales las personas evalúan esas diferencias. Por ello hablar sobre desigualdad es discutir sobre diferencias objetivas que crean divergencias de oportunidades entre grupos sociales, así como sobre las tensiones que producen las pretensiones de justicia e igualdad social en la experiencia cotidiana o en la discusión pública. Por cierto, en cada esfera social, como la escuela, el trabajo, la familia, la salud o la vía pública (la calle), se desarrollan distintos ideales de justicia, los que pueden ser más o menos exigentes frente al modo en que se organiza la sociedad y se distribuyen los recursos al interior de los espacios.

Estos dos planos remiten a dos formas de observar las sociedades modernas. Por un lado, se entiende que en ellas existe un alto grado de diferenciación, ya sea como consecuencia de la división del trabajo y la organización de los intercambios en torno a mercados laborales y de bienes basados en la especialización, o bien por una creciente diversidad de estilos de vida que redundan en la conformación de demandas de identidad cada vez más individualizadas. Por lo mismo, no existe hoy una demanda de igualdad total con pretensiones de validez política o normativa razonables. Más bien se intuye que, en un marco de creciente diferenciación, la desigualdad se produce solo cuando estas diferencias se traducen ilegítimamente en una acumulación de ventajas, adscritas o adquiridas, que permite a ciertos grupos gozar de privilegios y beneficios en desmedro de otros grupos que son de alguna manera discriminados o denigrados dada su posición en el orden social.

Por otro lado, como se ha mencionado, las sociedades modernas han elaborado un horizonte normativo basado en la igualdad en derechos y dignidad. En este plano normativo las diferencias socioeconómicas –o cualquier diferencia que produzca desventajas inmerecidas para ciertos grupos– se someten a escrutinio desde la perspectiva de la dignidad, el respeto de los derechos, y como se ha mostrado para el caso chileno, desde la perspectiva del “buen trato” (Araujo, 2013). En estas dimensiones la demanda es de carácter universal y apunta a la igualdad absoluta: todos, sin distinciones, somos iguales en dignidad y derechos, y a todos se nos debe tratar con igual respeto. Ciertamente, esta pretensión de igualdad no implica suprimir las diferencias. Ahí donde está en juego la diferencia como valor y fuente de diversidad de las identidades sociales, el principio de igualdad fortalece el reconocimiento de las diferencias como fuente de dignidad (“igualdad en la diferencia”). En cambio, donde existan relaciones asimétricas que creen desventajas para algunos y ventajas para otros, y

se les asocian sentimientos de injusticia por parte de grupos minoritarios o mayoritarios, habrá desigualdades.

Así, pues, en este volumen las *desigualdades sociales* se definen como diferencias en dimensiones de la vida social que implican ventajas para unos y desventajas para otros, que se representan como condiciones estructurantes de la propia vida, y que se perciben como injustas en sus orígenes o moralmente ofensivas en sus consecuencias, o ambas.

Esta definición se nutre de varias vertientes analíticas y releva elementos en los que vale la pena detenerse brevemente. Primero, que la definición se refiera a condiciones “estructurantes de la propia vida” alude a relaciones sociales que generan consecuencias en esferas centrales de la vida personal, y que van más allá del ámbito en que la diferencia se manifiesta. Segundo, la percepción de injusticia de estas diferencias puede remitir a cuestionamientos sobre su origen; por ejemplo, la desigualdad de riqueza por una expropiación violenta, la desigualdad de salarios por procesos arbitrarios de asignación de cargos, o la desigualdad de títulos heredados o privilegios por el solo hecho de haber nacido en determinada familia. Tercero, las diferencias cuyas manifestaciones se consideran moralmente ofensivas remiten casi siempre a un principio normativo de igualdad, pero también pueden hacer referencia a estándares mínimos de dignidad que la sociedad debiese garantizar a todos sus miembros.

¿Por qué reducir la desigualdad?

Razones tanto normativas como funcionales sustentan la decisión de catalogar una desigualdad como un problema social que debe ser comprendido y del cual la sociedad en general y el Estado en particular deben hacerse cargo. Las razones normativas se refieren en lo principal a las situaciones de injusticia que subyacen a muchas desigualdades y que suscitan un rechazo social más o menos amplio, mientras que las consideraciones funcionales dicen relación con los efectos negativos que la desigualdad causa en un conjunto de otros bienes sociales.

Razones normativas

El rechazo a la injusticia ha sido una fuerza motriz de la acción política en contra de la desigualdad a través de la historia, desde los procesos de independencia de muchos países, pasando por el desarrollo de políticas sociales contra la pobreza, hasta la promulgación de normativas contra la discriminación y la exclusión. En cada sociedad y en distintas esferas sociales se desarrollan sentimientos de injusticia que muchas veces empujan a las personas o los gobiernos a actuar sobre ella.

En las sociedades contemporáneas la desigualdad se asocia con situaciones de injusticia en tres ámbitos en particular. En primer lugar, se cuestionan los altos niveles de desigualdad a partir del principio de necesidad, es decir, cuando las desigualdades se acompañan de escasez o pobreza, de manera que algunos miembros de la sociedad no alcanzan niveles mínimos de acceso a recursos que les permitan vivir con dignidad y satisfacer las necesidades consideradas básicas. Este cuestionamiento es especialmente intenso en países donde los recursos económicos en principio permitirían a todos sus miembros vivir en forma digna, si es que se distribuyeran de manera más igualitaria.

Segundo, la desigualdad se asocia a la injusticia cuando entra en conflicto con uno de los horizontes normativos fundamentales de las sociedades democráticas, que postula que los seres humanos somos por definición iguales en dignidad y derechos. Donde existen amplias diferencias de recursos, poder y estatus, las personas en la práctica pasan a tener distinto valor, lo que da lugar a abusos y malos tratos que niegan ese acuerdo social básico.

Por último, la segregación territorial que caracteriza a muchos países, ya sea en la forma de segregación urbana o diferencias regionales, separa a los ciudadanos en territorios estancos, con lo que la interacción entre grupos socioeconómicos se reduce al mínimo y se generan patrones culturales diferenciados que dificultan la empatía entre personas de distintos grupos. Esto debilita la idea misma de sociedad, entendida como el conjunto de interacciones que se dan en un territorio caracterizado por una cultura y una identidad comunes.

Razones funcionales

Junto al rechazo a la injusticia, existen razones para argumentar que las sociedades desiguales debilitan sus instituciones y que este debilitamiento tiene efectos concretos sobre la vida de las personas; en particular, respecto de la institucionalidad democrática, el crecimiento de la economía, las capacidades del Estado y la salud de las personas.

Si el capital económico se puede traducir al menos parcialmente en capital político, entonces altos grados de desigualdad en el primero pueden erosionar la institucionalidad democrática. El acceso muy diferenciado a los recursos puede tener consecuencias sobre la capacidad de las personas de ejercer sus derechos ciudadanos, sobre la capacidad de expresar de manera efectiva sus ideas e intereses ante los órganos de representación, y de ser efectivamente incorporados en los procesos de decisión política. Estas diferencias producen grados muy dispares de respuesta por parte de las autoridades ante las demandas de los distintos grupos sociales, lo que erosiona su prestigio ante la ciudadanía. Grandes diferenciales de recursos, traducidos en poder político, merman el principio de igualdad democrática y el funcionamiento de sus instituciones, pues la gran capacidad de organización y acceso a medios de las capas más privilegiadas les dota de una capacidad desproporcionada de

expresar sus preferencias políticas. Así, la desigualdad socioeconómica produce resultados democráticos inferiores.

En segundo lugar, la evidencia muestra que la desigualdad puede afectar la capacidad de crecimiento de los países, sea porque restringe la acumulación de competencias laborales de parte importante de la población que tiene escaso acceso a educación, salud y otros bienes básicos; porque puede producir inestabilidad política con detrimento en la inversión, o porque dificulta alcanzar consensos mínimos que den estabilidad a la política económica. Ostry, Berg y Charalambos (2014), investigadores del Fondo Monetario Internacional, postulan que “sería un error enfocarse en el crecimiento y dejar que la desigualdad se arregle sola”. Sería un error no solo por razones normativas, sino porque las tasas de crecimiento que resultarían en ese caso serían más bajas e inestables. Ello no significa, por cierto, que cualquier acción redistributiva sea inocua para el crecimiento, como han demostrado algunas experiencias en la región.

Finalmente, cuando una proporción pequeña de la población concentra una gran cantidad de recursos es más difícil generar capacidades e ingresos fiscales estables que permitan el buen funcionamiento del Estado. Una notoria desigualdad socioeconómica tiende a reflejarse en sistemas estratificados de provisión de servicios sociales, y esta diferenciación socioeconómica no solo estratifica la calidad de los servicios, también se convierte en un mecanismo adicional de diferenciación y estatus. Cuando los grupos de ingresos altos y medios altos optan por prescindir de los servicios públicos para contratarlos de forma privada en el mercado, disminuyen marcadamente sus incentivos para pagar impuestos o demandar una mayor y mejor acción del Estado en esas áreas. El Estado se convierte en un Estado para pobres, mientras que los que más tienen y más impuestos pagan reclaman, no sin razón, que están financiando un Estado que les provee escasos servicios. Lograr obtener los tributos necesarios para que el Estado funcione adecuadamente se convierte entonces en una tarea política difícil, que alimenta una dinámica de profecías autocumplidas.

Finalmente, investigaciones recientes han mostrado que, más allá de los problemas macropolíticos y económicos, una desigualdad fuerte se vincula con problemas concretos relacionados con la salud de las personas. Por un lado está el efecto que produce el desigual acceso a recursos sobre las prácticas de cuidado de la salud y acceso a prestaciones médicas (Marinho, 2015). Desde la epidemiología también se ha mostrado una elevada coincidencia entre desigualdad y prevalencia de una serie de patologías, incluyendo problemas de salud mental y enfermedades asociadas a niveles elevados y sostenidos de estrés (Salverda, 2011; Wilkinson y Pickett, 2009). Sin embargo, la academia debate si estas correlaciones representan cadenas causales o no, una materia difícil de dilucidar en ausencia de experimentos que puedan controlar por la acción de terceras variables. Evidentemente, por tratarse de variables determinantes de la vida de las personas, es casi imposible hacer experimentos de este tipo.

Los grupos socioeconómicos en Chile: el “quién” de la desigualdad socioeconómica

Dadas las definiciones y los problemas esbozados, es necesario preguntarse cuáles son los grupos en que puede dividirse la sociedad chilena para analizar las desigualdades socioeconómicas. En otras palabras, ¿entre quiénes hay desigualdad? La pregunta remite a la estratificación social, esto es, a la división de la sociedad en clases o estratos que ocupan distintas posiciones en el orden económico y social. Las discusiones respecto de las variables que se usan para estratificar son de larga data, pero son principalmente tres: el ingreso, la educación y la ocupación de las personas.

Estas tres variables interactúan entre sí y en conjunto definen la posición de cada uno en el orden socioeconómico que caracteriza a las sociedades modernas. Se trata, sin duda, de una relación más cualitativa que cuantitativa, sin que exista una fórmula que entregue un valor numérico sintético del “nivel socioeconómico” a partir de los datos de ingreso, educación y ocupación. Por eso es mejor revisarlas una a una.

Ingresos

Tradicionalmente en la disciplina económica las desigualdades sociales se analizan usando el ingreso como principal indicador. Tiene la ventaja de ser bien conocido y que se puede medir con razonable precisión. Asimismo, recoge en mejor forma la información del hogar que las mediciones basadas en educación y ocupación, que se refieren más bien a individuos. Tiene el problema, sin embargo, de que reduce la estructura social a una sola dimensión y está lejos de recoger toda su complejidad. Un problema adicional es que las encuestas de hogares, que son el principal instrumento para medir estas desigualdades, subestiman considerablemente el ingreso de los tramos de más altos ingresos. Pese a todo, la estratificación por ingresos tiene una asociación natural con el poder de compra y por ello informa del nivel de vida que los ingresos permiten adquirir.

Una clasificación introducida por el Banco Mundial (Ferreira y otros, 2013) en su reporte sobre movilidad social para América Latina separa a la población en cuatro grupos: pobres, vulnerables, clases medias y clase alta. En el segmento de pobreza incluye los hogares con ingreso per cápita por debajo de la línea de pobreza, un parámetro que informa sobre el ingreso que requiere un hogar para cubrir las necesidades básicas de sus miembros. Se calcula con metodologías bien establecidas, basadas en los datos de gasto en consumo de los hogares, reportados en encuestas de presupuestos familiares. El estrato vulnerable reúne a los hogares cuyo ingreso los sitúa fuera de la situación de pobreza pero que no es lo suficientemente alto como para otorgarles seguridad económica. Los hogares de este grupo están en una situación de vulnerabilidad en el sentido de que una multitud de eventos (enfermedad, pérdida total

o parcial del empleo, cambios en la estructura del hogar, entre otros) puede hacer que sus ingresos desciendan por debajo de la línea de pobreza.

Por su parte, las clases medias estarían conformadas por hogares que disponen de ingresos que les permiten vivir con tranquilidad en términos económicos (Birdsall, 2010). En concreto, la “tranquilidad” de las clases medias se refiere a que los ingresos de este segmento se asocian con una baja significativa en la probabilidad de caer en la pobreza, en comparación con el grupo vulnerable. Estas probabilidades se calculan con datos longitudinales que permiten “seguir” a los hogares en el tiempo y correlacionar su nivel de ingreso con la probabilidad de incurrir en episodios de pobreza (López-Calva y Ortiz, 2011). Finalmente, no se dispone de un umbral de ingreso que marque la entrada en las clases altas y que posea un fundamento analítico, como en los casos previos. En general se usa un criterio heurístico que define como clase alta a la población de ingresos muy elevados, habitualmente el conjunto de hogares en el 5% más alto de la distribución, o menos. Para Chile, Clarisa Hardy (2014) estima que la proporción de estos grupos es de 9,9% para el estrato pobre, de 40,5% para los estratos vulnerables, de 44% para los estratos medios y de 5,6% para los estratos altos.

Otra modalidad de estratificación basada en ingresos, de uso muy extendido, es la división de la población en quintiles o deciles de ingresos de hogares. En este caso no hay un criterio de nivel de vida –u otro relacionado– para agrupar a la población en estratos, sino que simplemente se la ordena por nivel de ingreso y se la divide en grupos de igual tamaño. No hay, en otras palabras, un contenido cualitativo asociado a este tipo de estratificación: el primer quintil podría contener solo hogares pobres si es que el porcentaje de pobreza excediera al 20% de la población, o ningún pobre de no haber pobreza en el país. No obstante, esta clasificación es más funcional que otras para comparar la distribución de ingresos entre países y en el tiempo.

Educación

El nivel educacional alcanzado, las habilidades y los conocimientos incorporados en el proceso, así como las diferencias de capital social y cultural asociados a cada nivel educacional y sus instituciones, determinan en buena medida el futuro ingreso laboral, la ocupación y el estatus socioeconómico al que las personas lograrán acceder. En Chile, dadas las características del sistema de instrucción, el logro académico no solo se vincula cercanamente con los resultados de ingresos y ocupación, sino también de manera muy directa con el origen socioeconómico de las personas.

Una característica de esta modalidad de estratificación es que es relativamente fácil de medir: las personas saben, en general, cuál es su nivel educacional. Pueden incluso reportar

la educación de sus padres, por lo que la medida es una buena vía para aproximarse empíricamente a la pregunta por la movilidad o reproducción intergeneracional del estatus socioeconómico.

El Cuadro 1 presenta una clasificación de la población chilena adulta según la educación que han obtenido. Quienes se encuentran en el segmento más bajo en la clasificación educacional no necesariamente son las mismas personas que aquellas que se ubican más abajo cuando se segmenta por ingresos u otra variable, pero el grado de coincidencia es alto, especialmente en los extremos de la distribución.

Es importante notar que esta distribución depende en buena medida de la edad de las cohortes, dada la progresiva y rápida expansión de la cobertura educacional en el país. Así, en los segmentos de bajo logro educacional hay una sobrerrepresentación de las cohortes más antiguas, mientras que en los segmentos más educados son las más jóvenes las que se observan en mayor porcentaje.

CUADRO 1 Estratificación educacional según cohorte (%) (edades)

Nivel educacional	25-40	41-65	66 y más	Todos
Básica/ninguna	11	33	64	31
Media incompleta	9	14	12	12
Media completa	37	31	14	30
CFT, IP, superior incompleta*	26	12	4	15
Universitaria completa	18	10	7	12
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta Casen 2015.

*CFT: Centro de formación técnica; IP: Instituto profesional.

Clases ocupacionales

En la tradición sociológica se ha usado como medida de estratificación la ocupación de las personas, esto es, sus profesiones u oficios principales. Las ocupaciones tienen distintos requisitos de entrada en términos de credenciales educativas, y están asociadas a rangos de salario y prestigio social diferenciados. Se asocian, además, a distintas relaciones con los medios de producción y, por tanto, a distintos intereses individuales y colectivos. Las ocupaciones establecen, además, círculos de socialización diferenciados, asociados a formas de vida y rutinas particulares y duraderas. Las clases ocupacionales así entendidas son el espacio donde se van generando ciertas representaciones del lugar que cada uno y los demás ocupan en la sociedad.

Por todo lo anterior, la ocupación de las personas es una forma de acercarse al fenómeno de la desigualdad de manera sistemática. Tiene la ventaja de que la ocupación es relativamente simple de capturar por medio de encuestas y datos administrativos. Su desventaja principal es que solo permite clasificar, al menos en principio, a las personas insertas en el mercado laboral, con lo que quedan excluidos del análisis los jubilados, los estudiantes y los dueños y dueñas de casa sin trabajo remunerado, entre otros.

En Chile se han usado variantes y adaptaciones del modelo de clases ocupacionales propuesto a fines de los años setenta por Erikson, Goldthorpe y Portocarero (EGP) para países de Europa occidental (Espinoza y Rabbi, 2013; Torche y Wormald, 2004). Este enfoque divide las ocupaciones con cuatro criterios: las posiciones que se ocupan en el mercado del trabajo (por ejemplo, empleadores, trabajadores por cuenta propia o empleados), si pertenecen al sector agrícola o urbano, si son trabajadores manuales o no, y si establecen relaciones de carácter contractual (trabajadores dependientes de menor calificación) o relaciones de servicios (trabajadores más especializados que no cumplen rutinas sino objetivos). Otros autores usan la variante de E.O. Wright (1994), quien pone el foco en si se tiene o no cualificaciones educativas, la propiedad de los medios de producción y la autoridad dentro del proceso productivo. Autores como Aguilar y otros (2016) siguen esta línea para el caso de Chile.

Los autores de este libro optamos por una estratificación propia de clases ocupacionales (Cuadro 2) que considera como variable de clasificación la actividad laboral del principal proveedor de ingresos del hogar (siguiendo a Franco, Hopenhayn y León, 2011). A partir del esquema de Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), las ocupaciones se estratificaron según la distinción entre trabajo manual y no manual, sector urbano y rural, grados de diferenciación de capital económico (medida por los ingresos promedio de cada ocupación de acuerdo con datos de la encuesta Casen) y grados de diferenciación de capital cultural (nivel educacional promedio reportado por la encuesta Casen). En consecuencia, se dejaron de lado distinciones más finas del mundo del trabajo, como la separación entre trabajadores por cuenta propia y el resto, o los distintos grados de supervisión. El resultado es un esquema de cuatro grupos de clases: bajas, medias bajas, medias, y medias altas y altas.

Como se observa en el cuadro, estos cuatro grupos de clases presentan heterogeneidad interna: las clases bajas incluyen a trabajadores agrícolas y a trabajadores manuales sin calificación; las clases medias bajas agrupan a trabajadores manuales calificados y semicalificados y a asalariados en trabajos no manuales del sector servicios; las clases medias agrupan a profesores, técnicos superiores y microempresarios; las clases medias altas y altas incluyen a profesionales y directivos de empresas. Por ello cada uno de estos cuatro grupos se nombra en plural: “clases”. Por otra parte, el Gráfico 1 muestra, utilizando el ejemplo de los ingresos, por qué tiene sentido generar estas cuatro agrupaciones: las clases medias altas y altas tienen gran heterogeneidad, pero claramente se “escapan” del resto de la población en términos de ingresos; algo similar ocurre con las clases medias, menos heterogéneas, que ocupan su

propio intervalo en la escala de ingresos; por su parte, la clase media baja de servicios y la de trabajadores manuales semicalificados presentan perfiles de ingresos muy similares, pese a sus evidentes diferencias en términos ocupacionales; finalmente, pese a ocuparse en áreas muy disímiles de la economía, las dos clases bajas son también muy similares en sus niveles de ingresos. En el capítulo quinto, dedicado a las trayectorias de vida en un contexto de alta desigualdad, se aborda en mayor profundidad las diferencias y distinciones que se aprecian al interior de cada uno de estos grupos.

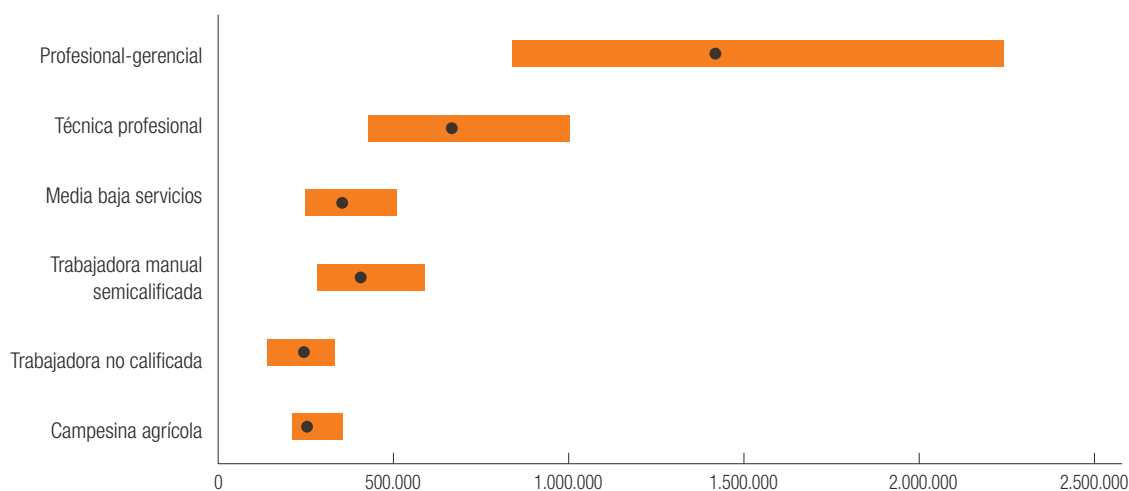
CUADRO 2 Clasificación en 4 clases socioeconómicas según ocupaciones

Clase social	Ocupaciones (descripción)	Ocupaciones (casos típicos)	Escolaridad (años promedio)	Ingresos del trabajo, en pesos chilenos (mediana per cápita)	% de la población
Clases bajas	Ocupaciones manuales sin calificación, sector secundario y servicios	Servicio doméstico, limpiadores de oficina	8,8	250.000	25,8
	Ocupaciones manuales en sectores agrícola, ganadero, forestal y piscicultor	Trabajadores agrícolas, agricultores, pescadores			
Clases medias bajas	Asalariado manual calificado y semicalificado en sectores extractivo, secundario y agroindustria	Albañiles, mecánicos, mineros	11,2	376.048	50,7
	Asalariado no manual del sector servicios, pequeños propietarios	Vendedores de tienda, secretarías			
Clases medias	Técnicos superiores, profesores de educación media y básica, profesionales de bajo rango, microempresarios	Profesores, técnicos en informática	15,0	660.000	12,9
Clases medias altas y altas	Profesionales, gerentes y directivos en grandes empresas públicas y privadas	Ingenieros, abogados, psicólogos	17,2	1.400.000	10,6

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta Casen 2015.

Nota: Tanto la proporción de cada clase como sus características consideran solo la población ocupada entre 25 y 65 años, a partir de la ocupación del jefe de hogar.

GRÁFICO 1 Ingresos del trabajo por clase ocupacional en Chile, 2015 (percentiles 25, 50, 75)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Casen 2015.

Nota: El círculo en cada caja indica la mediana de ingresos. El punto más bajo es el percentil 25, y el más alto, el percentil 75.

¿Qué estratificación se usa en el texto?

El enfoque de este trabajo es eminentemente pragmático: se privilegia el acceso a una variedad de fuentes de datos por sobre un criterio único de estratificación. En concreto, para estratificar se usarán variables tanto de ingreso como de educación y ocupación, dependiendo de si están disponibles y de cuán atingente sea una u otra para el tipo de análisis realizado en cada sección. Este enfoque permite recurrir a la gran cantidad de datos disponibles en los distintos tópicos, pero que están contruidos a partir de distintas variables y, muchas veces, agrupados de maneras que servían ante todo a los objetivos originales para los que fueron elaborados. Por otra parte, requiere del lector un trabajo adicional: mantener en mente en cada apartado el tipo de estratificación que se está usando, junto a sus características.

EL ANTIGUO Y EL NUEVO ESQUEMA ESOMAR

Desde hace algunas décadas en el país se usa la nomenclatura de estratos sociales propuesta por la industria del avisaje comercial, que divide a los hogares según su capacidad de consumo. El bien conocido esquema de siete categorías (A, B, C1, C2, C3, D, E), desarrollado en 1980 por la Sociedad Europea de Investigación de Mercados y Opinión (Esomar), fue adaptado al contexto chileno por la Asociación de Investigadores de Mercado (AIM) a mediados de los años ochenta. Desde entonces, la clasificación ha ido evolucionando tanto en su forma de medición como en sus definiciones metodológicas, a la vez que se ha instalado en la cultura chilena como un sistema de referencia, una nemotecnia para hablar de aquellos aspectos que caracterizan y separan a los estratos socioeconómicos. Así, es común referirse a los grupos de altos ingresos como grupos ABC1 y a los grupos medios como C2-C3. En el habla coloquial estas referencias a clases socioeconómicas se aplican incluso a individuos: alguien puede ser considerado “muy ABC1”, por ejemplo.

La metodología asigna un puntaje a cada hogar de acuerdo con la posesión de una serie de bienes que determinarían su capacidad de consumo, a lo que se suma el nivel educacional del jefe de hogar. Luego se definen cinco grupos: al 10% de menor puntaje se le denomina estrato E, a los siguientes 35 percentiles estrato D, a los percentiles 45 a 70 estrato C3, a los percentiles 70 a 90 estrato C2, y al 10% superior estrato ABC1.

En noviembre de 2015, en respuesta a las crecientes dificultades del modelo, unidas a la falta de datos censales, la AIM presentó un nuevo modelo de clasificación que solo usa el ingreso de los hogares y ajusta por el número de sus integrantes. Mantiene la nomenclatura basada en letras, solo que amplía el número de categorías y asigna nuevos porcentajes poblacionales. Usando como punto de referencia la línea oficial de pobreza, se define que sobre ella “los hogares pertenecerán a distintos niveles socioeconómicos si el ingreso per cápita equivalente de uno de ellos es superior al menos en un 62% al ingreso per cápita equivalente del otro” (AIM, 2015). El resultado son diez categorías, cuyos nombres y porcentajes, de abajo hacia arriba en la escala de ingresos, son los siguientes: E2 (4,0%), E1 (8,9%), D (24,2%), C3 (29,1%), C2 (17,9%), C1b (8,9%), C1a (4,2%), B2 (2,0%), B1 (0,6%) y A (0,3%).

Esta clasificación no permite comparar con los grupos generados a partir de los datos previos de tenencia de bienes y nivel educacional, si bien la mantención de la nomenclatura de letras podría hacer suponer que existe tal posibilidad.

LA DESIGUALDAD SOCIOECONÓMICA EN CHILE

Caracterizar con precisión la desigualdad del país no es una empresa simple. En principio se puede responder con indicadores como el índice de Gini, pero estas medidas solo capturan una fracción de la realidad social. En el otro extremo, una acumulación de fuentes y variables puede complicar la respuesta hasta el punto de volverse incomprensible. No se trata de presentar todas las cifras disponibles, tarea prácticamente inabarcable y probablemente poco útil, sino de entregar una mirada selectiva de la evidencia disponible. Una perspectiva que permita, como primer acercamiento, dibujar los contornos de la desigualdad socioeconómica en el Chile actual.

A lo largo de este libro hay mucha evidencia que permitirá a los lectores dimensionar la desigualdad socioeconómica. En este capítulo se abordan específicamente tres aspectos que permiten delinear el fenómeno: la desigualdad de ingresos, que da cuenta de las diferencias de acceso a todo tipo de recursos; la segregación residencial, que es la cara más visible de la desigualdad, y los patrones de movilidad social entre generaciones, que dan cuenta de cómo las desigualdades socioeconómicas se transmiten o modifican en el tiempo.

En las sociedades modernas la educación, la ocupación y el ingreso son los componentes principales de la posición socioeconómica. De los tres, el ingreso es el que ofrece mejores datos para comparar la desigualdad entre países, así como para conocer las tendencias de largo plazo en un país. Además, es una medida intuitiva y ampliamente conocida del nivel de vida de las personas, pues representa el poder de compra de todos los bienes que se asignan a través del mercado, e incluso de algunos servicios que en principio son públicos, como la educación, la salud o la seguridad ciudadana.

La segregación residencial es la expresión espacial de la desigualdad en las ciudades, especialmente en países como Chile, que no regulan el precio del suelo urbano. Como resultado, las ciudades se segmentan en zonas que concentran a personas de similar condición social, que quedan separadas de los demás. En este sentido constituye la cara más visible de la desigualdad y se traduce en accesos diferenciados a servicios, infraestructura y oportunidades, con efectos de largo plazo sobre las trayectorias individuales y la estructura social.

Por su parte, la movilidad intergeneracional se refiere al carácter dinámico de la desigualdad y su transmisión de padres e hijos. En una sociedad con baja movilidad intergeneracional, la posición social de las personas se ve determinada de forma importante por la posición social de sus padres. Una sociedad con alta movilidad, en cambio, muestra relativa independencia entre la posición social de padres e hijos. La movilidad social tiene una relación directa con la distribución de oportunidades y otros factores que permiten independizarse de la condición socioeconómica de origen. A este respecto, la educación es central en un doble sentido. Es la herramienta más efectiva con que cuentan las personas para procurar que sus hijos tengan una posición social comparativamente más aventajada; en el nivel individual es el principal mecanismo de movilidad. Por otra parte, y sin contradecir lo anterior, los sistemas educacionales desigualmente estructurados tienden a reproducir la estructura social.

La evidencia de los ingresos

La desigualdad de ingresos en Chile es el dato más citado en las discusiones públicas sobre este tema. Dada su centralidad, aquí se revisa en detalle.

La distribución de ingresos se mide respecto de los hogares, pues estos funcionan como una unidad donde se comparten ingresos y gastos. El ingreso disponible del hogar es la suma de los pagos que reciben sus miembros por concepto de ingresos del trabajo, ingresos del capital, pensiones y transferencias monetarias desde el Estado. La desigualdad de ingresos se puede expresar a través de indicadores como el coeficiente de Gini, el indicador de Palma y la razón de quintiles. Estos indicadores resumen toda la información sobre la distribución en una sola cifra, y se les llama indicadores sintéticos. Hay otros indicadores, como la razón de deciles, razones de percentiles (90/10, 90/50, 10/50), el coeficiente de Atkinson y otros. Sin embargo, los tres primeros indicadores mencionados son suficientes para describir las tendencias de la desigualdad de ingresos en el país.

El coeficiente de Gini es uno de los indicadores más antiguos y el más usado, especialmente en estudios comparados. El índice toma valores entre 0 (igualdad total) y 1 (máxima desigualdad), aunque suele presentarse en forma de porcentaje. Se habla, por ejemplo, de un Gini de 45 en lugar de 0,45. En la práctica, el coeficiente presenta valores de entre

aproximadamente 25 (en países escandinavos y del centro de Europa) y 60 (en partes de África y en Haití, por ejemplo). Pese a lo extendido de su uso, no es una medida fácil de interpretar y su construcción es compleja. Basta con decir que se basa en tres operaciones: i) se divide el ingreso de cada hogar por el ingreso promedio de todos los hogares; ii) estos valores se agregan en una suma, en la cual cada hogar recibe una ponderación que es inversa a su posición en la distribución; así, si hay 100 hogares, el hogar con menor ingreso recibe un ponderador de 100, el segundo menor 99, y así sucesivamente; iii) el resultado se transforma en una escala, de modo que el indicador se ubique entre 0 y 1.¹

El indicador de Palma, que es la proporción (la ratio) entre el total de ingresos obtenidos por el 10% de mayores ingresos y el ingreso combinado del 40% más pobre, fue propuesto por el economista chileno Gabriel Palma (2011). A diferencia del Gini, su interpretación es directa y mide mejor los cambios que ocurren en las puntas de la distribución, que son más frecuentes y de mayor interés que los cambios en la parte media. Palma ha mostrado que en la gran mayoría de los países la mitad de la población que ocupa los deciles 5 a 9 obtiene cerca del 50% de los ingresos totales, y que este porcentaje se mantiene relativamente estable en el tiempo. El nivel de desigualdad depende, argumenta Palma, de cómo se reparte el otro 50% del ingreso entre el decil 10 (los más acomodados) y aquellos en la parte baja de la distribución.

Por último, la razón de quintiles ($Q5/Q1$) es la proporción entre el ingreso promedio del 20% de mayores ingresos y el más pobre. Es un indicador de amplio uso y fácil interpretación.

En el Cuadro 1 se muestra que, medida por cualquiera de estos indicadores, la desigualdad de ingreso disponible de los hogares aumentó en Chile entre 1990 y 2000, para luego caer durante los siguientes quince años.² Esta tendencia es ratificada por los datos de la Encuesta de Empleo de la Universidad de Chile para el Gran Santiago, que es la única otra medición comparable a lo largo de este período.

Estos cambios han ocurrido en un contexto de elevado crecimiento económico en el país, particularmente en la primera parte del período, que tuvo por correlato un crecimiento acumulado real de casi el 150% del ingreso per cápita promedio de los hogares entre 1990 y 2015, lo que se reflejó en un marcado descenso en las cifras de pobreza. La penúltima columna del Cuadro 1 muestra que el porcentaje de pobres cayó a una sexta parte en estos años, desde el 68% al 11,7%, de acuerdo con la nueva medición introducida por el Ministerio de Desarrollo Social (2013).³

La última columna muestra la evolución de la desigualdad salarial de género para trabajadores dependientes entre 25 y 40 años que trabajan 30 o más horas semanales. El dato indica cuánto ganan las mujeres como porcentaje de lo que ganan los hombres. Esta cifra aumentó de 77% en 1990 a 85% en 2000, para estabilizarse en torno a ese porcentaje en el resto del período. En estos años las mujeres incrementaron su tasa de ocupación laboral desde

34% a 58% (esto es, en 2015 trabajaban con remuneración 58 de cada 100 mujeres entre 25-40 años), pero siguen estando muy rezagadas respecto del 80% de tasa de ocupación de los hombres, a pesar de que hoy tienen una escolaridad similar (12,9 años de estudios en el citado tramo de edad).

CUADRO 1 Desigualdad de ingresos 1990 a 2015

	Gini	Palma D10/(D4-D1)	Razón quintiles Q5/Q1	% pobreza de ingresos	% salario mujer/ hombre
1990	52,1	3,58	14,8	68,0	76,9
1996	52,2	3,61	15,2	42,1	80,9
2000	54,9	4,17	17,5	36,0	84,8
2003	52,8	3,72	15,3	35,4	84,6
2006	50,4	3,25	13,3	29,1	88,0
2009	50,0	3,16	12,8	25,3	84,3
2011	49,1	3,01	12,2	22,4	86,4
2013	48,8	2,96	11,6	14,4	84,6
2015	47,6	2,78	10,8	11,7	84,4

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta Casen, años respectivos.

Nota: Los ingresos corresponden a ingreso disponible per cápita del hogar, no ajustados a cuentas nacionales. La unidad de medición es el hogar ponderado por el número de miembros. La pobreza se mide con la medida introducida por el Ministerio de Desarrollo Social en 2013. El salario en la última columna corresponde a trabajadores dependientes entre 25 y 40 años, con 30 o más horas de trabajo semanales.

En lo que respecta a la desigualdad de ingresos y la pobreza es importante relevar tres aspectos. Primero, la pobreza es una medida absoluta de bienestar, en tanto compara los ingresos de cada hogar con una línea de referencia que se mantiene fija en términos reales a lo largo del tiempo. En cambio la desigualdad es una medida relativa, puesto que compara los ingresos entre los hogares. De esta manera, cuando todos los ingresos aumentan la pobreza se reduce —un gran logro en sí mismo—, pero no necesariamente la desigualdad.

Segundo, en contextos de crecimiento y alta desigualdad como el chileno es posible que la desigualdad, una medida relativa, se reduzca aun si las distancias absolutas entre los hogares aumentan. Un ejemplo puede aclarar el punto. Según la encuesta Casen, el año 2000 los hogares ubicados en el decil 1 de la distribución tenían un ingreso disponible de \$20.040 per cápita (en moneda de 2015). El ingreso disponible per cápita en el decil 10 era de \$801.000. Entre 2000 y 2015 los ingresos del decil 1 crecieron en un 145% real, mientras que los del decil 10 lo hicieron en 30%. En el período, por tanto, la desigualdad entre estos dos grupos disminuyó, pues los ingresos de los que tenían menos crecieron porcentualmente mucho más que los de los hogares más acomodados. Sin embargo, en términos absolutos, en el período los hogares del decil 1 aumentaron en \$29.000 (145% de \$20.040), mientras que los hogares del decil 10 crecieron en \$239.000 per cápita (30% de \$801.000), es decir, casi 9 veces más. Así, las ganancias absolutas en la parte más alta de la distribución fueron bastante mayores. No es de extrañar entonces que, incluso en un período de baja en la desigualdad y en que

los grupos menos aventajados más que duplicaron su ingreso en términos reales, persista la percepción de que las distancias no se acortan.

Finalmente, esta caída se inscribe en una tendencia común de disminución de la desigualdad en casi todos los países de la región durante los años 2000. De acuerdo con la información recolectada por el Centro CEDLAS-Universidad de La Plata, en esos años el coeficiente de Gini cayó en 16 de los 17 países latinoamericanos que cuentan con datos comparables. En Chile y en los demás países de ingreso medio de la región, las causas inmediatas de la reducción de la desigualdad de ingresos fueron la reducción de la brecha de salarios entre los trabajadores de mayor y menor calificación, y las transferencias gubernamentales a los grupos pobres y vulnerables. El contexto fue un ciclo económico positivo empujado por el boom del precio de las materias primas.

Vale la pena insistir en que las disminuciones en las desigualdades de ingresos reflejadas en el Cuadro 1 son importantes y una buena noticia. Pero Chile sigue siendo un país de elevada desigualdad. En 2015 la mitad de los trabajadores asalariados obtuvo un salario por debajo del ingreso requerido para que un hogar de tamaño promedio no sea pobre (\$343.000), y la razón por la cual la tasa de pobreza no es más alta es porque en la mayoría de los hogares hay más de un perceptor de ingresos. Por otra parte, los datos del Servicio de Impuestos Internos (SII) muestran que el 1% más rico de los perceptores de ingresos concentra cerca del 30% del total de los ingresos generados en el país.⁴ Este punto se trata en detalle en el capítulo sobre la concentración de ingresos.

No está claro si la reducción de la desigualdad de ingresos observada en Chile y otros países de la región se sostendrá en el futuro o si fue principalmente un producto del ciclo económico positivo. Claudio Sapelli (2016) sostiene que en el caso de Chile seguirá decreciendo, puesto que en las generaciones más jóvenes hay una menor desigualdad de educación, y como consecuencia las brechas salariales continuarán reduciéndose. Sin embargo, se debe tener en cuenta otros factores, como la capacidad que tendrá el sector productivo de dar empleo al gran número de jóvenes que está cursando estudios de nivel superior, los desarrollos relacionados con la globalización de los mercados, la dirección que tomen las políticas públicas en el plano educacional y laboral y, muy especialmente, el efecto que tendrán el cambio tecnológico y la automatización de los procesos productivos sobre los salarios y el empleo. La trayectoria que siga la desigualdad dista de estar determinada, en cualquier caso, por una sola variable, por central que sea.

A diferencia de lo sucedido en la región, en los países desarrollados la desigualdad de ingresos ha aumentado desde la década de 1980 debido al cambio tecnológico, la globalización y la desregulación de los mercados financieros, a lo que se sumaron los efectos de la crisis de 2007-2009 en Estados Unidos y en países europeos (OCDE, 2011).

DESIGUALDADES DE CONSUMO Y DE PATRIMONIO

El ingreso es un flujo (más o menos constante) de recursos monetarios que reciben los hogares por concepto de trabajo, retornos al capital, transferencias del Estado, etc. Estos recursos se usan para dos propósitos: consumo o ahorro. La riqueza es la suma de los recursos que poseen los hogares en términos de ahorros, inversiones, propiedades y similares, a los cuales se restan las deudas.

Cuando el ingreso se distribuye desigualmente, el consumo y la riqueza también lo hacen. En general, son los hogares de mayores ingresos los que tienen mayor capacidad de ahorro, y por lo tanto de acumular riqueza, pues los hogares de ingresos bajos deben gastar la mayoría de sus ingresos en consumo y ahorrar les resulta muy difícil o imposible. Por ello la riqueza tiende a estar mucho más desigualmente distribuida que el ingreso, y más si se considera que los hogares de menores ingresos tienden a endeudarse para consumir, por lo que algunos tienen patrimonio negativo, es decir más deudas que ahorros.

La contracara es que la desigualdad de consumo es significativamente menor que la desigualdad de ingresos, puesto que los hogares pobres consumen el total de sus ingresos (o incluso más, a través de deudas), mientras que los hogares ricos consumen solo una parte de sus ingresos (ahorran la otra). Es decir, hay una mayor brecha de ingresos que de gasto en consumo entre los hogares situados en la parte alta y baja de la distribución.

En Chile, en efecto, los datos muestran que las diferencias de ingreso entre los quintiles 1 y 5 es de casi 11 veces (Cuadro 1). No obstante, al considerar algunos bienes y servicios básicos se observa que las diferencias en el gasto de los hogares en estos bienes (incluyendo el gasto público) es siempre menor que esta brecha de ingresos, ya sea que se considere el transporte (8,3 veces), la recreación (6,4), el vestuario (4,9), la vivienda (2,8), la salud (2,1), los alimentos (1,7) o la educación (1,1). En este último ítem, así como en salud y vivienda, el gasto del Estado en provisión pública y subvenciones cumple una función central en acortar las brechas. Como es de esperar, hay mucho más desigualdad en el gasto por bienes que se adquieren solo en el mercado, excepto en el caso de los alimentos.⁵

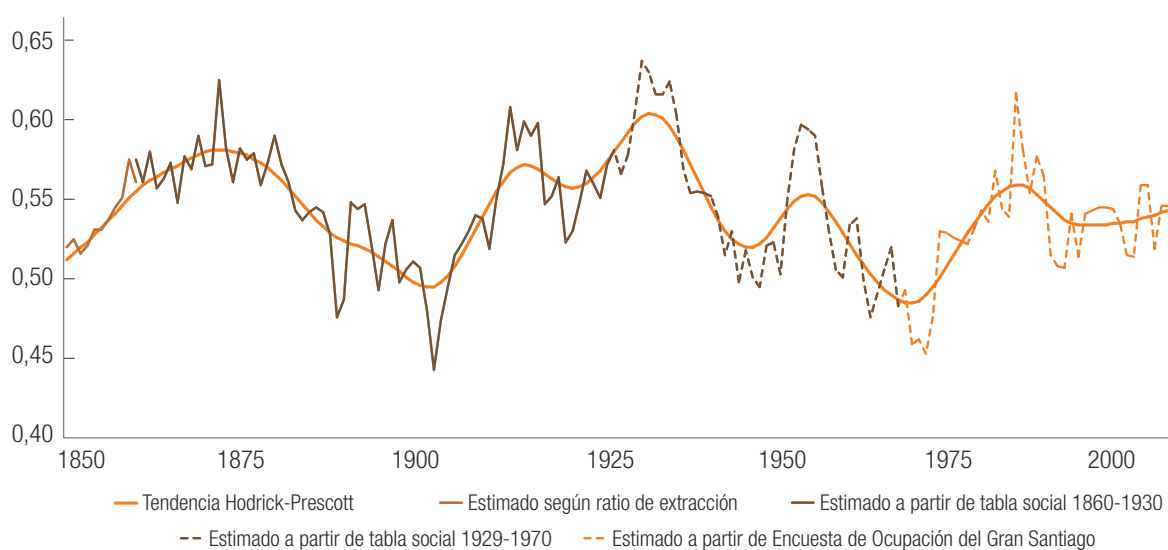
La Encuesta Financiera de Hogares del Banco Central muestra que en Chile el 10% de la población concentra más del 55% del total del patrimonio. De hecho, casi el 42% está en manos del 5% de hogares más ricos. Además estas cifras muy probablemente subestiman de manera considerable las cifras reales, ya que las encuestas de hogares no capturan bien la parte más alta de la distribución; en simple, los ricos evitan declarar todos sus ingresos y recursos. Como se verá en el capítulo sobre concentración económica, datos de otras fuentes muestran que la concentración del capital en los hogares más acomodados es más pronunciada aun de lo que se ve en las encuestas.

Además, en algunos de esos países el aumento de la desigualdad se ha manifestado sobre todo en una acelerada concentración del ingreso en la parte más alta de la distribución. Esta información proviene de datos tributarios, puesto que las encuestas no captan bien los ingresos de los hogares más ricos. En América Latina, y en Chile en particular, no se dispone de series temporales consistentes para este tipo de mediciones, por lo que no es posible saber si la tendencia en la participación del 1% de mayores ingresos ha reforzado o, por el contrario, ha compensado la caída de la desigualdad que registran las encuestas.

Desigualdad de ingresos en la historia de Chile

La alta desigualdad de Chile no constituye una novedad. El historiador económico Javier Rodríguez Weber (2017) entrega una estimación de las tendencias de largo plazo del índice de Gini, entre 1850 y 2009. Como se observa en el Gráfico 1, el promedio de la desigualdad en el país se ha mantenido relativamente estable desde mediados del siglo XIX. No se aprecia, en el larguísimo plazo, una tendencia al alza o a la baja. En torno al promedio, de aproximadamente 0,53, ha habido grandes oscilaciones en que la desigualdad aumenta o disminuye debido a factores tanto económicos y comerciales como de economía política o geopolíticos (Rodríguez Weber, 2017). Más aun, comparando los índices de Gini estimados para diversos países en el período anterior al inicio de sus respectivos procesos de industrialización, Chile aparece como un país de gran desigualdad desde muy temprano en su proceso de desarrollo (Milanovic, Lindert y Williamson, 2010). Con todo, las oscilaciones muestran que los niveles de desigualdad son factibles de modificar en el mediano y largo plazo. En el capítulo sobre la desigualdad a lo largo de la historia de Chile se revisan los procesos políticos y económicos que subyacen a los cambios de la desigualdad en el largo plazo.

GRÁFICO 1 Desigualdad de ingreso personal (Gini) en Chile en el largo plazo, 1850-2009



Fuente: Rodríguez Weber (2017).

¿El país más desigual en la región más desigual?

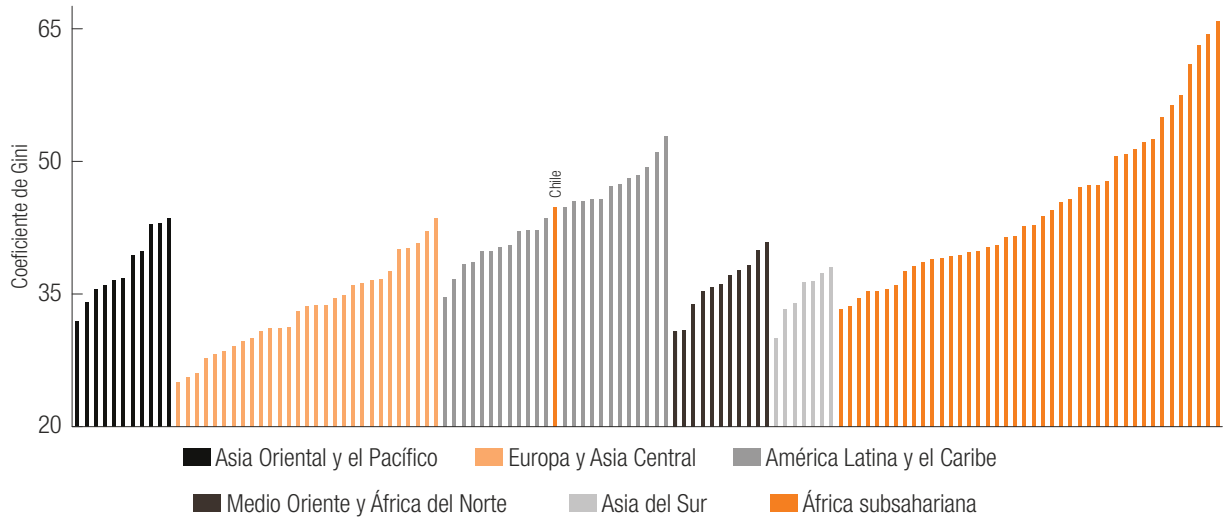
Las discusiones sobre desigualdad en el país suelen articularse a partir de la premisa de que Chile es “uno de los países más desiguales del mundo” o “uno de los países más desiguales de la región más desigual del mundo”.

Primero que nada, América Latina no es la región más desigual del mundo; es el África subsahariana. Estas aseveraciones se suelen basar en evidencia que combina indicadores extraídos de dos fuentes muy distintas: en las naciones más ricas se usan encuestas de ingresos y en las más pobres se suelen usar encuestas de consumo; ambas medidas tienen distintas propiedades en términos distributivos. Las encuestas de consumo producen estimaciones de desigualdad sistemáticamente suavizadas en relación con las obtenidas con encuestas de ingresos (inexistentes o muy poco confiables en buena parte del África subsahariana, por ejemplo), porque al usar medidas de consumo el ingreso no gastado “desaparece” del cálculo de desigualdad, y ya sabemos que los hogares más pudientes tienen capacidad de ahorro y los de bajos ingresos no. Si se ajusta por esta brecha entre las mediciones de desigualdad basadas en ingreso y consumo, la región más desigual del mundo es el África subsahariana y América Latina aparece en un cercano segundo lugar. Si se comparan los países solo a partir de encuestas de consumo, la conclusión es similar (Alvaredo y Gasparini, 2015).

Sin embargo, como muestra el Gráfico 2, en todas las regiones hay heterogeneidad, por lo que más allá de los promedios hay muchos países de las zonas más pobres de África que son menos desiguales que varios países latinoamericanos. Cuando se usan medidas comparables, otras regiones en desarrollo como el sudeste asiático son en efecto mucho menos desiguales que América Latina y el África subsahariana. En el Gráfico 2 se ilustran los puntos anteriores, ya que se comparan los coeficientes de Gini de distintas regiones usando solo datos de consumo. Cada barra en el gráfico representa un país y se ordenan al interior de cada región según su Gini de consumo.

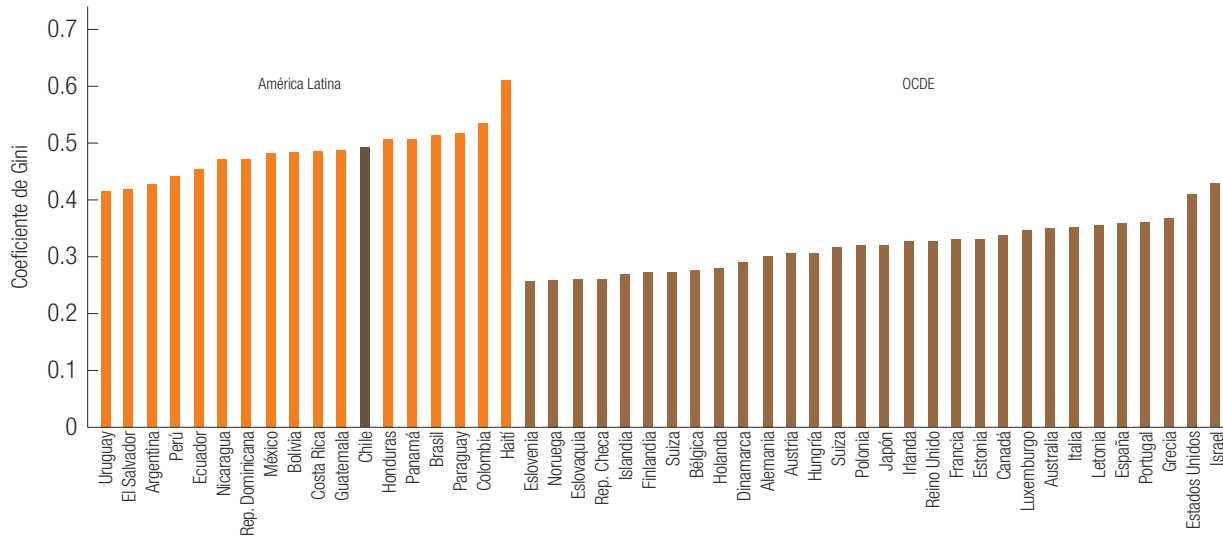
¿Cómo se compara Chile con el resto de la región y con otros países en que existen encuestas de ingresos? Los datos del Gráfico 3 muestran que se encuentra en la parte media alta del ranking regional de desigualdad. Se observa también la distancia que separa a América Latina de los países de la OCDE. Los países más desiguales dentro de este último grupo (excluyendo a México y Chile) presentan niveles similares al país más igualitario de la región latinoamericana, Uruguay. Estos datos ponen de manifiesto que, sin ser la más desigual del mundo, América Latina es una región de mucha desigualdad.

GRÁFICO 2 Coeficientes de Gini de consumo en seis regiones en desarrollo



Fuente: Alvaredo y Gasparini (2015: 708).

GRÁFICO 3 Desigualdad de ingresos (Gini) en América Latina y países OCDE, 2015 o dato más reciente



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial y, para Chile, de encuesta Casen 2015.

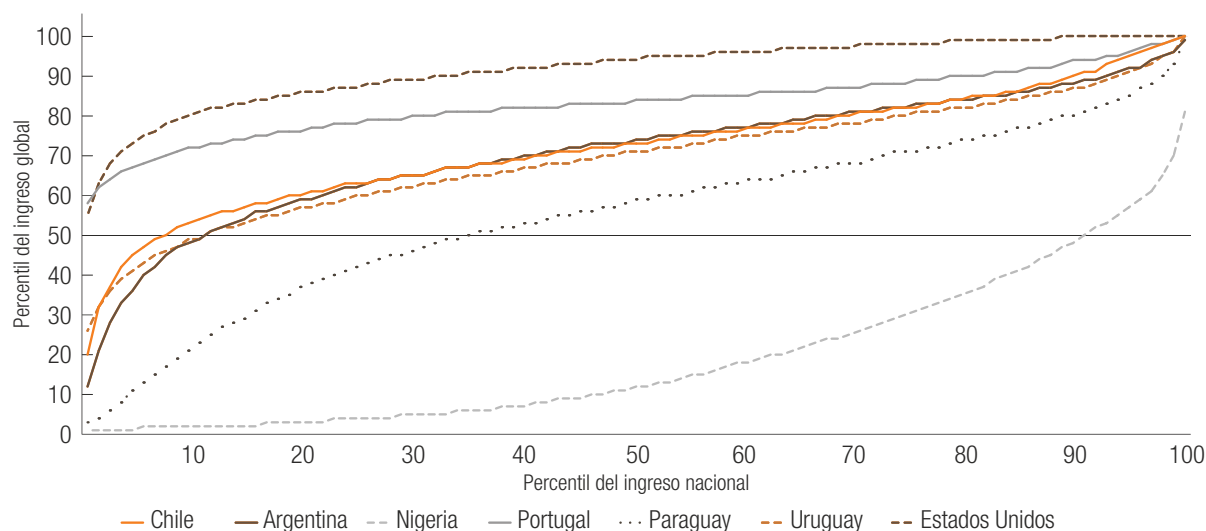
Nota: Para América Latina todos los datos son de 2014 o posteriores, excepto para Haití (2012). Venezuela, cuyo último dato validado por el Banco Mundial es de 2006, no se incluye en el Gráfico 3. Se omiten también Trinidad y Tobago, Santa Lucía, Guyana, Surinam, Belice y Jamaica. Para la OCDE, todos los datos son posteriores a 2010.

Por último, en el Gráfico 4 se usan datos internacionalmente comparables para estudiar desde otra perspectiva la distribución de ingresos en distintos países. En el eje horizontal se ordenan los hogares por país, de menores a mayores ingresos, agrupados por percentiles. Así, por ejemplo, el 1% más pobre de cada país se ubica a la izquierda y el 1% más rico en el extremo derecho. El eje vertical muestra la distribución global de hogares, también clasificada en percentiles. Cada línea representa la distribución de ingresos de un país respecto

de la distribución global. La línea horizontal segmentada es la mediana (el punto medio) del ingreso global, graficada aquí como referencia. Para efectos ilustrativos, se presentan cuatro casos latinoamericanos (Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay), un país de ingresos muy altos y alta desigualdad (Estados Unidos), uno de ingreso alto y menor desigualdad (Portugal) y un país de bajo ingreso (Nigeria).

Teniendo en cuenta las limitaciones propias de las encuestas de hogares, que no hacen un buen trabajo capturando los ingresos muy bajos y, sobre todo, los muy altos, el gráfico ilustra varios puntos de interés. Por ejemplo, las personas en la parte más baja de la distribución de ingresos en Estados Unidos se ubican aproximadamente en el 55% más alto de la distribución global. También se ve que los hogares más pobres de Portugal tienen ingresos levemente superiores que los más pobres en Estados Unidos. Por otra parte, más de la mitad de los hogares estadounidenses se ubica cómodamente en el 90% más rico de la distribución global, lo cual solo es cierto para aproximadamente el 20% de la población de Portugal, que sin embargo tiene la distribución más “plana” (menos desigual) entre todos los países recogidos en el gráfico.

GRÁFICO 4 Niveles de ingreso global, por país y percentil de ingreso nacional, 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Milanovic (2015).

En América Latina, las diferencias de Chile con los casos de Argentina y Uruguay se dan en los extremos de la distribución: en la parte baja tiene niveles de ingreso notoriamente más altos que Argentina para aproximadamente el primer tercio de la distribución. En Uruguay el segmento de ingresos muy bajos está mejor que en Chile o Argentina, pero solo hasta cerca de los deciles 5 y 10, respectivamente. Luego, con leves diferencias, las clases medias de los tres países tienen una distribución muy similar. Chile se distingue de los otros dos países principalmente porque su segmento de ingresos altos (el 15% más alto) está más empujado en la distribución global (pertenece al 15% de ingresos más altos en términos globales). Este

“escape” del segmento alto respecto de otros países de la región y del resto de la población local explica en buena medida la mayor desigualdad chilena, comparada con Argentina y Uruguay, pese a tener resultados relativamente mejores en la parte baja de la distribución.

Chile aparece con una distribución más desigual (una curva más empinada) que la de Portugal o Estados Unidos. Respecto de Portugal, que se ha citado como un país al que Chile podría acercarse en su ruta al desarrollo económico, la distancia se produce principalmente en la parte baja de la distribución. En lo que concierne a la mayoría de la población que recibe bajos ingresos, Chile está aún lejos del desarrollo. La realidad de la sociedad chilena está también enmascarada por los elevados promedios que registra gracias a los ingresos de los estratos altos (por ejemplo, medidas de PIB per cápita), a los que sin embargo la gran mayoría de las personas no tiene acceso.

ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO AJUSTADO POR DESIGUALDAD

El índice de desarrollo humano (IDH) es un indicador producido por el PNUD para comparar a los países más allá del ingreso per cápita, que distorsiona la realidad socioeconómica allí donde hay mucha desigualdad. Es un índice compuesto que agrega al ingreso mediciones de salud (esperanza de vida al nacer) y educación (años esperados de educación y escolaridad promedio). Se usa para construir un ranking de países de acuerdo con su grado de desarrollo humano.

Los indicadores que usa el IDH son promedios nacionales que igualmente pueden esconder grandes variaciones al interior de cada país, por lo que el PNUD produce un segundo indicador, ajustado por desigualdad (IDH-D), que tiene un valor similar al IDH en sociedades de escasa desigualdad y menor cuando no es así.

En el ranking de los 188 países del índice en 2016, Chile se sitúa a la cabeza de la región con el lugar 38 de la clasificación global. Dentro de los primeros cincuenta países del ranking se encuentra también Argentina, en el lugar 45. Sin embargo, al tomar en cuenta el mencionado ajuste por desigualdad, Chile pierde el 18,2% del valor de su indicador y baja doce posiciones en el ranking global. Casi todos los países latinoamericanos caen tras el ajuste. Además, mientras ocupa el lugar 38 en el IDH y el lugar 50 en el IDH-D, Chile se ubica apenas en el lugar 65 en el ranking de menor a mayor desigualdad de género.

Segregación residencial⁶

Para un visitante no hay manera más informativa de dimensionar la desigualdad en Chile que pasar un día recorriendo las distintas zonas de la capital u otra gran ciudad. La desigualdad tiene una expresión visible en la comparación entre barrios ricos, comunas de clase media, conjuntos residenciales y villas que concentran a los sectores populares, y “poblaciones” o “campamentos” donde habita la mayor parte de las personas más pobres, a veces cerca de conjuntos amurallados habitados por personas de mayores ingresos.

La noción de segregación residencial se refiere al “grado en que dos o más grupos viven separados uno del otro, en diferentes partes del entorno urbano” (Massey y Denton, 1988: 282), y es particularmente aguda en los extremos del espectro socioeconómico, en la distancia entre los barrios ricos y las poblaciones pobres. La diferencia es notoria en las características de las viviendas, las calles y las veredas, en su estética y limpieza, en la cantidad de áreas verdes, los vehículos que transitan y otros rasgos del paisaje urbano. Tanto o más pronunciada es la distancia entre sus habitantes, por su estatura, peso, tono de piel, forma de hablar y formas de relación que despliegan en el espacio público.

El análisis de la segregación distingue tres dimensiones centrales del problema (Sabatini, Cáceres y Cerda, 2001). La primera corresponde al grado de concentración espacial de los grupos sociales: un grupo puede estar segregado porque todos o gran parte de sus miembros residen en un mismo sector. La segunda dimensión corresponde a la homogeneidad social de las áreas de la ciudad: un sector es segregado cuando la mayoría de los habitantes pertenece a una misma categoría social (no todos los miembros de ese grupo viven en ese sector, pero en ese lugar prácticamente no hay personas de otros grupos). La tercera dimensión es cultural y se refiere al prestigio o desprestigio social de las distintas áreas de la urbe. Así, un territorio puede considerarse segregado porque pesan sobre él estigmas que crean barreras simbólicas.

La concentración, la homogeneidad y el prestigio (o estigma) de ciertas áreas de la ciudad son elementos clave a la hora de analizar cómo se segregan los grupos y qué consecuencias tiene esta segregación en las relaciones sociales de un territorio determinado. En particular, las grandes ciudades chilenas tienden a presentar patrones de segregación (Sabatini y otros, 2010) caracterizados por:

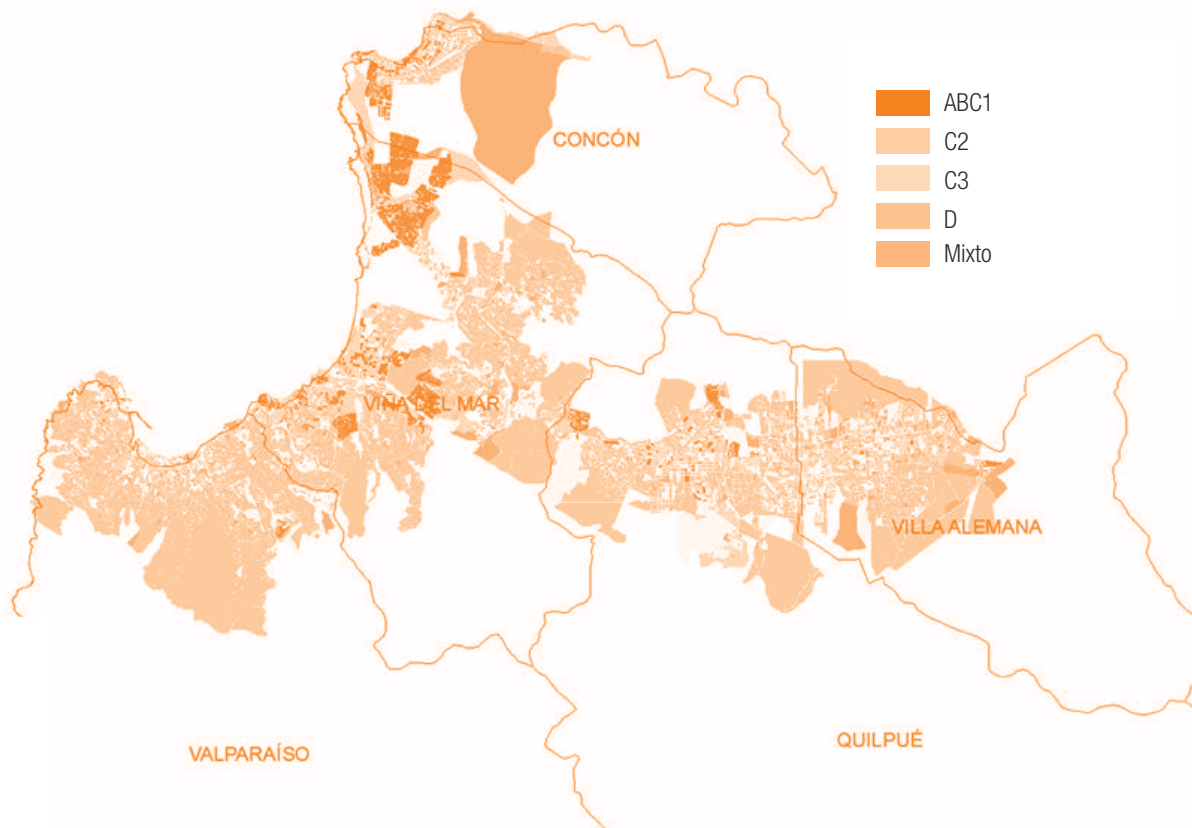
- i. Una gran concentración espacial de los hogares de altos ingresos en una zona: son los que muestran mayor concentración en el espacio, pues la mayoría de ellos tiende a residir en un único sector de la ciudad.
- ii. Gran segregación también de los hogares de estratos bajos, entendida como homogeneidad social del espacio, especialmente en sectores de la periferia; no se concentran en un solo sector pero los espacios en que se ubican están compuestos prácticamente solo por hogares de la misma condición social.

iii. Menor segregación de los hogares de ingresos medios.

Estos patrones se pueden apreciar a través de mapas de distribución de los estratos sociales en las ciudades, que se construyen asignando un color a cada estrato social mayoritario en cada manzana de la ciudad. Veremos los mapas de Santiago, Gran Valparaíso y Antofagasta, realizados con microdatos del Censo 2002.⁷ Los grupos socioeconómicos se miden por la metodología de la Asociación de Investigadores de Mercado (AIM), la única disponible para estos datos.

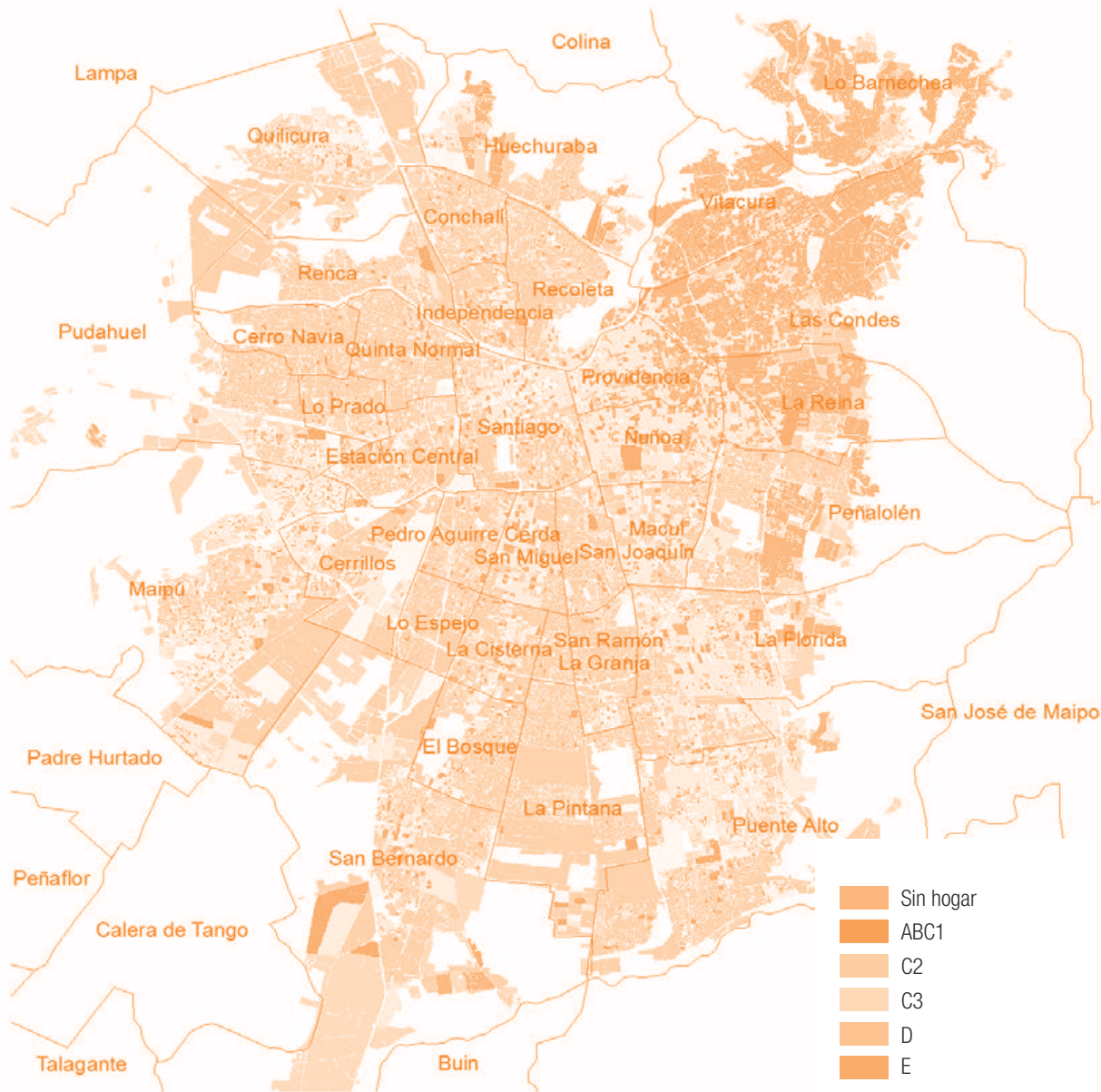
Los mapas muestran con claridad la segmentación social en la geografía de estos tres centros urbanos. Hay, sin embargo, rasgos propios de cada ciudad. El Gran Santiago se distingue por la elevada concentración de los estratos altos en el “cono de alta renta”; la conurbación Gran Valparaíso presenta un patrón de segregación donde los sectores de altos ingresos viven “hacia abajo” y los sectores de bajos ingresos “hacia arriba”; Antofagasta se divide socialmente en la dirección norte-sur.

MAPA 1 Estrato socioeconómico predominante por manzana, Gran Valparaíso



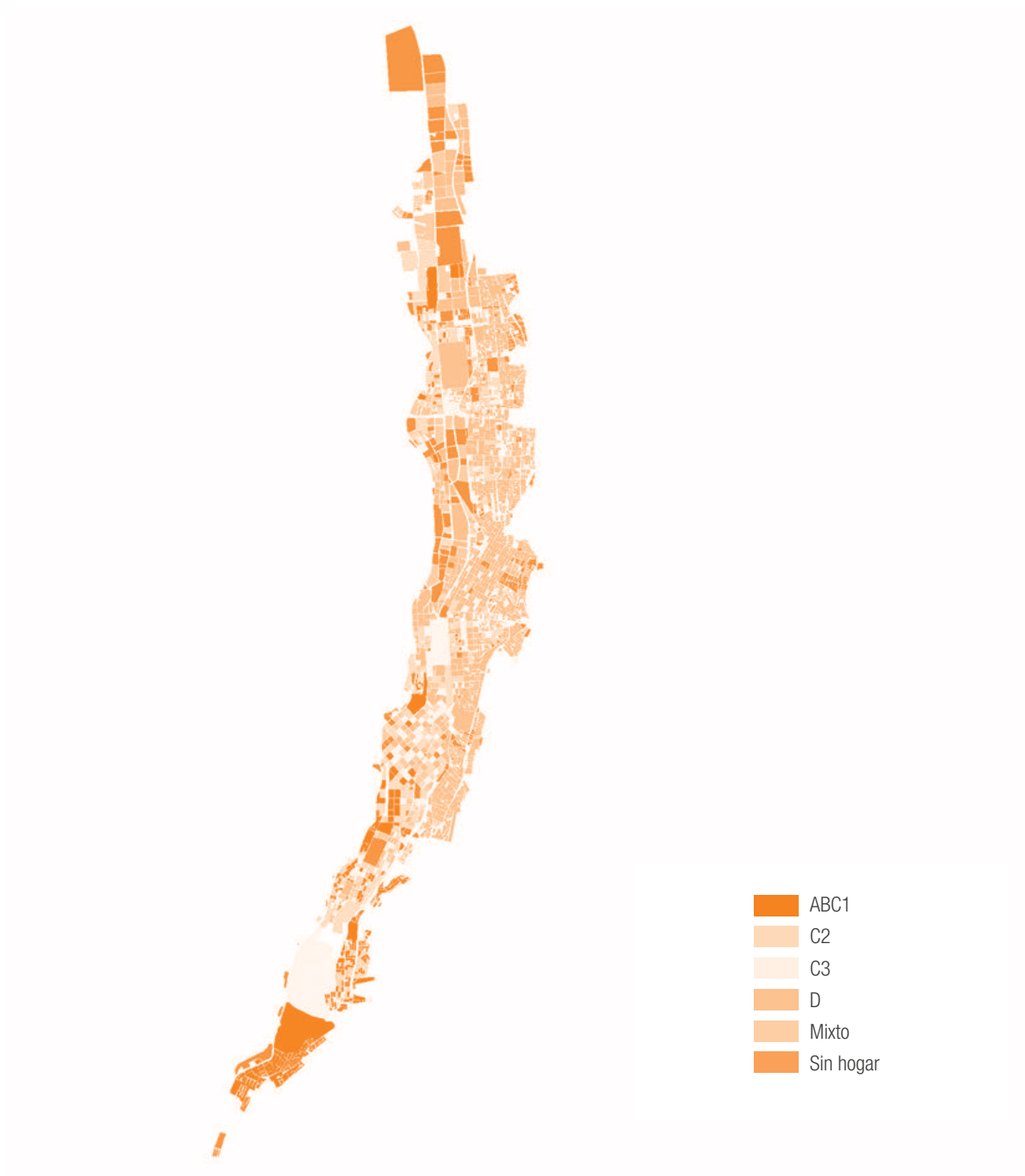
Fuente: Elaboración de Alejandra Rasse (2016) a partir de datos del Censo 2002.

MAPA 2 Estrato socioeconómico predominante por manzana, Gran Santiago



Fuente: Elaboración de Alejandra Rasse (2016) a partir de datos del Censo 2002.

MAPA 3 Estrato socioeconómico predominante por manzana, Antofagasta



Fuente: Elaboración de Alejandra Rasse (2016) a partir de datos del Censo 2002.

Información más específica sobre los patrones de segregación residencial proviene de indicadores sintéticos, como el índice de Duncan y el índice de aislamiento. El índice de Duncan mide el grado de concentración de un grupo social en la ciudad. Puede tomar valores entre 0 y 1, en donde 0 significa ausencia total de segregación, en cuyo caso en cada zona de la ciudad se replica la distribución promedio de los estratos sociales para la ciudad como un todo. Como se observa en el Cuadro 2, en todas las ciudades chilenas consideradas, el grupo

alto (ABC1) posee los índices de concentración más elevados, seguido por los grupos D y E, que representan a los sectores de menores recursos. Entre ellos se sitúan los estratos medios, C2 y C3, que presentan los índices más bajos de concentración residencial, en términos relativos. De esta manera, la medición del grado de concentración residencial es consistente con los patrones de segregación descritos.

El índice de aislamiento es una medida del contacto potencial que hay entre personas de distintos grupos sociales, de acuerdo con la composición social del área en que residen. En este caso los niveles más elevados corresponden en casi todas las ciudades a los grupos D y E, por lo que son estos los que presentan un mayor nivel de aislamiento social en el territorio. También se observa que, si bien los grupos de altos ingresos viven concentrados en determinadas zonas de las ciudades, su aislamiento no es tan notorio, porque tienden a compartir sus lugares de residencia con otros grupos, en particular el grupo C2.

CUADRO 2 Índice de disimilitud de Duncan, zonas censales

Ciudad	Estrato socioeconómico			
	ABC1	C2	C3	D y E
Antofagasta	0,49	0,26	0,10	0,34
La Serena-Coquimbo	0,45	0,16	0,26	0,36
Gran Valparaíso	0,47	0,25	0,12	0,32
Gran Santiago	0,61	0,35	0,16	0,42
Talca	0,43	0,30	0,13	0,31
Gran Concepción	0,60	0,36	0,15	0,36
Temuco-Padre Las Casas	0,59	0,32	0,17	0,41
Puerto Montt	0,41	0,23	0,16	0,28

Fuente: Elaboración de Alejandra Rasse (2016) a partir de datos del Censo 2002.

CUADRO 3 Índice de aislamiento, zonas censales

Ciudad	Estrato socioeconómico			
	ABC1	C2	C3	D y E
Antofagasta	0,38	0,48	0,56	0,89
La Serena-Coquimbo	0,28	0,35	0,21	0,16
Gran Valparaíso	0,22	0,24	0,27	0,54
Gran Santiago	0,34	0,28	0,27	0,58
Talca	0,09	0,20	0,25	0,63
Gran Concepción	0,22	0,25	0,25	0,64
Temuco-Padre Las Casas	0,30	0,24	0,28	0,60
Puerto Montt	0,12	0,19	0,22	0,64

Fuente: Elaboración de Alejandra Rasse (2016) a partir de datos del Censo 2002.

En línea con lo anterior, es importante distinguir entre grupos que son segregados y aquellos que eligen segregarse. De un lado están los grupos que se ven forzados a residir en un sector segregado, por ejemplo las zonas de homogeneidad social que se originaron por las erradicaciones de poblaciones del sector oriente de Santiago en los años ochenta. Menos extremo, pero con similares consecuencias, es el caso de la política de vivienda social de los años noventa, que en el afán de dar solución habitacional a los cientos de miles de familias que vivían hacinadas o en calidad de allegadas financió la construcción de grandes conglomerados de viviendas en zonas apartadas, donde había terrenos disponibles a valores compatibles con las disponibilidades presupuestarias de la época. Esta política solucionó en gran medida el problema de los “sin techo”, pero generó un problema para los “con techo”, en la medida en que los separó de la ciudad y no proveyó suficientes bienes públicos locales, como plazas, comisarías, consultorios, cuarteles de bomberos y transporte público expedito, entre otros (Rodríguez y Sugranyes, 2005).

Otros grupos se autosegregan. Es el caso de los más ricos que deciden vivir en sectores apartados de la ciudad, un patrón que a menudo se retroalimenta con desarrollos en accesos e infraestructura. En estos casos hay un distanciamiento voluntario de un grupo respecto de los demás, que si bien puede o no estar motivado por un ánimo de exclusión crea en la práctica segregación. El impacto de estas opciones de localización sobre el patrón de segregación de la ciudad depende tanto de la escala en que el grupo se aísla como de la permeabilidad de la frontera. Por ejemplo, grupos de altos ingresos pueden concentrarse en un sector amplio pero alejado de la ciudad (como el sector precordillerano de Santiago), generando así una segregación de gran escala aunque con fronteras permeables; otros grupos pueden agruparse en comunidades cerradas (condominios) en sectores populares de menor valor de suelo, lo que produce una segregación de menor escala pero de muy baja permeabilidad (hay murallas, porteros, reglas).

En la configuración socioespacial de las ciudades operan también factores socioculturales y de estigma. La elección del lugar de residencia no depende solo de elementos funcionales como la proximidad a los bienes y servicios urbanos, sino también de otros criterios de tipo simbólico como pertenencia, arraigo, identidad, imaginarios urbanos, etc. Si bien algunos de estos factores se reflejan en los valores de suelo (como la exclusividad o el estigma asociado a un barrio), otros, por ejemplo el arraigo y la identidad, funcionan de forma independiente.

El Estado puede ejercer un rol clave en la fijación de las reglas del juego respecto del acceso y uso del suelo. Si el mercado de suelos urbanos opera con pocas o nulas restricciones, como en el caso chileno, solo la capacidad de pago determina el acceso, con lo que los más pobres quedan relegados a las peores localizaciones de la ciudad (incluso sin poder acceder a ella) y surge la segregación.

La segregación espacial no es solo un efecto más de la desigualdad socioeconómica. Los hogares de bajos ingresos que viven en áreas segregadas están expuestos a un entorno adverso que les

significa enfrentar nuevas desventajas, que se suman a las que ya tienen por la falta de recursos privados. Como se ha documentado en la literatura especializada, la segregación puede ser un factor de profundización de desigualdades, lo que la diferencia de otras de sus expresiones.

En particular, el concepto de “geografía de oportunidades” describe el hecho de que las oportunidades no están distribuidas de forma homogénea en la ciudad. En un barrio segregado de bajos ingresos, en que las oportunidades laborales y educacionales son escasas, las personas tienen dos opciones: viajar a otras áreas de la ciudad en busca de mejores opciones, o bien optar entre oportunidades locales menos ventajosas. Ambas alternativas perjudican a las familias, ya sea en términos de calidad de vida (tiempos y costos de viaje) o de acceso a buenos empleos y educación. Este último ámbito aparece como crucial en los estudios sobre consecuencias de la segregación. El concepto de “efecto barrio” permite entender especialmente cómo repercute en niños y jóvenes ser socializados en un barrio homogéneo de bajos ingresos. Este efecto reduce la diversidad de opciones de futuro que ellos identifican en su entorno, lo que a su vez disminuye sus posibilidades de movilidad social.

La segregación residencial de los hogares de bajos ingresos se asocia también a la inseguridad, la violencia y la delincuencia que tienden a surgir en muchas de estas zonas. Los datos de percepción revelan niveles más altos de inseguridad entre los vecinos de sectores segregados, en comparación con residentes de similares características en sectores de menor segregación (Sabatini, Wormald y Rasse, 2013). Las personas de niveles socioeconómicos medio y alto reportan sentir temor fuera de sus barrios, mientras que los más desfavorecidos lo sienten al interior de sus barrios.

Hay también amplia evidencia proveniente de estudios cualitativos que sostiene que estos últimos tienen razón en sentir temor, pues hay violencia de todo tipo en sus zonas segregadas. Se produce así una cierta naturalización de la violencia, que se acompaña de una serie de estrategias desarrolladas por los residentes para lidiar con ella (ver el siguiente recuadro). En estos sectores se tiende al cierre con rejas y candados de casas y departamentos, incluso a veces con enrejados que separan cada piso, y en muchos casos se mantiene a los niños preferentemente dentro de la casa (viendo televisión, jugando videojuegos, etc.) para evitar los riesgos del entorno. De este modo la segregación de los hogares más pobres lleva a la desconfianza y a que cada familia se aisle de sus vecinos, lo que afecta su capital social y su capacidad de asociarse para llevar adelante proyectos comunitarios.

A esta violencia que experimentan al interior del barrio se suma la violencia simbólica que la ciudad impone en forma de estigma a los habitantes de “barrios malos”, que se ven así doblemente victimizados. La homogeneidad social de los barrios facilita el surgimiento de estigmas territoriales, que acarrear consecuencias concretas sobre quienes los cargan: se los discrimina en su acceso al empleo o porque algunos servicios se niegan a entrar en los barrios, entre otras. Los niños y adolescentes agregan a estos factores otras estigmatizaciones de parte de actores con los que tienen contacto cotidiano, como algunos docentes.

Esto es especialmente cierto en el caso del transporte, un servicio que es clave para aminorar (o profundizar) los efectos de la segregación ya que permite acceder a las oportunidades de la ciudad. Una movilidad disminuida dificulta la inclusión de las personas en otras dimensiones de la vida urbana. Diversos estudios muestran que personas de zonas segregadas tienen menos opciones para desplazarse y a menudo deben conformarse con viajes más largos e incómodos, lo que, nuevamente, aumenta los costos de incorporarse a la ciudad y sus oportunidades. A esto se suma que los desplazamientos son más inseguros. Los hogares deben desplegar entonces estrategias de movilidad complejas (entre la casa y el paradero, por ejemplo, especialmente considerando los horarios de desplazamiento) que involucran costos y dependen de quién es el que viaja: niños, adolescentes o adultos, hombres o mujeres. Además, algunas políticas de transporte en lugar de beneficiar a los residentes los perjudican, como se evidencia en el caso de ciertas autopistas urbanas que dificultan la conectividad de los sectores segregados.

LA VIDA EN BAJOS DE MENA⁸

Una de las zonas segregadas más emblemáticas de la Región Metropolitana es Bajos de Mena, que alberga a más de 130.000 habitantes al surponiente de la comuna de Puente Alto.

Desde principios de la década de 1990 se construyeron allí 49 villas y 25.466 unidades de vivienda, en su mayoría ejecutadas por privados y subsidiadas por el Estado. Llegar a Bajos de Mena es difícil, ya que está rodeado de barreras como la autopista Acceso Sur y el cerro Las Cabras por el oriente y el sur, y por la avenida Santa Rosa y terrenos agrícolas al poniente y al norte. Miles de familias comparten una única conexión con el centro de Puente Alto, sin comisarías ni bomberos, y sobre todo con altas concentraciones de pobreza, construcciones de baja calidad, hacinamiento y violencia.

La distancia del resto de la ciudad se hace patente en hechos como que muchas de las calles estructurantes del sector no tienen continuidad sino que son interrumpidas por terrenos privados o públicos, muestra de la ausencia total de planificación urbana. Entonces la distancia no es solo física, también tiene que ver con la percepción de un afuera lejano y distinto, que constituye probablemente la materialización más clara de las desigualdades sociales que sufre el sector.

Dos lentes son clave para entender esta distancia y sus consecuencias en términos de desigualdad social: las nociones de género y violencia en el territorio.

La perspectiva de género es indispensable en tanto más del 52% de los hogares en Bajos de Mena lo encabeza una mujer, la mayoría de los comités de vivienda está constituido en más del 85% por mujeres, y son ellas quienes más permanecen en el territorio a diario. La estructura familiar de un hogar a otro varía bastante, pero es común encontrar, por ejemplo, grupos numerosos en que un núcleo familiar convive con las familias formadas por sus hijos, y en los que a menudo

hay una mujer que actúa como el nodo principal. También es habitual encontrar familias en las que los hijos que conviven en el mismo hogar comparten la madre pero no necesariamente el mismo padre, y en que, por otro lado, no todos los hijos del padre viven en la misma casa.

Pero no solo la estructura familiar configura las decisiones tomadas diariamente por los vecinos de Bajos de Mena: la violencia del entorno también es fundamental en lo que pasa de la puerta para adentro, o, mejor dicho, de las rejas para adentro. La idea de que en Bajos de Mena solo se puede vivir enrejado está extendida, lo que tiene implicancias en la manera como se habita y se hace uso diariamente de los bienes públicos disponibles.

Los espacios públicos como las plazas, salvo ocasiones, no solo son en la práctica terrenos baldíos y tierra de nadie, sino que en ocasiones están “colonizados” por bandas, redes de narcotráfico o simplemente por delincuentes. Es sabido que durante las mañanas los espacios son más seguros y que después de cierta hora —la hora en que las bandas literalmente se despiertan— se vuelven más peligrosos. Hay una necesidad constante entre los residentes de elaborar estrategias para lidiar con las restricciones del uso del espacio público. Solo gracias al trabajo incesante de sus dirigentes algunas comunidades encuentran espacios de convivencia en los colegios, en los espacios deportivos y canchas, en las sedes sociales, las iglesias, y en ocasiones y ciertos horarios, en las plazas.

Movilidad social y distribución de oportunidades

El concepto de movilidad intergeneracional alude a la correlación que existe entre la posición socioeconómica de los padres en el pasado y la de los hijos ya adultos. El grado de movilidad intergeneracional está en directa relación con las oportunidades que tienen las nuevas generaciones de integrarse a la sociedad y la economía de modo distinto que sus padres. La igualdad de oportunidades es una situación ideal en la cual estas opciones no están predeterminadas por los recursos económicos, sociales y culturales del hogar de origen, ni por discriminaciones de género, raza, apariencia física o de otro tipo.

Las mediciones de movilidad intergeneracional se basan en distintos indicadores de la posición social de padres e hijos varones, como los ingresos monetarios, la escolaridad y las clases ocupacionales. Los dos primeros son ampliamente utilizados en la literatura económica sobre movilidad; las clases ocupacionales se usan principalmente en estudios sociológicos de movilidad. Ambos enfoques son complementarios, ya que la información de ingresos o escolaridad es limitada como medio de representación de la posición social y, por otra parte, el estudio de clases ocupacionales suele ignorar la alta heterogeneidad que existe al interior de cada clase.

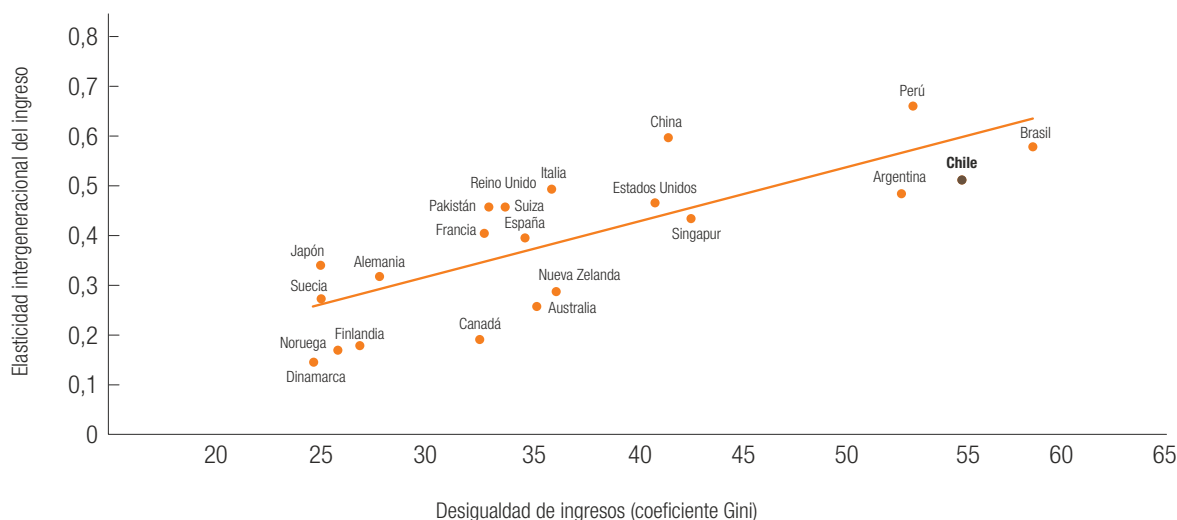
En Chile y en Latinoamérica el estudio de la movilidad intergeneracional es más bien reciente y ha estado limitado por la falta de datos longitudinales. En su defecto se ha hecho uso de preguntas retrospectivas en encuestas en las que se consulta sobre la escolaridad y ocupación que tenían en el pasado los padres de los encuestados (pregunta que no es posible hacer respecto del ingreso: los encuestados no saben cuánto ganaban sus padres hace veinte o treinta años). El ingreso que tenían los padres se proyecta a partir de esta información retrospectiva sobre escolaridad y ocupación que entregan los hijos ya adultos, mientras que países de mayor ingreso cuentan con encuestas de panel de largo plazo que siguen a las personas en el tiempo, en las cuales la información de ingresos de los padres fue provista directamente por ellos, décadas atrás.

Un estudio pionero para Chile (Torche, 2005) usó información de clases ocupacionales para comparar el patrón de movilidad intergeneracional de Chile con países más desarrollados. La investigación dio cuenta de un alto grado de movilidad ocupacional en el país, que llevó a la autora a concluir que Chile era un país “desigual pero fluido”, sobre todo en la parte media de la escala social. Posteriormente, Torche y Wormald (2007) relacionaron la alta movilidad ascendente en los grupos medios con la expansión de las oportunidades educativas. Espinoza y Núñez (2014) muestran que hay una mayor rigidez de la estructura social en los extremos de la distribución.

Por otra parte, las estimaciones basadas en la elasticidad intergeneracional del ingreso (que es una medida de desigualdad) concluyen que, al igual que en otros países latinoamericanos, en Chile hay poca movilidad en comparación con países desarrollados. Los resultados muestran una elasticidad de entre 0,52 y 0,74, dependiendo de la base de datos, del rango etario y, sobre todo, de los predictores usados para estimar los ingresos de los padres. Son valores relativamente altos para un indicador que toma valores entre cero y uno, donde cero indica que no hay correlación alguna entre los ingresos de padres e hijos, y uno implica que los ingresos de los hijos constituirían una “réplica” (escalada) de los ingresos de los padres.

El eje vertical del Gráfico 5 muestra que Chile y otros países de la región presentan una elevada elasticidad intergeneracional del ingreso (es decir, los ingresos de los padres determinan en gran medida los ingresos de sus hijos, por lo tanto, se observa un bajo nivel de movilidad social) al compararla con los países de mayores ingresos, en particular con la región escandinava, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. En estas sociedades, más móviles, la cuna pesa menos en las trayectorias de vida de las personas. El gráfico muestra también que existe una relación inversa entre movilidad y desigualdad: los países que tienen la mayor desigualdad de ingreso tienden a ser aquellos donde la posición económica de los padres determina más directamente la de los hijos.

GRÁFICO 5 Desigualdad de ingresos y reproducción intergeneracional de los ingresos



Fuente: Corak (2016).

El peso duradero de los apellidos

Un enfoque alternativo para estudiar la movilidad social es analizar los apellidos. Un conjunto de investigaciones recientes para distintos países, incluyendo a Chile, evalúa en qué grado los apellidos asociados a posiciones de prestigio o riqueza en épocas pasadas siguen estando asociados a posiciones de privilegio en el presente, y derivan de allí estimaciones de la movilidad intergeneracional en el muy largo plazo (Clark, 2014).

Para este libro se tuvo a la vista datos sobre los apellidos de más de ocho millones de adultos chilenos, junto a información sobre sus oficios o profesiones, sexo y edad. Esta base de datos corresponde a todo el padrón electoral del Servicio Electoral al año 2008, al que hasta hace un tiempo se podía acceder en diversos sitios abiertos de internet. A partir de esta información se construyó el Cuadro 4, que lista los apellidos con mayor representación porcentual en las tres profesiones más prestigiosas y mejor remuneradas en el país: médicos, abogados e ingenieros. En un escenario de perfecta igualdad de oportunidades, en que la cuna no determinase la posición social, dicho porcentaje debiera ser aproximadamente similar para todos los apellidos.

El análisis consideró solo los apellidos que tienen una frecuencia mínima de 200 casos en la base de datos (para números más pequeños los porcentajes no proveen información confiable), y solo a las personas nacidas entre 1940 y 1970 (la profesión se registraba al inscribirse en los registros electorales, por lo que para cohortes posteriores muchas personas son listadas como estudiantes). Estas condiciones excluyen no más del 8% del total de personas incluidas en la base de datos original.

En el módulo izquierdo del Cuadro 4 están los 50 apellidos de mayor representación porcentual en las profesiones de prestigio escogidas, y en el módulo de la derecha los apellidos en que no hay una sola persona en alguna de las tres profesiones (si bien se incluyen los 50 apellidos con mayor frecuencia en la población, en total 110 apellidos cumplen con el criterio). El cuadro habla por sí solo. En la mitad izquierda predominan apellidos vinculados a la antigua aristocracia castellano-vasca, así como los provenientes de países europeos no españoles, en particular ingleses, alemanes, franceses e italianos, que conformaron algunas de las oleadas de inmigrantes que se incorporaron a la elite local durante el siglo XIX, como se describe en el capítulo histórico. Ambos grupos de apellidos se asocian a la clase alta chilena, como reportan Núñez y Pérez (2007) en su estudio sobre el efecto de la clase social en los resultados laborales. En la mitad derecha, por su parte, casi todos los apellidos son de origen mapuche. Esto sugiere fuertemente que la actual estructura de oportunidades reproduce desigualdades de muy larga data.

CUADRO 4 Apellidos y posición social en cohortes nacidas entre 1940 y 1970

50 apellidos con mayor porcentaje de profesionales de prestigio (ordenados según %)				50 apellidos donde no hay un solo profesional de prestigio (ordenados según número de casos)			
Matte	Aritzía	Werner	Schmidt	Aillapan	Cheuqueman	Calfin	Coilla
Délano	Astaburuaga	Etcheverry	Richards	Mariman	Escares	Taiba	Murga
Zegers	Campbell	Baltra	Otero	Tranamil	Colivoro	Pailahueque	Alcapan
Soffía	Moore	Manzur	Petersen	Huenchual	Lepin	Huenten	Lincopi
Risopatrón	Alliende	Peirano	Hott	Carilao	Cayupan	Catrinao	Huenupan
Tassara	Solari	Tagle	Diez	Huenchu	Neculpan	Huaiquipan	Gamin
Edwards	Walker	Lyon	Pons	Huala	Caripan	Llanquiman	Yevilao
Parga	Klein	Niklitschek	Garretón	Cheuque	Ancan	Millao	Huaiquimil
Errázuriz	Parodi	Enríquez	Echenique	Millahual	Garabito	Cumian	Huenupi
Puelma	Bunster	Undurraga	Neumann	Colipi	Necul	Levicán	Curihuinca
Canessa	Hitschfeld	Larra	Larraín	Cona	Maliqueo	Godoi	Melinao
Vial	Moller	Montt		Lienlaf	Cheuquepil	Curilen	
Soler	Irarrázaval	Vicuña		Porma	Huenulef	Andana	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Electoral.

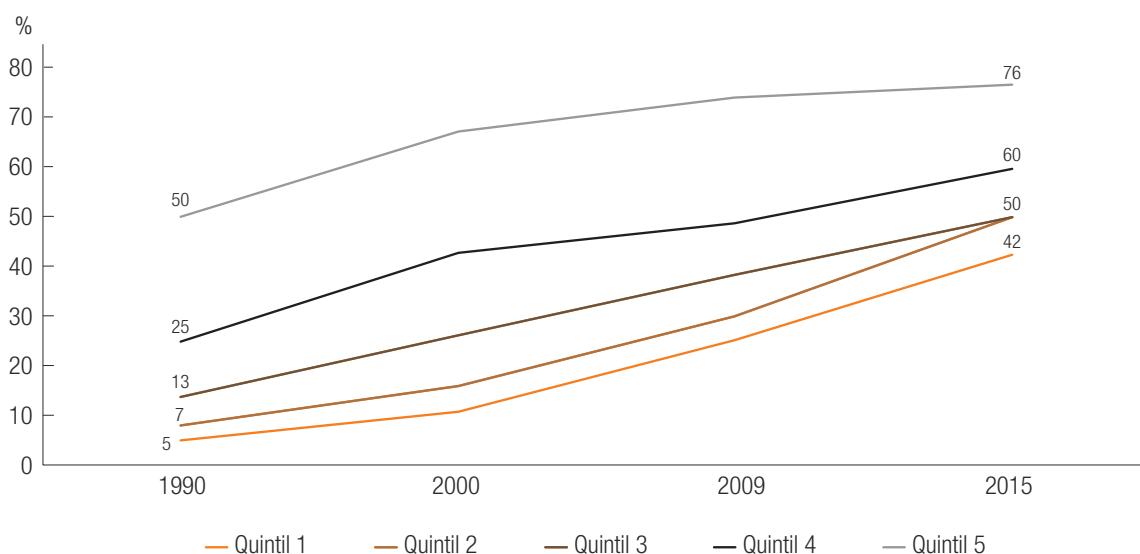
Nota: Profesionales de prestigio considera ingenieros, abogados y médicos.

Otro aspecto notorio es la enorme brecha de género: la probabilidad de los hombres de estar representados en las profesiones de mayor prestigio es 3,6 veces mayor que para las mujeres. También se observa que la desigualdad de género es más pronunciada entre los apellidos vinculados a la antigua aristocracia castellano-vasca que entre aquellos de origen europeo.

Distribución de oportunidades de la actual generación de jóvenes

Tanto los estudios sobre movilidad intergeneracional como el análisis de los apellidos se refieren a generaciones que transitaban por el sistema educativo décadas atrás. En el caso de los apellidos del Cuadro 4, considera a personas que egresaron de la enseñanza media entre 1960 y 1990, aproximadamente. Desde entonces ha habido un enorme aumento en el porcentaje de jóvenes que termina los estudios secundarios e ingresa a la educación superior, fruto de la expansión del sistema educacional, especialmente en el nivel terciario. Entre 1990 y 2015 el número de estudiantes en instituciones de educación superior prácticamente se quintuplicó, hasta alcanzar 1.150.000 estudiantes. En los últimos quince años el aumento se concentró en jóvenes de los estratos medios y bajos: en los dos quintiles inferiores de ingreso aumentó de 6% a 46%, en el quintil 3 de 13% a 49% y en el quintil 4 de 25% a 60% (Gráfico 6).⁹ Este proceso fue posible gracias a la ampliación del financiamiento disponible para los estudiantes, en particular en las instituciones que no eran del grupo de las universidades tradicionales, las que hacia mediados de la década de 2000 obtuvieron por primera vez acceso masivo a becas y créditos.

GRÁFICO 6 Acceso a la educación superior por quintil de ingreso familiar, 1990 a 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas Casen de los años respectivos.

Sin embargo, se aprecia una marcada diferenciación en el tipo de institución en que los jóvenes cursan los estudios superiores, que se relaciona con el origen familiar de los estudiantes. Las estadísticas del Cuadro 5 corresponden a la cohorte que cursó segundo medio en 2003, puesto que para esta se dispone de información individual, lo que permite vincular el nivel socioeconómico del hogar paterno con la institución en que se cursan los estudios superiores.¹⁰

La igualdad de oportunidades educativas en el país se ha visto dificultada por la extensión de la desigualdad que supone que los niños enfrenten condiciones iniciales muy asimétricas

en sus hogares, así como por la estructura de organización y financiamiento del sistema escolar, que segmenta a los estudiantes según la capacidad de pago de los hogares. Esto se muestra con claridad en el Gráfico 7, que relaciona el nivel socioeconómico promedio de los estudiantes de diversos países (eje horizontal) con su desempeño escolar (medido por la prueba PISA 2012). El gráfico divide a los estudiantes chilenos según el tipo de dependencia de la escuela a la que asisten. Como se observa, la segmentación en escuelas municipales, subvencionadas y particulares pagadas reproduce en el sistema escolar las desigualdades socioeconómicas de los hogares y pone a los estudiantes en posiciones radicalmente diferentes en términos de sus oportunidades para desarrollarse.

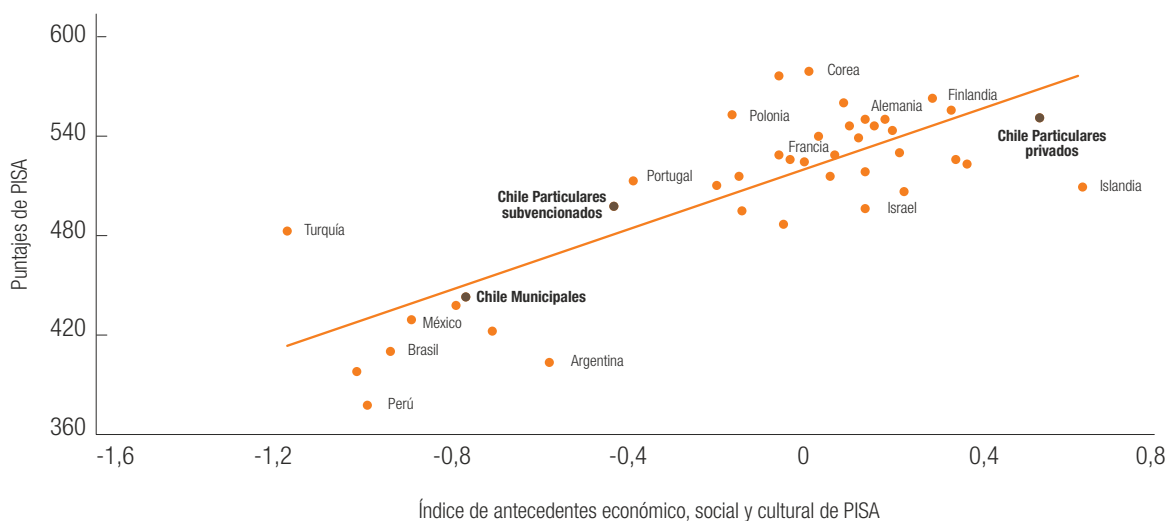
CUADRO 5 Distribución de estudiantes de educación superior entre instituciones de enseñanza, según estrato social (cohorte que cursó segundo medio en 2003)

	Bajo	Medio bajo	Medio	Alto
Universidades de mayor calidad	9,2	17,5	31,5	66,2
Otras universidades	22,6	30,4	34,9	24,0
Institutos profesionales de mayor calidad	19,6	18,4	14,0	5,4
Otros institutos profesionales	21,7	14,6	8,4	1,9
Centros de formación técnica de mayor calidad	10,6	8,8	6,1	1,6
Otros centros de formación técnica	16,1	10,2	5,0	0,9
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración a partir de datos administrativos.

Nota: La definición del estrato socioeconómico se basó en la escolaridad de los padres. Los estratos representan al 30%, 35%, 23% y 7% de la población, respectivamente (ver detalles en el capítulo sobre educación). La calidad de las instituciones se mide por los años de acreditación: 5 o más para universidades, 4 o más para institutos profesionales y centros de formación técnica.

GRÁFICO 7 Segmentación social de las escuelas en Chile y resultados de PISA 2012



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA e informes OCDE 2012.

Conclusión

En este capítulo se presentaron los principales indicadores de la extensa desigualdad de recursos que caracteriza a Chile. Los datos más informativos corresponden a los ingresos monetarios, ya que pueden ser comparados en el tiempo y respecto de otros países. Si bien la desigualdad de ingresos de los hogares disminuyó entre 2000 y 2015, el país sigue exhibiendo niveles muy altos si se lo compara con los países desarrollados. En 2015 el coeficiente de Gini alcanzó el 48% en Chile, mientras que casi todos los países miembros de la OCDE marcan por debajo del 35%, y en la mitad de ellos es inferior al 30%. De esta manera, los avances obtenidos en los últimos quince años son insuficientes para reducir las grandes brechas de ingresos que hay entre los estratos sociales. De hecho, la percepción generalizada en la población es que las distancias sociales se han acrecentado en los últimos años.

La desigualdad de recursos tiene su expresión más visible en la geografía de las ciudades, puesto que hay enormes diferencias materiales entre los barrios acomodados y las villas y poblaciones, que albergan a un porcentaje significativo de la población. La segregación residencial es un producto de la desigualdad y de políticas públicas que en el pasado no tuvieron en cuenta que la aglomeración de personas de bajos recursos en espacios físicos alejados de la ciudad y carentes de bienes públicos genera procesos que contribuyen a reproducir la desigualdad en el tiempo.

Por su parte, la escasa movilidad intergeneracional en el país constituye la expresión dinámica de la desigualdad, que se transmite en el tiempo entre padres e hijos. Si bien desde mediados de 2000 ha habido un fuerte incremento en el acceso a la educación superior de jóvenes de estratos medios y bajos, lo que ha aumentado las expectativas de movilidad social a futuro, el resultado de este proceso dependerá en buena parte de la capacidad que tenga la economía de generar los empleos requeridos.

-
- 1 Intuitivamente, el paso i) captura la distancia entre los ingresos de cada hogar y el promedio. El uso de ponderadores en el paso ii) convierte la suma de los ingresos en una medida de desigualdad; en ausencia de ellos se tendría que la transferencia de \$ 1 desde un rico a un pobre no afecta el valor de indicador (uno pierde y otro gana, pero la suma es la misma). En cambio, los ponderadores hacen que el indicador varíe en la dirección de más o menos desigualdad.
 - 2 La medición se basa en el ingreso disponible de los hogares expresado en términos per cápita, no ajustados por cuentas nacionales, pero los resultados se mantienen bajo otras medidas del ingreso del hogar (ingreso autónomo, medido en unidades equivalentes o ajustados por cuentas nacionales).
 - 3 La serie oficial de la nueva medida de pobreza se inicia el año 2006. La extensión de la serie hasta 1990 es de elaboración propia y no ha sido validada por el Ministerio de Desarrollo Social.
 - 4 Este resultado incluye los ingresos por concepto de utilidades retenidas, por lo que no son comparables con las estadísticas de la encuesta Casen, que no incluyen este ítem.
 - 5 Datos elaborados a partir de la información contenida en la Encuesta de Presupuestos Familiares de 2012 y la encuesta Casen 2011.
 - 6 Esta sección está basada en un documento de trabajo del PNUD elaborado por Alejandra Rasse (2016).
 - 7 El deficiente levantamiento censal de 2012 no provee datos adecuados para actualizar esta información.
 - 8 Extracto del trabajo de Cociña (2016).
 - 9 Tradicionalmente, los estudios de movilidad han considerado la transmisión de posiciones sociales entre padres e hijos, sin considerar a las madres o hijas porque la baja participación laboral de las mujeres hasta hace algunas décadas dificultaba situarlas socioeconómicamente.
 - 10 El acceso se mide como el porcentaje de jóvenes entre 20 y 24 años que estudia educación superior o que cursó al menos un año de estudios en educación superior. El quintil quinto se mantuvo estable en 85%.
 - 11 Ver un análisis detallado de esa cohorte en el capítulo sobre educación.

LA PESADA HERENCIA

LA DESIGUALDAD EN LA HISTORIA DE CHILE

El objetivo de este capítulo es entregar una perspectiva histórica de un rasgo que ha caracterizado al país desde siempre, no obstante la evolución de la economía, la política y la sociedad. Aunque los mecanismos y expresiones de la desigualdad han cambiado, hay constantes históricas, como una sucesión de elites que concentra parte significativa de las riquezas, y mayorías que permanecen en una situación económica y social desaventajada. La mirada hacia atrás –desde la conquista del territorio por los españoles hasta el término de la dictadura militar en 1989– es necesaria para entender la desigualdad del presente, entendido como los veinticinco años posteriores a la restauración de la democracia. En consonancia con el resto del volumen, la revisión histórica de la desigualdad se centra en la dimensión socioeconómica y no abarca las otras desigualdades.

El capítulo se estructura en cinco secciones correspondientes a períodos históricos distintivos desde la perspectiva de la desigualdad. El primero aborda el Chile de la Conquista y de la Colonia, cuando se constituyen las instituciones originarias de la desigualdad, como la propiedad de la tierra, la relación jerárquica entre hacendados e inquilinos, la clase alta y el bajo pueblo. En esta etapa, el poder político pertenece a las autoridades delegadas por la Corona española, si bien las clases altas locales participan en los cabildos que administraban las ciudades y los poblados, y a través de influencias sociales y familiares sobre los representantes del Estado colonial.

El segundo período transcurre entre la Independencia y el año 1880. Después de dos décadas de inestabilidad asociada a las guerras de emancipación el país se estabiliza en torno al régimen portaliano e inicia una etapa de crecimiento económico vinculado al comercio exterior, que culmina con la ampliación de las fronteras tras la anexión de las provincias del norte, la conquista de la Araucanía y la colonización del sur. Es el período en que las elites

nacionales construyen el Estado nacional, y bajo su alero las primeras grandes fortunas, cuyo origen estuvo en la minería, las finanzas y el comercio.

El tercer período transcurre entre 1880 y 1930 y tiene por protagonista la “cuestión social”, cuando por primera vez las clases altas son desafiadas por los sectores populares. Es la época de la economía del salitre, de la creación del movimiento de trabajadores y el surgimiento de las clases medias. Son también, desde 1891, los años de la república parlamentaria, que reemplazó el régimen presidencialista y se caracterizó por una gran ineficiencia política y el dominio de máquinas políticas locales operadas por terratenientes, mineros e industriales. La elección de Arturo Alessandri en 1920 representa el fin de los gobiernos constituidos por representantes de las clases altas y el inicio del Estado benefactor, que se responsabiliza del bienestar de la clase media, el segmento crecientemente mayoritario de la población.

En el siguiente período, entre 1930 y 1973, hay una moderación de la desigualdad porque las clases altas pierden parte de su poder político y económico; por el crecimiento de los sectores medios, que se convierten en el grupo pivote de la sociedad, por la presencia del movimiento organizado de trabajadores y por el rol del Estado en cuanto instancia de compromiso de los grupos sociales representados por los partidos políticos. Este período termina con una crisis violenta, por el agotamiento del modelo de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones y por la polarización política.

El último período corresponde a la dictadura militar (1973-1989), que trae consigo cambios radicales en la economía y la sociedad. La desigualdad aumenta a causa de ajustes recesivos que causan desempleo y disminuyen los ingresos; de la privatización de las empresas públicas, que pasan a ser propiedad de grupos económicos; de la supresión y represión de los sindicatos, y la conversión del Estado benefactor en uno de carácter residual que concentra su labor en la pobreza. Todas estas modificaciones tienen efectos de largo plazo. Por otra parte, se establecen las bases de una economía desregulada y abierta al exterior, que probará ser efectiva para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en los años siguientes.

La Conquista y La Colonia

Los primeros sesenta años

La primera incursión española en el territorio la encabezó Diego de Almagro, quien en 1536 recorrió el país hasta el río Itata sin dar con las riquezas que esperaba encontrar. Lo que había era un conjunto de pueblos indígenas cuya población se ha estimado entre 600.000 y un millón de habitantes. Las principales culturas, de norte a sur, eran la tiwanaku, la diaguita,

la aconcagua, la pehuenche y la mapuche. Esta última, la más numerosa, se localizaba de modo disperso en una franja de alrededor de 700 kilómetros de largo y 150 de ancho, entre los ríos Itata y Toltén.

Almagro regresó al Perú y la conquista del territorio la inició años más tarde Pedro de Valdivia, quien fundó Santiago en 1541 y después, ya nombrado primer gobernador del reino de Chile, hizo lo propio con Concepción, que se localizaba en la actual Penco. Estos dos asentamientos, junto con La Serena, constituyeron los principales ejes geográficos de Chile durante la Colonia.

Pasados unos años Valdivia incursionó en el sur de Chile y se enfrentó con los mapuches. La batalla de Andalién en 1550 marca el inicio de un conflicto armado que perduraría tres siglos. No obstante, en las décadas siguientes una buena parte de los españoles residentes en Chile se establecieron en las ciudades del sur atraídos por las existencias de oro. El más famoso de los lavaderos, Quilacoya, en las cercanías de Concepción, alcanzó a tener entre 10.000 y 20.000 indígenas trabajando para los conquistadores.

Muchos de estos habían sido propietarios rurales de situación económica modesta en España, y viajaron a América por diversas razones: conquistar territorios para la Corona, convertir a los infieles a la fe católica, buscar fama y fortuna. La fama la obtenían por proezas militares y se les reconocía con títulos y honores, mientras que la fortuna se encontraba en la explotación del oro y la plata. Las riquezas pertenecían a quienes las explotaban, si bien había que pagar a la Corona un impuesto de un quinto de los haberes en el caso de las riquezas mineras, y otro tipo de gravámenes en la actividad agropecuaria.

La explotación del oro requería de abundante mano de obra para extraer la mayor cantidad de mineral posible. Los españoles eran pocos y además consideraban que el trabajo manual no era labor de nobles o de quienes aspiraban a serlo, de modo que desde temprano Valdivia dispuso que era hora de “poner a los indios a trabajar”. El problema era cómo hacerlos trabajar, puesto que la Corona había decretado que los pueblos nativos en las colonias eran personas libres y no podían ser esclavizados o forzados. Entonces se creó la encomienda, una institución ideada por la Corona para contener los excesos cometidos en las primeras décadas de la Conquista, que estuvieron a punto de exterminar algunos pueblos en el Caribe. La Corona, representada por los gobernadores, disponía que grupos de indígenas quedaran a cargo de los españoles de mayor prestigio militar o social, quienes se responsabilizaban por su evangelización y cuidado. A cambio, la Corona les cedía el tributo que como súbditos debían pagar los indios al rey.

La forma de pago de este tributo fue objeto de disputa. Los conquistadores querían que se pagara con trabajo en los yacimientos mineros o en faenas agrícolas de su propiedad, pero la Iglesia se oponía al arreglo porque vulneraba la condición libre de los indios. En 1542 la Corona aceptó la postura de los religiosos –que defendían que los indios debían tener la

posibilidad de elegir cómo pagar los tributos– y prohibió que los nativos trabajaran directamente para sus encomenderos. Sin embargo, en Chile las regulaciones no se respetaron mayormente; por su lejanía, y porque nunca se encontraron riquezas en abundancia, era un territorio sin mayor importancia para la Corona. Esta laxitud fue una compensación implícita para los conquistadores por los rigores que implica asentarse en un lugar asolado por la pobreza y la guerra. Así, en Chile los indígenas trabajaron en los lavaderos de oro y en las propiedades de sus encomenderos hasta casi un siglo después de decretada la prohibición de esta modalidad de trabajo.

La encomienda en el país se rigió por una serie de reglas, pero la principal era la tasa de Santillán, según la cual trabajaban solo los hombres entre 18 y 50 años, de acuerdo con un sistema de turnos. El cacique a cargo de la encomienda debía disponer uno de cada seis indios para faenas mineras y uno de cada cinco para labores agrícolas. En la práctica, para cumplir con ese requisito, se trasladaba a grupos de indios al lugar de la faena por varios meses, hasta que eran reemplazados por otro turno. En retribución, a las comunidades indígenas se les pagaba en ganado y otras especies una sexta parte (sesmo) de lo producido. Era una suma fácil de controlar por el gobierno colonial porque antes se debía pagar el quinto real, y el sesmo equivalía a dos terceras partes del quinto.

Asimismo, por disposición de la Corona, las encomiendas tenían una duración máxima de dos generaciones; después se transferían a otro encomendero. El propósito era evitar que se formaran entre los residentes señoríos y núcleos de poder que pudieran ser una amenaza para la autoridad colonial. Podemos suponer que este tipo de regulaciones limitó en cierta medida la extensión de las desigualdades durante la Colonia, en tanto puso trabas a la acumulación de poderes y fortunas locales.

En Chile hubo también trabajo esclavo, tanto de indígenas como de negros y mulatos. Los mapuches capturados en batallas se consideraban botín de guerra y se les destinaba a trabajar sin remuneración; lo mismo sucedía con los indios huarpes que habitaban en la región de Cuyo, que en aquel tiempo pertenecía a la gobernación de Chile. Más adelante, la Corona autorizó abiertamente la esclavitud de los mapuches como castigo por la resistencia bélica que opusieron a los ejércitos peninsulares. Esta excepción a la condición de súbditos libres de los indígenas en las colonias rigió solo para los mapuches y para los caribes. Los primeros también eran tomados prisioneros en incursiones punitivas llamadas malocas, operación cuya respuesta eran los malones que los mapuches emprendían en contra de los asentamientos españoles.

En 1598 se produjo un gran alzamiento a partir de la batalla de Curalaba, en la que los mapuches diezmaron a un destacamento español, después de lo cual fueron cayendo una por una todas las fortificaciones al sur del Biobío y los españoles tuvieron que salir del territorio mapuche. Este episodio dio término al período de la Conquista y en torno al Biobío se estableció la frontera que por más de doscientos años separó a la colonia y después república de Chile del territorio mapuche. En la ciudad de Concepción se asentó un ejército, financiado

por la Corona, que resguardaba la frontera, pero que nunca fue capaz de conquistar el territorio mapuche, lo que se ha atribuido a la baja prioridad que se asignaba al reino de Chile. Más al sur del Toltén, en Valdivia y en Chiloé, se establecieron fortificaciones españolas para contener incursiones de otras potencias europeas hacia las colonias españolas del Pacífico.

Mellafe (1959) estima que hacia 1600 la población era de alrededor de 279.000 personas, de las cuales 230.000 eran “indios de paz”, 20.000 mestizos, 19.000 negros y “mestizos de color”, y 10.000 españoles y criollos blancos. En territorio mapuche quedaban 270.000 “indios rebelados”. La población de los pueblos originarios descendió a la mitad a inicios de la Conquista producto de las plagas y enfermedades traídas de Europa, y en menor medida por las muertes en batallas, los rigores del trabajo en los lavaderos y episodios de hambruna.

En los primeros sesenta años de asentamiento de los españoles en el país no hubo una relación de desigualdad entre grupos sociales, sino una de subordinación entre conquistadores y conquistados (Bengoña, 1990). Al interior de la población española había diferencias económicas y sociales, pero era más fuerte el sentido de camaradería militar (Góngora, 1960).

La distribución de tierras y la constitución de la hacienda (1600-1750)

El traslado de la población al valle central indujo a una masiva repartición de tierras entre los miembros del gobierno colonial, porque era el principal activo ahora que los lavaderos de oro de la zona estaban casi agotados. En ese momento Chile no se consideraba un país de riqueza agrícola, pero era eso o volver a España. Un aliciente para permanecer en el territorio fue la decisión de la Corona de financiar un ejército permanente en el sur, una medida de excepción que aseguró la vida en la Colonia, creó un poder de compra local y liberó a los encomenderos de la obligación de mantener un grupo de hombres con armas y caballos para concurrir a la guerra cuando fuese necesario (Góngora, 1970).

Hasta esa fecha había primado la política de concentrar la población en ciudades para así facilitar la administración del territorio, pero el poblamiento del valle central dio inicio a un ciclo de ruralización, de manera que la escasa población se diseminó en una franja de mil kilómetros entre La Serena y Concepción. En consecuencia, el territorio se convirtió en una suerte de yermo con grandes extensiones despobladas entre uno y otro extremo (Mellafe, 1981).

Las extensas tierras que se distribuyeron, llamadas estancias, tenían poco valor económico porque no había poder de compra para justificar su uso productivo. En el siglo previo se habían repartido las tierras situadas en los alrededores de las ciudades en parcelas más pequeñas (chacras) que proveían de alimento a sus habitantes. No obstante, las estancias tuvieron un valor simbólico en tanto otorgaban un estatus con reminiscencias de los señoríos feudales

en España, y no eran pocos los conquistadores que venían con la expectativa de convertirse en señores terratenientes.

El gobierno colonial estaba al mando de un gobernador, quien ejercía también como capitán general o jefe militar por ser Chile una capitanía de guerra. El territorio se subdividía en corregimientos a cargo de jueces nombrados por el gobernador, mientras que las ciudades eran administradas por cabildos en los cuales tenían representación los “vecinos”, los habitantes de mejor condición económica y social. Los cabildos asumieron muchas veces funciones propias de los gobernadores, dado que estos debían atender los asuntos de la guerra en el sur. Los terratenientes tuvieron una presencia significativa en los cabildos, pero estos no fueron caja de resonancia de sus intereses. En numerosas ocasiones fijaron los precios de los productos agrícolas o restringieron su exportación, con el fin de asegurar el abastecimiento de las ciudades (De Ramón y Larraín, 1982).

Las estancias que se localizaban en las cercanías de Santiago o del puerto de Valparaíso (una pequeña aldea en la época) producían artículos pecuarios que se exportaban al Alto Perú. La principal exportación del siglo XVII fue el sebo —la grasa cruda de vacuno y otro ganado—, que se usaba en la fabricación de velas y jabones. Además se exportaban cordobanes o retazos de cuero caprino para la fabricación de calzado y ornamentos, la grasa procesada que se usaba para cocinar en vez del aceite y la carne, que se salaba y dejaba secar. También se producía hilo y jarcia, que era cáñamo procesado destinado a convertirse en cuerdas para barcos.

La dotación de factores productivos determinó el tipo de exportaciones de la época. Para la crianza de ganado en las estancias se usaban las grandes extensiones de pastos disponibles y no se requería de mano de obra, que era escasa, pues “el ganado pastaba solo”. La mano de obra para las estancias procedía en parte de las encomiendas, aun cuando las tierras y las encomiendas no tenían por qué pertenecer a una misma persona, o si lo eran, podían estar geográficamente alejadas. En ese caso, se trasladaba a los indios encomendados y pasaban a constituirse en “indios de estancias”. El resto de los encomendados residía en “pueblos de indios”, reducciones creadas para tal propósito por los españoles.

Bauer (1975) sostiene que las encomiendas fueron prácticamente absorbidas por las estancias hacia el año 1650. Fueron perdiendo importancia a medida que decrecía la población indígena por causa del mestizaje. Entre la llegada de Pedro de Valdivia y la Independencia llegaron a Chile cerca de 50.000 españoles, más del 90% de ellos hombres (Vial, 2009). Por eso, desde muy temprano tuvieron hijos con mujeres indígenas e incluso con varias de ellas. Sin ir más lejos, el gobernador Francisco de Aguirre reconocía haber engendrado al menos cincuenta hijos con mujeres indígenas, además de los cinco que tuvo con su esposa española. Salvo excepciones, la unión de españoles e indias no se formalizó en matrimonios.

El mestizaje generó una mayoría racialmente más homogénea y unificó la cultura en torno al idioma español, la religión católica y la autoridad del rey. Poco quedó de la raza y cultura

de los pueblos indígenas que habitaban originalmente en el valle central. En cambio, el pueblo mapuche se constituyó como una nación en un territorio independiente hasta fines del siglo XIX, si bien hubo algún grado de mestizaje a través de una frontera que fue porosa en ciertos períodos.

El trigo fue el principal producto de exportación del siglo XVIII, proceso gatillado por el terremoto de 1687 en el Perú, que desarticuló la producción del cereal en ese país y abrió las puertas para el trigo chileno, de mejor calidad y precio. A partir de allí, las estancias empezaron a cultivarlo masivamente y sus dueños acrecentaron sus ingresos, a la par que las tierras se valorizaban. También empezó a operar un mercado de compra y venta que modificó la distribución original de tierras, al tiempo que el cultivo de trigo se extendía hacia el sur y el norte (se exportaba por los puertos de Tomé y Coquimbo). La nueva propiedad agrícola se denominó hacienda, si bien correspondía a las antiguas estancias, solo que ahora se dedicaban a la producción de trigo.

La sociedad rural se estructuró en torno a la hacienda. Los patrones, o dueños, ejercieron sin contrapeso el mando de la propiedad, lo que dio origen a relaciones de autoridad que perdurarían en la historia del país. Una capa de empleados que reunía a españoles pobres, hijos mestizos de los patrones y algunos indios de estancia de mayor confianza asistía a los patrones en la administración. Más abajo en la escala social estaban los inquilinos, que inicialmente fueron españoles pobres o mestizos que arrendaron pedazos de tierra y que fueron perdiendo autonomía a medida que el aumento en el valor de la tierra encarecía los arriendos. El inquilino residía junto a su familia dentro de la hacienda, donde disponía de un pedazo de tierra para cultivar o pastar sus animales. A cambio, trabajaba para el patrón junto a uno o más miembros de su familia, labor por la cual recibía una remuneración nominal. Otros residentes de las haciendas eran los peones estables, que, a diferencia de los inquilinos, trabajaban por un jornal y recibían parte de su paga en un lugar donde dormir.

Los terratenientes ejercieron poder sobre la población y el territorio en el marco de una sociedad rural aislada por las precarias o inexistentes vías de acceso. En torno a la hacienda se organizó la vida de los poblados y asentamientos vecinos. Las haciendas ofrecían empleos temporales e intermediaban la producción de los campesinos con los mercados. Eran entidades autocontenidas, pues producían todo lo necesario para vivir; además, albergaban capillas y escuelas religiosas. Los terratenientes incluso realizaron una labor policíaca cuando el gobierno colonial les concedió esa facultad con el objeto de contener el bandidaje que asolaba los campos por temporadas. En ocasiones también impartían justicia y ejecutaban los castigos, para lo cual disponían de cepos, grillos y prisiones.

Entre el patrón y el inquilino se entabló una relación de subordinación paternalista; el patrón lo llamaba “hijo” o “niño”, y él trataba al patrón de “su merced”. El mundo del inquilino era la hacienda; tanto así que cuando se le preguntaba de dónde era respondía “nacido y criado en tal hacienda”. Para los patrones representaba una fuerza de trabajo estable y confiable.

Hay disputa entre los historiadores respecto de si la vida de los inquilinos era mejor que afuera de las haciendas, y si era preferible vivir como inquilino o como peón errante. En esa decisión influían la edad y el estado civil (los más viejos y con familias solían ser inquilinos).

La hacienda tuvo mayor importancia política que económica. La explotación triguera financió la creación de algunas fortunas, pero los hacendados más ricos lo fueron porque tenían otras fuentes de ingresos, principalmente en la minería o el comercio. En este período la actividad minera tenía lugar en el Norte Chico, donde se explotaban yacimientos de oro, plata y cobre. El comercio estaba regulado y quienes accedían a su administración disponían de posiciones monopólicas. Las colonias solo podían tener intercambio comercial con España, y entre ellas pero con restricciones. Además, debían transitar por rutas predeterminadas, de modo que el comercio hacia o desde Chile era a través de Lima y el istmo de Panamá.

La otra institución con presencia territorial en el Chile colonial fue la iglesia católica, que llegó con los primeros conquistadores y estableció el obispado de Santiago en 1561 y, pocos años más tarde, el de La Imperial en el sur. En esos primeros años llegaron también las principales órdenes religiosas: mercedarios, dominicos, franciscanos, jesuitas y agustinos, además de clarisas y agustinas. La relación de los terratenientes con la Iglesia fue de obediencia respecto de los designios de la jerarquía, pero de cercanía y ascendencia sobre los párrocos y curas locales. La orden religiosa más poderosa fue la jesuita, que constituía la elite cultural del país, educaba en sus establecimientos a los hijos de las clases altas –cuando los mandaban a la escuela– y poseía más de cincuenta haciendas, entre ellas La Compañía, que fue una de las más grandes del país. Su posterior expulsión de la región respondió en buena medida a la intención de la Corona de afianzar su control sobre las colonias.

En el siglo XVIII llegó a Chile un significativo contingente de vascos y navarros, cuyo número aproximado se ha calculado en doce mil (Collier y Sater, 1996). Este grupo destacó por su laboriosidad y persistencia. Los más exitosos acumularon el capital suficiente para adquirir haciendas y residencias urbanas, para luego emparentarse con la clase alta tradicional y dar origen a lo que en Chile se conoce como aristocracia castellano-vasca. Muchos de sus apellidos se asocian hasta hoy con las clases altas, señal de la fuerza que ha tenido en el tiempo la reproducción de algunos privilegios.

En la segunda mitad del siglo adquirió relevancia el vagabundaje, aunque existía desde inicios de la Colonia, cuando se echaban a andar por los campos los indios que se fugaban de las encomiendas y los desertores del ejército del sur. Ahora el problema se originaba en la saturación de la capacidad de empleo en las haciendas, por el crecimiento demográfico y la estructura de propiedad de la tierra. Cada vez se veía a más hombres que recorrían el territorio sin empleo fijo, vivían de trabajos esporádicos, se apropiaban cuando podían de caballos que vendían o usaban, y no pocas veces se asociaban con otros para dedicarse al bandolerismo. El fenómeno afectaba a toda la América española, que tuvo que sortear lo que parecía una epidemia de bandidaje y vagabundeo.

Para intentar asentar a esta población errante el gobierno colonial en Chile impulsó una política de fundación de villas o poblados, los que originaron la mayor parte de las ciudades del centro-sur del país: San Felipe, Los Andes, La Ligua, Casablanca, Melipilla, Rancagua, Curicó, Cauquenes, Constitución, Linares, Parral y Los Ángeles, entre los principales. Para que fuera una oferta atractiva se entregaba un sitio en la villa y un pedazo de tierra (ejido) en las cercanías. La política de fundación de villas respondió también al propósito de la Corona de aumentar su control político y administrativo sobre la población, en el marco de las reformas impulsadas por el régimen borbón, que sucedió a la casa de los Habsburgo en España.¹

La desigualdad a fines de la Colonia

En los últimos años de la Colonia el país seguía siendo relativamente despoblado: solo 745.000 habitantes, la gran mayoría en el campo. En Santiago vivían alrededor de 40.000 personas y en las demás ciudades –La Serena, Valparaíso, Talca, Chillán, Concepción y Valdivia– la población fluctuaba apenas entre las 3.000 y 6.000 personas (Godoy, 1971).

Por entonces todas las posesiones españolas en América eran sociedades altamente desiguales en términos de poder y jerarquía entre grupos sociales. En el país, sin embargo, la desigualdad económica estuvo restringida por la pobreza y la falta generalizada de recursos. La Colonia fue pobre porque no hubo metales preciosos que exportar ni productos agrícolas que tuviesen mercado en Europa, como el café, el azúcar, el tabaco o el algodón.² Hacia 1800 el PIB per cápita de Chile era de unos 600 dólares, cifra comparable a la de los países más pobres de África en la actualidad.

El legado más importante de la Colonia en términos de desigualdad fue la hacienda, que dividió a la sociedad rural en clases definidas y formó un vínculo de subordinación entre patrones, empleados, inquilinos y peones (Bengoa, 1990). La estructura social del campo fue acentuando su carácter desigual a medida que los terratenientes acumularon ingresos y afianzaron su poder en la sociedad rural (Góngora, 1970). La hacienda no solo configuró las relaciones sociales en el campo, también privó a los campesinos de las mejores tierras agrícolas, por lo que en Chile no se dio la oportunidad de que se constituyera una clase media rural de medianos y pequeños propietarios. En todo caso es discutible si tal desarrollo hubiese tenido lugar en caso de que la distribución de las tierras hubiese sido más igualitaria, como ocurrió en Estados Unidos y algunos países europeos.

En las ciudades había una clase alta constituida por familias criollas que poseían riqueza y por altos funcionarios españoles, seguida de una delgada capa de funcionarios medios, comerciantes y artesanos especializados en oficios nobles (productores de artículos de calidad para las clases altas). Más abajo se encontraba el grueso de la población, o bajo pueblo,

conformado por peones urbanos, sirvientes, policías, comerciantes ambulantes y, en general, todos quienes desempeñaban ocupaciones manuales.

La estratificación social tuvo un fuerte componente racial (Vial, 1965). Las clases altas eran fundamentalmente personas blancas, las capas intermedias reunían a blancos sin fortuna y mestizos, y las clases bajas se distinguían entre sí por el color de la piel, de más claro a más oscuro. Hubo una cantidad no despreciable de esclavos negros, y gran parte de las familias pudientes de Santiago tenía al menos uno de ellos en calidad de sirviente. Sin embargo, no fueron demasiados porque su precio era caro para estos parajes y porque la agricultura operaba con cultivos de ciclos estacionales, para lo cual era más conveniente contar con mano de obra temporal más que permanente.³

Constitución del Estado, crecimiento y desigualdad (1810-1880)

La independencia de Chile se inicia en 1810 con la instauración de la primera Junta de Gobierno y culmina en 1818 con la firma del Acta de Independencia, ya derrotado el ejército realista en la batalla de Chacabuco. Más tarde, en 1826, cae en la isla de Chiloé el último bastión del ejército realista en el territorio nacional. El proceso independentista no se originó en un movimiento de resistencia local contra la Corona española, sino que fue un proceso gatillado por la invasión de España por los ejércitos napoleónicos y la posterior constitución de juntas de gobierno en las colonias.

Fue un proceso encabezado por las elites criollas, con escasa participación del resto de la sociedad, salvo los enlistados en el ejército patriota. Cuando se desencadenaron los eventos en España era el único grupo en el país que tenía los medios y capacidades para plantearse el proyecto de independencia y enfrentarse al régimen colonial. Los sectores populares eran la gran mayoría de la población, pero ocupaban un lugar secundario y subordinado, situación que en nada cambió la emancipación de la metrópoli.

Entre 1810 y 1830 el país pasó por un período de inestabilidad política marcado por las disputas entre los militares y la elite, y entre conservadores y liberales al interior de la elite, respecto del modelo institucional que debía adoptar la flamante república. Sin embargo, las disputas fueron breves y moderadas si se comparan con la situación en la región. En Chile no hubo grandes conflictos entre provincias, a lo cual contribuyó la concentración de la población en un territorio relativamente compacto, ni fuertes tensiones raciales, por la condición mestiza de la mayoría de la población.

La primera tarea a la que se abocaron las elites locales fue construir el Estado nacional para llenar el vacío que dejó la monarquía española. El nuevo Estado se organizó en torno de gobiernos impersonales, fuertes y autoritarios, que proveyeron la estabilidad institucional necesaria para que se aprovecharan las oportunidades comerciales que se abrieron en esos años. Este régimen político era también constitucional, con separación de poderes del Estado; pregonaba la igualdad al menos formal de las personas ante la ley y aseguraba las garantías individuales. No obstante, los gobiernos contaban con facultades extraordinarias para suspender fácilmente estas libertades (Jaksic y Serrano, 2010).

En la construcción del Estado de Chile participaron figuras notables, como Mariano Egaña, redactor de la Constitución de 1833; Manuel Rengifo, de quien se dice fue el mejor ministro de Hacienda del siglo XIX; Manuel Montt y Antonio Varas en la política y en el plano intelectual Andrés Bello, Domingo Faustino Sarmiento y Diego Barros Arana. La figura de Diego Portales, por su parte, ha sido objeto de las más variadas evaluaciones de historiadores y ensayistas, y es protagonista de todos los relatos de la época.

Las elites gobernantes contaron con el aparato del Estado, pero salvo excepciones no tuvieron que usar la fuerza pues no hubo rebeliones, resistencias ni levantamientos populares en su contra. Hubo conflictos armados puntuales entre elites regionales, pero de poca importancia en el contexto de la inestabilidad que caracterizó a las otras repúblicas latinoamericanas de la época. Las disputas se dieron fundamentalmente entre facciones de la elite y se centraron en la relación de la Iglesia con el Estado y la sociedad, pero sin poner en riesgo la estabilidad del régimen sino hasta fines del período, cuando se agudizaron las diferencias entre el Congreso y el Ejecutivo.

Los gobiernos de la época estuvieron casi de manera exclusiva a cargo de miembros de las clases altas. A estas pertenecieron todos los presidentes del período y prácticamente todos los parlamentarios, que en su mayoría eran terratenientes o abogados, esta última la profesión por excelencia para los jóvenes de la elite. El universo electoral era restringido: tenían derecho a voto solo los hombres mayores de 25 años (si eran casados, 21 años) que supieran leer y escribir, y que tuviesen ingresos y propiedades. Hubo algunas excepciones, como el voto para los miembros de las milicias cívicas, pero estas eran controladas por el Ejecutivo, que ejercía influencia sobre su votación. Hacia fines del período se habían flexibilizado algunos requisitos, no obstante siguió votando un porcentaje muy menor del universo potencial. Por ejemplo, en las elecciones parlamentarias de 1873 votaron solo 25.000 personas, el 2,5% de la población adulta.

A pesar de ello, el Estado no fue un botín de las clases altas a la usanza más caricaturesca de otros países de la región. No se hizo uso abierto del Estado para enriquecer a grupos de poder ni para represiones masivas contra quienes amenazaran los intereses de la clase propietaria (tampoco hubo razones para hacerlo). Más adelante veremos que esta paz relativa se altera hacia fines del siglo XIX.

Estos años fueron prósperos en lo económico gracias a las exportaciones, que en moneda real se multiplicaron por diez entre 1830 y 1880, después de haberse duplicado entre 1810 y 1830. Con la independencia se acentuó el proceso de liberalización del comercio de exportaciones e importaciones que se había iniciado con las reformas borbonas del siglo anterior (Jocelyn-Holt, 1999), pero el mayor impulso lo dio a mediados de siglo la primera globalización, inducida por la gran demanda por materias primas desde los países industrializados y la necesidad de esas naciones de vender sus productos en los mercados internacionales. La invención de la máquina a vapor redujo en gran medida el costo del transporte, a medida que el barco a vapor reemplazó al velero y el ferrocarril a la tracción animal.

Chile participó activamente de esta primera globalización, no obstante su lejanía de los centros económicos mundiales, gracias a la temprana estabilización del país y a las políticas que adoptaron los gobiernos de la época para impulsar el intercambio comercial. Entre ellas destacó la rebaja de las tasas arancelarias de los productos importados y la instalación en Valparaíso de los “almacenes fiscales”, que a un bajo costo permitían a productores y mercaderes guardar productos a la espera de precios favorables de venta.

La motivación de los gobiernos para promover el comercio internacional fue más que nada presupuestaria, pues los impuestos de importación y exportación tenían un gran peso en los ingresos fiscales. En aquel tiempo empezó a divulgarse entre las elites la doctrina económica liberal, recientemente formulada por filósofos y economistas europeos. (Es importante distinguir entre el liberalismo político y el económico; el primero escindió a la elite entre el Partido Liberal y el Partido Conservador, mientras que el segundo fue adoptado de modo más transversal.)⁴ Los postulados del libre mercado, la propiedad privada de los medios de producción y la neutralidad del Estado en los asuntos económicos permearon a la elite y se constituyeron en el discurso dominante en la segunda mitad del siglo XIX e inicios del XX.

Un actor relevante fueron los comerciantes ingleses, que llegaron al país como encargados o empleados de las casas comerciales británicas que se instalaron en Valparaíso. A mediados de siglo habían desplazado completamente a los mercaderes chilenos del negocio de exportación e importación, al tiempo que Inglaterra se convertía en el principal socio comercial de Chile (Nazer, 2000). Los mercaderes ingleses aplicaron prácticas comerciales modernas y participaron en el negocio minero a través de la habilitación financiera, proveyendo capital de trabajo a quienes explotaban los yacimientos. Muchos se radicaron en el país y entablaron lazos de parentesco con familias chilenas, y los más exitosos formaron parte de la nueva elite económica que surgía por esos años.

La minería lideró las exportaciones chilenas en el siglo XIX, con alrededor de dos terceras partes del total exportado por el país a mediados de siglo. El auge minero comenzó con el descubrimiento de los yacimientos de plata de Agua Amarga, Arqueros y Chañarcillo. Pero fue el cobre lo más exportado en el período,⁵ por la abundancia de vetas de alta

ley y la relativamente fácil extracción del mineral, y por la instalación en el país de los hornos de reverbero, que posibilitaron la fundición de los sulfuros de cobre, que antes se abandonaban.

Muchas veces eran pirquineros los que encontraban yacimientos, pero pronto pasaban a manos de quienes disponían de los recursos para explotarlos, entre ellos las grandes familias de mineros residentes en Copiapó –los Gallo, los Ossa y los Goyenechea–, y empresarios y aventureros como Tomás Urmeneta, José Santos Ossa, Diego de Almeyda y José Antonio Moreno (Montero, 1997).

En torno a la minería se construyeron ferrocarriles, caminos y puertos, que en una primera etapa fueron financiados por capitales privados. Asimismo, la minería dio un gran impulso a los negocios de habilitación financiera e intermediación comercial; más tarde algunos de estos financistas y mercaderes fundaron los primeros bancos comerciales del país. Las fundiciones de cobre fueron los primeros establecimientos industriales de Chile, y fue su demanda por combustible lo que permitió la expansión de las minas de carbón en el golfo de Arauco (Pinto y Ortega, 1990). A partir de la minería y de negocios relacionados con la misma se amasaron las mayores fortunas de la época.

La agricultura también participó del auge exportador. En este caso el detonante fue el descubrimiento de grandes existencias de oro en California y Victoria (Australia), que indujo a cientos de miles de personas a viajar a esos despoblados territorios a tentar la suerte. Ello abrió un gran poder comprador de alimentos, trigo en particular, que tuvo en Chile un oferente privilegiado porque era el productor del cereal mejor localizado para cubrir esta demanda. Muy pronto, sin embargo, tanto California como Australia se convirtieron en productores de trigo y reemplazaron la oferta nacional. Las exportaciones de trigo se redirigieron a Argentina e Inglaterra por algún tiempo, pero a fines de siglo el país fue definitivamente desplazado de los mercados internacionales por productores más competitivos.

Como resultado del auge exportador, el PIB per cápita de Chile aumentó desde 710 dólares en 1820 a 1.320 dólares en 1870 (en moneda de 1990). La tasa de crecimiento del PIB per cápita chileno fue la mayor de un grupo de siete países de la región para los cuales se dispone de estadísticas para este período (Bértola y Ocampo, 2010). En 1870 el nivel del ingreso per cápita de Chile era el tercero en la región, después de Uruguay y Argentina. Que las exportaciones hayan sido el motor de la economía demuestra la importancia que puede tener el comercio internacional en el desarrollo de los países, pero también es reflejo de una sociedad desigual en que las mayorías no disponían de capacidad de compra para sustentar el crecimiento de la producción interna.

Desigualdad y uso de los excedentes

La primera globalización trajo consigo un aumento de la desigualdad de ingresos tanto en Chile como en otros países de América Latina. La posibilidad de exportar grandes volúmenes de recursos naturales y materias primas tuvo como principales beneficiarios a las elites que eran propietarias de estos activos, en un momento en que disponían del poder económico y político necesario para retener la mayor parte de los ingresos generados por esas exportaciones.⁶ Así, creció la desigualdad porque los ricos se hicieron más ricos: entre 1850 y 1870 el coeficiente de Gini empeoró en 11%, mientras que el ratio de extracción alcanzaba al 80% en la década de 1860.⁷ En el caso de la minería, los ingresos de las exportaciones se distribuyeron entre los dueños de los yacimientos y de las fundiciones, los mercaderes que dominaban el comercio exterior y los financistas que prestaban el capital de trabajo. Un porcentaje menor se destinó al pago de remuneraciones, dado que el sector ocupaba poca mano de obra y pagaba bajos salarios. Entre 1850 y 1870 la minería dio cuenta del 70% de las exportaciones del país, del 12% del PIB y solo del 3,5% de la fuerza de trabajo (Braun y otros, 2000).

Por su parte, los beneficiarios del auge exportador triguero fueron los mercaderes y los grandes terratenientes, quienes por primera vez “pudieron hacer dinero en el negocio agrícola” (Bauer, 1975). El aumento de la demanda de trigo fue cubierto principalmente por las haciendas, que cultivaron tierras que antes mantenían ociosas. Para ello exigieron una mayor cantidad de trabajo a los inquilinos y sus familias, sin mediar un mayor pago, o bien contrataron peones externos a los que no aumentaron su jornal, ya que la disponibilidad de mano de obra era amplia (Rodríguez Weber, 2014).

Un estudio realizado por Benjamín Vicuña Mackenna en 1882 reporta 59 fortunas de un millón de pesos o más (equivalente a 13.333 veces el salario anual de un peón urbano de la época). El 84% de la riqueza de este grupo correspondía a “nuevas fortunas”, creadas en el auge de la minería, las finanzas y el comercio, y el otro 16% a familias de la elite tradicional.

¿Qué uso le dieron las clases propietarias a los ingresos de las exportaciones y actividades relacionadas? La pregunta es pertinente porque en 1910, con ocasión del primer centenario de la independencia, se publicaron ensayos que denunciaron que el país había perdido una oportunidad de desarrollo por no haber aprovechado los ingresos provistos por este auge exportador, a pesar de que los retornos de las exportaciones quedaron en manos de la nueva clase de empresarios capitalistas, que habían probado ser eficaces en los negocios y proclives a tomar riesgos y a la modernización productiva (Cariola y Sunkel, 1982).

Una parte de los excedentes se usó para adquirir propiedades agrícolas y hacer modernizaciones en este sector. Hubo un notorio incremento de los canales de regadío y se dio inicio a la industria de la viticultura, que se convertiría en la rama más dinámica de la agricultura. Sin embargo, no se invirtió en maquinaria ni equipo para la producción de trigo. Arnold Bauer

(1975) plantea que esa fue una decisión racional, puesto que el país no tenía suficientes ventajas competitivas en la producción triguera para justificar mayores inversiones en el sector.

Los excedentes de las exportaciones también financiaron inversiones privadas en bancos, compañías de seguros, ferrocarriles, navíos, puertos, caminos y otras obras de infraestructura y transporte. A ello hay que sumar la inversión pública propiamente tal, en gran parte financiada con los impuestos que gravaron el comercio exterior. En Santiago se construyeron nuevos barrios y residencias, así como las primeras obras de alumbrado público, agua y alcantarillado. Sin duda, parte de los excedentes se destinó a financiar consumo suntuario, pero esto ocurrió más bien en la generación posterior, en el período del salitre.

Sin embargo, no se invirtió en la industria, salvo en rubros vinculados a las exportaciones, como fundiciones y molinos. En esa época la industria era sinónimo de modernización y hubo muchas voces que llamaron al país a iniciar un proceso de desarrollo basado en ella. Pero este habría requerido de medidas proteccionistas aplicadas a las importaciones del rubro, política que contó con la oposición de los defensores del librecambismo, entre los que se contaban poderosos grupos de presión para quienes las barreras al comercio perjudicarían sus negocios, como fueron los exportadores mineros del norte, que requerían insumos importados, y las casas comerciales extranjeras en Valparaíso y Santiago (Véliz, 1963).

Más tarde, en 1883, se creó la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), entidad que realizó una persistente campaña ante las autoridades y la opinión pública para que se aumentaran los aranceles de importación. Los gobiernos de fines del siglo XIX acogieron parcialmente estas demandas y dieron un impulso al desarrollo industrial.

El bajo pueblo

De acuerdo con el censo de 1865, las ocupaciones más numerosas en el país eran, en orden descendente, gañanes, inquilinos y campesinos, costureras, sirvientes, hilanderas, lavanderas y cocineros. Estas siete categorías daban cuenta del 71% del total de la fuerza de trabajo y correspondían a empleos manuales realizados por las clases populares, que también se desempeñaban como peones mineros, jornaleros portuarios, comerciantes ambulantes, soldados, fleteros, pescadores, albañiles, zapateros, carpinteros, herreros y en muchos otros oficios. No es posible estimar con exactitud su número, puesto que a veces aparecen junto a otros grupos sociales en categorías agregadas, como los mineros.

Las clases altas y los segmentos medios no representaban más del 10% de la fuerza de trabajo. Estos grupos incluían a los propietarios agrícolas grandes y medianos, abogados y otras profesiones, profesores y funcionarios públicos, comerciantes grandes y medianos, oficiales del ejército, religiosos, y los oficios entonces llamados “nobles” como joyeros, músicos, escritores y otros.

Los censistas de la época distinguían entre los peones que realizaban una actividad bien definida –cocineras, sirvientes, cocheros, cocineros, etc.– y los gañanes, que trabajaban “en lo que mandaran” y no tenían domicilio fijo, sino que se desplazaban por los campos y las ciudades en busca de un trabajo que era siempre transitorio. En última instancia podían desempeñar cualquier tipo de labor, puesto que eran “especializados en nada y conocedores de todo”. Los gañanes se describen como hombres derrochadores, desordenados, imprevisores. José Bengoa (1988) habla de subordinación sensual en tanto no cultivaban el ascetismo ni consideraban el ahorro o la previsión, sino que vivían en la intensidad cotidiana del presente sin futuro. Gabriel Salazar (2000) destaca su propensión a transgredir las normas mediante alzamientos en las faenas, robos, la destrucción de instalaciones y fugas del trabajo. Una parte de ellos se unió al bandidaje rural y suburbano, que asolaba diversas zonas del país. Pero se trataba siempre de una rebeldía individual, una fuga hacia adelante, que no se convirtió nunca en protesta social.

El gañán es el “roto chileno”, victorioso en Yungay y en las batallas de la guerra del Pacífico. Era bien considerado por los empleadores extranjeros, que admiraban su capacidad de trabajo, vigor físico y creatividad productiva. Estas cualidades eran especialmente visibles entre quienes recorrían los cerros del norte en busca de vetas de minerales. Allí los gañanes se dividían entre barreteros, que tenían más experiencia y eran los cateadores y descubridores de las minas, y apires, que eran más jóvenes y se encargaban del trabajo pesado, como subir la roca del mineral desde las profundidades del filón a la superficie usando muescas en la pared vertical, como si fuera una escalera. De acuerdo con crónicas de viajeros, los apires eran verdaderas “bestias de carga” (Salazar, 2000).

A mediados del siglo XIX hombres y mujeres empezaron a trasladarse desde el campo hacia las ciudades, ya que las haciendas no eran capaces de absorber el aumento demográfico rural, y por la mejor paga que ofrecían los empleos urbanos. Otro contingente de migrantes correspondía a miembros de familias campesinas cuyas pequeñas propiedades agrícolas agotaban su capacidad de sustentar a más personas, en un entorno económico que se hacía más precario por la competencia de la agricultura comercial. Decenas de miles de trabajadores emigraron hacia destinos más remotos, como los yacimientos de oro en California, a dedicarse a la construcción de ferrocarriles en Perú, a las explotaciones mineras en Antofagasta y Tarapacá, y al sur de Chile después de la anexión de la Araucanía.

La mayoría de los peones urbanos fueron mujeres, que en ocasiones llegaban a la ciudad cuando los maridos echaban a andar por el territorio o migraban a otras regiones. En las ciudades, las mujeres pobres se desempeñaron principalmente como costureras, hilanderas, sirvientes y amasadoras de pan. Otras se dedicaron a ofrecer comida y hospedaje en sus ranchos a los peones errantes, con los cuales entablaban en ocasiones lazos de convivencia transitorios. El amancebamiento produjo alarma entre las autoridades civiles y eclesiásticas, que promovieron campañas de moralización para contener lo que consideraban comportamientos que propendían al desorden social y la inmoralidad. De igual manera respondieron

cuando las mujeres establecieron chinganas, donde se ofrecía licor y esparcimiento a las clases populares (Ponce de León, 2009).

La ampliación del territorio y la distribución de la nueva riqueza

A veces los procesos de anexión y expansión –llamados de ampliación de frontera– pueden dar lugar a distribuciones más igualitarias de los activos y las oportunidades económicas. Fue el caso de Estados Unidos en el siglo XIX, cuando olas sucesivas de inmigrantes pobres fueron ocupando el territorio despoblado del centro del país y accediendo a tierras fiscales, lo que posibilitó el surgimiento de una importante clase media rural. ¿Qué ocurrió en Chile?

Tras la anexión de las provincias del Norte Grande, la ocupación de la Araucanía, la colonización de Llanquihue y el asentamiento en el estrecho de Magallanes, en la segunda mitad del siglo XIX se amplió considerablemente el territorio. La anexión de las provincias del Norte Grande fue resultado de la guerra del Pacífico (1879-1883), que tuvo por eje la disputa por las riquezas salitreras y culminó cuando el ejército chileno ocupó Lima, tiempo después de que Bolivia se hubiese retirado de la guerra. Chile anexó las provincias de Tarapacá y Antofagasta, grandes territorios desérticos pero ricos en recursos mineros. El principal activo que se debía distribuir era la propiedad de las oficinas salitreras localizadas en la provincia de Tarapacá; los candidatos fueron el Estado chileno, los capitales nacionales y los capitales ingleses. El Estado no poseía las capacidades ni los recursos para hacerse cargo; tampoco tenía experiencia en la gestión productiva ni una predisposición doctrinaria a asumir tal responsabilidad. Los empresarios chilenos no habrían dispuesto de los capitales, conocimientos y vínculos con los mercados externos requeridos para hacerse cargo de todo el negocio (Meller, 1996). En cambio, los ingleses llevaban décadas operando las salitreras en la provincia peruana de Tarapacá, por lo que tenían conocimiento y experiencia en la materia. El Estado chileno entregó pues la concesión de las salitreras a quienes presentaron los respectivos certificados de propiedad, mayoritariamente ingleses que los habían comprado a bajo precio al gobierno peruano. Así, la mayor parte de la producción del salitre quedó a cargo de capitales ingleses y el resto se distribuyó entre capitales chilenos y de otras nacionalidades (italianos, alemanes y españoles).

La anexión de la Araucanía tuvo lugar en 1883, después de una incursión militar llevada a cabo por regimientos que volvían de la guerra del Pacífico. Décadas antes la había promovido el coronel Cornelio Saavedra, quien, siguiendo el lineamiento estadounidense, proponía que la ocupación la realizara el ejército para que después el Estado asignara las tierras a colonos e indígenas en forma ordenada. Argumentaba que esta alternativa era preferible a la colonización espontánea, que realizaban de facto desde hacía décadas colonos y especuladores chilenos que compraban tierras a caciques mapuches.

Hubo un primer intento de ocupación en la década de 1860, liderado por el mismo Saavedra, que derivó en un estado de guerra que incluía enfrentamientos, quema de terrenos, repliegue de familias mapuches hacia la cordillera y acciones de guerrilla de los mapuches contra el ejército. El resultado fue un empate con pérdidas para ambas partes. El ejército no logró conquistar un territorio de modo definitivo ni asestar un golpe militar serio a los mapuches, pero la guerra generó una crisis de producción alimentaria que causó hambruna y penuria en la población nativa.

En 1891, en cambio, al ejército del norte le bastó un par de años y relativamente pocas bajas militares vencer la resistencia mapuche, un hecho sorprendente en vista de la exitosa resistencia bélica que este pueblo había mantenido contra españoles y chilenos a lo largo de la historia. Las razones son varias. Este era un ejército disciplinado y experimentado, con la moral alta después del triunfo en el norte; los mapuches estaban divididos en agrupaciones. El ejército contó esta vez con desarrollos tecnológicos que fueron clave en el éxito de la campaña: las comunicaciones telegráficas le permitieron coordinar operaciones y tener contacto continuo con el mando en Santiago; el ferrocarril permitió trasladar reservas en el transcurso de uno o dos días desde el centro del país; y la carabina a repetición le brindó poder de fuego constante, a diferencia de épocas pasadas, cuando los mapuches aprovechaban el proceso de recarga tras cada disparo para caer sobre el enemigo.

Además, la opinión pública respaldaba en forma unánime al ejército después de una sistemática campaña de prensa, financiada por intereses económicos, que resaltaba la barbarie de los pueblos indígenas y la conveniencia de anexas sus territorios para unificar el territorio nacional y dar uso productivo a las tierras del sur.

Realizada la anexión se procedió al reparto de tierras. A diferencia de lo que ocurrió en el norte, en el sur era posible hacer partícipes de la distribución de los activos a segmentos amplios de la población. En vez de ello se terminó replicando la estructura agraria del valle central sobre la base de latifundios. Peor, el proceso se caracterizó por abusos, robos y acciones represivas, y quedó marcado en su origen por la violencia y la ilegitimidad.

La distribución de las tierras mapuches tras su expropiación ilegítima fue muy distinta de la planificada por Cornelio Saavedra, que proponía dividir las tierras en propiedades de tamaño mediano y que los destinatarios fueran chilenos y europeos. Este esquema de reparto fue burlado a través de “palos blancos” que remataron tierras por mandato de personas con dinero e influencias. A ello se sumaron prácticas abusivas y fraudulentas de los nuevos dueños, que acrecentaron el tamaño de sus propiedades a costa de quitar más tierras a mapuches y chilenos pobres. Otra iniciativa que no funcionó acorde a lo esperado fueron las empresas colonizadoras, que tenían el mandato de traer colonos europeos para ocupar parte de las tierras de la región: la mayoría de los que llegaron no eran agricultores y en su mayoría terminaron residiendo en las ciudades del sur, mientras que las tierras terminaban

en manos de grandes propietarios chilenos, no pocos de ellos personajes influyentes de la política y de los negocios.

Solo entre 1901 y 1905 se otorgaron 4,5 millones de hectáreas de tierras agrícolas y forestales a 46 grandes concesionarios, en lo que José Bengoa (1990) ha denominado “uno de los peculados y escándalos más gigantescos que se han cometido en la constitución de la propiedad rural de Chile”. Hay que tener en cuenta que la mayor parte de este proceso ocurrió durante la república parlamentaria, que se instaló en 1891, durante la cual los terratenientes y personas de fortuna del país tuvieron más control del Estado que nunca.

Más al sur, en la región comprendida entre Valdivia y Puerto Montt, se asentaron colonos alemanes invitados por el gobierno chileno. En el transcurso de unas pocas décadas transformaron un territorio intransitable por la tupida selva austral en una floreciente economía agroindustrial. Allí se desarrolló una agricultura moderna con propietarios medianos que empleaban mano de obra asalariada proveniente en su mayor parte de la isla de Chiloé, sobrepoblada en la época. En las ciudades de la zona se crearon industrias y se formó una capa importante de profesionales, lo que derivó en una economía más moderna y productiva que en el resto del país. Este territorio se integró con el centro del país una vez que la anexión de la Araucanía hizo posible la llegada del ferrocarril.

En el extremo sur tuvo lugar la colonización de la zona adyacente al estrecho de Magallanes, que había sido abandonada después de que algunos asentamientos coloniales tempranos terminaran con la muerte de los españoles por efecto del aislamiento y las inclemencias de la geografía. El nuevo impulso colonizador respondió a la necesidad de establecer soberanía en una región que cobraba importancia estratégica a medida que la navegación a vapor convertía al estrecho en ruta de tránsito de los navíos que circulaban entre Europa y la costa americana del Pacífico. Enormes extensiones de la pampa austral fueron concesionadas a grandes sociedades ganaderas, que desarrollaron una importante industria lanar. Este proceso estuvo marcado por el exterminio de la población nativa, que realizaba incursiones para robar ovejas después de que los colonos aniquilaron a los guanacos, su histórica fuente alimentaria.

En suma, la ampliación de frontera en el Chile de la segunda mitad del siglo XIX no redistribuyó activos ni recursos hacia los sectores populares, si bien la colonización alemana de la región de Llanquihue dio lugar a una sociedad rural menos desigual que la del centro-sur del país.

La aparición del pueblo (1880-1930)

La anexión de las provincias de Tarapacá y Antofagasta convirtió a Chile en el oferente casi monopolístico del salitre en los mercados internacionales. En aquella época tenía dos usos principales: como fertilizante agrícola y como insumo para la producción de explosivos. Su demanda creció con fuerza durante el siglo XIX, a medida que se expandían la agricultura comercial y los conflictos bélicos en el mundo. No obstante su muy distinta naturaleza, tanto la agricultura como la industria bélica estaban sujetas a ciclos de alza y baja, lo que causaba inestabilidad en el precio del salitre y, por lo tanto, en la economía nacional. En esos años la minería nacional dominada por el salitre llegó a dar cuenta del 90% de las exportaciones y del 23% del PIB del país.

El auge del salitre indujo el poblamiento de las provincias del norte; se estima que más de 200.000 personas emigraron a ellas entre 1875 y 1907. El sector llegó a ocupar en forma directa alrededor de 45.000 trabajadores en la década de 1910, en su mayoría chilenos atraídos por las mayores remuneraciones que allí se pagaban. Esta emergente sociedad pampina tuvo rasgos propios dada su composición: el norte fue mayoritariamente poblado por hombres jóvenes y no educados, entre los cuales eran comunes las situaciones de violencia y descontrol (Pinto, 1998). Las relaciones laborales tendían a estar desprovistas de todo rasgo paternalista y giraban en torno de un contrato impersonal que incluía el pago de un salario a cambio de una dura carga de trabajo, sin protección social o laboral.

Alrededor de un tercio de las ventas del salitre fluyó al Estado en forma de ingresos fiscales, otro tercio se destinó al pago de mano de obra e insumos de producción, y el tercio restante correspondía a utilidades que se repartían los capitales de distintas nacionalidades. Con estos recursos fiscales los gobiernos del período financiaron importantes obras de infraestructura para transporte y comunicaciones, así como la construcción de escuelas y liceos, gracias a lo cual un número creciente de chilenos aprendió a leer y escribir.⁸ Ello indirectamente contribuyó al fortalecimiento del movimiento de trabajadores, que inundó el país con cientos de periódicos obreros que denunciaban las condiciones de trabajo y los abusos patronales; así se empezó a crear “conciencia de clase” entre los trabajadores.

El crecimiento del Estado implicó también la expansión del número de funcionarios y de profesores, integrantes de las clases medias cuya expansión comenzó en este período.

Sin embargo, las caídas cíclicas en el precio del salitre produjeron graves déficits fiscales, que se agudizaban porque se habían suprimido algunos impuestos debido a la abundancia de recursos provista por esta sola materia prima. Las emisiones monetarias a que recurrían los gobiernos de la época para financiar los gastos fiscales dieron lugar a episodios inflacionarios que acrecentaron la desigualdad de ingreso, puesto que deterioraban el valor de los salarios a la vez que reducían las deudas de los capitalistas, que se pactaban a interés nominal. La carestía del costo de vida y la caída de los salarios, junto con las

fluctuaciones en el empleo, fueron los detonantes de las huelgas y manifestaciones de protesta que caracterizaron este período.

Pero no todo fue salitre en la economía. En estos años se iniciaron dos desarrollos que tuvieron gran importancia en el siglo XX: la gran minería del cobre y la industria manufacturera. Las exportaciones de cobre chilenas cayeron ostensiblemente a fines del siglo XIX por el ingreso al mercado de productores que operaban con costos más bajos, por disponer de tecnologías más modernas o por estar más cerca de los países compradores. Esta situación se revirtió con la puesta en marcha de la gran minería del cobre, que fue el resultado de cuantiosas inversiones realizadas por capitales norteamericanos en las primeras décadas del siglo XX: El Teniente, propiedad de la familia Guggenheim y luego vendida a la compañía Kennecott, y Chuquibambilla y Potrerillos, a cargo de la compañía Anaconda, empresas que conservaron su propiedad hasta la nacionalización del cobre en la década de 1970.

Por su parte, la industria manufacturera nacional adquirió importancia hacia 1880 y creció sostenidamente en las décadas siguientes, de la mano de un mercado interno que se expandía a medida que la población se concentraba en las ciudades, se fortalecían los grupos medios y la economía adoptaba el papel moneda en reemplazo del patrón oro. Tanto o más importante fue el aumento de las tarifas arancelarias, que alcanzaron una tasa promedio del 25% (Meller, 1996). Para esa fecha la industria manufacturera empleaba a cerca de 80.000 trabajadores y producía todo tipo de bienes para el mercado interno, además de equipos y repuestos para barcos, ferrocarriles y otra industria pesada.

Las ramas más importantes de la industria chilena a inicios del siglo XX fueron el vestuario y confección, los muebles y maderas, el papel y las imprentas, los alimentos y bebidas, y la industria metalmeccánica. Por lo general se trataba de establecimientos de tamaño medio y sus propietarios eran mayoritariamente inmigrantes europeos. Así, las fundiciones fueron en general propiedad de ingenieros y técnicos ingleses que llegaron a Chile a trabajar en obras públicas, minería y ferrocarriles. Los colonos alemanes del sur crearon una base industrial en Valdivia, Osorno y Puerto Montt, mientras que la industria textil de fines del siglo XIX era dominada por las casas y los comerciantes ingleses, franceses, italianos y españoles. Algo parecido ocurre con la industria de muebles y madera, así como con la del papel y la imprenta. Más tarde se unieron inmigrantes de origen croata y árabe.

No obstante, el flujo de inmigrantes europeos fue relativamente bajo en relación con la población del país y estuvo muy lejos de tener el impacto demográfico y cultural que tuvo en Argentina y Uruguay. En 1875, Chile estaba más poblado que Argentina (2,10 millones vs. 1,74 millones), mientras que en 1914 la población del vecino país más que duplicaba la nacional (7,88 millones vs. 3,56 millones) (Braun y otros, 2000).

La exitosa inserción en la economía nacional de inmigrantes que provenían de la clase media europea sugiere que había espacios de oportunidad; entonces, cabe preguntarse por

qué estos no fueron aprovechados por chilenos. Quizás faltaba la figura empresarial, si se considera que la clase propietaria tradicional vinculada a la agricultura era principalmente de carácter rentista y los pequeños empresarios populares, que los había en el comercio y en la industria, probablemente no tenían acceso a crédito en el incipiente sector bancario ni a otros recursos necesarios para incursionar en negocios de mayor escala.

La cuestión social⁹

En estos años las clases populares se convirtieron en un actor social de importancia y por primera vez amenazaron el orden social impuesto por las elites. En la prensa y otros escritos de la época este proceso se denominó “la cuestión social” y fue objeto de gran preocupación entre las clases dirigentes. Tuvo como principales expresiones la llegada de masas de pobres a las ciudades –que quedaron rodeadas de “cinturones de miseria”, con lo que la fuerte desigualdad social quedó en evidencia– y la irrupción del movimiento de trabajadores, que organizó numerosas huelgas y manifestaciones en las oficinas salitreras, en los puertos y en las principales ciudades.

La emigración del campo a las ciudades comenzó a mediados del siglo XIX y se aceleró hacia fines de siglo. Entre 1865 y 1920 el país aumentó su población en 2,1 veces, pero Santiago creció 4,6 veces, Valparaíso 2,7 veces y Concepción 3,6 veces. Las ciudades, muy en particular Santiago, se inundaron de pobres que se asentaron en viviendas precarias y carentes de infraestructura sanitaria. Los relatos de la época dan cuenta de las condiciones de vida en ranchos, cuartos redondos y conventillos. Los primeros se construían con materiales “húmedos y putrescibles”, en terrenos agrícolas aledaños a las ciudades, por los cuales se cobraba un arriendo; los cuartos redondos eran piezas de alquiler con un único acceso, sin ventanas ni terreno adicional, y los conventillos eran viviendas colectivas que se construían para albergar a los pobres y que en el transcurso de los años se hicieron cada vez más comunes. En ellos cada familia habitaba una pieza, sin luz natural ni ventilación, que hacía las veces de dormitorio y comedor, mientras que en el patio común se ubicaban los baños, los lavaderos y una acequia por donde escurrían las aguas servidas hacia la calle.

Las ciudades carecían de los servicios higiénicos básicos para acomodar a la nueva población. Las crónicas señalan que en Valparaíso escaseaba el agua y que ochocientas carretas depositaban cada día en el mar las basuras y los excrementos de la ciudad. El problema más grave eran las acequias, cuyas aguas contaminadas solían usarse para el consumo doméstico. Dadas estas condiciones no debieran sorprender las altísimas tasas de mortalidad infantil del período, que fluctuaban entre el 30% y el 40% en el primer año de vida por causa de diarreas, enfermedades respiratorias y otras infecciones. También era muy alta la mortalidad entre los adultos por los brotes de cólera, viruela, tifus y tuberculosis. A las enfermedades y muertes contribuía la precariedad de los tratamientos de salud, pues todavía no se conocía

la causa de la mayor parte de las enfermedades y la mayoría de los medicamentos eran hierbas sin mayor efectividad. Los hospitales eran lugares donde los pobres iban a morir; tanto así que “jamás un miembro de las clases acomodadas iría a curarse a uno de ellos” (De Ramón, 1992).

En torno a los pobres de la ciudad se constituyó una economía popular, con bienes y servicios que entre ellos producían, transaban y consumían. Santiago se llenó de pequeños talleres y fraguas, especialmente en los ranchos localizados al norte del Mapocho; el comercio ambulante inundó el centro de la ciudad en torno de la Plaza de Abastos, a solo dos cuadras de la Plaza de Armas, que era el punto de encuentro de la alta sociedad.

Los trabajadores asalariados empezaron a organizarse en mutuales, sociedades de resistencia y mancomunales. Las primeras eran sociedades de trabajadores, en su mayoría artesanos, que se financiaban con cuotas de sus asociados para proveer asistencia en caso de accidente, enfermedad o muerte. Representaron una forma embrionaria de seguridad social en un tiempo en que el Estado no se hacía cargo de la protección de los trabajadores. Las sociedades de resistencia eran organizaciones de lucha social que impulsaron la mayor parte de las huelgas en los inicios del siglo XX y fueron especialmente activas en Santiago y Valparaíso. Y las mancomunales tuvieron su origen en las oficinas salitreras y fueron las precursoras de los futuros sindicatos. Se organizaban por territorio geográfico y estuvieron detrás de todas las huelgas y manifestaciones en la pampa salitrera; posteriormente se extendieron a los puertos del norte, y después a la zona del carbón y las ciudades del centro del país (Angell, 1972).

El surgimiento del movimiento organizado de trabajadores fue un hito en la historia social y política del país, habida cuenta del papel totalmente secundario que hasta la fecha habían tenido los trabajadores de los sectores populares. Hay dos procesos que están en el origen de esta transformación. En primer lugar, el desarrollo capitalista de fines de siglo XIX que reúne a grandes contingentes de trabajadores manuales en lugares de trabajo comunes, sujetos a duras condiciones laborales, abusos y despidos. Segundo, la proliferación de las ideas anarquistas y comunistas que llaman a la organización de los obreros para enfrentarse a una clase patronal que explotaba su fuerza de trabajo.

La primera huelga general en el país tuvo lugar en el puerto de Iquique, en 1890, y desde allí se propagó a las oficinas salitreras, Valparaíso y las minas de carbón de Arauco. Este suceso inauguró un primer período de huelgas y manifestaciones obreras, que duró hasta 1907. Hubo eventos particularmente violentos en esos años. En 1903 los trabajadores portuarios de Valparaíso presentaron un conjunto de reivindicaciones que no fueron atendidas por sus empleadores, de modo que el conflicto escaló en enfrentamientos con la policía que culminaron con el asalto a las oficinas del diario *El Mercurio* de Valparaíso, cuyos editoriales habían fustigado las demandas obreras. El ataque fue repelido con armas de fuego por privados y uniformados, que mataron a cincuenta personas y dejaron más de doscientos heridos.

En octubre de 1905 fue la Semana Roja en Santiago. Las organizaciones de trabajadores de la capital convocaron a una manifestación para protestar contra el alza del precio de la carne y pedir la libre importación del producto desde Argentina. El acto, que congregó a una multitud estimada en cerca de 30.000 personas, derivó en una serie de incidentes, incluyendo el apedreo de La Moneda por algunos manifestantes. Los días siguientes, masas de pobladores de “las afueras de la ciudad” coparon el centro y desbordaron a la policía, arrasando con luminarias, rejas, bancos y adornos de la Alameda. En ausencia del ejército, que se encontraba en ejercicios lejos de la capital, el Ministerio de Guerra repartió fusiles a los vecinos, quienes con los bomberos organizaron guardias blancas de autoprotección y entablaron combates con los manifestantes. En esos días murieron alrededor de 250 personas, en su mayor parte a causa de los disparos de las guardias blancas contra manifestantes y sospechosos en general.

En 1906, en el contexto de una huelga organizada por las mancomunales de Antofagasta para conseguir mejores condiciones de trabajo, se convocó a un mitin en la plaza principal de la ciudad. La manifestación culminó con un enfrentamiento a balazos entre trabajadores, civiles armados que custodiaban el club social de la ciudad y tropas del ejército que hacían lo propio con el edificio de la Intendencia; murieron más de cien personas.

Al año siguiente ocurrió la matanza de la escuela de Santa María de Iquique, un hito trágico en la historia del movimiento obrero del país. Una huelga iniciada en las oficinas salitreras que no logró resolverse derivó en una negociación general que llevó a miles de trabajadores con sus familias a bajar a Iquique para apoyar sus demandas. Albergados en la citada escuela, no acataron las órdenes de desalojo del general a cargo de tropas que habían sido movilizadas para resguardar el orden público. Para imponer el principio de autoridad que veía amenazado, el general Silva Renard ordenó disparar contra la multitud, lo que dejó una cifra indeterminada de muertos, que testigos de la época sitúan en más de doscientos. El hecho impactó no solo por la cantidad de víctimas sino porque se disparó a una multitud pacífica de hombres, mujeres y niños. Antes de este suceso los dirigentes obreros habían tomado la determinación de hacer manifestaciones ordenadas y pacíficas, alarmados por los episodios de violencia irracional que se iban sumando.

Con la matanza de Santa María el movimiento de trabajadores comenzó a replegarse, de modo que durante la década siguiente las huelgas y manifestaciones fueron escasas. Pero la violenta represión en este y los otros hechos descritos contribuyó a la larga a radicalizar el movimiento obrero, que más tarde hizo suyas la doctrina marxista y la lucha de clases. Mal que mal, la represión militar no hacía sino demostrarles lo que les decían los revolucionarios de la época: que los patrones eran sus enemigos de clase y que hacían uso de la fuerza del Estado para imponer su dominación.

En esos años surgieron las primeras organizaciones políticas que representaron a los trabajadores. La primera fue el Partido Demócrata, fundado en 1887 por dirigentes radicales y

cuya base congregaba a artesanos, obreros y empleados. Este partido adscribía a un ideario liberal progresista y participó plenamente de la institucionalidad de la época. A efectos de lograr representación parlamentaria, entró en negociaciones con el Partido Liberal y terminó haciéndose parte de las malas prácticas de la república parlamentaria. El apoyo que prestó más tarde al gobierno de Ibáñez contribuyó a su definitivo desplazamiento de la arena política.

La corriente más radical de inicios del siglo fue la anarquista, que en pocos años logró captar un buen número de adherentes y se transformó en un movimiento poderoso. Su accionar giraba en torno de la organización de huelgas, sabotajes y boicots en contra de sus enemigos declarados: el capital, el gobierno y la iglesia. Se abstuvieron de participar en la institucionalidad vigente y ni siquiera votaban en las elecciones, que ya tenían cobertura algo más masiva desde que a fines del siglo XIX se habían derogado los requisitos de solvencia económica para votar (podían votar los hombres mayores de edad que supieran leer). El poder de convocatoria de los anarquistas declinó después de que el Estado hizo suyas las reformas sociales y laborales en 1925, y porque fueron perseguidos durante el primer gobierno de Carlos Ibáñez.

En 1912, dirigentes que se separaron del Partido Demócrata fundaron el Partido Obrero Socialista (POS), bajo el liderazgo de Luis Emilio Recabarren. A diferencia de los anarquistas, el nuevo partido buscó tener representación parlamentaria bajo el argumento de que el Congreso representaba un medio efectivo para difundir el ideario socialista. En esos años se creó la Federación Obrera de Chile (FOCH), la primera agrupación de sindicatos del país. Ambas entidades entablaron una relación estrecha, pero a instancias de Recabarren mantuvieron su independencia bajo el lineamiento de que el partido debía reunir a los obreros más conscientes y politizados, mientras que el sindicato era la organización de base que debía congregarse al conjunto de la clase obrera. En 1922, después de la revolución rusa, el POS se convirtió en el Partido Comunista y adscribió a los postulados del marxismo; igual determinación adoptó la FOCH, después de desprenderse de su ala socialdemócrata.

La perspectiva de las clases altas y la respuesta del Estado

La transformación del bajo pueblo en un actor social amenazante tomó por sorpresa a las clases altas, que no lograban explicarse qué estaba sucediendo en un país que poco atrás parecía avanzar hacia el progreso bajo la conducción de hombres de sus filas desde la Presidencia y el Parlamento.

Hubo reacciones de distinto tipo. Algunos se horrorizaban ante las condiciones de vida de los pobres en las ciudades, que veían acompañadas de un deterioro moral que se materializaba en vicios y comportamientos licenciosos. Las señales estaban en todas partes: en el aumento de los asaltos y de los robos; en la gran cantidad de trabajadores que no llegaba

el lunes a trabajar producto de las borracheras del fin de semana; en la proliferación de las enfermedades venéreas, que hizo que los capitanes de los navíos extranjeros que recalaban en puertos chilenos prohibieran el desembarco de sus tripulaciones para evitar el contagio (Collier y Sater, 1996).

Por otra parte, no pocos hombres, pero especialmente mujeres, tocados por la influyente encíclica *Rerum novarum* (1891) del papa León XIII, que por primera vez se refería al tema social, emprendieron obras de caridad. Por entonces el Estado no asumía la responsabilidad por la salud y el bienestar de la población, sino que la endosaba a instituciones privadas de caridad. Fue el caso de la Sociedad de Beneficencia, que administraba los hospitales y hospicios, y del Patronato de la Infancia, que instaló dispensarios de alimentos en los barrios populares. Esta mirada aceptaba como naturales las diferencias entre ricos y pobres, pero consideraba que era deber de los primeros poner a disposición las ayudas necesarias para mitigar el sufrimiento de los pobres. La caridad era “el acto de dar sin que el que recibe tenga derecho a exigir”, en palabras de Ismael Valdés Vergara, presidente de la Sociedad de Beneficencia a principios del siglo XX.

Frente a las huelgas y manifestaciones, las clases altas adoptaron una actitud reprobatoria y culparon a los extranjeros de difundir una ideología de odio y enfrentamiento entre los trabajadores chilenos. A la postura contestataria del obrero contraponían la actitud del inquilino, que “conocía su lugar” y sabía apreciar las virtudes del patrón.

El asombro y alarma que expresaban algunos miembros de las clases altas frente a la cuestión social contrastaba con la ostentación de una vida plena de riquezas, ocio y placer, ahora intensificados por los recursos que proveía el salitre. Los barrios acomodados de Santiago se llenaron de residencias suntuosas, las fiestas y celebraciones eran constantes, las familias pudientes realizaban largos viajes a Europa y otras se trasladaban en los veranos con parientes y amistades a las haciendas, donde eran atendidos por inquilinos y sirvientes. La desigualdad era tan visible que un representante del gobierno inglés describía a Santiago como un “círculo de palacios rodeado de tugurios africanos” (Collier y Sater, 1996). Las clases altas no sentían pudor de exhibir su riqueza ni tenían conciencia de lo enojoso que eso podía ser en medio de la efervescencia social.

Entre 1880 y 1910 las exportaciones del país se cuadruplicaron por efecto de la producción salitrera. Alrededor de dos terceras partes de los ingresos del salitre quedaban en el país en forma de recursos fiscales, ganancias de los capitalistas chilenos y remuneraciones de los trabajadores. Esta abundancia generó un importante mercado interno que benefició a la industria, el comercio y la banca, y los mayores ingresos fiscales financiaron la construcción de infraestructura (camino, puertos, ferrocarriles) que favoreció la rentabilidad de los negocios. Los ingresos del salitre beneficiaron especialmente a la ciudad de Santiago, donde residían la elite dirigente, los parlamentarios y los terratenientes, y a Valparaíso, sede del comercio y de la banca (Correa y otros, 2001).

Durante el período más álgido de huelgas y protestas el Estado respondió mediante el uso de la fuerza. Ello ocurrió en el contexto de la ineficiente y elitista república parlamentaria, que incidió en la demora en responder a la creciente cuestión social. El Congreso se convirtió en el lugar de encuentro de máquinas políticas locales, dominadas por terratenientes, mineros e industriales (Loveman, 2001).

En esos años el Estado aún no se hacía cargo de la salud ni de la seguridad social, por lo que la mayoría de la población estaba desprotegida frente a enfermedades y eventos que implicaran la pérdida de ingresos. Tampoco había normas que regulasen la jornada laboral, el salario ni la seguridad en el lugar de trabajo. Esta ausencia del Estado respondía a la ideología económica liberal predominante, que sostenía que nadie más que el propio individuo podía decidir sobre sus asuntos. No obstante, el Estado se había hecho responsable de la educación primaria, al considerar que era necesario para el buen funcionamiento del país que la población supiera leer, escribir, y tuviera hábitos de higiene y disciplina social. La ley orgánica de la enseñanza primaria de 1860 estableció la obligación del Estado de proveer enseñanza primaria gratuita, para lo cual debía disponer de una escuela elemental de niños y una escuela elemental de niñas por cada dos mil habitantes. La educación particular vinculada a la iglesia tuvo un papel importante, en especial en áreas no atendidas por el Estado.

Algunas de las demandas de las organizaciones de trabajadores se convirtieron en leyes sociales tempranas, como el descanso dominical para los empleados del comercio, en 1907; la protección a la infancia, que regulaba el trabajo de los niños, en 1912; la ley de la silla en 1914, que disponía que las empresas tuvieran sillas de descanso y un horario de colación para sus trabajadores; la obligatoriedad de que las fábricas con más de cincuenta trabajadoras dispusieran de salas cuna, en 1917, y, ese mismo año, el decreto sobre conciliación y arbitraje, que establecía mecanismos formales de solución de conflictos laborales.

Estas iniciativas fueron la respuesta de los miembros más lúcidos de las clases dirigentes frente a la cuestión social. Valentín Letelier, líder de la corriente socialdemócrata en el Partido Radical, sintetizaba la necesidad de legislación laboral diciendo que “la libertad oprime al pobre, la ley lo protege”. Años más tarde, Arturo Alessandri sostendría que las reformas sociales tienen como propósito frenar la amenaza de la insurrección socialista, ya que “si la evolución se retrasa, triunfa la revolución”.

La aprobación de la ley de instrucción primaria obligatoria en 1920 representó un hito en la educación chilena. Establecía que todos los niños y niñas entre siete y trece años debían cursar un mínimo de cuatro grados en la escuela, mientras que quienes vivían en el campo tenían la obligación de asistir durante cuatro temporadas a las escuelas. Los padres que no cumplieran este mandato quedaban sujetos a multas e incluso penas de cárcel, al igual que los empleadores que contrataran a niños que no hubiesen cursado la enseñanza obligatoria. Así, a la responsabilidad de proveer enseñanza primaria gratuita que el Estado había asumido a mediados del siglo anterior se sumaba la obligación de las familias de enviar a sus hijos a las escuelas.

En la elección presidencial de 1920 triunfó por escaso margen Arturo Alessandri Palma, con una agenda de reformas sociales y un discurso rupturista y antioligárquico. Con su elección se inauguró una etapa en que la mayoría de los Presidentes fueron de clase media, acorde con la creciente importancia que tuvo este grupo social en el siglo xx.

Las reformas propuestas por el gobierno de Alessandri incluyen la protección social frente a accidentes, invalidez, enfermedad y vejez; la regulación del contrato de trabajo y el régimen de salarios, incluyendo la fijación de un salario mínimo; la regulación de las condiciones laborales y la prohibición del trabajo infantil, y la legalización de sindicatos y de la negociación laboral. Tras varios años de discusión fueron aprobadas por el Parlamento en el contexto de la sublevación militar de 1924, el “ruido de sables”, y se concretaron en el gobierno de Carlos Ibáñez, entre 1927 y 1931, cuando se dictaron los reglamentos y se crearon las instituciones que hacían operativas las leyes.

La puesta en marcha de la legislación laboral y social, sumada a la represión política y sindical ejercida por el gobierno de Ibáñez, resultó ser una estrategia exitosa para que la cuestión social no se transformara en una revolución socialista, sino en demandas administradas por el Estado. También contribuyó a ello la división del movimiento obrero entre comunistas, anarquistas y adherentes al Partido Demócrata, así como el giro que años más tarde dio el Partido Comunista desde la postura insurreccional a la estrategia de los frentes populares.

Con estas reformas el Estado asume dos funciones que hoy se dan por sentadas: la de proveedor de transferencias de ingresos y servicios sociales, y la de ser un espacio de convergencia de los intereses y demandas de segmentos cada vez más mayoritarios de la sociedad. Estos dos nuevos roles dieron origen a las respectivas denominaciones de Estado benefactor y Estado de compromiso, que caracterizarán la función del Estado chileno en las siguientes décadas.

La reducción de las desigualdades y los límites del modelo desarrollista (1930-1973)

En este período hubo cambios importantes en la economía, la política y la sociedad que, entre otros efectos, hicieron descender la desigualdad. Las clases altas perdieron el monopolio del poder político y de los recursos económicos; las clases medias aumentaron y se convirtieron en un grupo pivote de la sociedad; los trabajadores organizados adquirieron presencia social y política. En cuanto a los campesinos y los pobladores urbanos, ganaron visibilidad solo a fines del período.

Manuel Antonio Garretón (2014) sostiene que en esta época la política fue el medio de constitución de la sociedad, y los partidos políticos el mecanismo a través del cual se relacionaron

la sociedad y el Estado. Los partidos se hermanaron con las clases sociales: los partidos de derecha –Conservador y Liberal– se identificaron con las clases altas, mientras que los partidos de izquierda –Comunista y Socialista– hacían lo propio con los obreros y sectores populares; por su parte, los partidos de centro –el Radical y después la Democracia Cristiana– se identificaron con las clases medias. Obviamente, hubo mucho voto cruzado: el Partido Conservador era muy próximo a la iglesia y era votado por católicos de todo el espectro socioeconómico, el Partido Socialista tuvo seguidores entre los empleados de clase media y en su cénit la Democracia Cristiana atrajo una importante votación multclasista.

El universo electoral se masificó hasta alcanzar tres cuartas partes de la población adulta a fines del período. Los electores registrados aumentaron desde el 18% de la población mayor de veintiún años en la elección presidencial de 1932 al 42% en la elección de 1958 y el 74% en 1970 (Loveman, 2001, y datos censales). De este total votaron efectivamente en las respectivas elecciones el 80%, el 86% y el 84%. Entre las razones que explican la mayor participación electoral destacan la ampliación del voto a la mujer en 1949; la reforma electoral de 1958, que hizo el voto secreto; la obligación de registrarse como votante, el clima de politización de la década de 1960 y la reforma de 1971, que hizo extensivo el voto a los analfabetos.

El período se inicia con la crisis económica que afectó al país por la recesión mundial de 1929 y el desplazamiento del salitre natural en los mercados internacionales. La fuerza combinada de estos eventos provocó una gran caída de las exportaciones nacionales, que en 1932 correspondieron solo al 15% del promedio de los años 1924-1929. El país se quedó sin divisas para financiar las importaciones. Así, por la caída de las exportaciones e importaciones, el PIB de 1931 cayó un 24% respecto del promedio 1924-1929, y un 10% adicional en 1932 (Braun y otros, 2000).

La crisis repercutió en los ingresos de la población y ello causó descontento social y una serie de manifestaciones masivas que forzaron la renuncia del general Ibáñez en 1931, a la que siguieron dieciocho meses de gran inestabilidad política y una sucesión de gobernantes. La situación política y económica se estabilizó durante la segunda presidencia de Arturo Alessandri (1932-1938), elegido por una coalición liderada por liberales y radicales. Su gobierno llevó a cabo un masivo programa de obras públicas e impulsó la construcción de viviendas, iniciativas que probaron ser efectivas para normalizar el funcionamiento de la economía. Introdujo tarifas arancelarias y otras políticas proteccionistas para reducir las importaciones al monto financiable con las divisas de que se disponía, todo lo cual creó un contexto favorable para la producción industrial, que aumentó en 60% entre 1930 y 1940. Este fue, en la práctica, el inicio de la sustitución de importaciones, previo a la creación de la Corfo y dos décadas antes de que la Cepal adoptara la misma estrategia.

La dispersión del voto electoral entre los partidos políticos los obligó a establecer alianzas para las siguientes elecciones presidenciales. El Partido Radical fue el principal ganador de este esquema, puesto que su posición de centro le permitió construir alianzas hacia

la izquierda o la derecha, según conveniencia. Entre 1938 y 1952 hubo tres Presidentes radicales consecutivos: Pedro Aguirre Cerda, Juan Antonio Ríos y Gabriel González Videla. El primero ganó como candidato del Frente Popular después de vencer por unos pocos votos al candidato de la alianza liberal-conservadora.¹⁰ Sin embargo, la alianza se deshizo dos años después debido a conflictos entre socialistas y comunistas.

Durante la presidencia de Aguirre Cerda se creó la Corporación de Fomento de la Producción, la agencia que lideró la estrategia de desarrollo basada en la industrialización. La Corfo dio un fuerte impulso a la producción de energía y acero, dos insumos esenciales para el desarrollo industrial. Para lo primero creó la Endesa y la Enap, a cargo de producir y distribuir respectivamente energía eléctrica y combustibles. La producción de acero estuvo a cargo de la CAP, empresa de propiedad mixta que lideró la industria siderúrgica y generó un polo industrial en la zona de Concepción.

A través de la concesión de créditos y otros apoyos, la Corfo contribuyó al desarrollo de un conjunto de empresas privadas, entre ellas Cemento Polpaico, Madeco, Mademsa y Laboratorio Chile. En los años cincuenta promovió la creación de la industria forestal y la pesquera, que se convertirían en ejes del desarrollo exportador del país, y en la década de los sesenta impulsó la industria de las telecomunicaciones.

Sin embargo, ya en los años cincuenta empezó a ser evidente que el modelo de desarrollo hacia adentro no estaba dando los resultados esperados. La industria no se había convertido en el motor de la economía y la protección con que contaba frente a la competencia externa daba lugar a ineficiencias que se traducían en altos precios o en productos de calidad regular. El principal producto de exportación era el cobre, pero su producción había perdido dinamismo por la falta de inversiones, que decaían a medida que subían los impuestos a las utilidades de las mineras de propiedad extranjera. Esta era la única fuente de ingresos fiscales a la que el Estado podía recurrir sin enfrentar la oposición de algún actor nacional.

Al mismo tiempo arreciaba la inflación, que alcanzó un promedio anual de 38% en la década de 1950, con puntas de 71% en 1954 y 84% en 1955. La causa principal era el financiamiento con emisión de dinero de los déficits fiscales que se producían por el descalce entre los aumentos de gasto público destinados a financiar beneficios sociales y los ingresos fiscales provenientes de impuestos y cotizaciones previsionales, que crecían a un ritmo más lento. La inflación alimentó la pugna distributiva entre trabajadores y empresarios. Las alzas de precios desencadenaban presiones para que también se incrementaran los salarios, de manera que el poder de compra se mantuviera inalterado, pero las alzas salariales desencadenaban nuevas alzas de precios en las empresas interesadas en defender sus utilidades, y así sucesivamente.

En 1959 el abogado y economista Aníbal Pinto publicó *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, una obra influyente que planteaba que la profundización de la democracia en términos de la inclusión de grupos sociales que adquirirían representatividad y accedían a beneficios

colisionaba con una base económica que no daba abasto para cubrir tales demandas. No es que la economía hubiera dejado de crecer, sino que su ritmo de expansión era insuficiente para cubrir las expectativas de aumentos salariales y beneficios de seguridad social. Hay que tener presente que el desbalance entre demandas sociales y capacidad de respuesta de la economía ocurría en años en que todavía dos grandes grupos sociales estaban excluidos del sistema, puesto que ni los trabajadores del campo ni los pobres urbanos tenían acceso a la seguridad social ni a la negociación salarial. Estos sectores representaban alrededor del 40% de la fuerza de trabajo en 1960, según se desprende de los datos censales de ese año.

La crisis económica y una evaluación crítica de los políticos de parte de la ciudadanía conformaron en 1952 un clima propicio para la reelección presidencial del general Ibáñez, quien corrió por fuera de los partidos tradicionales enarbolando un programa populista cuyo símbolo era una escoba, para “barrer” con los políticos. El segundo período de Ibáñez se caracterizó por vacilaciones, acercamientos a la derecha y después a la izquierda, y una agenda de políticas carente de coherencia. Ello redundó en un clima de pesimismo, al tiempo que arreciaba el descontento social y se multiplicaban las huelgas y manifestaciones. En 1958 fue elegido Presidente Jorge Alessandri, un candidato independiente que contó con el apoyo de los partidos de derecha y que se impuso con solo el 32% de las preferencias, en una elección que tuvo cuatro candidatos fuertes que se repartieron el voto. Al igual que Ibáñez, intentó gobernar prescindiendo de los partidos políticos, pero al cabo de dos años de buenos resultados económicos enfrentó un recrudecimiento de la inflación y de los desbalances externos, lo que lo obligó a pactar con los radicales y abandonar el programa de reformas.

El desencanto con el modelo de desarrollo vigente en el contexto cultural y político de los años sesenta llevó a la formulación de grandes proyectos de cambio social, que se concretaron en los programas de gobierno fundacionales de la “revolución en libertad” de Eduardo Frei Montalva y de la “vía chilena al socialismo” de Salvador Allende. En estos años la revolución cubana fue un modelo para una parte de la izquierda latinoamericana, que asumió posiciones insurreccionales. Entretanto, Estados Unidos presionaba a los gobiernos de la región para que impulsaran reformas sociales que contrarrestaran la influencia del comunismo, mientras difundía entre las fuerzas armadas latinoamericanas la doctrina de la seguridad nacional, que se centraba en la lucha contra el comunismo internacional entendido como un enemigo interno, infiltrado en los países.

Frei Montalva fue elegido con el voto de la clase media y de importantes segmentos populares, además del voto de sectores de derecha que vieron en él un mal menor en comparación con la candidatura de Allende. En pocos años el gobierno de Frei pudo concretar gran parte de los objetivos de su programa: la propiedad mixta de la gran minería del cobre entre el Estado chileno y el capital extranjero; la reforma agraria, que convirtió la mayoría de los latifundios en asentamientos campesinos; la promoción popular, que creó miles de organizaciones de base como centros de madres, juntas de vecinos y centros deportivos; la legalización de los

sindicatos campesinos; la reforma del currículo educacional, la alimentación escolar y el aumento masivo de la matrícula escolar; los grandes programas de vivienda social y sustanciales aumentos de salarios para los trabajadores.

Todos estos logros tuvieron un fuerte sello igualitario: tanto el aumento de los salarios, que mejoró la distribución del ingreso, como el conjunto de reformas, que modificó la estructura subyacente de la desigualdad. Los casos más simbólicos fueron la erradicación del latifundio y la sindicalización campesina, que ponían fin a instituciones que sostuvieron por siglos las desigualdades en el campo chileno. Es una pregunta abierta cuál hubiera sido el destino del país de haber habido un segundo gobierno reformista que tuviese un apoyo mayoritario de la población. Pero la Democracia Cristiana privilegió el camino propio y no intentó configurar una alianza electoral más amplia, lo que derivó en su derrota en las elecciones presidenciales de 1970. Dice Garretón (2014) que el problema principal que enfrentó fue haber tratado de modernizar el capitalismo sin el apoyo de la derecha y profundizar la democratización social sin apoyo de la mayoría de los sectores populares que adscribían a los partidos de izquierda. También cabe notar que el espectro de reformas en aplicación no incluía cambios en el modelo económico, que se mostraba incapaz de proveer una base material de sustentación del desarrollo.

El Estado benefactor en Chile

Entre 1930 y 1973 el Estado proveyó transferencias de ingresos y servicios de salud y educación a segmentos mayoritarios de la población, lo que contribuyó a moderar la desigualdad, aun cuando la experiencia chilena estuvo lejos del modelo de Estado de bienestar del norte y centro de Europa en cuanto a la profundidad de sus resultados distributivos.

El sistema de seguridad social que se instaló en Chile en la década de 1920 se segmentaba por categoría ocupacional y clase social, siguiendo las directrices del modelo alemán. En este período se crearon más de 35 agencias previsionales semipúblicas (cajas previsionales), que eran administradas por un consejo en que participaban representantes de los trabajadores, de los empleadores y del gobierno. Las más importantes fueron la Caja del Seguro Social, que atendía a los obreros y que llegó a cubrir el 45% de la fuerza de trabajo; la Caja de Empleados Particulares (11%) y la Caja de Empleados Públicos y Periodistas (7%) (Arellano, 1985). Todas establecieron un seguro obligatorio para cubrir los riesgos de vejez, enfermedad e invalidez. Su financiamiento provenía de cotizaciones correspondientes a un porcentaje del salario, que eran aportadas en monto variable según la caja por empleadores y trabajadores, y complementadas con aportes fiscales que fueron creciendo en el tiempo. Los beneficios diferían según el grupo ocupacional y por regla general dependían del respectivo nivel salarial.

Durante el primer tiempo, la pensión de vejez la administró un sistema de capitalización individual que entregaba a los obreros un beneficio ínfimo, por la baja tasa de cotización y la desvalorización de los ahorros a raíz de la inflación. Los empleados particulares obtenían pensiones más altas porque la tasa de cotización para ellos fluctuaba entre el 20% y el 25% del salario. Esta mayor acumulación de reservas en el caso de los empleados permitió que parte de ellas fueran otorgadas como crédito para la adquisición de viviendas de los afiliados.

Hasta 1952, la seguridad social cubría la atención de salud de los obreros en los establecimientos hospitalarios que seguían siendo administrados por la Junta de Beneficencia, mientras que la Caja del Seguro Social pagaba un subsidio a sus afiliados durante las primeras semanas de ausencia laboral por enfermedad. Los empleados no disponían de protección frente a la enfermedad, de modo que quienes contaban con recursos se atendían con proveedores privados y los demás accedían a los establecimientos de la beneficencia en calidad de indigentes o por urgencias. No obstante, desde 1938 tanto empleados como obreros estuvieron cubiertos por el examen de salud preventiva anual de carácter obligatorio, que contribuyó a una gran mejoría en la salud de la población.

En 1937 se introdujo la asignación familiar, un pago por dependiente familiar que en el caso de los empleados particulares llegó a representar el 14% del salario por cada menor de edad y la cónyuge (Arellano, 1985). En 1952, el beneficio se extendió a los obreros y en los años sesenta a los campesinos. Para las familias numerosas de la época, la asignación familiar representó un aumento sustancial del ingreso laboral. La política tenía un segundo objetivo, que era “ordenar” a las familias según los preceptos morales de la época. Así, el pago del beneficio exigía que las parejas estuviesen casadas y que los hijos nacieran del matrimonio, condiciones que quedaban registradas en la libreta familiar. Se pretendía evitar la realidad de décadas previas, cuando los hombres abandonaban a las mujeres “cargadas de hijos” y se echaban al camino.

Con el tiempo se ampliaron las prestaciones y los montos de las transferencias de ingresos dependiendo del grado de presión que cada sector podía ejercer sobre un Parlamento que tenía atribuciones para aprobar aumentos en los beneficios. La indemnización por despido laboral es buen ejemplo en la materia. El beneficio fue introducido en 1925 para los empleados particulares y estipulaba el pago de un mes de salario por año de servicio. Pronto pasó a representar una demanda del movimiento obrero, puesto que proveía de medios de subsistencia en ausencia de un seguro de desempleo, mientras que para los trabajadores más antiguos representaba en la práctica un pago por jubilación dado el bajo monto de la pensión de vejez. En 1933 el beneficio se extendió a los trabajadores petroleros y de bencineras, en 1940 a los obreros de ferrocarriles particulares, en 1943 a los obreros municipales y en 1953 a toda la población obrera (Valenzuela, 2006). Eso sí, estuvo lejos de representar el monto estipulado de un mes por año de servicio, puesto que los fondos acumulados de reserva fueron insuficientes o se depreciaban por efecto de la inflación.

En 1952 se reformó la seguridad social. Las pensiones de vejez empezaron a ser financiadas por un sistema de reparto y con mayor financiamiento, por lo cual los obreros pudieron acceder a pensiones más altas. Los obreros hombres siguieron jubilándose a los 65 años, pero las mujeres podían hacerlo ahora a los 60 en reconocimiento de que también cumplían tareas en el hogar. Para los empleados se mantuvo la edad de retiro a los treinta años de trabajo, con 50 años de edad cumplidos. La diferencia reside en que el retiro para los empleados estaba asociado a la noción de descanso después de treinta años de trabajo, mientras que el criterio de vejez para los obreros aludía a una dificultad física para seguir trabajando.

La creación del Servicio Nacional de Salud, en 1952, representó un hito en la historia de la salud en Chile. El SNS reunió a los principales servicios preventivos y asistenciales de la salud, incluyendo los hospitales que aún administraba la Junta de Beneficencia y los consultorios de la Caja del Seguro. La población que atendía eran los trabajadores asegurados en el Seguro Social, sus cónyuges e hijos menores de quince años; los pensionados del Seguro y sus cargas familiares, los indigentes y el conjunto de la población en caso de atenciones de urgencia y acciones preventivas. El SNS extendió la atención de salud al conjunto del territorio nacional, que dividió en áreas geográficas encabezadas por un hospital base que tenía a su cargo centros hospitalarios menores, consultorios de atención primaria y postas rurales. La disponibilidad de médicos se resolvió a través de una alianza con la Universidad de Chile, que creó la figura de los médicos generales de zona, profesionales que debían cumplir con estadías temporales en pueblos y ciudades pequeñas como requerimiento para cursar los estudios de especialidad.

Los indicadores de salud mejoraron significativamente. Entre 1950 y 1975 la tasa de mortalidad infantil cayó a un tercio y la tasa de mortalidad general a la mitad. A estos resultados contribuyó la extensión de la infraestructura hospitalaria y de atención primaria a lo largo del país, además de la mejora en los servicios sanitarios y las condiciones generales de vida de la población.

El Estado se hizo cargo del sistema educativo, si bien hubo siempre establecimientos privados, en su mayor parte de congregaciones religiosas. A diferencia de la seguridad social, la educación pública fue financiada por impuestos generales y no hacía distinciones según categoría ocupacional de los padres. En la práctica se produjo segmentación social puesto que los hijos de los trabajadores asistían a escuelas públicas donde cursaban, con suerte, algunos años de enseñanza primaria o básica; las clases medias enviaban a sus hijos a liceos que también ofrecían cursos de enseñanza primaria, y los sectores más adinerados tenían como opción la educación particular pagada.

La expansión de la enseñanza primaria involucró “la formación, la contratación y la administración de un creciente ejército de docentes y de funcionarios de administración y de apoyo (...) y requirió de un gran esfuerzo de construcción, reparación o ampliación de edificios escolares y su equipamiento básico” (Núñez, 1997). El Ministerio de Educación tenía el

control de la oferta de nuevos profesores e infraestructura, lo que facilitó la expansión de la cobertura. El principal obstáculo a este aumento de cobertura de la enseñanza primaria fue la pobreza, que mantenía a cientos de miles de niños fuera de la escuela, trabajando o vagando por las calles. El Estado no asumió el financiamiento del auxilio escolar –responsabilidad que antes delegaba a la caridad y los municipios– sino hasta 1965.

Para profundizar la cobertura educacional, el gobierno de Eduardo Frei Montalva construyó cientos de escuelas y dio inicio a la política de alimentación escolar con la creación de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas (Junaeb). La gran reforma educacional que también llevó a cabo renovó el currículo, amplió el ciclo de educación básica de seis a ocho años, y separó la educación media en las ramas científico-humanista y técnico-profesional.

El porcentaje de niños de entre 6 y 14 años que asistía a la escuela creció desde el 30% en 1920 al 60% en 1950, y alcanzó la meta del 100% en 1975. En cambio, la educación secundaria estuvo reservada durante la mayor parte del período a las clases acomodadas, de modo que a mediados de los sesenta congregaba solo a una quinta parte de la población de entre 15 y 19 años. La educación superior estaba aun más restringida, si bien se había triplicado en los sesenta y a fines de la década equivalía al 9% de la población de entre 20 y 24 años.

En lo referido a la vivienda popular, el Estado no se hizo cargo sino hasta la década de 1960. En el período previo se entregaron algunas viviendas sociales, pero la mayoría de los trabajadores accedía a una habitación a través de un arriendo y no eran infrecuentes las huelgas de arrendatarios para exigir mejores condiciones de las viviendas y contención de los precios del alquiler (Espinoza, 1988). La presión demográfica sobre las ciudades, junto a la escasez de viviendas, derivó en la instalación de “poblaciones callampa”, así llamadas por la rapidez de su crecimiento. Durante el gobierno de Frei Montalva se creó el Ministerio de Vivienda y se dio inicio a los grandes programas de construcción de vivienda social; finalmente, se entregaron cerca de 241.000 viviendas nuevas, número que supera la totalidad de las viviendas sociales entregadas desde inicios del siglo.

Hacia 1950, el gasto en seguridad social se dividía en tercios equivalentes entre las pensiones de vejez, el régimen de enfermedad y las asignaciones familiares. El sistema se financiaba holgadamente, porque la gran mayoría de los afiliados estaba aún trabajando, situación que cambió abruptamente cuando empezaron a jubilarse los afiliados a la seguridad social y se multiplicó el número de niños beneficiarios de la asignación familiar, por efecto del crecimiento demográfico y la extensión del beneficio a las familias obreras. Al fenómeno se sumó la generosidad de algunos beneficios previsionales, como una edad de retiro a los 55 años para empleados públicos y periodistas. El gasto en seguridad social creció en términos reales más de once veces entre 1950 y 1975, lo que generó déficits fiscales en prácticamente todos los años del período a partir de 1950 (Braun y otros, 2000).

En suma, el Estado proveyó seguridad social y servicios sociales a las clases medias y los trabajadores urbanos. El volumen de recursos transferidos fue importante y mejoró las condiciones de vida de estos grupos sociales. No obstante, los montos de los beneficios de los empleados eran mayores que los de los obreros, y los campesinos y pobladores urbanos no fueron cubiertos por el Estado benefactor sino solo hacia fines del período. En ese sentido, la provisión de ingresos y servicios sociales públicos estuvo relacionada con la estratificación social vigente en la época.

La declinación política y económica de la clase alta

En estos años las clases altas perdieron espacios significativos de poder económico y político, lo que contribuyó a la reducción de la desigualdad, que en buena parte era reflejo de la concentración del poder y los recursos en las elites.

En la dimensión política, la declinación estuvo asociada a la caída en el porcentaje del voto electoral que obtenían los partidos de derecha, que eran la expresión política de esos sectores. En estos años hubo un solo Presidente de derecha, Jorge Alessandri, y lo fue en calidad de candidato independiente. En el Parlamento, la derecha logró mantener durante un tiempo una mayoría relativa de representantes, pero a fines del período constituía un grupo minoritario. En conjunto, el Partido Liberal y el Partido Conservador obtuvieron el 56% del total de diputados en la elección de 1937 y solo el 22% en 1969, en este último año unidos en el Partido Nacional.

La pérdida del voto de la derecha tuvo por contexto el crecimiento del universo electoral, pero no es evidente que haya habido una relación de causalidad entre ambos factores. El electorado aumentó con la ampliación del voto de la mujer, pero como la derecha siempre obtuvo mayor votación entre las mujeres ese más bien fue un factor moderador de su pérdida electoral.

El voto femenino fue particularmente adverso a la izquierda. En las elecciones presidenciales de 1958 Allende obtuvo el 32% de la votación de hombres y solo el 22% de las mujeres; en 1964, el mismo Allende congregó el 45% del voto de los hombres y menos de un tercio (32%) del de las mujeres.

Un factor que sí resultó clave en la baja electoral de la derecha fue la pérdida del voto campesino, un sector que tradicionalmente votaba por el “candidato del patrón”. Las razones subyacentes fueron la masiva emigración del campo a la ciudad –por lo que la población rural cayó desde el 51,6% al 22,9% entre 1930 y 1970– y el fin del aislamiento de la población rural por los avances en las comunicaciones, en particular la radio a pilas. Un hito de este proceso fue el sorpresivo triunfo del candidato de la izquierda en la elección complementaria

de 1964 en Curicó, hecho que indujo a la derecha a votar en masa por Frei Montalva en las elecciones presidenciales de ese año para prevenir el mal mayor que para ellos representaba la candidatura de Allende.

Asimismo, la creación de la cédula única en 1958 significó el fin del cohecho o la compra de votos en tanto impedía conocer por quién sufragaban aquellos que recibían un pago por su voto. El cohecho había sido una práctica extendida entre los partidos políticos, pero con obvia ventaja para la derecha por contar con un mayor respaldo económico (Baland y Robinson, 2008).

Otros factores relevantes en la caída de la votación de la derecha fueron el cambio cultural de los años sesenta, que favoreció los postulados de cambio social, y el crecimiento electoral de la Democracia Cristiana, que capturó una buena parte del electorado popular católico que antes votaba por el Partido Conservador.

Las clases propietarias en Chile también perdieron poder económico. En primer término, porque desde inicios del siglo no participaron de las principales explotaciones mineras, puesto que el salitre quedó mayoritariamente a cargo de capitalistas ingleses y la gran minería del cobre fue propiedad de capitales norteamericanos. Segundo, por la declinación de la agricultura, que había constituido su baluarte tradicional. Sea por la relación desventajosa de precios que el agro enfrentó en esos años, o por las ineficiencias que se atribuían a la estructura de propiedad, el hecho es que la producción agrícola por habitante cayó en 12% entre 1930 y 1970, mientras que el PIB per cápita crecía en 85% en igual período. La producción agrícola quedó por tanto muy rezagada respecto de la demanda, de modo que hubo que destinar divisas, que eran escasas, a importar alimentos. Esta ineficiencia acentuó las críticas hacia la agricultura de quienes la sindicaban como una barrera estructural al desarrollo del país, y allanó el camino a la reforma agraria.

Tercero, aunque la industria triplicó su producción entre 1940 y 1970 y fue el sector más dinámico de la economía en el período, en su desarrollo no destacaron los privados sino las grandes empresas de la Corfo. Por otra parte, la propiedad de las empresas privadas no estaba concentrada en unos pocos dueños. Hacia mediados de los sesenta había 37 empresas de capitales nacionales entre las 50 sociedades anónimas más grandes que operaban en el país. Las primeras 24 pertenecían al sector industrial, pero solo en cinco la propiedad estaba concentrada en manos de familias que poseían más del 50% de las acciones. Estas correspondían al sector textil, controlado por las familias Sumar, Yarur, Said e Hirmas (Zeitlin, Ewen y Ratcliff, 1974).¹¹

Los capitales nacionales tampoco tenían presencia significativa en otros sectores de la economía. Es cierto que controlaban la propiedad de la mayoría de los bancos de la época, pero estas entidades tenían una importancia solo relativa porque no existía un mercado financiero desarrollado en el país y la apertura a flujos de capitales internacionales era escasa. Asimismo el Estado controlaba la provisión de electricidad, agua potable, saneamiento, comunicaciones, ferrocarriles, transporte aéreo, educación, salud y seguridad social.

En conjunto, estos antecedentes apuntan a que a fines del período la propiedad de los activos productivos, y por tanto de la riqueza y del ingreso, estaba menos concentrada que en otras épocas, anteriores o posteriores.

Los sectores medios

En este período ganan protagonismo los sectores medios, un heterogéneo grupo que incluye a funcionarios del Estado, empleados particulares, profesionales y técnicos, pequeños empresarios y comerciantes. El crecimiento de estos grupos responde a los requerimientos de una economía que se complejiza en sus procesos productivos, así como a la expansión del Estado, que crea empleo público y provee educación y beneficios sociales a la población.

El surgimiento de los sectores medios transformó la estructura social del país, que hasta entonces se escindía entre la clase propietaria y las clases populares. En comparación con los trabajadores manuales, los segmentos medios son más educados, obtienen más ingresos en el trabajo, beneficios más elevados de la seguridad social, gozan de un estatus más alto en la jerarquía social, adscriben mayoritariamente a los partidos de centro y acceden a posiciones de poder político. No obstante, es relativamente poco lo que se ha escrito en el país sobre el desarrollo de estos sectores, en comparación con la atención que han recibido las elites y las clases populares.

Entre 1930 y 1970 se redujo la desigualdad de ingresos en diez puntos porcentuales del coeficiente de Gini (Rodríguez Weber, 2017), un resultado que se relaciona con el crecimiento de las clases medias. En esos años hubo un aumento importante de empleados en relación con los obreros, y de trabajadores urbanos respecto de los rurales. En ambos casos se transita desde grupos con menor remuneración a grupos con mayor remuneración promedio. El resultado es una menor desigualdad económica, puesto que los ingresos más bajos pierden peso dentro del total.

A mitad de este período había alrededor de 805.000 personas en ocupaciones asociadas a la clase media, según se desprende del censo de población de 1960 y otra documentación. Esta cifra equivale a un tercio de la fuerza de trabajo de ese año. Los profesionales y técnicos ascendían a 118.000 personas, incluyendo técnicos universitarios y no universitarios. Descontando a profesionales y técnicos, los empleados ascendían a 369.000, de los cuales cerca del 40% eran funcionarios públicos. Los pequeños comerciantes, agricultores, industriales y transportistas eran del orden de 307.000, pero la cifra es estimativa, derivada de datos indirectos, pues ni el censo de población ni las encuestas de empleo proveen información sobre categorías como “pequeños comerciantes” o similares.

A inicios del siglo xx los empleados constituían un grupo minoritario, que en el caso de los funcionarios públicos daba cuenta de solo el 1,1% de la fuerza de trabajo en 1915. Tampoco constituían un grupo de presión, en contraste con el movimiento obrero, que desde 1890 venía planteando demandas reivindicativas y mostrando fuerza grupal. Una pregunta de interés en este contexto es por qué la legislación social y laboral de 1925 favoreció más a los empleados que a los obreros, como quedó estipulado en el Código Laboral y en el estatuto administrativo de los funcionarios públicos.

El historiador Pablo Silva (2012) plantea que esta diferencia se explica por la competencia entre dirigentes conservadores y liberales para acercar a los empleados a sus posiciones y ampliar su base social en un período en que empezaron a ser desafiados por los radicales y otras agrupaciones. De esta manera, los dos primeros partidos promovieron iniciativas favorables a los empleados, las que quedaron registradas en la legislación social y laboral durante las primeras décadas del siglo xx. En 1937 se aprobó la ley que introdujo el sueldo vital para los empleados particulares –una especie de salario mínimo que tomaba en cuenta el gasto requerido para cubrir las necesidades económicas–, así como reajustes salariales obligatorios que debían efectuar los empleadores cada año para compensar el efecto de las alzas de precios. Ello tuvo por efecto fortalecer la organización de los empleados particulares, puesto que en adelante debían negociar anualmente el reajuste y tenían que hacerlo en cada provincia. El interés de la derecha de cooptar a los empleados llevó a este grupo a desarrollar una identidad gremial que marcó un hito cuando en 1950 hicieron abortar el programa de estabilización y forzaron la renuncia del ministro de Hacienda.

Pero son los empleados públicos quienes mejor encarnan a los sectores medios en este período. Al alero del mismo empleador, tuvieron mucha visibilidad y formaron una gama de organizaciones por Ministerio y agencia pública, que en 1943 se aunó en la Agrupación Nacional de Empleados Fiscales. La lucha gremial de los empleados públicos se centró inicialmente en el salario, que juzgaban insuficiente para vivir de acuerdo con el estatus de su ocupación. Muchos provenían de familias rurales y a través de sus empleos de cuello y corbata querían diferenciarse del trabajo manual que realizaban los obreros, en quienes veían una prolongación del trabajo campesino (Candina, 2013). Su ideal era que el salario les permitiese tener una vida de clase media, entendiendo por ello vivir austeramente pero con tranquilidad y decencia. Parecen haberlo logrado, puesto que a inicios de los años sesenta el salario promedio de los empleados era dos veces más alto que el salario promedio de los obreros.¹²

Los pequeños empresarios y comerciantes tuvieron como precedente a los labradores, artesanos y comerciantes ambulantes de épocas previas. A lo largo del siglo xx, los pequeños y medianos empresarios se identificaron a sí mismos como “hombres de trabajo y esfuerzo”, dueños de un capital y generadores de empleo, cercanos al proyecto desarrollista del Estado, pero también afines a los valores de orden y seguridad promovidos por la derecha. Cultural y políticamente eran muy distintos de los empleados, que vivían de un salario y tendían a tener posiciones más de centro e izquierda.¹³

El tercer grupo asociado a las clases medias son los profesionales y técnicos, que crece significativamente en el período. El censo de 1920 registraba 14.130 personas ejerciendo profesiones liberales y médicas, esto es, el 0,7% de la población de veinte y más años. Entre ellos había 2.010 abogados, 2.733 ingenieros, 917 médicos y 673 dentistas, casi todos hombres; de los ingenieros, el 39% tenía nacionalidad extranjera. Cincuenta años después, el censo de 1970 registra a 205.500 personas con estudios universitarios, 38% de ellas mujeres, que representan casi el 5% de la población de veinte y más años. El nivel de remuneración los separa de los otros grupos medios y en ocasiones les permite financiar un nivel de vida propio de las clases altas. Según la Encuesta de Ocupación de la Universidad de Chile, en 1959 el sueldo promedio de los profesionales en la ciudad de Santiago era 150% más alto que el de los empleados. En el caso de los médicos, ingenieros y abogados la brecha salarial era de 230% respecto del promedio de los empleados.

El movimiento de trabajadores y los partidos de izquierda

El movimiento organizado de trabajadores logró una cobertura excepcionalmente alta en comparación con la región. Si bien no se dispone de estadísticas precisas debido a la rotación de los trabajadores entre empleos y la precariedad de los registros sindicales, se estima que hacia mediados de los sesenta la tasa de sindicalización en la industria manufacturera alcanzó al 70% en las empresas con veinticinco y más trabajadores, que eran las que podían formar sindicatos (Angell, 1972). La tasa de sindicalización fue también muy alta en la minería y entre los empleados públicos, aunque estos últimos, impedidos legalmente de formar sindicatos, recurrían a asociaciones y federaciones.

Además, en ningún otro país de la región se dio una relación tan cercana entre el sindicalismo obrero y los partidos políticos de izquierda, ni estos fueron tan influyentes como en Chile. Los trabajadores constituyeron la base de la militancia de los partidos Comunista y Socialista, y de su dirigencia en el primer caso. Al parecer, la convocatoria que logró el movimiento sindical y la fuerza electoral de los partidos de izquierda se retroalimentaron. Los partidos de izquierda controlaban el movimiento obrero desde las federaciones y centrales, donde los términos de las discusiones eran más atinentes a la política nacional; pero la acción cotidiana de los dirigentes sindicales se centraba en la labor reivindicativa al interior de sus empresas, con miras a obtener mejores salarios y condiciones de trabajo para sus bases. De hecho, una queja habitual en las reuniones de las centrales obreras era que los dirigentes no concretaban los acuerdos en el trabajo sindical.

En 1936, la FOCH dio paso a la Confederación de Trabajadores de Chile (CTCH), una nueva central que agruparía a las organizaciones y federaciones sindicales y que desde el comienzo se alineó con la estrategia de los frentes populares. La CTCH apoyó formalmente la candidatura de Aguirre Cerda y facilitó la instalación de la política desarrollista que impulsó su

gobierno, que implicaba moderar las demandas de los trabajadores. Sin embargo, fuertes enfrentamientos entre ambos partidos marxistas terminaron en la disolución de la Confederación en 1946. Hubo que esperar una década para que emergiera su reemplazante, la Central Única de Trabajadores (CUT).

El Partido Comunista, que concitó la mayor adhesión en el movimiento obrero, captó alrededor del 40% de la votación en los congresos de la CUT. La votación promedio del Partido Socialista fue cercana al 25%, de modo que entre los dos daban cuenta de dos tercios de los votos; el resto se distribuía entre radicales, demócratacristianos y facciones más pequeñas de izquierda. La hegemonía del PC se explica por su temprana presencia en los centros mineros del norte y sur del país, donde estableció una base estable de apoyo, unida a un trabajo constante y disciplinado a través de los años que hizo emerger una fuerte cultura de identidad y militancia, al tiempo que su dirigencia mantuvo en la práctica una línea más estable y moderada respecto de los cambios programáticos que emanaban de las directrices internacionales del comunismo, lo que contribuyó a su fortalecimiento electoral en el país.

Sería lógico postular que, por su historia y cobertura, el movimiento de trabajadores podría haber conseguido mejores condiciones laborales y salariales para la clase trabajadora, lo que debería haber contribuido a la reducción de las desigualdades que tiene lugar en el período. No obstante, la legislación laboral de 1925 era bastante restrictiva y limitaba la eficacia de la acción sindical. Entonces, parte de las demandas de los trabajadores se canalizó a la arena política a través de los partidos afines. El Parlamento aprobó leyes favorables a los obreros, como un salario mínimo, reajustes anuales de salario y acceso a las asignaciones laborales, pero ello ocurrió décadas después de las respectivas leyes dirigidas a los empleados. No podemos saber qué hubiera sucedido si no se hubieran formado sindicatos y la clase obrera no hubiese tenido representación, pero la verdad es que sus condiciones de vida seguían siendo precarias hacia el término del período. Según datos de la Encuesta de Empleo de abril de 1969 de la Universidad de Chile, ese año el salario medio de los obreros en Santiago equivalía solo al 17% del de los profesionales.

Fin del período

Allende ganó las elecciones de 1970 con el 37% de la votación y un programa de reformas rupturistas orientadas a iniciar “la vía chilena al socialismo”, esto es, un tránsito hacia la sociedad socialista mediante los canales institucionales. La estrategia concitó el apoyo efectivo de solo una parte de la coalición de gobierno, la Unidad Popular (UP), y no logró captar el electorado que requería para obtener mayoría en el Parlamento en las elecciones de 1973 y desde allí iniciar la transformación de las instituciones del Estado. Garretón (2014) sostiene

que el gobierno de Allende intentó la “cuadratura del círculo”: hacer la revolución con métodos democráticos y sin una mayoría institucional, lo que en la práctica hubiese implicado pactar con partidos de fuera de la UP.

Para ampliar la base electoral del gobierno se requería de la adhesión de sectores significativos de las clases medias, pero una parte de estas tendieron a volcarse hacia la derecha, arrastrada por los problemas económicos y la creciente violencia política (Boeninger, 1997).

En la economía, el problema se originó en la política fiscal, que expandió fuertemente la demanda aumentando los salarios, con el doble propósito de incrementar la producción y captar más adherentes para la UP. El diagnóstico que explica esta decisión fue que existía suficiente capacidad productiva ociosa porque la población no tenía poder de compra. Pero demostró ser erróneo, pues el empuje de la demanda desató un fuerte proceso inflacionario y los productos comenzaron a escasear. Largas colas para conseguir productos de primera necesidad se convirtieron en parte de la rutina. Los problemas de abastecimiento se vieron reforzados por el acaparamiento de mercancías por parte de sectores de comerciantes y por los grandes paros de 1972 y 1973.

Una parte de la izquierda apostó por la vía insurreccional, convencida de que era la única manera de llegar al socialismo. Con este propósito en mente, se negaron a tender puentes hacia sectores de clase media que no habían votado por Allende, bajo la premisa de que no era posible contar con la “pequeña burguesía” para un proyecto revolucionario. El paro de octubre de 1972 fue un hito por su masiva convocatoria –entre 600 y 700 mil adherentes– y porque fue liderado por sectores de clase media como los pequeños y medianos comerciantes, transportistas y gremios profesionales. Sin embargo, y como más tarde quedó demostrado, Estados Unidos y el gran capital fueron importantes en la desestabilización del gobierno de Allende (Constable y Valenzuela 1991).

Los hechos se aceleraron después de las elecciones parlamentarias de marzo del 1973, que no dieron a la UP la mayoría que requería para sostener la vía institucional al socialismo, ni el cuórum suficiente a la oposición para remover constitucionalmente al gobierno. Con ello se abrió la puerta a la salida golpista de la derecha, al tiempo que la izquierda radical recurría a la creación de cordones industriales y comandos comunales con el objeto de crear un poder popular por fuera del Estado para instaurar el socialismo. La polarización se exacerbó a tal punto que la guerra civil se convirtió en una posibilidad real: la derecha llamó abiertamente a la intervención militar y sectores de izquierda alentaron la insurrección de la tropa y la marinería. En este contexto ocurrió el golpe militar de septiembre de 1973.

La revolución liberal (1973-1989)

Chile era un país con un historial de regla democrática casi continua para los estándares latinoamericanos desde 1830, si bien muy restringida durante el primer siglo. Eso terminó en 1973 con la ascensión al poder de una de las dictaduras más férreas que ha habido en la región. La historia de la dictadura de Pinochet, que se prolongó hasta 1989, es suficientemente conocida, en particular por la violencia que ejerció el Estado y la sistemática violación de los derechos humanos. También es sabido que la transformación económica y social del país se realizó en un escenario de represión que anuló cualquier posibilidad de oposición a los designios gubernamentales. No obstante, la duración y estabilidad del régimen militar no se explican solo por el poder represivo de Pinochet y la unidad que los militares mostraron en torno de su figura, sino también por el apoyo con que contó en sectores significativos de la población, para los cuales el gobierno de Allende había sido una experiencia traumática (Valenzuela, 1991).

Durante este período el país experimentó una radical transformación económica y social que tuvo efectos significativos sobre la estructura de la desigualdad, porque se redefinieron las reglas de funcionamiento de la economía y de las relaciones entre trabajadores y empleadores; se privatizaron casi todas las empresas, y la propiedad de las grandes empresas se concentró en grupos económicos que se formaron o fortalecieron en esos años; la clase empresarial se constituyó en la viga maestra del modelo; el movimiento de trabajadores fue desarticulado; la clase media cambió su composición al reducirse el aparato público y debido a la tercerización de la economía. Además se redefinió la organización de la seguridad social, de la educación y la salud al introducirse esquemas de cuasimercado que sustituyeron la provisión estatal.

La concentración de la propiedad

La clase empresarial fue el grupo social más favorecido durante la dictadura militar, si bien numerosas empresas quebraron o dejaron de existir por causa de la competencia externa, las crisis económicas y las políticas de ajustes. En estos años se estructuraron los grupos económicos actuales, que accedieron al control de una parte significativa de la producción nacional y de los excedentes que se generan en el país. Estos sectores hicieron suyos los buenos resultados que la economía mostró en la segunda mitad de los años ochenta y se convirtieron en una clase empresarial orgullosa de sí misma, ya recuperada de la confianza perdida a lo largo del siglo xx (Gárate, 2012). Se trata en todo caso de una clase empresarial distinta, que opera en una economía desregulada y sujeta a la competencia externa. En cierto sentido más moderna y capitalista que la histórica, pero no desprovista de sectores que operan en áreas de la economía protegidas de la competencia y que capturan rentas monopólicas.

No es que los militares hayan estado supeditados a los grupos empresariales; más bien fueron estos últimos los que adscribieron a los lineamientos del nuevo régimen. Los militares se habían mantenido al margen de la disputa política desde los años treinta, si bien tenían un fuerte sello anticomunista y en sectores de la oficialidad había penetrado la ideología nacional-productivista, que promovía el desarrollo autónomo del país en torno al concepto unificador de la nación. De hecho, fueron renuentes a adoptar las propuestas de normalización de la economía que promovían los sectores empresariales tradicionales, porque veían en ellos a actores que por perseguir el interés propio habían contribuido a la radicalización de los trabajadores.

En cambio, encontraron en las propuestas de un grupo de economistas chilenos formados en la Universidad de Chicago un planteamiento que juzgaron atractivo. A ojos de Pinochet y sus asesores militares, los *Chicago boys* ofrecían un modelo de desarrollo que parecía ajeno a los intereses creados y que según sus promotores propendería al desarrollo económico, lo que alejaría a la población de la lucha de clases y permitiría la unidad nacional. El modelo propuesto por este grupo se basaba en una economía de mercado, abierta al exterior, en la que el Estado desempeñaría un rol subsidiario respecto del sector privado.

Que algunos sectores empresariales hayan sido favorecidos durante el régimen militar es en parte la consecuencia lógica de la adopción de un régimen de economía de mercado, según el cual la empresa privada es el eje del sistema productivo. No obstante, el proceso de privatizaciones se realizó en condiciones muy ventajosas para los compradores, puesto que el objetivo doctrinario de deshacerse de las empresas públicas tuvo prioridad ante las consideraciones sobre el precio justo de venta. En algunas privatizaciones se dio un abierto conflicto de interés con directivos públicos de la época, el que derivó en el enriquecimiento ilegítimo de los nuevos propietarios.

A fines del gobierno de la Unidad Popular la mayoría de las empresas grandes y un buen número de empresas medianas habían sido adquiridas o estaban intervenidas por el Estado. Era también el caso de casi la totalidad de la banca y de las grandes y medianas propiedades agrícolas. El Estado además era dueño de las empresas que la Corfo había creado en las décadas previas. Ahora, después de las privatizaciones, quedaron bajo propiedad estatal solo tres empresas: Codelco, Enap y el Banco del Estado. Esta masiva privatización se realizó en cuatro rondas entre 1974 y 1989 (Hachette, 2001).

La primera ola de privatizaciones, que tuvo lugar inmediatamente después del golpe de Estado, consistió en la devolución a sus anteriores dueños de todas las empresas y propiedades agrícolas que habían sido tomadas por los trabajadores o intervenidas por el Estado. La intervención había derivado de un resquicio legal del que se valió el gobierno de la UP para avanzar en su programa, y que lo autorizaba a intervenir la empresa cuando la producción se interrumpía. A tal efecto, bastaba con que los trabajadores se tomaran la empresa para que se paralizara la producción y con ello se tenía la excusa para que un interventor estatal tomase el control de la empresa, en un mandato que podía ser de plazo indefinido.

La segunda ronda se realizó entre 1975 y 1982 y esta vez se enajenaron cerca de 200 empresas que habían sido adquiridas legalmente por el Estado durante el gobierno anterior. Este proceso tuvo por principales beneficiarios a grupos económicos históricos y a otros de reciente formación, que disponían de o podían acceder a los recursos financieros necesarios para adquirir las empresas, que se vendían en remates o a través de paquetes accionarios. Los grupos económicos de la época tuvieron a su disposición dos fuentes de financiamiento para estos efectos. Por un lado, la liberalización del mercado de capitales permitió que se crearan empresas de intermediación financiera que captaban ahorros y los prestaban para consumo o inversión, y una parte importante de esos recursos se usó para adquirir empresas públicas. El otro mecanismo operaba a través de los bancos que se privatizaron y canalizaba créditos internacionales para financiar la compra de las empresas.

Con motivo de la crisis de la deuda externa, en 1982, la economía chilena sufrió un shock de proporciones y muchos de los deudores entraron en cesación de pagos, lo que desembocó prácticamente en la quiebra de bancos y de empresas relacionadas. El Estado asumió el control de esos bancos y empresas, con lo que parte de la economía volvió a la propiedad estatal.

La tercera ronda de privatizaciones data de los años 1984 a 1985, momento en que el “área rara” –las empresas que habían pasado al control estatal durante la crisis de la deuda– volvió a ser privatizada. La ronda final transcurrió cerca del fin del régimen militar, cuando el Estado puso a la venta las empresas de la Corfo, la mayoría de las cuales pasaron a manos de grandes controladores. Entre los grupos que adquirieron las empresas en estas rondas destacan algunos que no se habían sobreendeudado y que por ello resistieron la crisis de la deuda, como las familias Angelini y Luksic, que se convertirían en los principales conglomerados económicos después del gobierno militar. Otros grupos también se formaron a la sombra de estas privatizaciones, como Penta, Ponce Lerou y Saieh.

Las privatizaciones concentraron parte importante del capital productivo del país en un número relativamente reducido de grupos económicos. El crecimiento de la economía en las décadas posteriores acrecentó notoriamente el valor de esos activos, lo que generó cuantiosos excedentes para estos sectores empresariales.

Más desigualdad de ingresos y neutralización de los sindicatos

Durante estos años se deterioró significativamente la distribución de ingresos. El coeficiente de Gini aumentó en casi diez puntos porcentuales entre fines de los años sesenta y fines de los ochenta, de acuerdo con la Encuesta de Ocupación de la Universidad de Chile. Sin embargo, las encuestas no logran medir los ingresos más altos porque esos hogares no las responden o, si lo hacen, no reportan los verdaderos ingresos, de modo que no capturan bien los efectos de los procesos de concentración de propiedad como los ocurridos en este

período, sino que más bien miden las tendencias que siguen la distribución de los salarios, las pensiones y las transferencias, que son las fuentes de ingresos que mejor captan estos instrumentos.

El deterioro de la distribución de ingresos fue gatillado por políticas de ajuste contractivas que provocaron caídas en los salarios, el empleo y las pensiones. La primera fue la política de shock de 1975, cuyo objetivo era quebrar la espiral hiperinflacionaria, que ese año registraba un aumento de precios de 343% anual. Esta política fue exitosa en reducir la tasa de inflación, que en 1978 cayó a una décima parte de su nivel de 1975, pero a costa de aumentar el desempleo hasta un 17%.

En cambio, la política de ajuste de 1983 apuntaba a la crisis de la deuda externa y su primer objetivo fue restaurar la competitividad de la economía a través de una baja de los precios y salarios, para así aumentar las exportaciones y poder cumplir con el pago de la deuda externa. Otro objetivo fue generar excedentes de ahorro que permitiesen financiar la inversión y retomar la tasa de crecimiento económico. La principal herramienta fue la contracción del gasto público, y en especial del gasto social y del monto de las pensiones. El rigor del ajuste fue tal que el gasto fiscal cayó un 10% en términos reales entre 1981 y 1989, mientras que el PIB crecía un 21%. Además, la reforma previsional traspasó los ingresos de las cotizaciones al nuevo sistema privado, mientras que las pensiones las siguió pagando el Estado, de modo que el sector privado pudo contar con mayores recursos para ahorro e inversión, que fueron indirectamente financiados por el Estado.

El peso de ambos procesos de ajustes recayó en las clases medias y especialmente en las clases populares, que soportaron el grueso de la baja de ingresos y del mayor desempleo. Este se elevó a un máximo histórico de 22% en 1984 y hubiese llegado al 30% de no mediar los planes de empleo públicos de emergencia que se pusieron en operación. Los salarios, por su parte, descendieron en cerca de un 20% real durante la década de los ochenta (Meller, 1996). El impacto distributivo fue aun mayor que el que registraron las estadísticas de ingresos, puesto que estas no reflejan el deterioro en los servicios sociales que utilizan estos sectores de la población, y la caída del gasto social en estos años derivó en un grave deterioro de las condiciones de trabajo como de la infraestructura de la salud y la educación pública.

Es obvio que este tipo de ajuste brutal no habría sido posible en democracia, por la capacidad de reacción que en ella tienen los sectores afectados. En la dictadura militar no había espacio para las huelgas ni manifestaciones, salvo las excepcionales protestas sociales que tuvieron lugar durante los peores años de la crisis de la deuda. El movimiento de trabajadores había sido anulado y los despidos y rebajas salariales no enfrentaron mayor oposición, un escenario impensable diez o quince años antes.

Por presiones de los sindicatos estadounidenses, canalizadas a través del gobierno de ese país, en 1979 el régimen militar se vio obligado a dictar una ley laboral que permitía reanudar

la actividad sindical y la negociación colectiva, suprimidas después del golpe. Sin embargo, la nueva legislación impuso unas reglas del juego que dejaron en posición desmedrada a los trabajadores en su relación con la empresa. La ley laboral se inscribe en una ronda de reformas que se dictaron una vez asentados los cambios estructurales que transformaron el sistema económico, esto es entre 1979 y 1981, y que modificaron estructuralmente la seguridad social, la educación, la salud y la vivienda.

El Estado y el avance del mercado

Durante la dictadura militar la provisión de seguridad social y de servicios sociales experimentó una transformación tanto o más radical que el sistema económico. En estos años la política social cambió drásticamente tras reformas cuyo denominador común fue la priorización de la pobreza y la introducción de mecanismos de elección y competencia en la seguridad social, la educación, la salud y la vivienda. De acuerdo con la conceptualización de Esping-Andersen (1990), se trata de un Estado de bienestar residual que repliega la acción de la política pública hacia objetivos mínimos, como la asistencia a la pobreza y la igualdad formal de oportunidades, depositando en los individuos la responsabilidad principal en el logro de su bienestar.

En las décadas anteriores se había instalado en el país un conjunto de mecanismos que redistribuían los ingresos y el poder adquisitivo hacia los trabajadores y los sectores más pobres: controles de precios de productos de consumo básico, tasas de impuestos diferenciadas según tipo de bienes y servicios, salarios mínimos para los trabajadores, asignaciones familiares por montos significativos, etc. El régimen militar eliminó casi todos estos dispositivos redistributivos. En particular, derogó la fijación de precios y de salarios para que estos se determinasen por la oferta y demanda del mercado, y sirviesen de guía en la asignación de recursos; eso sí, el salario mínimo se mantuvo como un piso de ingresos para los trabajadores. Las tasas de impuestos diferenciadas según tipo de bienes dieron paso al impuesto al valor agregado (IVA), que grava con una tasa única casi todos los bienes y servicios y se convirtió en la principal fuente de recursos fiscales.

Así, la acción redistributiva de ingresos quedó reducida a transferencias monetarias de bajo monto, dirigidas a los sectores más pobres. La asignación familiar se convirtió en un componente marginal del salario, pero se introdujo un subsidio para las familias pobres que no accedían a esa transferencia, así como una pensión asistencial para aquellos excluidos de la seguridad social.

Los receptores de subsidios se seleccionaban con un instrumento de focalización denominado ficha CAS, que evaluaba la condición socioeconómica del hogar a través de un puntaje que determinaba la prioridad de acceso a los beneficios. La ficha CAS fue un símbolo del

cambio de paradigma de la función social del Estado, desde uno que beneficiaba a las personas según su afiliación laboral a otro de carácter residual, que asistía únicamente a los más pobres. En estos años se introdujeron también los mapas de pobreza, que sirvieron de guía para la planificación de la política social, así como la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Casen), cuyo propósito original fue evaluar cuán bien focalizado estaba el gasto social en los hogares pobres.

La reforma de la seguridad social fue radical. Como vimos, el sistema venía acumulando problemas de financiamiento y de gestión operativa, y algunos gobiernos precedentes tuvieron en vista planes de reforma, que no se concretaron por la resistencia que opondrían los grupos afectados. El régimen militar aprovechó esta situación para modificar la seguridad social de acuerdo con los lineamientos de su modelo económico. El nuevo sistema de pensiones adoptó el esquema de capitalización individual, financiado por una contribución obligatoria del 10% del salario (con un tope máximo), que se deposita en cuentas de ahorro personales administradas por las administradoras de fondos de pensiones (AFP). En el nuevo sistema, la pensión de vejez se calcula a partir del ahorro acumulado, cuyo monto depende del número y monto de las cotizaciones realizadas durante la vida laboral activa. El Estado garantizó los fondos acumulados, a la vez que introdujo una pensión mínima para quienes tenían al menos veinte años de cotizaciones. El nuevo sistema de capitalización individual fue obligatorio para los nuevos trabajadores, mientras que los antiguos cotizantes tuvieron la posibilidad de elegir si cambiarse o mantenerse en el sistema de reparto.

En educación, la reforma cambió totalmente la organización y financiamiento del sector. La administración de los establecimientos públicos se traspasó a los municipios y se introdujo un subsidio a la demanda que permite a las familias elegir entre establecimientos públicos o privados subvencionados. Esta posibilidad rompió con la lógica tradicional de la educación pública, según la cual el Estado asume la responsabilidad de la educación y decide dónde se instalan las escuelas y qué profesores enseñan en cada una. Un mecanismo de cuasimercado asumió ese papel, pues ahora la elección de las escuelas por parte de los padres determina la asignación de los recursos en el sector. La reforma también modificó el rol subsidiario que históricamente tuvieron las escuelas privadas subvencionadas respecto del Estado, puesto que empezaron a competir en igualdad de condiciones por el financiamiento público y la matrícula escolar. Se permitió el ingreso de instituciones privadas a la educación superior y se transfirió el financiamiento desde el Estado a las familias, para las cuales se puso a disposición un sistema de créditos.

La reforma del sistema de salud fue menos radical y la mayor parte de la población siguió cubierta por el sistema público (Fonasa). En esta área los economistas de Chicago, que aspiraban a introducir un sistema de subsidios a la demanda para el conjunto de la población, no pudieron convencer a sectores dentro de los militares y estos se opusieron a las propuestas más radicales de reforma (Cavallo, Salazar y Sepúlveda, 1988). Eso sí, el sistema público se reorganizó. El Servicio Nacional de Salud se redistribuyó en veintiséis servicios

territoriales, que quedaron a cargo de los hospitales públicos, mientras que la administración de los consultorios de atención primaria se traspasó a los municipios. Por su parte, los grupos de ingresos altos y medios se trasladaron a un nuevo sistema de seguros privados de salud, las Isapres, puesto que la reforma introdujo la opción de elegir que la cotización de salud fuera al sistema público o al de seguros privados.

La política habitacional también tuvo un giro profundo en el período, con reformas que liberalizaron el mercado de la tierra, aumentaron los fondos prestables e introdujeron los subsidios a la demanda como mecanismo de acceso a la vivienda. El sector público abandonó la construcción a favor de empresas privadas que actuaron como contratistas suyos o trataron directamente con familias que recibían financiamiento público. Los programas de vivienda se segmentaron en categorías. Para los sectores de ingresos medios se dispuso subsidios que complementarían el aporte privado para financiar la adquisición de viviendas. Para sectores de ingresos bajos con capacidad de ahorro se crearon programas de vivienda básica, generalmente localizadas en barrios apartados. Un tercer grupo de programas estuvo constituido por las modalidades de autoconstrucción para sectores de extrema pobreza, la mayor parte de los cuales residían en campamentos originados en tomas de terrenos.

La herencia del régimen militar

A fin de cuentas, la gran transformación de Chile a fines del siglo XX no provino de la revolución en libertad que propiciaba la Democracia Cristiana en 1964 ni del socialismo con vino tinto y empanadas de la Unidad Popular, sino de la revolución liberal de los militares y los *Chicago boys*.

Veinticinco años después, el modelo económico que instaló la dictadura ha permanecido relativamente intacto, entre otros motivos porque probó ser efectivo para que la economía del país tuviese su mayor ciclo de crecimiento de la historia y porque ello contribuyó decisivamente a una reducción de la pobreza a la cuarta parte de su nivel inicial. Por lo demás, sus rasgos esenciales de apertura al exterior y desregulación de los mercados son atributos que comparte con la mayoría de las economías desarrolladas en la actualidad. No obstante, en los últimos años hay señales de agotamiento del modelo de crecimiento en Chile que apuntan a su revisión.

También se han conservado otros grandes cambios introducidos durante el régimen militar, como la presencia de entidades privadas y mecanismos de cuasimercado en la seguridad social, la salud y la educación; la concentración de la propiedad en un conjunto de grupos económicos; relaciones laborales asimétricas entre empleadores y trabajadores, y una función débil de los impuestos y transferencias para redistribuir los ingresos. A diferencia del modelo

económico, estas características no son propias de la mayoría de los países desarrollados y su mantención en el país se explica porque una vez instaladas crean realidades que son difíciles de sustituir, sea porque benefician a sectores de la población o porque reducen las opciones de cambio (*trayectorias dependientes*). Asimismo, han contribuido a que la desigualdad se haya mantenido en niveles altos, si bien algunas han probado ser efectivas para el logro de otros fines.

Conclusión

La revisión histórica muestra que Chile se ha distinguido siempre por ostentar una elevada desigualdad socioeconómica, que ha variado en intensidad y carácter a lo largo del tiempo. En el siglo XX se observan las mayores fluctuaciones, puesto que las primeras dos décadas estuvieron marcadas por el predominio aún exclusivo de las clases altas en lo político, económico y social. Entre 1930 y 1973 la democratización fue creciente y las desigualdades se moderaron, pero durante la dictadura militar hubo desarrollos que derivaron en nuevas y significativas desigualdades.

¿Ha sido el país excepcionalmente desigual en la comparación internacional? En el siglo XX fue sin duda muy desigual respecto de los países avanzados, pero no muy distinto de las demás naciones de América Latina. Para épocas previas la evidencia disponible muestra un cuadro de elevada desigualdad global; lo peculiar del siglo XX fue el descenso de la desigualdad en los países industrializados.

Un hito fundacional de la desigualdad en Chile fue la asignación de tierras que el gobierno colonial realizó a inicios del siglo XVII y que tuvo por beneficiarios a los españoles y descendientes blancos, en especial aquellos de mayor alcurnia o fama militar. Esta asignación fue el germen de la hacienda, institución que perduró tres siglos y en torno de la cual se estructuró la sociedad rural estratificada entre patrones, empleados, inquilinos y peones. La clase alta tradicional chilena fue la dueña de las haciendas, y quienes pasaron a formar parte de ella más tarde, como los vascos que hicieron fortuna en el siglo XVIII y los ingleses y franceses que se enriquecieron en el siglo XIX, adquirieron tierras y se emparentaron con las familias de la elite. La hacienda no fue una fuente de grandes fortunas porque la mayor parte de las tierras eran poco fértiles o se explotaban solo parcialmente. Sin embargo, la propiedad rural confirió poder y estatus a sus dueños en un período en que la mayor parte de la población residía en el campo y cuando la vida giraba alrededor de la hacienda. Los patrones eran autoridad indiscutida y entablaron una relación paternalista con los inquilinos y en ocasiones con los demás habitantes rurales.

Otro rasgo de largo plazo que contribuyó a la desigualdad en Chile fue la explotación de las riquezas mineras. La minería ha sido la fuente principal de las exportaciones durante casi toda la historia del país: oro en los primeros años de la Conquista, plata y cobre en la Colonia y el siglo XIX, salitre a fines del mismo y cobre desde 1930 en adelante. En tiempos de precios altos los excedentes fueron muy elevados y los dueños de los yacimientos y quienes participaron en el financiamiento de la explotación y en la comercialización del producto amasaron las mayores fortunas del país. Cuando la propiedad pasó a manos extranjeras —el caso del salitre y la gran minería del cobre—, los excedentes se distribuyeron entre los capitales foráneos y el Estado chileno por vía de los gravámenes que se pagaron.

Las relaciones asimétricas de poder posibilitaron que los excedentes de la producción se distribuyesen muy desigualmente entre empleadores y trabajadores. En las haciendas los patrones retuvieron la mayor parte de los ingresos de la explotación agrícola, en el marco de una relación autoritaria respecto de inquilinos y peones. Ello no implica necesariamente que los “ricos se hicieron ricos empobreciendo a los pobres”, sino más bien una repartición desbalanceada de aumentos en el valor de la producción, como en el caso de la primera globalización de mediados de siglo XIX.

Otras veces la desigualdad tuvo por eje una distribución asimétrica de los activos productivos. La pobreza de los campesinos que explotaban pequeñas propiedades agrícolas no se explica por una distribución desigual de los excedentes de producción con los hacendados, sino por una muy desigual distribución original de las tierras.

Las relaciones de producción no siempre se dieron entre propietarios y trabajadores, también hubo una economía informal en la cual los sectores populares producían e intercambiaban bienes y servicios. A mediados del siglo XX la Cepal denominó “heterogeneidad productiva” al fenómeno que se daba cuando un grupo de empresas formales de buena productividad, que pagaba salarios altos y cuya producción abastecía a los sectores con mayor poder de compra, coexistía con empresas informales y de baja productividad, que empleaban trabajadores menos calificados y producían para segmentos con menor capacidad de compra. En este caso, la pobreza de segmentos importantes de la población está más relacionada con la falta de desarrollo que con problemas de distribución.

En el país siempre hubo una elite económica que concentró una parte significativa del ingreso y la riqueza. Ciertamente, ha habido recambios en esta elite, así como en sus fuentes de ingresos, y hubo períodos de mayor concentración económica que otros, pero los activos productivos más rentables siempre fueron propiedad de o estuvieron controlados por un número reducido de familias. Ha sido el caso de la banca, del comercio exterior, de la gran empresa y de los principales yacimientos mineros, con las excepciones señaladas.

Por otra parte, durante todo el período estudiado la mayoría de la población ha sido pobre o de condición económica desmedrada y ha tenido escaso estatus en la escala social. A lo largo de la historia se le ha denominado pueblo, bajo pueblo, clases bajas, sectores populares y con términos peyorativos. Solo hacia fines del siglo XIX, a través del movimiento de trabajadores, empezó a organizarse y a impulsar los debates y luchas relacionados con la cuestión social y luego el proceso de democratización que fue su consecuencia.

Hasta fines del siglo XIX la dualidad clase alta-bajo pueblo fue el eje de la sociedad chilena, pero esa situación cambió con la expansión de la clase media y del Estado en el siglo XX. Los sectores medios reemplazaron a la clase alta en el Poder Ejecutivo, y los partidos políticos que los representaban se transformaron en el pivote de las coaliciones gobernantes a mediados del siglo, cuando la relación entre empleadores y trabajadores fue más equilibrada. Este avance se debió en parte a la organización sindical, que entregó a los trabajadores mayor poder en la disputa del excedente de la producción; otras veces fue producto de las leyes laborales y del salario mínimo.

El Estado fue un actor fundamental durante la mayor parte del siglo XX. A través de la provisión de salud y educación hizo posible un enorme avance en las condiciones de vida de los sectores medios y populares. Aumentó de manera significativa sus ingresos a través de las pensiones, el salario mínimo, la asignación familiar y otras transferencias de ingresos. También legisló para normar y mejorar las condiciones de trabajo y las relaciones laborales al interior de las empresas. Pero en ello los empleados resultaron más beneficiados que los obreros, y los campesinos y pobladores urbanos accedieron de forma bastante tardía a la seguridad social y las leyes laborales. De esta forma puede afirmarse que la labor del Estado en la provisión de ingresos y servicios sociales públicos estuvo relacionada con la estratificación social de la época.

Por último, aunque se haya tratado solo marginalmente en el texto cabe destacar que la desigualdad socioeconómica en Chile ha tenido una connotación étnica y racial. Las clases altas siempre fueron predominantemente blancas, y siempre los mestizos y los pueblos originarios ocuparon un grado más bajo en la jerarquía social, y los negros y mulatos uno aun más bajo. Hasta el día de hoy sigue siendo evidente que el aspecto físico es un buen predictor de la clase social en Chile, lo que es muy sugerente de una sociedad con escasa movilidad social, en la que han primado los prejuicios y las discriminaciones en el acceso a las oportunidades.

-
- 1 Estas reformas apuntaban a fortalecer una España que había perdido poder frente a Inglaterra, Francia y Holanda, así como ante las elites criollas, que se volvían más poderosas a medida que se acrecentaban sus fortunas y su influencia local.
 - 2 A fines del siglo XIX las exportaciones por habitante de Chile eran las más bajas entre las ocho colonias de la región para las cuales se dispone de datos (Bértola y Ocampo, 2010).
 - 3 La esclavitud se abolió en 1823, cuando quedaban cerca de cinco mil negros o mulatos en tal condición, y sus descendientes fueron totalmente absorbidos en la mezcla racial de la población.
 - 4 El pensamiento económico liberal cobró importancia en el país cuando a mediados de siglo el gobierno de Manuel Montt trajo a Gustave Courcelle-Seneuil, un reputado partidario de las ideas librecambistas que las difundió desde su cátedra de Economía Política en el Instituto Nacional y en la Universidad de Chile (Gárate, 2012). También lo hizo en su rol de asesor de varios ministros de Hacienda y como frecuente polemista en la prensa. Los postulados del libre comercio quedaron plasmados en los códigos y reglamentos que normaban la práctica económica de entonces.
 - 5 Estimaciones citadas en Salazar y Pinto (2002) cifran en 583 millones de pesos de la época las exportaciones de cobre entre 1810 y 1902, mientras que las de plata ascendieron a 273 millones.
 - 6 Esta posición tiene amplio respaldo en la literatura. Ver Coatsworth (2012), Williamson (2015) y Bértola (2011).
 - 7 El ratio de extracción se calcula como el porcentaje de desigualdad existente sobre la máxima desigualdad posible, es decir, si cada habitante dispusiera de un ingreso mínimo de subsistencia y todo el remanente del ingreso nacional fuese apropiado por la elite (Rodríguez Weber, 2014).
 - 8 La matrícula de enseñanza primaria se expandió de 85.000 a 560.000 niños entre 1880 y 1930 (Braun y otros, 2000).
 - 9 Esta sección sigue cercanamente a Larrañaga (2010).
 - 10 Los frentes populares –coaliciones electorales entre partidos de izquierda y a veces centristas– surgieron como una iniciativa del movimiento comunista internacional para detener el avance del fascismo en Europa. Uno de los pocos países en que triunfaron fue Chile; también en Francia y España.
 - 11 En el primer estudio sobre grupos económicos en el país, Ricardo Lagos (1965) identificó once conglomerados que se vinculaban a través de los directorios de empresas industriales, bancarias, de seguros e incluso agrícolas. Luego, en su estudio sobre la concentración de la propiedad en la década de los setenta, Fernando Dahse (1979) argumentó que las vinculaciones entre directores de empresas en los años sesenta no tenían un correlato claro en la propiedad de aquellas.
 - 12 Cifras para Santiago, según los datos de la encuesta de empleo de la Universidad de Chile.
 - 13 De hecho, en los años cincuenta algunos dirigentes del Partido Socialista levantaron la tesis de que la clase media chilena constituía una fuerza refractaria del progreso social. La clase media a la que aludían, acorde con el análisis de clases marxista, era la pequeña burguesía compuesta por medianos y pequeños propietarios, más los profesionales y empleados a falta de un mejor marco analítico donde situarlos. Según Silva (2012), este sería otro ejemplo en que la política creó identidades sociales, en este caso sembrando en la izquierda un distanciamiento de los segmentos medios que tuvo repercusiones en la política de alianzas que se forjó durante el gobierno de la Unidad Popular.

LA DESIGUALDAD VIVIDA

¿CÓMO ES VIVIR EN UNA SOCIEDAD DESIGUAL? Trayectorias de vida según clase social en el Chile contemporáneo

Dedicado a Víctor, quien fue encontrado muerto en el centro de la capital poco tiempo después de haber narrado para este libro las tribulaciones de haber nacido en la pobreza y haber salido de ella.

Al pensar en la historia económica de Chile, y al contrastar el país de hace unas décadas con el actual, surgen al menos dos nítidas imágenes. La primera es su impresionante transformación en muchas dimensiones, desde la infraestructura de las ciudades hasta la capacidad de consumo de sus habitantes. La segunda imagen son las brechas entre grupos sociales; a pesar de todos los cambios, la desigualdad sigue siendo una característica central de la fisonomía económica y social de Chile.

En este capítulo se expone una muestra de lo que los habitantes de Chile observan del transcurso de sus vidas y las de sus familias a la luz de los cambios materiales que ha experimentado el país. Ciertamente estas transformaciones han ocurrido en paralelo a cambios políticos y culturales que influyen en cómo las personas piensan sus trayectorias.¹ Chile no solo dejó atrás épocas de grandes carencias, sino que sus habitantes ahora miran con otros lentes lo que significa pertenecer a los sectores bajos, medios y altos de la sociedad.

Dado que este volumen se concentra en las desigualdades entre grupos socioeconómicos, las vidas de las personas se escudriñan de acuerdo con las posiciones que ocupan en el espacio socioeconómico. La pregunta que guía el capítulo es cómo se vive en cada segmento de la estructura social en esta sociedad que, con todos los avances, sigue siendo muy desigual.

El capítulo se basa en 32 entrevistas en profundidad con hombres y mujeres de entre 30 y 65 años, realizadas en tres centros urbanos del país (Santiago, Concepción, Valparaíso) durante el año 2016,² y en la Encuesta PNUD-DES 2016, que aborda 2.613 casos y es representativa

tanto del territorio nacional como de los distintos niveles socioeconómicos. También se nutre de los resultados de ocho grupos de discusión que se realizaron en Santiago durante 2015, y de un conjunto amplio de investigaciones sobre los efectos que los cambios han tenido en las vidas de las personas.

El análisis se divide en dos partes. En la primera se reconstruyen las *trayectorias* típicas de cada grupo socioeconómico a partir de cómo los individuos relatan la historia de sus hogares y sus vidas. El foco no es el cambio objetivo experimentado en los hogares, sino la forma como las personas interpretan la posición que ocupan o han alcanzado, ellas o sus hijos. Así, las trayectorias se delinearán a partir de i) la imagen del pasado familiar, ii) la evaluación de la posición social actual, sea por los años de educación o por la inserción en el mercado laboral, iii) la imagen de uno mismo (personas sacrificadas, esforzadas, entre otros atributos), y iv) el grado de certidumbre o inseguridad sobre el futuro. El objetivo es mostrar los cambios que las personas perciben en sus entornos, la evaluación social y personal que hacen de su posición actual, y el futuro que proyectan. Son trayectorias sobre todo “posicionales”, que se basan en la interpretación y narración de las historias vividas.

En la segunda parte se delinearán cinco elementos que emergen como centrales en esas trayectorias, los *soportes sociales*, aquellos que han servido de apoyo en las vidas de las personas o que les sirven para sostener las posiciones que han alcanzado. Estos soportes son el esfuerzo personal, las redes de apoyo, la educación y el trabajo, el consumo y el crédito, y los servicios públicos que provee el Estado. Se muestra brevemente cómo los distintos grupos socioeconómicos acceden a cada uno de estos soportes, así como las relaciones sociales que se despliegan. La idea es caracterizar los mundos de cada clase social, así como sus interacciones. Como se verá, estos soportes sociales no solo están desigualmente distribuidos en la población sino que en gran medida moldean el modo como las personas se relacionan con sus pares y con personas de distinto origen social.

Cuatro clases socioeconómicas

El material empírico cualitativo y cuantitativo recolectado para este capítulo se clasificó en cuatro clases socioeconómicas, de acuerdo con la propuesta abreviada de estratificación por ocupaciones que se explicó en el primer capítulo:

Clases bajas: trabajadores manuales no calificados (por ejemplo, peones de la construcción o personal de aseo) y trabajadores de los sectores agrícola, ganadero, forestal y piscicultor. Reciben los ingresos más bajos y tienen menos años promedio de educación. En este grupo está la mayor cantidad de personas viviendo en la pobreza. El sector agrícola y ganadero tiene características muy particulares que se describen en el recuadro “El mundo rural”.

Clases medias bajas: trabajadores semicalificados, como operarios y albañiles de la construcción, individuos con baja calificación que mayoritariamente se desempeñan en el sector servicios –como vendedores del *retail*– o pequeños propietarios como taxistas o quiosqueros. Estos grupos tienen históricamente raíces diversas: por un lado está la tradicional clase obrera, que ha menguado su participación en la economía tras la reducción del sector industrial durante la dictadura, y por otro está la clase media baja de servicios, que ha aumentado su peso en el conjunto de la población con el auge del *retail* (Ruiz y Boccardo, 2015). Pero, considerando sus años de escolaridad y las medianas de ingresos, o los sentimientos de vulnerabilidad e inseguridad que comparten, ambos grupos hoy pueden considerarse parte de un gran “sector popular”.³

Clases medias: profesores de la educación primaria y secundaria, técnicos calificados, administrativos de las burocracias privadas y públicas, y microempresarios; en síntesis, ocupaciones que la sociedad chilena históricamente ha considerado parte de la clase media. Como se verá, la sensación de “ser clase media” supera con creces la proporción que en realidad corresponde a estas ocupaciones en el conjunto de la población.

Clases medias altas y altas: directivos de empresas, gerentes y profesionales; desde familias que por siglos se han situado en las posiciones de mayor prestigio social hasta los primeros profesionales de familias trabajadoras, cuyos sueldos son considerablemente mejores que los de sus padres. Por cierto, los sueldos del tope de este grupo (dueños de empresas o directivos) se alejan de lo que gana una mayoría de profesionales como arquitectos o antropólogos, con lo que se establecen diferencias de ingresos que también dependen de las áreas de la economía, de las jerarquías y del género.

Según la encuesta Casen 2015, el tamaño de estas clases ocupacionales es de aproximadamente 25% de clases bajas, 50% de clase medias bajas, el 15% de clases medias y el 10% de clases medias altas y alta. Son porcentajes aproximados puesto que se considera solo la población ocupada entre 25 y 65 años y se toma como referencia solo la ocupación de la jefa o del jefe de hogar. Además, la mayoría de las encuestas tiene dificultades para obtener información de las capas más altas de la población.

Más allá de los porcentajes, esta propuesta de estratificación debe considerarse una aproximación a una realidad más compleja, ya que las fronteras entre clases (grupos, estratos o sectores socioeconómicos, todos sinónimos que se usarán de aquí en adelante) pueden traspasarse según los ingresos percibidos o el capital cultural acumulado. Los límites no son rígidos sino permeables, porosos, especialmente entre los sectores populares y las clases medias. Por ejemplo, si bien el sueldo del conjunto de las secretarías está en la media de las ocupaciones de las clases medias bajas, aquellas que trabajan en el oriente de la capital pueden recibir el triple de ese ingreso. Lo mismo puede decirse de algunos entrevistados que definían su trayectoria asociada al mundo de la construcción, como obreros semicalificados, pero que en los últimos años habían logrado independizarse y transformarse en pequeños

empresarios: su biografía está claramente asociada al mundo de la clase trabajadora y solo recientemente gozan de una independencia que les permite obtener más ingresos y acceder, al menos en términos de recursos económicos, a los estratos medios. Dicho esto, las siguientes trayectorias iluminan las características centrales de cada estrato.

EL MUNDO RURAL

El material cualitativo sobre el que se basa este capítulo se concentra en los grandes centros urbanos del país (Concepción, Valparaíso y Santiago), pero la Encuesta PNUD-DES 2016 incluye hogares rurales y otras zonas urbanas. En el presente recuadro se muestran ciertas tendencias que afectan particularmente al sector rural y que no se verán reflejadas en el capítulo.

El sector rural ha sufrido una gran transformación desde el desmantelamiento del sistema de hacienda con la reforma agraria, la modernización del agro y la apertura a un mercado global durante la dictadura y los años posteriores. En palabras de Valdés y Rebolledo, “las migraciones campo-ciudad, la reconversión productiva de los fundos que han disminuido su fuerza de trabajo y los terremotos que han terminado con las casas de adobe han producido la desocupación del campo, lo que va de la mano de la desagrarización de las actividades locales” (2015: 7). Estos fenómenos explican que la clase que reúne a trabajadores agrícolas, ganaderos y forestales haya reducido su proporción durante las últimas décadas. A partir de la clasificación aquí propuesta, en la encuesta Casen se registra un descenso de este sector desde el 14,6% en 1996 al 8,7% en 2015, tendencia que ya era visible desde los años setenta y que no se ha detenido. En el grupo de edad entre 25 a 34 años, la proporción llega incluso al 5,8%, por lo que aún se puede esperar una mayor disminución en el tiempo.

Sin duda esta es la clase que reúne a población de mayor edad, y cuyos niveles de educación e ingresos son los más bajos. Un tercio tiene un trabajo estacionario o temporal —la cifra más alta entre todas las clases—, que conlleva períodos cíclicos de inclusión y exclusión (PNUD, 2008) que afectan especialmente a las mujeres. De acuerdo con la encuesta Casen 2015, el 62% de las mujeres de clase baja tiene un contrato temporal, cifra que baja al 31% en el caso de los hombres. Es la realidad de las “temporeras”, que desde el auge exportador de los años noventa se desempeñan en trabajos precarios del sector agrícola.

Sin embargo, no se debe homologar del todo los hogares de trabajadores no calificados del sector agrario con la idea de “ruralidad”. El mundo rural hoy está constituido por grandes territorios multifuncionales y multiproductivos, donde se cruzan polos de pequeña producción campesina y ganadera con sectores de agroindustria (PNUD, 2008; A. Canales y M. Canales, 2013). Hoy el “sector rural” abarca una población heterogénea compuesta por gerentes, profesionales, técnicos o trabajadores calificados de empresas del sector, así como por trabajadores de baja calificación, como peones agrícolas o ganaderos.

Narrar la vida, narrar un cambio

Chile ha mejorado su infraestructura y ha ampliado el acceso a bienes, signos evidentes de una transformación de las condiciones de vida y de una notoria reducción de la pobreza en comparación con el resto de los países de América Latina. En este contexto, para muchas personas el mundo en que vivieron sus padres o incluso el mundo en el que crecieron era muy distinto del que habitan hoy, no solo en una dimensión material sino también en lo que respecta al modo como los individuos y los grupos experimentan su propia posición social en el tiempo.

Cabe preguntarse entonces por la manera como evalúan las personas sus trayectorias y los cambios que han afectado su entorno durante las últimas décadas. Al comparar su posición económica actual con la situación de sus hogares en el pasado, el 46% de la población percibe alguna forma de progreso; y de otro 25% que evalúa su trayectoria como negativa, el 67% cree que sus hijos lograrán tener una mejor posición de la que ellos han tenido nunca.⁴

Este optimismo no debiese extrañar. Cuando las personas comparan su posición actual con la de generaciones anteriores existe cierto acuerdo sobre los progresos del país, como el fin de la miseria que caracterizaba al Chile de décadas pasadas. No obstante, al aumentar ciertas oportunidades para el conjunto de la población –como el acceso a la educación secundaria– también predomina la sensación de que la movilidad sigue siendo relativa, de que los grupos altos siguen teniendo seguridades y ventajas que el resto no tiene, y que por ende sigue habiendo grandes diferencias. Las trayectorias que se mostrarán a continuación ilustran esta apreciación.

De igual modo, la mayoría de las personas percibe un ascenso en algún lugar de su historia familiar o en el futuro de sus hijos, como se ve en el Cuadro 1. Entre 2000 y 2016 la evolución del “estatus subjetivo” (cómo las personas se sitúan en un continuo del 1 al 10, donde 1 es la posición más baja en términos económicos y 10 la más alta) muestra que las posiciones más bajas (1, 2 y 3) han disminuido, mientras que las posiciones medias (4 y 5) han aumentado. No obstante, se aprecia que las posiciones más altas son escasas; solo el 6,2% de la población se ubica en las posiciones 8 a 10. Cuando a las personas se les preguntó a qué clase social pertenecían, solo el 2,7% eligió la etiqueta “clase alta”, mientras que la mayoría, el 37,9%, se calificó como de “clase media baja” (PNUD-DES 2016).

Se ha planteado que la poca presencia de la clase alta se debe a una subestimación de la posición propia entre los sectores más altos (Castillo, Miranda y Madero, 2013). También se puede señalar que un sector de profesionales de clase media alta se ve fuera de la “élite” o “clase alta” porque sus ingresos son más bajos en comparación con las posiciones directivas o gerenciales, y porque algunos son los primeros profesionales de sus familias, de manera que por sus orígenes no se consideran pertenecientes al estrato alto.

CUADRO 1 Comparación del estatus subjetivo entre 2000 y 2016 (%)

Estatus subjetivo	CEP 2000	DES 2016	Diferencia
1	12,6	3,3	-9,2
2	12,1	3,5	-8,5
3	17,9	12,2	-5,6
4	16,6	21,3	4,7
5	15,9	28,6	12,7
6	19,3	14,3	-4,9
7	3,1	9,8	6,7
8	1,8	4,6	2,8
9	0,4	1,1	0,7
10	0,3	0,4	0,1

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas CEP 2000 y PNUD-DES 2016.

Ahora bien, como se aprecia en el Cuadro 2, no solo hay una correlación entre las clases sociales y el estatus subjetivo, sino una menor dispersión en las clases medias altas (medida por la desviación estándar). Es decir, si bien existen diferencias objetivas de ingresos entre algunos grupos profesionales y directivos de empresas, la gran mayoría de los encuestados en este grupo (73%) se sabe dentro de las posiciones más altas de la escala (posición 7 hacia arriba).

CUADRO 2 ¿En qué posición social se ubicaría usted? (% dentro de cada clase)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Desviación estándar
Clases medias altas	0	0	0,6	3,0	10,7	13,3	30,3	33,4	5,5	3,2	1,33
Clases medias	1,4	0,4	3,2	16,7	21,8	21,5	23,1	8,9	2,5	0,4	1,55
Clases medias bajas	2,6	3,2	9,5	21,5	35,7	13,9	8,5	3,9	0,5	0,2	1,55
Clases bajas	5,0	4,4	19,4	25,2	25,6	11,6	6,0	2,4	0,2	0,3	1,58
Total	3,4	3,5	12,2	21,4	28,7	14,4	9,8	4,7	1,1	0,4	1,77

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Entonces, en este contexto (que no es exclusivo para el caso chileno; en la mayoría de los países las personas tienden a ubicarse en los sectores medios), ¿cómo se percibe la trayectoria individual cuando se evidencia un progreso del país y las personas se ubican crecientemente “en el medio”? ¿Y cómo se evalúa esa trayectoria a la luz de la heterogeneidad de posiciones sociales y las grandes distancias que aún perduran? Veámoslo brevemente clase a clase.

Clases bajas: la lucha por no hundirse y surgir

Los entrevistados de las clases bajas son conscientes de que el país ha cambiado, pues estas transformaciones se inscriben en la historia de sus infancias y juventudes. Especialmente para aquellos que crecieron en los años setenta y ochenta, con un trasfondo de sucesivas crisis económicas, el pasado se asocia al hambre, al frío, a la falta de agua y vestimenta.

Susana, nacida en 1973 en San Felipe, y actualmente trabajadora de servicios domésticos en Valparaíso y habitante de un campamento de la Quinta Región, narra su juventud del siguiente modo: “No teníamos luz, estábamos con velas (...) el agua, no llegaba el agua (...) yo pasé frío, hambre, de todo, de todo realmente”.

Antonio, de edad similar y recolector de cachureos en la Región Metropolitana, evoca la pobreza y el hecho de que no terminó sus estudios y salió a trabajar a temprana edad: “Tenía nueve años (...) vimos pura pobreza, a nosotros igual nos faltó pa’ comer y todo cuando cabros (...) empecé a trabajar como a los diez años”.

Para algunos, esta imagen se asocia a la experiencia familiar de migrar del campo a la ciudad (y en estos casos la ciudad representa el mundo de la miseria y el campo chileno aparece nostálgicamente como un lugar de abundancia), mientras que para otros era el propio mundo rural el que estaba impregnado de carencias y falta de oportunidades.

A esta imagen del pasado se agrega la difícil relación con los padres, sobre todo en familias en que la violencia intrafamiliar y las adicciones rompieron los lazos entre sus miembros. Ernestina, nacida a finales de los sesenta, dirigente de una villa en la zona sur de Santiago, recuerda su infancia: “Mi papá, mi mamá se golpeaban mucho, mucho, yo fui una niña muy maltratada y me duele acordarme de estas cosas porque de verdad me duele, me duele la vida”. El pasado también se asocia a la enfermedad y la muerte. Los dos hermanos pequeños de Antonio murieron en los ochenta por enfermedades respiratorias, y su padre, un obrero no calificado que participaba en las organizaciones de su población, nunca logró superar la violencia política experimentada durante la dictadura militar.

Frente a las experiencias de escasez o violencia, el presente se ve con otros ojos, ya que las necesidades más básicas, las malas condiciones de salubridad y la miseria más extrema se han dejado atrás. En este plano, es evidente que las condiciones materiales de la existencia de la clase baja han cambiado. Estas personas perciben que Chile cambió, y que gracias a eso las vidas cotidianas de sus familias se han ido transformando y se han ido alimentando nuevos horizontes de aspiraciones y deseos. No obstante, el recuento de sus biografías devela que sigue habiendo hostilidad y violencia, tanto en sus entornos familiares como en sus barrios, y que sus vidas hasta el día de hoy se caracterizan por una secuencia de altibajos, en la que se lucha diariamente por no volver a la miseria. De hecho, su narración vital termina siempre por afirmar la dureza del presente, la falta de bienestar y la frustración por no

haber logrado la vida anhelada. Ernestina finaliza su entrevista expresando su pesar por la trayectoria vivida: “Yo nunca he sido feliz, nunca he sido feliz; agradecida de la vida sí, por tener a mis tres hijos”.

Especialmente en aquellos que han sido padres, la narración de sus vidas se fragua en la idea de una lucha y un sacrificio por “sacar adelante a sus hijos” o conseguir un sueldo digno para el grupo familiar. En este sentido, en más de una ocasión emerge la sensación de “haber fallado”, sea porque ciertas circunstancias no se dieron según lo esperado (por ejemplo, los cónyuges en situaciones de abandono), porque ellos mismos habrían tomado el “camino equivocado” (por ejemplo, interrumpiendo los estudios) o porque finalmente el entorno impedía el éxito de esos intentos (como se verá, la informalidad y la rotación de los empleos es central en este sentido). Virginia, trabajadora de una empresa de limpieza en la Quinta Región, narra la experiencia, y su correspondiente aflicción, de no haber podido dar la educación que quiso a sus hijos:

Decidí trabajar después y dejarlos solitos, por eso a mis hijos yo... [se le quiebra la voz], por eso yo, no tuvieron más estudios, el estudio que ellos podían tener, ¿entiende? Entonces (...) si mi marido hubiese sido otro y hubiese trabajado, hubiese dado por la casa y por el estudio de mis hijos, a lo mejor mis hijos hubiesen sido otros. O yo no hubiese trabajado para que a ellos no les faltara nada, porque yo lo hice siempre por mis hijos.

En varias de estas trayectorias se observan quiebres del núcleo familiar, con muchas mujeres a cargo de sus hijos y un bajo o nulo apoyo de sus parejas. Es notorio el caso de dos entrevistados hombres que perdieron el contacto con sus hijos, uno por alcoholismo, el otro por haber estado en la cárcel. Por cierto, el caso de las mujeres jefas de hogar es más dramático en las clases bajas porque los sueldos asociados a sus ocupaciones o actividades son de por sí bajos. Además, las mujeres tienden a hacerse cargo de sus nietos, para que sus hijos o hijas, interrumpiendo a la vez su trayectoria educacional, puedan entrar pronto al mercado laboral.

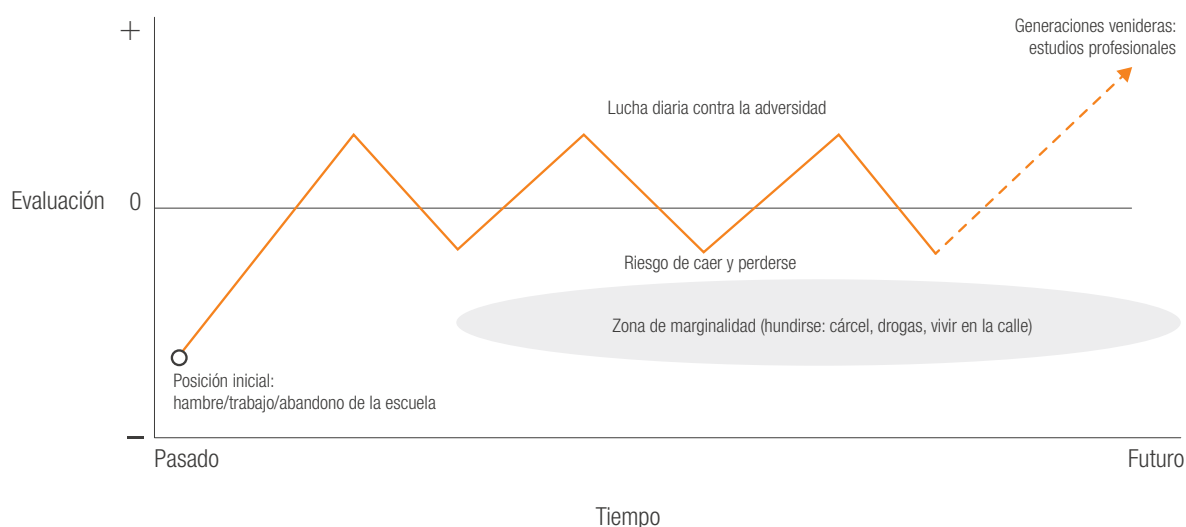
Del análisis de estas narraciones se desprende cierta *inexorabilidad de la posición personal*, es decir que las decisiones que se tomaron en el pasado parecen irremontables hoy. Dejar los estudios, haber elegido a la pareja equivocada o mudarse a un barrio con menos oportunidades son todas circunstancias que los entrevistados lamentan profundamente, como si su situación actual dependiera exclusivamente de esas decisiones individuales. Especialmente se lamentan de sus malogradas trayectorias educacionales: “Ahora sin cuarto medio no soy nadie”, dice Susana.

Los entrevistados –y también los participantes de los grupos de discusión– manifiestan la certeza de que, por sus trayectorias, narradas como una lucha contra un mundo lleno de adversidades, no pueden esperar una vida mejor. Marco, cantante del transporte público en Santiago, define a la “gente como él” del siguiente modo: “Pueden sacarse la cresta, pero nunca van a tirar para arriba”.

Por otro lado, todos reconocen que su situación podría ser peor, con lo cual matizan su evaluación aciaga y recuperan la evaluación positiva que recorre la comparación con el pasado del país. Esto se vincula especialmente con los peligros observables en el entorno en que habitan: la droga, el alcohol, la cárcel y la delincuencia. Es el mundo de la marginalidad como un lugar donde se puede “caer” y que se debe evitar. A muchas de las personas que pertenecen a este grupo social les toca luchar para mantener a raya a los suyos y que “no se pierdan” o “se hundan”. Se aprecia una distinción de alta carga moral entre los que están “abajo” (en la cárcel, internados por adicciones, en la calle sin trabajar) y ellos, que se han salvado gracias a su lucha diaria, o que si se han “hundido” han logrado “surgir” y “salir” de esas situaciones gracias a su esfuerzo o a la ayuda de terceros (ya se verá al respecto cómo en el análisis de los soportes emerge el municipio como un pilar). En palabras de Susana:

Hay que sufrir no más, poh, tú tienes que tener tus cosas rasguñando y sufriendo para poder salir adelante. Mira todo lo que te conté. Si yo no hubiera tenido todo este esfuerzo, toda esta energía, todas estas cosas, estaría en la calle, mis hijos internados, mis hijos botados en una cárcel, muertos.

FIGURA 1 Trayectoria “tipo” de los entrevistados de clases bajas⁷



Fuente: Elaboración propia.

Nota: El eje horizontal es una línea de tiempo y el eje vertical es el eje evaluativo, que toma un valor positivo o negativo según cómo el entrevistado enjuicia normativamente los eventos que conforman su trayectoria. La línea naranja es una trayectoria “tipo ideal”, donde los desvíos representan posibles vaivenes biográficos. El círculo gris representa la amenaza de no poder cumplir con los desafíos que presentan las biografías y “caer”, social o moralmente hablando.

Como se observa en la Figura 1, que sintetiza la trayectoria tipo ideal de estos grupos,⁵ la vida de estas personas se caracteriza por una serie de altibajos en los cuales el peligro de “caer” o de que los hijos “caigan” es inminente, y la lucha y el sacrificio son cruciales para no hundirse. La principal esperanza para salir de este vaivén son las nuevas generaciones, especialmente si logran estudiar. Algunos ya no proyectan esta expectativa en sus hijos sino en sus nietos,

quienes sí podrían ascender esta vez. Aunque Verónica, por ejemplo, aún confía en que sus hijos “tengan su profesión y sean alguien en la vida”.⁶ La figura de quien logra ser “alguien” se opone a la inercia de quienes quedaron “botados” por efecto de la marginalidad.

Clases medias bajas: esfuerzo y sacrificio para mantener la posición

Un conjunto considerable de las personas de este grupo tiene el mismo origen que las clases bajas, es decir, provienen de familias que migraron del campo a la ciudad y se enfrentaron a muchas privaciones y necesidades insatisfechas. En tales casos, el tiempo pasado también está claramente asociado a la pobreza. Los rasgos distintivos aparecen al comparar sus trayectorias.

Por un lado, buena parte de ellos logró terminar la educación media, y eso se refleja, de acuerdo con los datos de la encuesta Casen 2015, en la mediana de 12 años de escolaridad (frente a los 10 años de las clases bajas urbanas y los 8 años de aquellos que trabajan en el sector agrícola o ganadero). Los conocimientos técnicos que han adquirido en sus trayectorias vienen de los establecimientos secundarios (enseñanza media-técnica) y, en el caso de los oficios manuales, para las cohortes más jóvenes, de capacitaciones formales que se toman dentro del rubro (estudios en tabiquería, electricidad o gasfitería).

Además, en todas sus narraciones se observa alguna forma de incorporación a trabajos formales. De acuerdo con la Casen 2015, el 90% de los jefes de hogar tenía contrato y el 80% cotizaba en algún sistema previsional (cifra que baja al 60% en las clases bajas). Si bien existe mucha rotación en este estrato (más detalles en el capítulo sobre la desigualdad en el trabajo), algunos encuentran rápidamente empleo en sus áreas, con lo que entran a algún circuito de formalidad o empleabilidad. Por lo mismo, no se perciben largas temporadas de desempleo en este grupo durante los últimos quince años, lo que también es reflejo de la trayectoria reciente de la economía chilena.

Al terminar la enseñanza media, a finales de los setenta, Eliana comenzó a trabajar en un hospital público de Santiago como ayudante de nutricionista y se ha mantenido en el sector, en distintos hospitales, por treinta años. Relata que tuvo suerte de que le hayan validado su título, porque solo cursó hasta cuarto medio y fue en el liceo donde se especializó.

Ramón trabajó en una fábrica hasta que esta quebró, y luego, a mediados de los ochenta, se empleó en un gran supermercado en Concepción. Su caso es sintomático de un vaivén, el de los trabajadores manuales calificados que en algún momento se emplean en el sector servicios, fluctuación que refleja la disminución de la industria manufacturera y el crecimiento del sector comercial, una de las claves de la transformación de la estructura social chilena (León y Martínez, 2001).

Si bien los entrevistados de estos grupos son conscientes de que su posición es mejor que la de otras personas, sus vidas conllevan sacrificios o muchas dificultades, asociadas con dobles o triples jornadas y con trabajar los fines de semana. Se trabaja sin parar, se vive para trabajar, se trabaja desmesuradamente (ver, en esta línea, Araujo y Martuccelli 2012b). Mario, reponedor de mercancías de un supermercado en Concepción, dice llanamente: “Uno se saca la mierda trabajando”. Del mismo modo, Ramón dice:

El trabajo es muy estresante, el trabajar con público es estresante... la presión de los jefes por llegar a las metas, los logros... los horarios de trabajo, la rotatividad de la gente... el trabajar de noche... “mañana te toca de día”... “me podís ayudar en esto”, y el temor a perder el trabajo lo hace aceptar lo que venga nomás, poh. Y el reconocimiento no es tanto, el que se hace de los jefes a los trabajadores.

Sin embargo, Ramón plantea, “entre comillas somos afortunados por tener un trabajo”.

Como se verá al analizar los soportes sociales de estos grupos, el gran drama de la trayectoria narrada en estas clases es que los sueldos no satisfacen sus necesidades y aspiraciones, y que los trabajos no ofrecen seguridades a futuro, sino que más bien son vulnerables a los ciclos económicos o a la discrecionalidad de las jerarquías. Es decir, el mundo laboral, que es uno de los grandes articuladores de sus narrativas (porque ocupa buena parte de su jornada diaria y sus preocupaciones vitales), no cumple la función de soporte social que se espera de él. Pero a la vez estas personas muestran cierta satisfacción con sus vidas por “tener trabajo” y depender del “esfuerzo propio”, lo que Arteaga y Pérez (2011) han llamado “el orgullo de arreglárselas solos”. Por cierto, al analizar sus trayectorias se observa que el Estado y las políticas sociales han tenido un papel importante en sus oportunidades y estrategias (acceso a la vivienda y la educación), aunque ello aparezca mitigado en sus relatos.

Al pensar en sus trayectorias los miembros de este grupo no se reconocen dentro de una (idealizada) clase media, que a veces emerge como un lugar de seguridad, sino que más bien se perciben como fuera del mundo de la pobreza pero “por debajo de la media”. Nuevamente en palabras de Ramón:

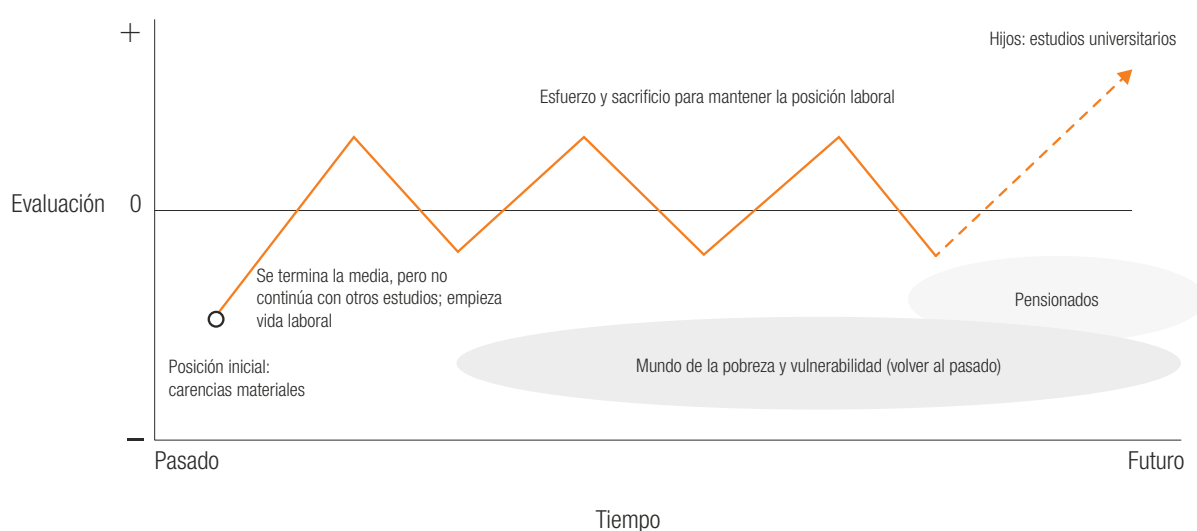
No he vivido con grandes riquezas, pero también gracias a Dios no he llegado a la extrema pobreza. Extrema pobreza que también conozco, porque acá vivo cerca de un sector bastante vulnerable. Sin que yo sea de capas sociales medianas pa' arriba, soy pa' abajo. Pero hay otros que están más cagados, como se dice vulgarmente, que yo, mucho más. Que no tienen pa'l pan, pa'l día. Yo me doy el lujo a veces de tener pan de dos días y lo boto, porque está duro.

Existe cierta continuidad en el guión de las trayectorias de las clases bajas, ancladas en la “lucha” y el “esfuerzo”, y el sacrificio de los sectores medios bajos, solo que en estos últimos el esfuerzo se concentra en el trabajo más que en la mera lucha contra el entorno. Por eso

también la irritación es mayor cuando el esfuerzo individual no es reconocido en el ámbito laboral. En su evaluación las personas lamentan no haber seguido cursando estudios técnicos o profesionales, y perciben que sus trayectorias fueron coartadas en el momento en que decidieron trabajar en vez de seguir en el sistema educativo. La mayoría siente que sus credenciales educativas siguen siendo muy bajas y que muchas puertas se les cierran por “solo tener cuarto medio”.

Mirando hacia el futuro, nuevamente con el foco en la educación, se produce una diferencia entre los estratos bajos y los medios bajos respecto del camino que recorrerán las siguientes generaciones. En la mayoría de los entrevistados de las clases bajas se observa que sus hijos e hijas habían empezado a trabajar al terminar la educación media. En las clases medias bajas, parte de ellos ha ingresado a la educación terciaria o se estaba dirigiendo todo el esfuerzo para que eso sucediera.

FIGURA 2 Trayectoria “tipo” de los entrevistados de clases medias bajas



Fuente: Elaboración propia.

Al delinear una trayectoria “típica” para las clases medias bajas (Figura 2), también se perciben los vaivenes producto de la rotación laboral o de crisis familiares, pero el riesgo ya no es tanto caer en la marginalidad (la droga o la calle) sino retornar a un estado de carencias en el cual no podrían consolidar la mínima seguridad que han alcanzado. El futuro de sus hijos es nuevamente un escape a los vaivenes. Empero, su propio futuro, especialmente cuando reflexionan sobre sus pensiones, se teme como un retorno a la pobreza. Las bajas pensiones emergen como uno de los miedos centrales, el que se suma a la percepción de que al envejecer las empresas preferirán a personas más jóvenes y no será posible encontrar trabajo, por lo que será una vejez sin dinero.

Clases medias: el anhelo de mantenerse a flote y subir en la escala social

Nuevamente los puntos de partida en este grupo no son muy distintos de los de las clases anteriores. Al menos narrativamente, todos los entrevistados que calzan en esta categoría se definen como viniendo “desde abajo”. Alejandro, técnico eléctrico que creció en la Región Metropolitana y nació a principios de los ochenta, recuerda que en su casa de la infancia había piso de tierra, mientras que Mariano, un poco mayor y técnico en rehabilitación, tuvo que vender cartones cuando muy pequeño y en su familia presencié casos de alcoholismo y violencia. Rubén se crió en el campo, sin grandes bienes, y luego, en los años ochenta, estudió en Viña del Mar mecánica automotriz. Los padres de Celeste tuvieron un almacén en Talcahuano, aunque el maremoto de 2010 se lo llevó. Ella estudió Derecho a finales de los noventa, pero no terminó la carrera porque tuvo un hijo y comenzó a trabajar en una empresa estatal.

Ahora bien, es claro que este estrato ha conseguido una mejor posición económica que los dos grupos previos y eso se asocia al menos a dos variables centrales de sus trayectorias: los estudios y la capacidad de independizarse. En todas las biografías los estudios, la mayoría técnicos, algunos universitarios, permiten acceder a puestos mejor remunerados que los de la población de clase media baja: según la Casen 2015, tienen una mediana de ingresos \$300.000 pesos mayor respecto de ese grupo. Por otro lado, para algunos la capacidad de consolidar un emprendimiento les ha permitido subir un peldaño en la escala social. Es el caso del hogar de Marcela, que trabaja como vendedora de ropa femenina en Concepción, y su pareja, un exmesero que logró montar un negocio de carnes que ha traído prosperidad al conjunto de la familia y les ha permitido enviar a sus hijos a la universidad. La figura del “emprendedor” ciertamente impregna la imagen de la clase media.

Al momento de recorrer sus vidas, los entrevistados realzan las decisiones oportunas que han tomado o las circunstancias azarosas que los llevaron a desmarcarse de sus orígenes. Sus trayectorias implican literalmente un desplazamiento, ya que se van del lugar donde crecieron y viven en otros barrios; muchos de ellos explican este desplazamiento por las malas condiciones del entorno. Rubén hoy vive en un condominio de las afueras de Valparaíso y Mariano pasó de la periferia a vivir en el centro de Santiago. Este aspecto es central, porque no solo se trata de haber salido de la miseria, o de dejar un mundo de carencias, sino de la posibilidad misma de “moverse a otro lugar”, de “cambiar de mundo y dejar todo atrás” al irse a vivir a otro barrio u ocupar otro lugar en la sociedad. Como se vio en el capítulo dos, la segregación de las ciudades facilita este desplazamiento de un mundo a otro.

En otros términos, en los estratos bajos las personas van saliendo de la pobreza o la marginalidad pero no abandonan el mundo popular. En cambio aquellos que tienen más estudios y mejor sueldo “migran” para habitar otros espacios (en regiones puede ocurrir a poca distancia, cuando las personas se mudan a nuevos condominios dentro del sector de origen). No es un abandono total, por cierto, familiares y amigos se quedan, pero en

sus historias los individuos hacen explícito el esfuerzo de acomodarse y habitar en otro territorio social.

Esta especie de migración pone en el centro la pregunta sobre la autenticidad, ¿uno se debe al lugar de origen o al nuevo? Así, una de las maneras de identificar la subjetividad de clase media es poniendo atención a sus desplazamientos y las tensiones que producen (ver, en ese sentido, Méndez, 2008; Castillo, 2016); algunas personas que nacieron en un contexto de pobreza, ascendieron rápido y ocupan hoy posiciones medias viven intensamente la tensión de lidiar con las sociabilidades viejas y las nuevas. Por ejemplo, para Mariano, quien siempre sintió un compromiso con la población de la cual venía, la distancia se ha hecho cada vez más evidente:

Mira, yo como que en la actualidad me he distanciado de la gente como yo de la pobla. No totalmente, pero creo que hay hartos cabros como yo en ese contexto. Lo que pasa es que ese contexto me da un poco de lata porque creo que el destino de los cabros como yo, que podemos sentarnos a conversar o poder elaborar un poco de crítica... me da lata porque siento que se dejan de lado por cuestiones que pa' mí son básicas, como arreglarse los dientes, echarse desodorante, cosas como esas, ¿me cachái? (...) la diferencia con esa gente, como yo, está puesta en que quieren que les construyan la casa en el mismo lugar donde viven y pa' mí eso es perpetuar la pobreza, y con eso no digo que tengan que irse pa' allá o pa' otro lao' pero que, yo creo que es como ya, paren de seguir ahí, dándose vueltas en lo mismo.

Se malinterpretaría al entrevistado si se lo acusara de estigmatización. Mariano tiene muy claro de dónde viene, cuáles son sus orígenes, y las grandes dificultades o las nulas posibilidades que tenían todos los que crecieron con él. Piensa que claramente la sociedad tiene un carácter desigual, y que males sociales como la drogadicción se experimentan a menudo en su población porque allí los jóvenes no tienen ni los recursos ni la educación para lidiar con ellos. Teniendo esa conciencia crítica, él sabe que no quiere estar ahí. Distintos motivos lo llevaron a compartir con “otro mundo” donde los hábitos, los lenguajes y las formas de mirar la sociedad son ciertamente diferentes, donde la corporalidad –verse bien, arreglarse los dientes– tiene un papel central de escenificación. Para Mariano, ahora su vida ya no puede transcurrir en la población, pues prefiere compartir con gente de mayor estatus educacional, gente con la que se puede conversar y “elaborar un poco de crítica”. Pero esa movilidad no se vive con facilidad, sino como una lucha por encontrar un lugar y alguna forma de autenticidad, por reconocerse a pesar de los cambios.

El esfuerzo, el sacrificio, “sacarse la cresta” también son elementos que aparecen en esta clase, especialmente cuando los entrevistados narran sus trayectorias y sus costos asociados. Pero el sentido atribuido al esfuerzo varía al menos en un gran aspecto: mientras en los estratos más bajos el esfuerzo se entiende en un contexto donde no hay oportunidades (con lo cual se resalta mucho más la cualidad moral del luchador), y en las clases medias bajas se percibe en mayor medida que las oportunidades están limitadas por la educación (“con cuarto medio

uno no puede aspirar a mucho más”), en las clases medias prima la noción de que sí existen oportunidades, solo hay que saber tomarlas. En palabras de Alejandro, “las posibilidades están, es cosa de tomarlas, gastar el tiempo, sacarse la cresta, quemarse las pestañas, está en querer hacerlo”. Lo que se resalta es sobre todo la capacidad de “ver” la oportunidad y el momento oportuno: seguir estudiando o no, emprender o no, aspirar a una jefatura o quedarse. Las clases medias se explican los giros en sus trayectorias por estos momentos de decisión y por perseverar en los caminos que eligieron: “Nunca ha sido mucha opción el darme por vencido”, dice Mariano.

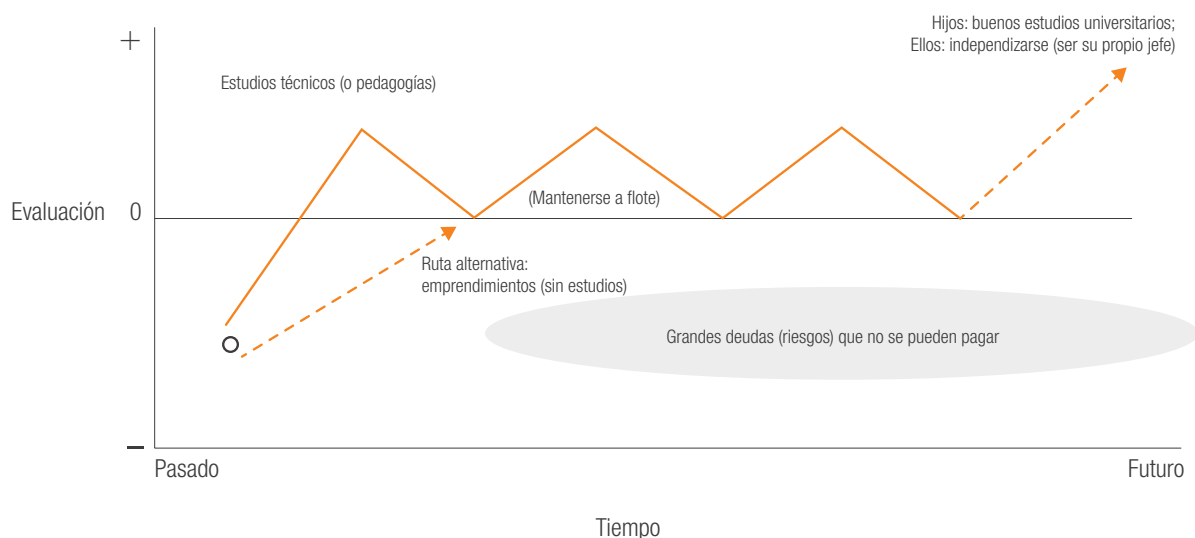
Este grupo puede correr riesgos financieros más grandes: tomar créditos hipotecarios más altos, emprender negocios, comprar un mejor vehículo.⁸ Alejandro, técnico con una especialización en ingeniería eléctrica y que además hace clases en un instituto profesional, con el pasar de los años logró afianzarse económicamente hasta llegar a armar un negocio con dos personas, quienes finalmente lo estafaron. Desde entonces se ve obligado a tener dos o tres trabajos para poder pagar los créditos de ese emprendimiento fallido. Arriesgar implica caerse. Para él, la variable de ajuste es su propia capacidad de trabajar más y salir a flote: “Hago clases; eso me permite sacar la nariz a ratitos fuera del agua”. El riesgo no debe pensarse como una inversión empresarial a gran escala, sino como la posibilidad de “desahogarse” por fin, de ser independiente, de “pegarle el palo al gato” y vivir tranquilo. Alejandro explica un nuevo proyecto en el que está participando:

Estoy convencido de que, aunque nos demoremos, va a salir, y yo sé que significa una serie de riesgos, (...) de sacrificio económico, porque a lo mejor esas lucas, que podría hacer hoy día, ese delta que estoy dejando pa' meter en este trabajo, lo podría dejar, qué sé yo, pa' adelantar una cuota de los créditos que tengo ahí paralizados, o de los que estoy renegociando (...). Ese riesgo estoy dispuesto a asumirlo por un bien superior y que, si no resulta, tomar la lección de lo que no hay que hacer, para cuando se presente la nueva oportunidad.

No todos elaboran el argumento desde una perspectiva tan claramente ligada al ámbito de la gestión de recursos (“calcular el delta”), pero tanto los entrevistados como personas de similares características en los grupos de discusión dan cuenta de que, en su posición, ellos o sus hijos “pueden llegar más lejos” y se pueden “arriesgar” para llegar más lejos. El lenguaje del riesgo se hace presente aquí, y no en los estratos anteriores, porque la clase media puede hacer la diferencia semántica entre riesgo y peligro (Luhmann, 1991). En los sectores más bajos cualquier riesgo se convierte inmediatamente en un peligro, porque no existen los soportes estructurales para permitirse que las cosas vayan mal. Tomar riesgos solo es factible cuando la posibilidad de que todo resulte mal no desestabilice completamente la trayectoria, aunque siempre está la posibilidad de una muy mala pasada (o la pesadilla de la estafa). Por eso, si en los grupos anteriores el espacio social “bajo” está representado por la marginalidad o la pobreza, en este caso (Figura 3) está representado por la imposibilidad de pagar las deudas de los riesgos tomados (la casa, el emprendimiento, los estudios de los hijos).

Sobre el futuro, esperan que los hijos asciendan socialmente y para ello confían más en los servicios privados que en los públicos. Si bien todos los entrevistados vienen de la educación pública, la mayoría (69% según la encuesta PNUD-DES 2016) envía a sus hijos a colegios particulares subvencionados y, en menor proporción, a particulares pagados. En la medida en que logren afirmarse en su posición, lo que siempre es difícil, visualizan que el futuro para ellos será mejor.

FIGURA 3 Trayectoria “tipo” de los entrevistados de clases medias



Fuente: Elaboración propia.

Clases medias altas y altas: la vida deseada y las estrategias de clausura

Ese grupo presenta al menos dos típicas trayectorias que se reflejan en las entrevistas, la de la clase alta “de toda la vida” y la de aquellos que han ascendido socialmente.

La primera la representan Magdalena y Vicente, quienes crecieron en familias cuyos abuelos ya tuvieron un grado profesional o un puesto jerárquico superior (en las Fuerzas Armadas o en la política), o bien eran poseedores de tierras. Luego sus padres tuvieron ambos títulos profesionales. Por ejemplo, el padre de Vicente fue ingeniero de una universidad tradicional, como él y sus hijos. De hecho, en estas historias es frecuente encontrar “líneas genealógicas” de profesionales (médicos, ingenieros, abogados) que producen el efecto de una trayectoria transgeneracional, donde el tiempo pasado se conecta con el presente desde una poderosa memoria familiar.

Es este grupo aquel que toda la población identifica con la “elite” o la “clase alta”, por ciertos atributos que lo distinguen. Sus miembros se han escolarizado en colegios particulares pagados, en la mayoría de los casos, con una alta influencia de la religión católica.⁹ Además,

a diferencia del resto de la población, en estos colegios los estudiantes cursan tanto la educación primaria como la secundaria, es decir toda su vida escolar, con lo que establecen redes de amistad y contactos que pueden durar toda la vida. Allí se desarrollan círculos sociales que se caracterizan por su fortaleza y aislamiento de las otras clases sociales (Madrid, 2016).

En general las personas que pertenecen a estos grupos tienen la tez más blanca, ya que desde la Colonia los conquistadores españoles y otros inmigrantes europeos socializaron entre sí en tanto clases privilegiadas, creando sistemas de clausura social que excluían a la población indígena (hay excepciones, como la comunidad árabe-palestina). Otra manifestación de cierre social son los marcadores de distinción o identificadores de clase en el código lingüístico, una serie de palabras y una pronunciación muy marcada que les permiten discriminar a quienes no son como los suyos (Contardo, 2008).

Una segunda trayectoria tienen aquellos que son los primeros profesionales de sus familias y que han ascendido socialmente. La tendencia se ha ido expandiendo en las generaciones más jóvenes y muestra cómo se ha ido modificando la estructura social. Si en 1996 el 9% de las personas de 25 a 34 años pertenecía a las clases medias altas, hoy es un 16% (Casen 2015), lo que es un cambio portentoso. A ello han contribuido los liceos públicos de alta exigencia académica que preparan a alumnos de sectores medios para entrar a las universidades tradicionales y a las carreras más prestigiosas. El Instituto Nacional es el ejemplo más conocido en la capital.

Ahora bien, al ahondar en estas segundas trayectorias se observa que las personas no empezaron “de tan abajo”, que las familias poseían algún tipo de recurso. Son hijos de profesores –que en general estimulan el capital cultural– o tenían en alguna de sus líneas genealógicas a algún profesional de referencia. No son herederos ni parte de la “cúspide social”, pero ciertamente tuvieron más oportunidades que el resto de la población. En todo caso, sus narrativas biográficas se parecen a las de la clase media en que están teñidas por la retórica del esfuerzo para llegar donde están (recordemos que las fronteras son porosas entre estos grupos).

Miguel, dentista de una clínica privada, lo narra del siguiente modo: “El esfuerzo es el motor y es la energía que te permite saltar (...) yo pagué un precio profundísimo para ser otra cosa. Dejé de ser lo que era pa’ ser otra cosa”.

Nuevamente aparece el tema del desplazamiento: pasar de un estado a otro, con los costos asociados en términos personales y relacionales. Fernanda, empresaria que logró desarrollar su empresa en la Quinta Región, narra profusamente la serie de aventuras y giros que vivió para llegar donde está. Ella describe la ambivalente posición donde se sitúa socialmente (sentirse clase media y no serlo), estableciendo para ello una conexión entre esfuerzo y clase media:

La verdad es que yo me siento clase media, pero no soy clase media, o sea igual tengo... O sea, mis ingresos dicen que no soy clase media, mis bienes dicen que no soy clase media...

Yo me encuentro distinta en el sentido de que..., o sea, yo tengo una empresa que la hice con mucho esfuerzo (...) Yo creo que la gente de clase media es todo una, es toda gente de esfuerzo, obviamente... La clase media de ahora deben ser como los primeros profesionales de sus familias, ¿cachái?, los primeros que fueron a la universidad... Como en el caso mío, ponte tú, mi hermana y yo somos las primeras que entramos a la universidad de nuestras familias. Yo creo que ahí hay un esfuerzo.

Parte de los entrevistados de este grupo tiene la sensación de que no por ser profesionales o empresarios relativamente exitosos gozan de las inmensas comodidades de la “verdadera” clase alta; para algunos, en especial en referencia a las crisis vitales de mayor importancia, como la enfermedad o la muerte, su único soporte son las redes familiares de sus orígenes. Les parece que son simplemente una clase media más aventajada. Lo que importa en esta fracción de profesionales es que se definen como esforzados, atributo que los diferencia de la “élite”, cuyo futuro está supuestamente asegurado de antemano, y que valoran que su trayectoria esté construida a partir de su capacidad individual.

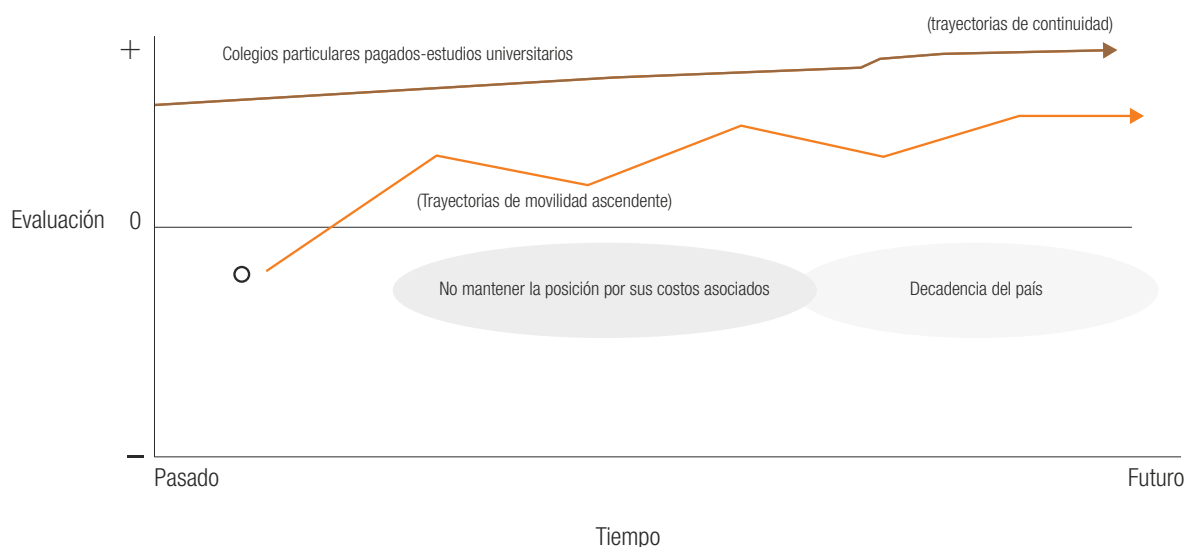
No obstante, y pese a las diferencias, en su conjunto los grupos medios altos ascendentes y la clase alta más establecida comparten características que los alejan del resto de la población. En general han alcanzado una mediana de años de educación muy superior al resto (17 años según la Casen 2015), y en eso se juega su estatus subjetivo. Sus hijos asisten a colegios particulares pagados, pues saben que es allí donde se crean redes y se adquiere capital cultural. Por otro lado, tienden a concentrarse en Santiago (dos tercios de este grupo vive en la capital), y tanto en esta ciudad como en regiones viven concentrados y a veces separados de los otros estratos sociales (Rasse, 2016). Además de distinguirse espacialmente, este grupo concentra la capacidad de acceso a seguros privados de salud y se atiende en el sector privado (75% tiene Isapre vs. el 2% de las clases bajas), hecho muy sensible para el resto de la ciudadanía, como se verá en este volumen, por el sentimiento de desigualdad asociado. Por último, el escenario vital de este estrato no se reduce al país: la gran mayoría ha viajado fuera y algunos han vivido en el extranjero, especialmente por estudios. Muchos, especialmente entre las generaciones más jóvenes, hablan otro idioma y tienen a la vista de sus posibilidades un escenario global. Como se verá en la próxima sección, en términos de soportes biográficos el consumo cultural es una marca central de distinción social.

Además, ambas trayectorias comparten un rasgo que no aparece en los estratos anteriores: si bien todos tienen tareas y deben sortear dificultades cotidianas (desde la enfermedad de un hijo a llevar una empresa a cuestras), a la larga evalúan sus vidas en términos positivos, remarcan el bienestar y a veces la tranquilidad obtenida. Catalina, abogada de Viña del Mar, dice algo que solo parece propio de este estrato: “Yo he tenido la vida que he querido tener”.

Fernanda evalúa su vida en términos similares: “Yo decidí hacer una vida distinta, poh, o sea, yo siento que lo que yo tengo es lo necesario, ¿cachái?, un vehículo, tengo un auto, tengo una casa, ¿cachái?, y tengo un negocio sano que me permite vivir muy bien”.

Sin duda este bienestar pasa por su capacidad adquisitiva, y como se verá en la siguiente sección, por independizarse de los servicios públicos en aquellas áreas donde mayormente se juega la seguridad de ellos o de sus hijos: la salud, la educación, las pensiones y la elección de sus barrios. Por eso sus miedos referidos al futuro se visualizan menos como probables “caídas”, “riesgos innecesarios” o “largas temporadas de desempleo”, pues si bien todos son conscientes de que eso puede suceder también saben que cuentan con los soportes para aguantar una “mala racha”. Tampoco se evidencia una preocupación abrumadora por la educación de sus hijos, ya que, al contrario de los demás grupos, tienen en general la seguridad de que ellos irán a la universidad, certeza que se funda en la educación y las redes de los colegios particulares pagados. Más bien, para aquellos primeros profesionales (o profesionales de ingresos medios altos) el temor se asocia a no poder mantener su posición, por los costos asociados, como el precio de las viviendas en los sectores donde viven, o el costo de los colegios (Figura 4). En las clases altas tradicionales los miedos apuntan al país: expresan miedo a que se pierdan “los valores”, miedo a que se pierda el respeto, miedo a que se pierda el rumbo de la economía. Su capital económico, cultural y social es probablemente tan alto, y está tan enraizado en la historia del país, que solo la decadencia de este último podría arrebatárselos.

FIGURA 4 Trayectoria “tipo” de los entrevistados de clases medias altas y altas



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Se indican dos variantes de trayectorias: la línea superior muestra la de la clase alta establecida y la inferior la de la clase media alta ascendente.

Para finalizar esta sección, es importante notar que en casi todas las trayectorias analizadas las posiciones sociales se perciben en transformación o como susceptibles de sufrir cambios. Araujo y Martuccelli (2011) han dicho que las posiciones sociales en Chile son “inconsistentes”, en el sentido de que accidentes, largas temporadas de desempleo, la imprevisión financiera o los costos de mantener las posiciones más altas podrían causar una “caída”, y las estrategias de los hogares de las distintas clases se organizan en torno de esos riesgos. El temor a “caer” es un sentimiento generalizado, salvo en la parte más alta del estrato alto, que teme

más a que el país “decaiga” a que eso les ocurra a ellos o a sus hijos. Para conjurar esos miedos las personas despliegan y se valen de diversos soportes, que se describen a continuación.

Soportes e interacciones sociales

En esta sección se examinan algunos elementos que aparecen como centrales en las narraciones de las trayectorias, elementos de apoyo a las personas en la persecución y conservación de sus posiciones. Son los soportes sociales, entendidos como las bases sobre las cuales deben apoyarse los actores para poder desplegar sus estrategias personales (Martucelli, 2007). No se trata solo de los recursos concretos que explican la movilidad objetiva de las personas en el tiempo (capital económico, cultural o social), sino también de aquellos factores que las personas reconocen como condicionantes de sus derivas; por ejemplo, su propia capacidad.

Junto con analizar estos soportes se describirán las relaciones sociales que se desarrollan a partir de ellos, de modo que sea posible abordar las consecuencias de tales soportes en el tejido y el lazo social. Así, se examinarán brevemente los cinco soportes más mencionados en las entrevistas y los grupos de discusión: el esfuerzo personal, las redes de apoyo, el mundo de la educación y el trabajo, el consumo y el crédito, y por último el Estado a través de sus servicios y políticas públicas. En las trayectorias analizadas en la primera parte aparecen unos con más fuerza que otros, y a su vez la encuesta PNUD-DES refleja su desigual distribución en las cuatro clases revisadas.

Uno mismo como soporte

Un elemento que se repite en la mayoría de las entrevistas y aparece como central para todas las clases es el esfuerzo personal como el gran motor de sus trayectorias. Este factor (“ser un luchador”, “valerse solo”, “arreglárselas solos”) es un soporte clave en todas las narrativas, y está conectado con varias aristas de la sociedad chilena actual. Su expresión presenta sin embargo diferencias según el estrato social.

En las clases bajas la imagen es la de luchadores frente a la adversidad, de modo que si el individuo falla el mundo a su alrededor se desploma (en la calle, en las drogas, en la delincuencia). En la clase media baja se acrecienta la idea de la “fortaleza del carácter” (Araujo y Martucelli, 2011) frente a las dificultades o tragedias biográficas que se interponen en sus trayectos. Lidar con las extensas horas de trabajo, los bajos sueldos, las demandas familiares de cuidado (especialmente las mujeres), sumado a las expectativas de consumo del hogar, se consideran pruebas mediante las cuales los individuos demuestran su resiliencia.

En todos estos casos, por supuesto, otras variables como la edad o el género propician una diferenciación aun mayor, pero adentrarse en ellas desbordaría los límites de este trabajo.

En las clases medias, el individuo se sabe con más recursos que le permiten sortear mejor los desafíos, atreverse a “tomar riesgos” o a desplazarse a otros entornos. En algunos casos el esfuerzo personal como soporte se entiende en torno al deseo y la aspiración de pertenecer a otra clase social, la clase alta. Probablemente donde mejor florece esta forma de individuación de las clases medias es en los proyectos empresariales: la figura del emprendedor se construye sobre la base de la toma de riesgos y la capacidad de convertirlos en una oportunidad de ascenso social.

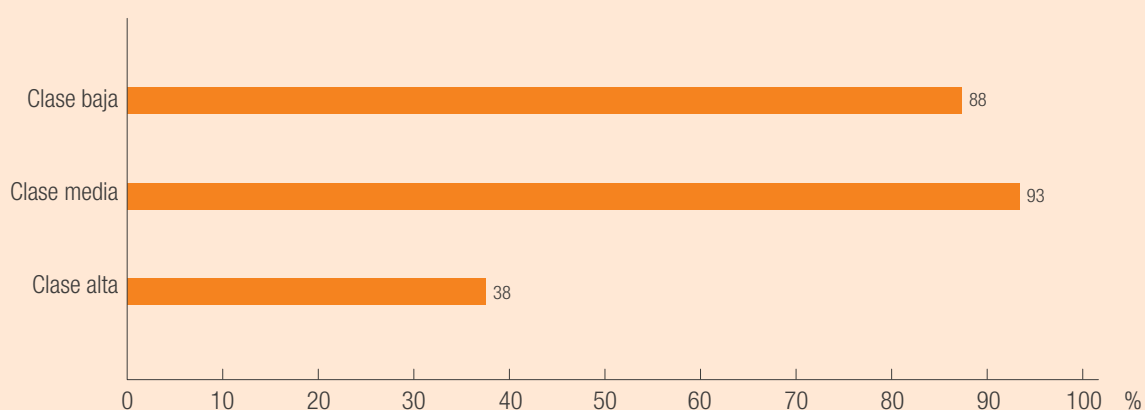
Se ha sostenido, con buenas razones, que el individualismo que se ha ido configurando en Chile proviene de ciertos déficits institucionales, o de las difíciles relaciones que las personas establecen con las instituciones (PNUD, 2002; Robles, 2000). Los ciudadanos estarían obligados a ser “hiperactores” (Araujo y Martuccelli, 2012a, 2014) porque los soportes institucionales no ofrecen la seguridad ni la efectividad para confiar en ellos la responsabilidad de su futuro o su bienestar. En otros términos, si las personas no pueden confiar en las autoridades para disponer de seguridad en sus barrios, en los salarios para llegar a fin de mes, en la educación recibida para trabajar en lo que se espera, terminan confiando en sus propias habilidades y estrategias para “no hundirse”, “no rendirse”, “mantenerse a flote”. En este contexto emerge una variedad de “repertorios de la meritocracia”, los que se revisan en el capítulo sexto.

El mérito en Chile se asocia especialmente al esfuerzo individual, y este, a la vez, tiene relación con el hecho de sentirse parte de un gran estrato medio, como se detalla en el recuadro siguiente. No es que los soportes públicos no existan; por el contrario, durante la última década se han desarrollado muchas políticas para fortalecer la red de protección social (Larrañaga, 2015). El punto es otro: el grado en que esa red ha dotado de consistencia y seguridad a las posiciones sociales se evalúa como limitado frente a la sensación generalizada de que es posible “caer” (ahora o en el futuro, ellos o sus hijos), ante lo cual los individuos recurren a estrategias tanto personales como colectivas para contener el peso de las amenazas, los riesgos o los costos asociados a mantener las posiciones alcanzadas.

EL ESFUERZO Y LA VALORACIÓN POSITIVA DE LAS CLASES MEDIAS

En Chile, cerca del 72% se sitúa en el “medio” (clases medias, medias altas o medias bajas). Este ensanchamiento de las clases medias está relacionado con las trayectorias de los hogares chilenos, pero también con ciertos sentidos positivos asociados a las clases medias y con una negativización de la figura de la clase alta. Mientras el 93% de las personas piensa que la gente de clase media son personas de esfuerzo, solo el 38% cree lo mismo sobre las clases altas.

GRÁFICO 1 ¿Usted cree que las personas de clase ____ son personas de esfuerzo? (% de encuestados que responden “sí”)

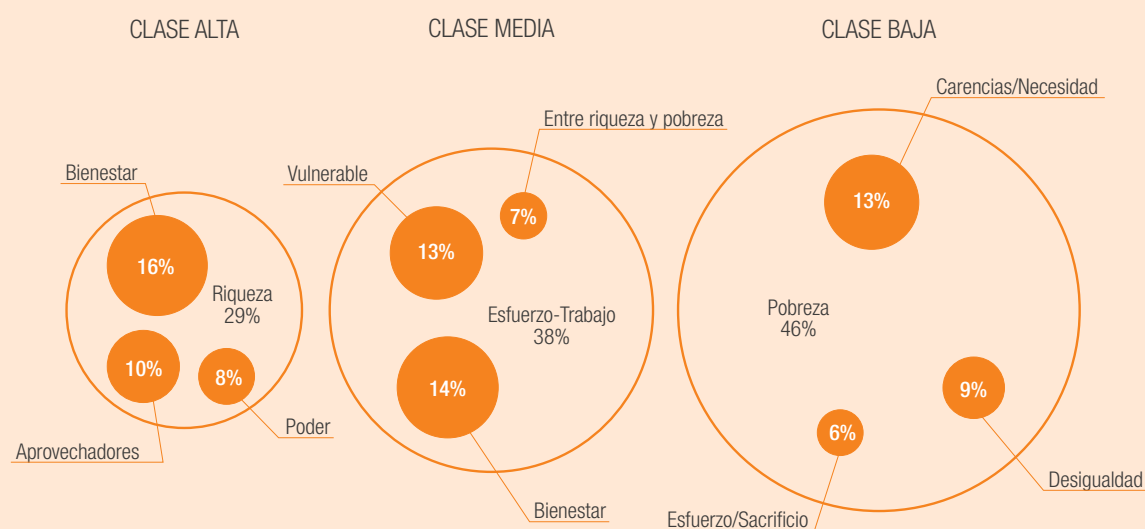


Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Para profundizar en el sentido de esta pregunta (y de paso diferenciar el sentido imputado al esfuerzo de clase baja y clase media), se puede mostrar otro resultado. A los encuestados se les pidió que definieran en una palabra lo que era “clase baja”, “clase media” y “clase alta”. Se muestran las respuestas que más se repitieron para cada clase.

El conjunto de la población rápidamente asocia la categoría “clase baja” a los términos “pobre” o “pobreza” (46% del total de las palabras asociadas a esa clase), y es la que mayor consenso suscita al dotar a una clase de algún significado. La clase alta se asocia claramente a la cúspide social con términos como “riqueza” o “rico” (29%), o se relaciona con un muy buen bienestar (16%). Relacionadas con el hecho de que “no se esfuerzan”, también aparecen menciones que denotan algún aspecto negativo de las clases altas, que reúnen el 10% de las palabras, de las cuales la más mencionada es “aprovechadores”.

FIGURA 5 Palabras más mencionadas para clase “alta”, “media” y “baja”



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

El 38% de las personas dice que “trabajo” y “esfuerzo” son las palabras que más identifican a la clase media, y en la misma clase media el porcentaje sube a 45%. Así, si bien todas las narrativas hacen alusión al esfuerzo, la identidad de la clase media se basa en una valoración positiva en torno a la idea de “salir adelante por su cuenta”. Los otros grupos de palabras más mencionadas también son interesantes porque muestran dos aspectos del imaginario de esta clase: el 14% la asocia a bienestar y seguridad (la cara idealizada de este grupo), y por otro lado el 13% menciona el concepto de vulnerabilidad (la cara insegura, sentirse permanentemente en riesgo de caer).

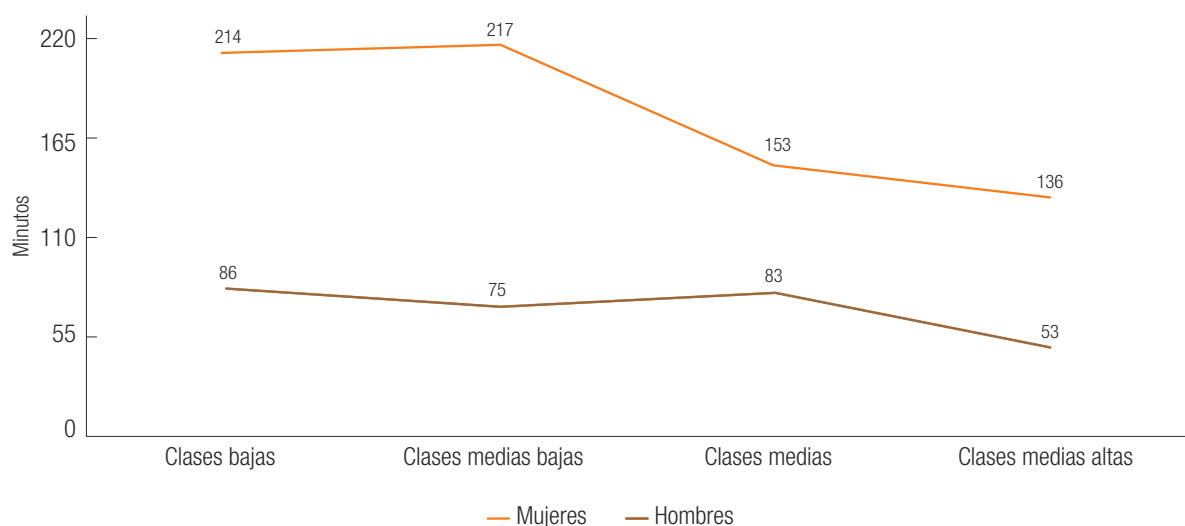
Las redes de apoyo

Este soporte está constituido por todas las redes de sociabilidad que afirman al individuo y sus proyectos. Sin duda las redes familiares son las más relevantes, y buena parte de la sociabilidad chilena transcurre en ellas: las familias otorgan sentido de pertenencia, son un refugio, desde allí se buscan trabajos o se emprenden nuevos caminos, y es el grupo hacia el cual se dirige la mayoría del consumo.¹⁰

El significado del soporte familiar varía indudablemente según el género. Entre muchas razones, porque para las mujeres puede significar tanto un soporte emocional (el significado atribuido a los hijos) como una carga insoslayable. En general los tiempos que hombres y mujeres destinan a las tareas domésticas y el cuidado de los hijos son muy disímiles, lo que constituye una de las principales desigualdades de género en el espacio doméstico, junto con la administración del dinero. Dicho eso, el tiempo que se ocupa en tareas domésticas es

mayor en las clases más bajas (ver Gráfico 2) pues las mujeres de clases medias altas se liberan de parte de esas labores al relegárselas al servicio doméstico, que pasa a ser uno de los grandes soportes de las mujeres de esos grupos para desplegar sus proyectos (el 75% de los hogares de clase alta tiene servicio doméstico puertas afueras o adentro; AIM, 2015).¹¹

GRÁFICO 2 Minutos dedicados a las tareas domésticas por sexo y clase social en un “día normal de la semana”



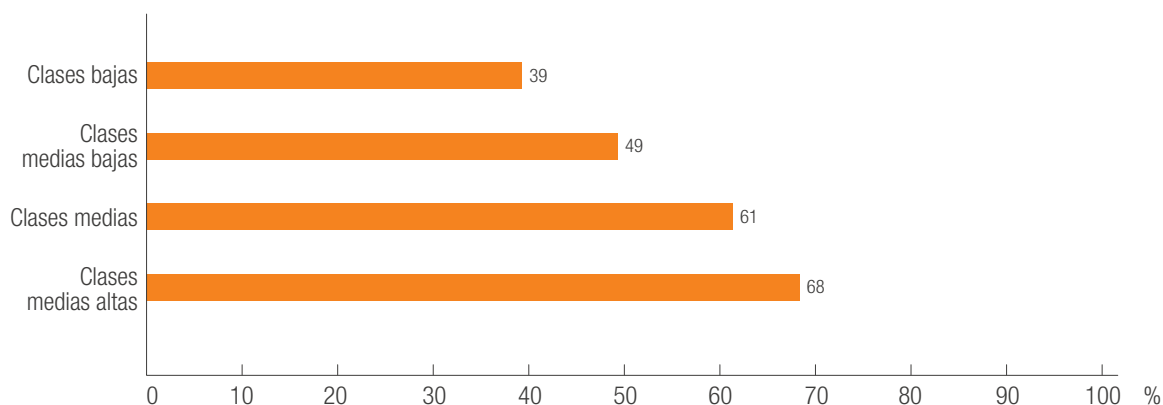
Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

En las redes de apoyo conformadas por vecinos o amigos también se encuentran algunas diferencias importantes entre estratos. En las clases más bajas trasluce un sentimiento de soledad, y especialmente en el caso de mujeres de clase baja se ha constatado un menor número de amistades y de otras formas de asociatividad (PNUD, 2010, 2012).

“No tengo amistades, una persona, [para] así decirle, así abiertamente decirle sabe qué, yo estoy pasando por eso o por esto otro”, dice Virginia. “Siempre estoy sola. En mi casa. Nunca llevo gente a mi casa”, dice Marisol, recolectora de cartones de las calles de Concepción.

La falta de personas a quienes recurrir se puede observar en términos más generales en el Gráfico 3, que refleja la segmentada distribución de esta forma de capital social. Muchas veces el sentimiento de soledad, especialmente en los sectores más segregados de los grandes centros urbanos, se relaciona con el miedo al exterior y la violencia del entorno circundante (Rasse, 2016). Aunque también es notorio que en los mismos sectores populares se despliegan formas de sociabilidad que en los barrios altos no aparecen, como las ferias populares, la ocupación de las calles, o la posibilidad de poner música fuerte o “dialogar amistosamente a gritos” entre los vecinos (Araujo, 2016b; Cociña, 2016). La “vecina” también es una figura para las mujeres que trabajan y necesitan apoyo para cuidar de los suyos. Además, en los sectores populares las organizaciones vecinales, religiosas, políticas, artísticas y deportivas tienen o han tenido un papel central en el desarrollo de la identidad territorial.

GRÁFICO 3 Si usted se planteara un proyecto importante, ¿cuán probable sería para usted encontrar alguna persona fuera de su hogar que le aconsejara u orientara? (% de encuestados que responden “muy” o “algo” probable)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Este involucramiento con organizaciones políticas, religiosas y culturales también está muy presente en las entrevistas con los estratos más altos. Tomando los datos de la encuesta PNUD-DES 2016, el grupo de clases medias altas participa en mayor medida en organizaciones sociales (desde clubes deportivos hasta organizaciones religiosas) que todo el resto de la población. En los materiales cualitativos, es evidente la distinta eficacia de las redes sociales como soporte, ya que en las clases medias altas y altas se observa una gran capacidad de movilizar redes, ya sea en la esfera cultural, económica o política, y muchas de ellas generadas en sus espacios de socialización escolar. De hecho, cuando en las entrevistas se relatan episodios de sus vidas emergen rápidamente anécdotas de cómo sus proyectos surgen al mover hilos y “llamar a compañeros de colegio”. Ya sea por las redes familiares, por las amistades del colegio o universidad o por las organizaciones a que pertenecen, las capas profesionales pueden activar distintos nodos de su red para conseguir lo que quieren. Cada uno sabe cómo ocupar su propia red para llevar a cabo sus proyectos. Ser parte del estrato alto es sentirse parte de esa red, o al menos usarla a conveniencia (sin necesidad de identificarse como parte de la clase alta).

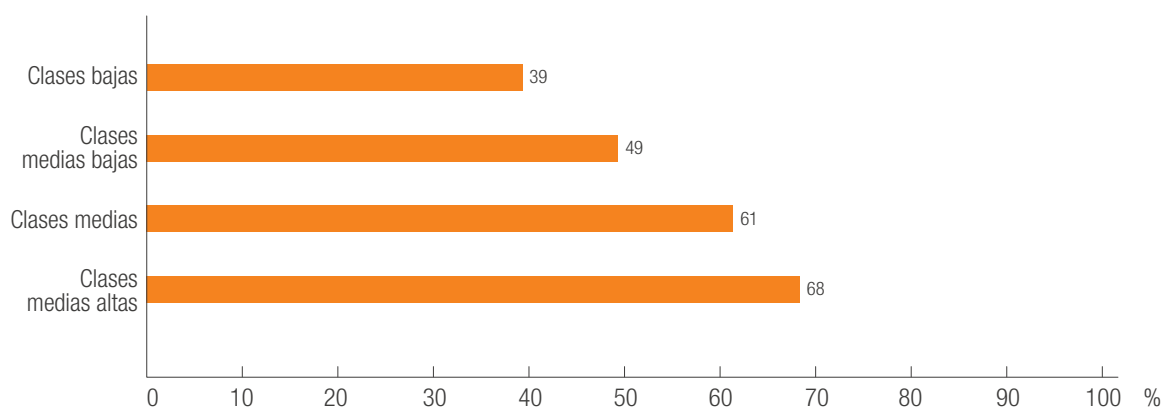
En las clases medias, históricamente los “pitutos” y los “contactos” se movilizaron en las reparticiones públicas a mediados de siglo XX como un modo de asegurar o construir la posición propia (Barozet, 2006). Actualmente se observa que este método ya no es exclusivo de esa clase social, sino que las redes de amigos o familiares son un soporte en cualquier nivel socioeconómico, dado que ayudan a encontrar trabajo, y generalmente las posibilidades laborales están determinadas por la red que se posea (Espinoza, 2006).

Trabajo, salarios y educación

En todas las trayectorias analizadas la educación que se tiene y los trabajos en que las personas están empleadas son fundamentales para determinar sus posiciones. Constituyen soportes sociales por excelencia, pues en ellos se cristalizan los mundos de cada clase y se desarrollan mapas mentales para entender el mundo de los otros.

El trabajo y el salario son una importante fuente de recursos y de reconocimiento social. Trabajar en un buen lugar, es decir, sentirse respetado por el esfuerzo realizado, tener buenos horarios y autonomía, llevarse bien con los compañeros y con los supervisores, y recibir un salario justo es un ideal deseado por todos los trabajadores y trabajadoras, pero, como se observa en el Gráfico 4, la brecha entre un ideal de trabajo de calidad y la realidad es distinta según la clase social de que se trate:

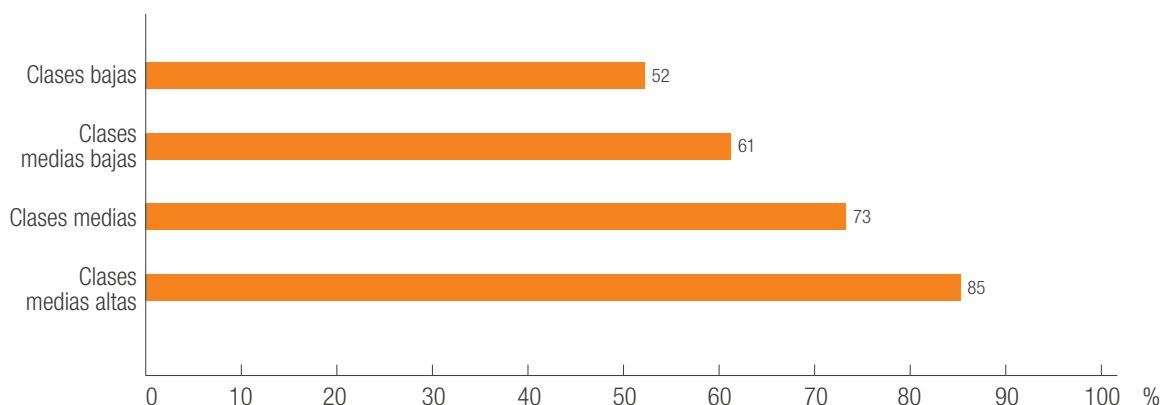
GRÁFICO 4 ¿Usted considera que las personas como usted tienen dificultades para conseguir un buen trabajo? (% de encuestados que responden “ninguna” o “alguna” dificultad)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

En los materiales cualitativos usados para medir la calidad del soporte laboral, tres factores son relevantes: la seguridad, los salarios y las relaciones laborales. Más adelante en este volumen se profundiza en todos ellos, pero se pueden mostrar aquí ciertos elementos preliminares. Primero, nuevamente, el sentimiento de seguridad está estratificado, como se aprecia en el Gráfico 5.

GRÁFICO 5 Pensando en su actual trabajo, ¿cuánta confianza tiene usted en que no lo perderá en los próximos 12 meses? (% de encuestados que responden “absoluta” o “bastante” confianza)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

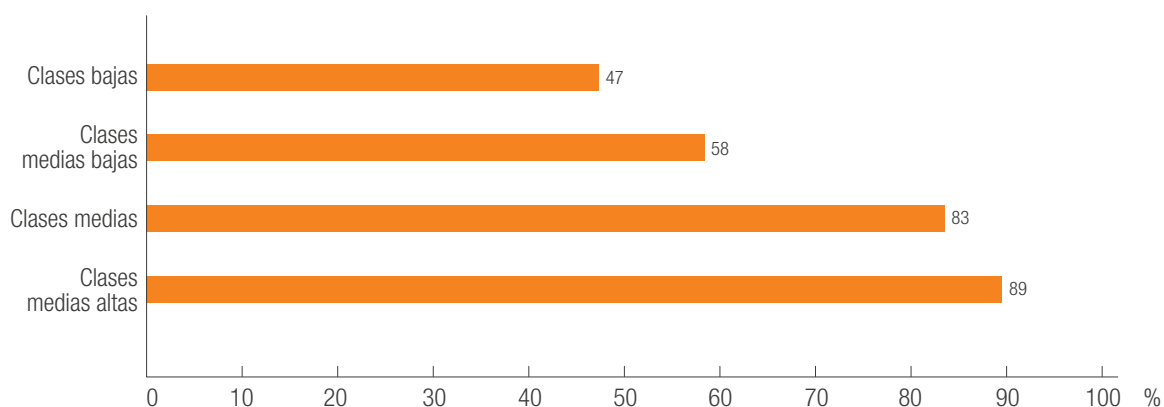
Especialmente en los sectores populares, la inseguridad debida a la alta rotación de empleos y el miedo asociado a una temporada larga de desempleo se convierten en un *habitus*, tal como lo define Bourdieu (1980), una disposición a actuar y una percepción del mundo, llena de incertezas. Como dice Ramón, reponedor en un supermercado, el miedo al despido es como “una herencia, pegada en la piel”:

Sigo con el pensamiento de cuando era niño, que la vida es difícil. Por ejemplo, no ha cambiado un centímetro lo que le escuchaba a mi padre, que decía “a lo mejor mañana van a echar gente”, porque esa palabra, que a lo mejor mañana van a echar gente en los trabajos, la sigo escuchando hasta el día de hoy. Es como una herencia, pegada en la piel de toda la gente que depende de un salario. El temor de que voy a perder el trabajo, me van a echar (...). Es como una canción nacional, que cada cierto tiempo tiene que haber una persona que se acuerde y la repite.

Ahora bien, el mismo Ramón reconoce riendo que cuando se dice eso otros replican: “Y qué tanto, si no te van a cortar las manos”. En las entrevistas se valora la capacidad irónica del mundo popular para afrontar la inseguridad, con lo que nuevamente aparece el carácter y el empuje personal se consolida como un soporte frente a la inseguridad del entorno. Por cierto, esta narrativa del esfuerzo individual no solo ayuda a tolerar los escenarios más difíciles, sino que trae consigo una perspectiva crítica, especialmente hacia los salarios. Esto es, pese al esfuerzo realizado los sectores populares tienen la sensación de que lo que ganan no alcanza para vivir, de modo que el trabajo asalariado deja de ser un soporte eficiente para salir adelante. Y esta irritación se acrecienta porque los salarios no cubren las aspiraciones

de consumo. Como se observa en el Gráfico 6, tanto las clases bajas como las medias bajas comparten ese malestar, que es una de las fronteras por excelencia entre ellos y los grupos medios y altos de la sociedad.

GRÁFICO 6 Pensando en su salario y el ingreso total de su hogar, ¿usted diría que...? (% de encuestados que responden “les alcanza bien” o “les alcanza justo”)

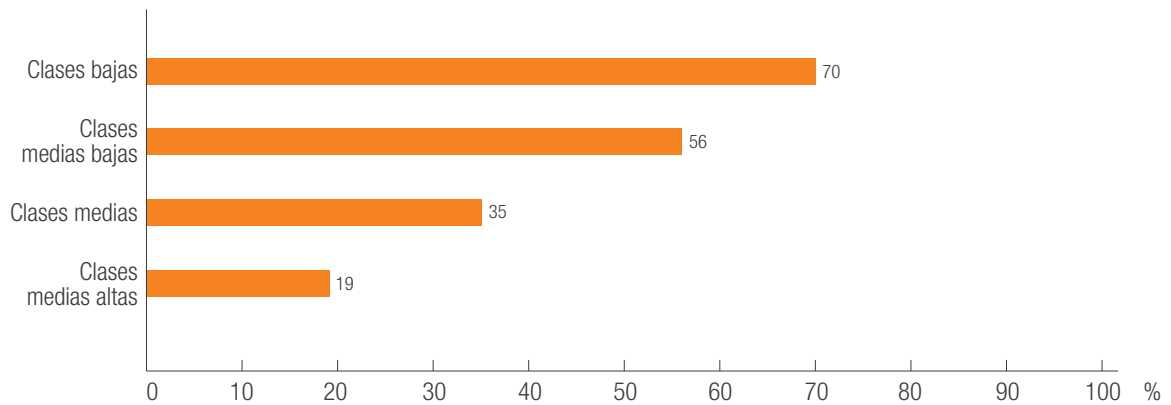


Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta PNUD-DES 2016.

La crítica a los salarios se complementa con una queja por el trato recibido en los lugares de trabajo. Como se verá en el capítulo siguiente, el trabajo es el lugar donde más ocurren experiencias de tratos indignos o situaciones de discriminación. El trabajo entonces opera no solo como un soporte económico que puede ser más o menos estable, más o menos beneficioso, sino que es un espacio en el que el buen trato es muy relevante porque regula la posición privilegiada o menospreciada que se ocupa en la sociedad.

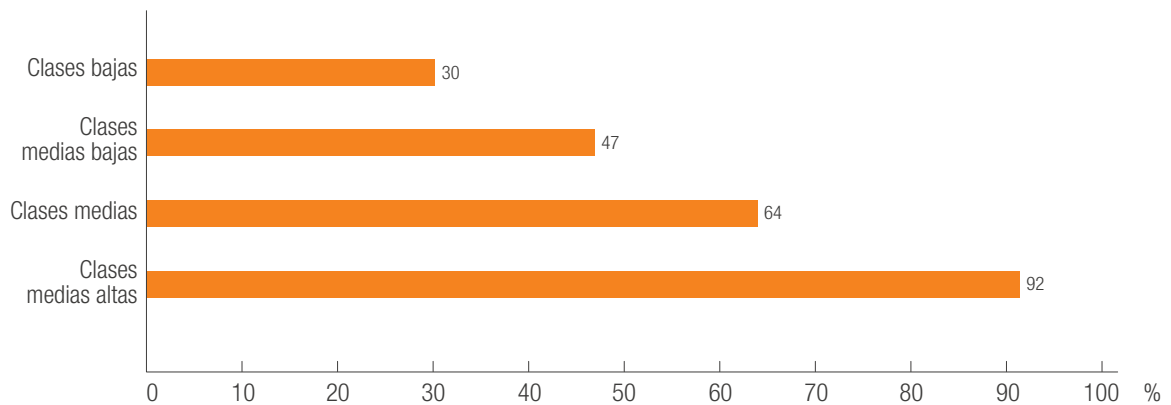
Las personas saben que su ingreso al mercado laboral también depende de sus credenciales educativas. En la mayoría de los casos, por más redes que se tengan, el tipo de trabajo está determinado por la educación cursada. Por eso ponen gran parte de su esfuerzo en tener mejor educación que sus padres, y hay una abrumadora conciencia de la determinación del salario según los años de estudios. Las expectativas referidas a la educación de los hijos y nietos pone además una gran presión sobre el sistema escolar, a la vez que evidencia la desigualdad de oportunidades en este terreno. Como se observa en los Gráficos 7 y 8, es clara la relación entre los estratos sociales y la percepción de oportunidades y capacidades adquiridas. En el capítulo octavo se exploran los mecanismos subyacentes a este fenómeno.

GRÁFICO 7 ¿Usted considera que las personas como usted tienen dificultades para acceder a una educación de calidad para sus hijos? (% de encuestados que responden “bastante” o “mucho” dificultad)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

GRÁFICO 8 Pensando en su educación, ¿siente que los estudios que usted tiene le permiten elegir libremente lo que quiere hacer? (% de encuestados que responden “algo” o “mucho”)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-Des 2016.

Más allá de proveer competencias cognitivas y técnicas, la educación como soporte de las trayectorias es crucial cuando los grupos sociales interactúan. Más precisamente, una de las formas de discriminación o menoscabo que produce más molestia e irritación es la que sufren las personas por no tener títulos técnicos o profesionales. Las clases medias bajas son especialmente conscientes de ello. Muchos de los entrevistados se sienten mirados en menos porque solo lograron terminar la educación media. La mayoría dice sentirse menoscabada

por las personas de estratos más altos: “La gente te echa el título encima”. Por eso la demanda o la expectativa por una mayor educación para las nuevas generaciones también va ligada al deseo de que los hijos sean tratados con más respeto y dignidad.

Cabe insistir en el punto: los estudios son mucho más que capital cultural, son un valor moral mediante el cual las personas evalúan sus trayectorias, o las de sus hijos, como satisfactorias o no, lo que tiene consecuencias en las formas de sociabilidad. Por ejemplo, Ingrid dice que desde que su hijo profesional se casó con una joven con estudios técnico-profesionales se siente disminuida y no le gusta ir a la casa de ellos, porque se siente incómoda. Pese a que toda su vida esperó que sus hijos fuesen profesionales, su ejemplo muestra irritaciones en el seno familiar cuando aquellos que ascienden de algún modo no reconocen o valoran a los que se “quedaron abajo”. Incluso sin percibir faltas de respeto explícitas, perciben que empiezan a hablar “temas distintos”, que crean fronteras en la conversación familiar.

En la clase media esta tensión se vive de forma similar, y con mayor aspereza cuando se reflexiona sobre la relación con los “profesionales” o “clases medias altas”. Si bien los entrevistados de los estratos medios se sienten de algún modo “superiores” o “privilegiados” por tener más educación (pedagógica o técnica), sus credenciales no se comparan con los títulos profesionales de mayor prestigio. Una de las situaciones que cristaliza esta tensión se vive en contextos de sociabilidad donde las personas deben “presentarse en sociedad”, tal como lo hubiese planteado el sociólogo Erving Goffman. Marcela, de Concepción, narra la siguiente situación:

De repente personas que son la mayoría profesionales y hablan mucho de sus trabajos, y de la plata, poh (...). Entonces esas cosas a mí no me gustan, poh (...) Te preguntan a ti “¿tú qué haces?”. “Soy promotora de una marca de ropa interior”. Entonces es como, “ah, qué bien”, que sé yo, fíjate que esto, que lo otro, pero de ahí se corta la conversación, ¿me entiendes?

Marcela pone el acento en varios aspectos que la irritan: que el grupo sea “profesional”, y que hable mucho de sus trabajos y de la “plata” (de lo que se consume). Pero al parecer la mayor tensión está en el hecho de presentarse como una simple “promotora” cuando en realidad es supervisora de una tienda de ropa interior, así como dirigente sindical; y su marido, como se dijo, logró tener un emprendimiento de carnes y se mudaron a un condominio de “profesionales”. Mariano, en similares situaciones, decidió presentarse como actor en vez de como técnico en rehabilitación, como una estrategia para desviar la atención sobre la diferencia entre su credencial y las de los profesionales:

Yo encontraba que era una súper buena broma, que cuando decían “hola, yo soy sociólogo, soy psicólogo, hola, soy no sé qué”, yo decía “hola, yo soy actor” y todos me quedaban mirando así como y quién es este hueón... y después trataba como de evadir un poco la pregunta y no presentarme. Un poco rabiando (...), como que el presentarse diciendo lo que tú has estudiado te pone en una posición.

Varios entrevistados manifiestan haber tenido conflictos por no haber continuado estudios profesionales; a veces son internalizaciones del tipo “me van a mirar mal por no ser como ellos” o conflictos por no ser reconocidos por lo que se hace sino solo por lo que el título determina. En los estratos medios se perciben más estos detalles cuando se interactúa en contextos laborales o de sociabilidad con grupos profesionales, y porque tienen que enfrentarse a la pregunta por su pertenencia, puesto que se desplazan de un lugar a otro.

Por otra parte, en las clases altas hay una clara percepción de la función que cumple la educación, y crecientemente los posgrados en el extranjero. De hecho, una clara legitimación de la ubicación social se obtiene a través del capital educativo. Como dice un ingeniero: “En el fondo sí sé que soy privilegiado en el sentido de que he tenido la mejor educación, en uno de los mejores colegios, en una de las mejores universidades del país y en una de las mejores universidades del mundo”.

El consumo y el crédito

Todos los soportes de algún modo habilitan a las personas para que cumplan sus proyectos, y su ausencia o carencia revela alguna forma de desigualdad. El consumo, y el motor de su funcionamiento, el crédito, son grandes soportes para que la gente despliegue sus trayectorias, confirme sus posiciones y se “premie” por sus esfuerzos o sacrificios.

Desde la transformación neoliberal que vivió el país, el consumo se ha masificado gracias a la ampliación del crédito, lo que ha derivado en la expansión de la capacidad de los hogares de tener bienes que históricamente eran privilegio de las clases altas. En este sentido es que el consumo produce una ilusión de horizontalidad o un efecto igualador. En términos prácticos, como los salarios son bajos, a una buena parte de la población el crédito le ha permitido aumentar sus capacidades financieras para adquirir bienes de mercado. Muchos de los entrevistados de los estratos populares reconocen que a través del crédito se “estira el dinero” y se llega a fin de mes.

Por cierto, el consumo como soporte tiene varias significaciones, no solo asociadas a su evidente uso económico (ver Araujo y Martuccelli 2012a; PNUD, 2002). Por ejemplo, algunos entrevistados perciben que el consumo es una fuente de placer. Una trabajadora de Concepción relata: “En general los chilenos, o sea, uno ve, como que quieren más tiempo con la familia, tener más plata, porque somos consumistas [ríe]; yo disfruto comprándome algo, lo reconozco. Me genera ese placer”.

El consumo se asocia a un premio, y la visita a centros comerciales se considera un momento de relajación, distracción y tiempo dedicado a la familia, incluso si no se consume nada (Stillerman y Salcedo, 2012). Pero esta fuente de placer tiene otra faceta, la del agobio cuando no

se pueden pagar las deudas contraídas. Según la Encuesta Financiera de Hogares (2014), el 73% de la población declara tener alguna deuda, especialmente asociada al mundo del consumo, como se registra en el Cuadro 3. En términos absolutos las clases medias altas (deciles de ingresos 9 y 10 en este caso, por el origen de los datos) están más endeudadas que los estratos populares, porque consumen bienes y servicios más caros. De acuerdo con la Asociación de Investigadores de Mercado (AIM, 2015), el estrato alto tiene una participación del 52% en el gasto total en consumo, mientras que los primeros cinco deciles (1-5) tienen una participación del gasto solo del 13%.

CUADRO 3 Tenencia de deuda por deciles de ingresos y por tipo de deuda (% de hogares)

	Deuda total	Deuda de consumo	Deuda hipotecaria	Deuda automotriz	Deuda educacional	Otras deudas (préstamos)
Deciles de ingresos 1-5	65	58	9	1	5	10
Deciles de ingresos 6-8	79	69	24	4	12	5
Deciles de ingresos 9-10	83	70	38	6	13	5
Total	73	63	19	3	8	7

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Financiera de Hogares 2014.

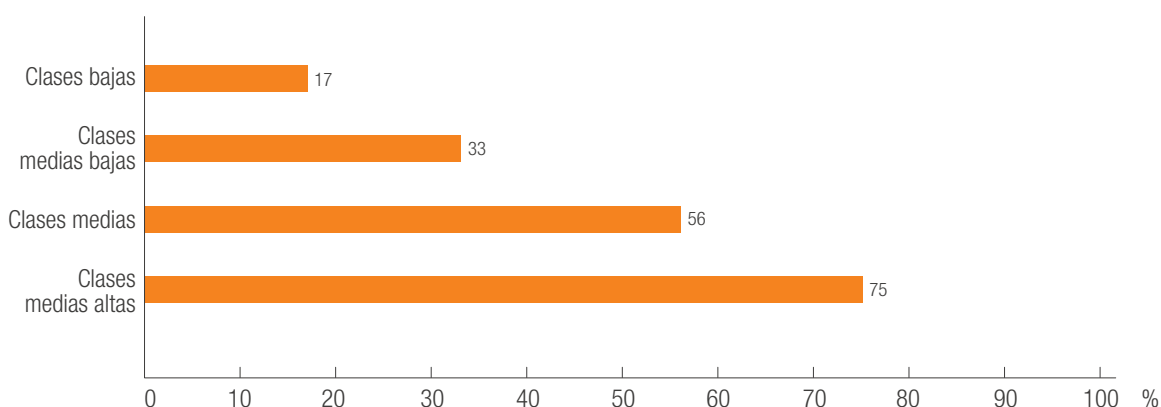
Otra explicación es el crédito hipotecario, cuyos valores son más altos que los de los créditos de consumo (\$ 19.000.000 versus \$ 668.000, medido en montos medianos) y es más frecuente en los sectores de mayores ingresos. Según cálculos del Banco Central, la “ratio deuda sobre ingresos *anual*” (porcentaje de deuda sobre el ingreso) de los grupos medios altos es de 29,7%, mientras que en los sectores populares va del 10% al 15%. No obstante, medido por la carga financiera *mensual* sobre los ingresos de los hogares, la relación se invierte, de modo que la carga financiera de los grupos más bajos representa el 23% del ingreso de los hogares, mientras que en los estratos medios y altos es del 18%. Es decir, las clases altas tienen una deuda considerablemente mayor que las clases bajas en cuanto a los montos involucrados, principalmente por el crédito hipotecario, pero las clases bajas tienen mensualmente más dificultades para pagar sus deudas, que mayoritariamente son de consumo.

Además, la oferta de tarjetas de crédito asociadas a supermercados y grandes tiendas ha aumentado la capacidad de compra y deuda de los estratos populares, pero también los ha expuesto a tasas de interés más altas y a información poco clara.

Por cierto, el acceso al crédito es un soporte central para todas las clases, pero los grupos de menores ingresos enfrentan más obstáculos para obtenerlo, como se indica en el Gráfico 9. Como en otros países, en Chile los bancos clasifican a sus clientes según categorías de riesgo, de manera que estratifican el acceso a la deuda dependiendo de la situación económica de los actores. Según la Encuesta Financiera de Hogares, en los estratos altos (deciles 9-10) el acceso a créditos bancarios es de 55%, mientras que en los deciles 1-5 baja al 15%.

El consumo también es un soporte para asegurar la posición. Si, como se observó en las trayectorias, todas las clases corren el riesgo y tienen miedo de “caer”, y por ende las posiciones propias se perciben como inconsistentes, el consumo es un contramecanismo que permite ahuyentar la inseguridad (aunque crea otras nuevas). El *efecto demostrativo* de tener artefactos domésticos, televisión, un buen sofá, un auto, sirve para desplegar una identidad que de otra manera se contagia de las inseguridades del entorno. En el consumo del hogar, incluso en su decoración, se juega buena parte de la creación del sentido de clase social (Ariztía, 2009; Stillerman, 2017; Ureta, 2004). En términos más analíticos, es un soporte a través del cual la clase se representa y actúa.

GRÁFICO 9 Si usted se planteara un proyecto importante, ¿cuán probable sería para usted obtener un crédito en alguna institución financiera? (% de encuestados que responden “muy” o “algo probable”)



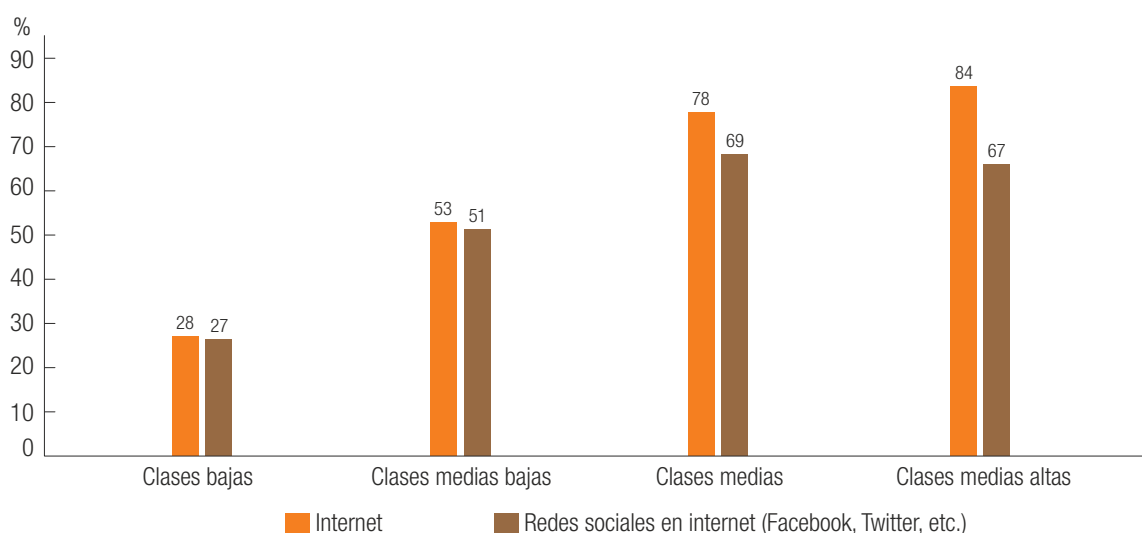
Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-Des 2016.

No hay que dejar de lado el efecto interrelacional del consumo entendido como soporte. En las pautas de consumo no solo hay hábitos individualistas, también estructuran la serie de obligaciones de *reciprocidad* entre familiares y amigos. Por ejemplo, los regalos –de bautizo, de matrimonio– son típicos gastos imprevistos que pueden desajustar los presupuestos del hogar en las clases medias bajas (González, 2015). Si la comadre invita a celebrar el cumpleaños de su hija, lo mínimo es llegar con “algo”. Y se espera que si la comadre es invitada a otro evento también regale “alguna cosita”. Esta serie de compromisos sociales genera gastos y deudas que implican un ciclo de sociabilidad a veces gratificante, a veces desgastante.

Por último, el *consumo cultural* es probablemente uno de los elementos centrales de la distinción social en Chile, como en otros países. Siguiendo la huella del trabajo de Pierre Bourdieu en Francia y de Mike Savage en Inglaterra, un grupo de autores afirma que en Chile también la propia construcción de clase está basada en actividades y el consumo de bienes históricamente considerados “educativos” o de “alta cultura”, como leer libros, ir a museos

o conciertos, y asistir a exposiciones de fotografía (ver especialmente Gayo, Teitelboim y Méndez, 2013, 2016). En las clases medias altas el consumo de esos bienes culturales sobresale en comparación con las actividades que predominan en los otros grupos sociales, como el consumo de radio, televisión, espectáculos deportivos y circenses, de modo que se impone una frontera entre “alta” y “baja” cultura. Estas investigaciones plantean que lo importante es que la propia conformación de una clase media alta pasa por el consumo de bienes de los cuales los estratos populares se alejan, lo que crea una barrera cultural y simbólica. Es decir, el consumo cultural es un soporte de distinción entre dos Chiles. En menor medida, pero igualmente segmentando a la población, aparecen el consumo de Internet y de redes sociales (Gráfico 10).

GRÁFICO 10 ¿Con qué frecuencia usted ocupa...? (% de aquellos que dicen “todos los días” según clase social)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

El Estado y los servicios públicos

No hay duda de que existen soportes públicos a los que los individuos recurren para llevar a cabo sus proyectos, aunque la conciencia de su función es muy distinta según los distintos estratos.

En las vidas de las personas de clases bajas el Estado está presente de muchos modos. Por un lado, se desarrollan intensas relaciones con los servicios públicos como el consultorio, la municipalidad o la escuela pública. En especial, el municipio es la entrada al mundo de la oferta pública, y en casos extremos, una institución de la que se depende fuertemente. Así, para Ernestina, quien trabaja en un puesto facilitado por la municipalidad, esta repartición es como la “familia” que nunca tuvo, gracias a la cual ha conseguido trabajo y apoyo económico. Dice, en tono irónico: “A Dios no le pido nada, para eso voy a la muni”.

En su rol de dirigente de una villa de la Región Metropolitana, también actúa como la interlocutora de sus vecinos para conseguir bienes materiales, acceso al sistema de salud más expedito y paseos de recreación, entre otros beneficios. Para biografías afectadas por la precariedad e informalidad, los municipios en general cumplen una función importante no solo en términos de asistencia sino también de abrir espacios de reconocimiento (donde las personas se sienten escuchadas, atendidas, valoradas) frente a las condiciones adversas que viven.

La contracara de esta dependencia es una densa red clientelar cuyos actores tejen una trama de favores (como acceso más rápido a los bonos o puestos en las ferias), con apoyo político territorial. Los dirigentes de las villas articulan esas redes de intercambio, que se intensifican en tiempos electorales, con el alcalde o el diputado de la zona (Arriagada, 2013). Es decir, los lazos y redes que se construyen en torno de los municipios pueden entenderse como grandes soportes para “sobrevivir” en contextos de pobreza, pero también, especialmente para un observador externo, como redes clientelares que erosionan el sistema democrático, en la medida en que el voto estaría relacionado con los favores o beneficios concedidos o prometidos.

No es la única interpretación en torno del soporte público. Para otros, la relación con el municipio o el Estado puede tener un carácter conflictivo. En el capítulo sobre el trato social se observará que a más bajo estrato social crece la proporción de personas que dicen que los funcionarios públicos las han discriminado o menoscabado. Claramente, las personas de clases bajas asisten más a los establecimientos públicos, y en la medida en que los funcionarios deben mediar entre las carencias institucionales y las expectativas de las personas, se producen tensiones. De hecho, aquellos que usan los servicios públicos oscilan entre la posibilidad de “exigir” (el cumplimiento de un derecho) o “pedir” algo. Cuando recurren al lenguaje de la exigencia se enfrentan a la irritación de las jerarquías públicas, especialmente de aquellos funcionarios que deben atender múltiples demandas y procesos burocráticos. En cambio, cuando va a “pedir” algo el individuo acepta el rol de dependencia, al punto a veces de asociarlo a un sentimiento de menoscabo (“no me gusta andar pidiendo favores”). Por ejemplo, una de las expectativas de Yolanda, esposa de un obrero de la zona sur de Santiago, es que sus hijas no vayan a pedir a la municipalidad:

Yo lo único que quiero es que mis hijas estudien, tengan sus estudios, y que sean alguien en la vida el día de mañana y que no tengan que depender de los demás, ni del gobierno ni del Estado ni de las municipalidades, que tengan que andar haciendo fila en la municipalidad pa' pedir.

Esta idea de “no depender de nadie” o de valerse por uno mismo se conecta con la narrativa del esfuerzo personal. Muchas personas de las clases medias bajas dicen que “nadie les ha regalado nada”. De hecho, este estrato percibe una gran diferencia entre ellos, que se las arreglan solos, y aquellos estratos más bajos que “abusan” de los servicios públicos y reciben

bonos y beneficios. Pero también es notorio que muchos de los entrevistados de clase media baja habían recibido apoyo del Estado, e incluso habían ocultado información para poder recibirla, ya fuera para tener acceso a la educación de sus hijos o para conseguir beneficios habitacionales. Lo cierto es que el Estado tiene un gran papel en la vida de estos sectores, sea en las prestaciones de salud, los subsidios habitacionales o la educación gratuita.

En el capítulo sobre la redistribución de ingresos y la seguridad social se examina con atención la forma como el Estado mitiga –o reproduce– la desigualdad. En cuanto a las narrativas personales, el tema es muy ambivalente; por un lado, reconocer el apoyo del Estado es contrariar el principio narrativo que organiza las historias de vida, que es el esfuerzo individual; por otro, al recalcar que nadie les ha regalado nada también expresan una demanda por mayores y mejores seguridades en tanto derechos universales (su irritación y miedo por sus futuras pensiones, la esperanza de una educación de calidad para sus hijos). Se invisibiliza al Estado para dar coherencia a la narrativa personal y para distinguirse de aquellos que “abusan” de los bonos y no se esfuerzan, pero el Estado emerge con las demandas por mayor seguridad, especialmente cuando aparecen los miedos por venir.

Si en las clases medias bajas hay cierta ambivalencia al respecto, en la clase media se tiende a despejar, ya que la distancia percibida de los servicios públicos es mayor: estiman que no forman parte de la población que recibe ayuda de la seguridad social (“a nosotros nadie nos apoya”, “para nosotros no hay subsidios”). Como muestra la pregunta de la encuesta PNUD-DES 2016 en el Cuadro 4, las personas clasificadas según su ocupación como “clases medias” son aquellas que más creen que la clase media no recibe ayuda del Estado.

CUADRO 4 “La gente de clase media recibe ayuda del Estado” (% de acuerdo)

	Clases bajas	Clases medias bajas	Clases medias	Clases medias altas
Sí	39,4	37,4	27,4	39,4
No	53,5	57,7	71,2	53,5
NS/NR	4,2	4,9	1,5	4,2

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Finalmente, en los sectores más altos se aspira a acceder a servicios privados, especialmente en los ámbitos de la salud y la educación. Como se verá en detalle en el capítulo sexto, en estas clases (junto a aquellas personas que se identifican como de centroderecha) esa aspiración se juzga legítima porque se percibe que los servicios privados del mercado son de mayor calidad. Sin embargo, en la medida en que las personas de clases medias altas deben pagar mayores impuestos a la renta en comparación con los otros grupos, el costo de mantenerse fuera del sistema público y a la vez pagar tributos por bienes que no utilizan podría generar una tensión en el largo plazo, ya sea para demandar menores impuestos o mejores bienes públicos (por ejemplo, universidades gratuitas, carreteras sin cobro o mejores servicios de seguridad ciudadana).

A modo de cierre

Las trayectorias de vida y los soportes examinados en este capítulo muestran que las actuales posiciones sociales se miran a la luz de los cambios del país, y que la distribución de recursos económicos, educacionales y culturales moldea efectivamente modos de vida diferentes. Chile ha cambiado enormemente en los últimos años, y la mayoría de los entrevistados percibe que el progreso del país permitió dejar atrás la miseria más cruda. Para aquellos que crecieron en los años setenta y ochenta, el recuerdo de la precariedad económica en sus infancias y juventudes contrasta con el tiempo actual (quizá entrevistas a generaciones más jóvenes sugieran otras imágenes y trayectorias).

La gran mayoría de los relatos se organiza en torno de la idea del esfuerzo personal, una categoría moral crecientemente asociada a sentirse parte de la clase media. La idea de que Chile es un país de clase media implica haber dejado atrás épocas de miseria, y también una lucha cotidiana por “no caer” o no “volver atrás”. Este sentimiento generalizado de pertenencia al estrato medio se vincula, además, a la educación como el gran proyecto de movilidad y progreso para la mayoría de las personas. La idea de que los hijos lleguen a ser profesionales ha sido por décadas una imagen asociada a la seguridad de la clase media.

No obstante, esa imagen de la clase media como una posición social que asegura estabilidad y seguridad está ausente como autopercepción en la gran mayoría de la población. Tener una buena educación o un buen salario, trabajar lo justo y necesario, vivir en un barrio seguro, sentirse tratado en forma digna, sentir seguridad por el futuro personal o de los hijos son evaluaciones en que la mayoría no se reconoce. Cuando se examinan esas dimensiones, las personas dejan de identificarse hacia “arriba” y más bien prima la sensación de ser de clase media “para abajo”. Por eso, si la mayoría de la población estima que Chile es desigual en algún aspecto es porque piensa que solo los grupos altos tienen muchas de esas dimensiones solucionadas. La desigual distribución de los soportes sociales confirma esos juicios.

-
- 1 Para conocer las transformaciones que ha experimentado el país en distintas dimensiones, ver entre muchos otros Araujo y Martuccelli (2012a, 2012b); Drake y Jaksic (1999); Garretón (2000, 2014); Martínez y Díaz (1996); Moulian (1997); PNUD (2002); Valdés y otros(2006).
 - 2 Las entrevistas las realizaron miembros del equipo de investigación en 2016. Se contactó aleatoriamente a las personas seleccionadas para cumplir con una muestra estructurada en estratos sociales. La muestra contiene la misma cantidad de mujeres que de hombres. Todos los nombres citados en este capítulo son seudónimos, y todos los entrevistados firmaron cartas de consentimiento informado en las que autorizan el uso del material en forma anónima.
 - 3 Ver al respecto Pérez-Ahumada (2015).
 - 4 A los encuestados se les pidió que evaluaran su posición económica del 1 al 10; luego, que indicaran cuál era la situación de su hogar cuando tenían quince años, y enseguida qué posición creían que podrían alcanzar sus hijos a la edad de los encuestados.
 - 5 El término “tipo ideal” se refiere, en el sentido dado por Weber (2014 [1922]), a las elaboraciones conceptuales de datos empíricos que sintetizan y diferencian partes de un mismo fenómeno.
 - 6 Si bien la muestra de las entrevistas no integró casos de clases bajas del sector rural, esta es la misma cláusula evaluativa que aparece en las entrevistas con padres del sector agrícola en el trabajo de Ximena Valdés y Loreto Rebolledo (2015: 10): “Esta orientación al logro de la educación se ha incorporado plenamente como aspiración de un tipo de familia que persigue lograr movilidad social por esta vía bajo el lema compartido entre sus padres ‘para que no sean como uno’”.
 - 7 La figura se basa en el análisis de Gergen (1988) sobre trayectorias narrativas. Ver una aplicación similar en Silva (2015).
 - 8 En la segunda parte del capítulo, al revisar el consumo y el crédito como soporte, se verá que solo a partir de esta clase hacia arriba más de la mitad de las personas siente que puede contar con el apoyo de instituciones financieras para sus proyectos.
 - 9 Según la encuesta PNUD-DES, el 75% de la clase media alta se considera católica; ver para este tema Thumala (2007).
 - 10 Las múltiples dinámicas familiares y la transformación de la familia, la disminución del número de hijos, los arreglos pragmáticos entre hombres y mujeres para conciliar trabajo y familia, las tensiones en su seno, las nuevas demandas de horizontalidad de parte de los hijos, son todos temas que sobrepasan el alcance de este capítulo. Ver Araujo (2014), Araujo y Martuccelli (2012b), PNUD (2009, 2010), Valdés y otros (2006).
 - 11 Esto también impacta en la construcción de representaciones de clase y género que se da en los grupos familiares de estos estratos. Especialmente en los sectores de clase alta se ven mujeres –normalmente de piel más oscura– con uniforme cuidando niños. En este caso los soportes sociales moldean las configuraciones de sociabilidad y las representaciones de las clases.

DESIGUALDAD, DIGNIDAD Y TRATO ENTRE LAS PERSONAS

En uno de los grupos de discusión realizados para este libro, una secretaria comentaba su experiencia al salir a la calle:

No me siento que me traten con igualdad, porque, por ejemplo... si voy a comprar al [centro comercial del sector oriente], si no voy vestida regia, no me tratan igual que a las otras secretarias... Claro, tengo que disfrazarme de... de cuica. Y claro, si voy pa' otro lado me tratan de otra manera.

De modo similar, en una entrevista realizada en la región de Valparaíso, un obrero resumía así su experiencia de vestir su ropa de trabajo en un espacio comercial: “Te miran con desprecio, o te miran como a un delincuente”. A partir de esto, el trabajador reflexionaba lo siguiente:

Uno no tiene que aguantar que nadie te ponga la mano encima, ni el brazo, que nadie te apunte con el dedo, si tú eres una persona humilde, trabajadora... este no tiene por qué pasarte a llevar. Independientemente que andís con un zapato de diez lucas y el otro ande con uno de cien. Independiente. Somos iguales. Así como le decía yo a mi jefe, es mi jefe, lo respeto como jefe, pero es un ser humano igual que yo. Porque hay gente que se le suben los humos a la cabeza y que creen que por tener plata pueden pisotear a los demás y a la gente. Y eso duele. Eso me molesta, que pisoteen a la gente... que humillen a las personas también me molesta (...). Y yo cuando veo injusticias me voy encima, me tiro encima. Me empuetzco, me da rabia.

Estas experiencias, y las reflexiones que suscitan, distan de ser únicas en las entrevistas y los grupos de discusión preparados para este trabajo, e ilustran algunos aspectos centrales de la experiencia concreta de la desigualdad socioeconómica. Primero, muestran cómo esta

cristaliza en episodios en que las personas se sienten menoscabadas o discriminadas. En este capítulo hay evidencia de que para una buena parte de las personas en Chile las desigualdades socioeconómicas se viven como diferencias en el modo en que los otros las consideran, un modo que es gatillado por marcadores de clase, entre los que se cuentan la forma de vestir y de hablar, el lugar donde se vive, la posición en la jerarquía organizacional y la ocupación, entre otros. Como resultado de una larga historia de desigualdad, en Chile las personas se miran con un lente de clases,¹ lo que afecta a la constitución misma del lazo social.

Es más: el modo como las personas se relacionan y se tratan se percibe actualmente como un acuciante problema social, que se escucha en conversaciones entre amigos o colegas, se ve en los medios de comunicación y, según se reporta en todos los materiales reunidos para este capítulo, se puede observar entre vecinos, en las plazas y calles, en el comercio y en el trabajo, en los servicios públicos o en la justicia. Se alimenta, por cierto, de otras desigualdades: ser hombre o mujer implica recibir tratos distintos, que a veces expresan una inusitada violencia, como en el acoso callejero.

Segundo, los relatos encontrados sacan a la luz el amplio repertorio de que se dispone para hablar del trato social en Chile. El vocabulario para referirse a los “malos tratos” es profuso: “te miran con desprecio”, “te ponen la mano encima”, “te apuntan con el dedo”, “te pasan a llevar”, “pisotean a los demás”, “humillan a las personas”. Este léxico es tan rico como las distinciones en que las personas se basan para detectar ciertos gestos, tonalidades, posturas y silencios que se pueden leer, casi sin ambigüedad, como formas de menoscabo. Esta fineza en la capacidad de percibir tratos denigrantes también corre a la hora de perpetrarlos: el trato irrespetuoso puede ser vociferante pero también, y a menudo lo es en Chile, muy sutil.

En este capítulo se hace referencia de manera relativamente indiferenciada a tratos injustos o irrespetuosos, experiencias de abusos o miradas menoscabadoras, actitudes estigmatizadoras o discriminadoras, entre otras, con la intención de captar este amplio y agudo repertorio. Por cierto que hay distinciones, por ejemplo si la discriminación viene de parte de las instituciones o se da entre las personas; también se puede distinguir si las experiencias apuntan a una *discriminación* propiamente tal –la denegación u obstaculización de un servicio, bien u oportunidad por razón de la identidad– o se trata de sentimientos de *menoscabo* o *estigmatización*, que se dan tanto en el plano de las interacciones concretas como en el dominio de la percepción y evaluación de cómo se dicen las cosas o cómo se miran las personas. No obstante, por simplicidad, aquí estas múltiples dimensiones se reúnen bajo la rúbrica “malos tratos”.

Por último, de distintos testimonios se deduce que el modo como las personas se relacionan se evalúa a la luz de un ideal normativo que se ha instalado con fuerza en el país, y que plantea que las personas son –o, más estrictamente, debiesen ser– iguales en dignidad y derechos: “Es mi jefe, lo respeto como jefe, pero es un ser humano igual que yo”. Esta igualdad fundamental demanda un trato digno, que las personas sean respetadas y reconocidas en

su identidad particular, y que sean tratadas de igual manera, más allá de las diferencias que puedan existir en dimensiones como el acceso a recursos o el estatus profesional. Dicho de otra manera, las relaciones interpersonales verticalizadas, en que las asimetrías de poder o recursos se hacen evidentes, y en las que impera un trato irrespetuoso o denigrante, se contrastan con un ideal normativo de igualdad fundamental y de trato horizontal. Es, por cierto, un ideal normativo que se ha expandido en la era moderna (Honneth, 1992; Margalit, 1996) y se refleja en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, aunque sus expresiones concretas son distintas en cada país.

En Chile, es probable que el trato social haya mutado durante las últimas décadas a la luz del fortalecimiento de estos ideales de dignidad y reconocimiento. Las formas de cortesía o sociabilidad no están fijas en el tiempo, y algunas actitudes de menosprecio que en el Chile de los años cincuenta se consideraban naturales hoy probablemente causarían indignación. No hay una historia de la desigualdad del trato con la cual verificar esta mutación más allá de la intuición, pero sí diversos estudios que han mostrado que en Chile en los últimos años ha crecido una demanda y una expectativa por un lazo social más horizontal e igualitario.² De seguro, hoy las violaciones al principio de igualdad en dignidad, que se perciben como tratos injustos o discriminatorios, provocan emociones intensas de frustración e incluso indignación: como dice el obrero de Valparaíso, molestan, dan rabia, “emputecen”. Ya el Informe de Desarrollo Humano del año 2000 reportaba que las personas demandaban una forma de igualdad que no fuera solo económica, sino que incluyese un trato justo y respetuoso. Dicho informe la denominó “igualdad humana”.

Ciertamente, la sociedad chilena es aún muy desigual en áreas tan sensibles como la educación y la salud, como se verá en otros capítulos de este libro, y a veces se percibe que los cambios al orden social son difíciles de conquistar, pero eso no ha impedido que la igualdad se haya instalado como horizonte en el imaginario social, codificada en buena medida como igualdad de dignidad y demandada en la experiencia cotidiana como igualdad de (buen) trato. A la luz de los materiales revisados, se puede decir que este ideal de *igualdad en dignidad* se pone a prueba, se concreta, mucho más en la igualdad de trato que en la igualdad de ingresos, la cual, como se verá en el capítulo siguiente, se tolera significativamente más. Este es el *leitmotiv* de la igualdad de trato social (Frei, 2016): pese a las diferencias económicas, raciales, étnicas o de género, todos deben ser tratados con dignidad y respeto, de forma horizontal. Esta exigencia opera incluso en una sociedad altamente desigual y que históricamente se ha organizado con patrones de sociabilidad marcados por las jerarquías (Araujo, 2013).

No es que la preocupación por el trato social aminore o mitigue las molestias que producen otras desigualdades. Más bien al contrario, los malos tratos por motivos de clase social o género cristalizan el problema de la desigualdad en lo cotidiano, en especial en los sectores populares, y para muchas personas son la vara para medir desigualdades estructurales a veces más difíciles de percibir o dimensionar. Mientras buena parte de la investigación y la preocupación pública se ha centrado en las aristas económicas de la desigualdad, ahondar

en el trato social implica entonces dimensionar las consecuencias y las dinámicas donde la desigualdad se vive.

Por otra parte, no todos los malos tratos se dan a través de las fronteras entre grupos socioeconómicos, que es la cuestión central que concierne a este libro. Hay malos tratos institucionales que responden a otras lógicas y distinciones, como la discriminación a personas LGBTI³ o de pueblos indígenas. Como se verá más adelante, para más de la mitad de la población la razón fundamental de las experiencias de trato menoscabador es el hecho de ser mujeres. Gran cantidad de situaciones de malos tratos se da también entre pares, de manera horizontal. En esos casos la dimensión de las jerarquías factuales o simbólicas a lo largo del eje socioeconómico no son el elemento central. Con todo, incluso cuando el estatus socioeconómico no es la razón principal del maltrato, concurre como un factor adicional. Se ha constatado, por ejemplo, que en Chile personas de pueblos indígenas declaran sentirse más discriminadas por motivos socioeconómicos que por su etnia (Rasse y Sabatini, 2013). Por supuesto, las razones pueden retroalimentarse y agregarse otras. En un grupo de discusión de mujeres que trabajan en el sector comercio, una joven que declaró ser de ascendencia mapuche no fue tomada en cuenta durante toda la conversación, mientras otra participante se quejaba de que “los mapuches” recibían muchos beneficios sin merecerlos. Dichos xenófobos contra migrantes y la población negra fueron parte del discurso en todos los grupos de discusión realizados para el presente volumen.

El objetivo del presente capítulo es explorar el papel que tienen en la configuración del lazo social las diferencias que caracterizan a la sociedad chilena, en especial, aunque no exclusivamente, las diferencias socioeconómicas. Más precisamente, se indaga quiénes, dónde y por qué motivos las personas sufren experiencias concretas de menoscabo o discriminación (y, a su vez, qué factores inciden en no sufrirlas). La idea es examinar si las diferencias en el trato –con sus consecuencias sobre la subjetividad y la estima de las personas– constituyen en sí mismas desigualdades en el trato social.

El capítulo se centra entonces en la prevalencia de los malos tratos, en las razones detrás de ellos y en las dinámicas e interacciones en que surgen. El ámbito institucional propiamente tal no se considera.⁴

Primero se ofrece una cartografía del trato social en Chile, especificando la frecuencia de los episodios de malos tratos, los motivos que se asocian a su ocurrencia, los lugares en que más se experimentan y quiénes son los responsables. Se revisa luego un trabajo de investigación que permite ahondar en estas experiencias en un espacio en particular: las calles de Santiago de Chile. El trabajo se basa en evidencia recogida por la Encuesta Nacional PNUD-DES 2016, más ocho grupos de discusión y treinta entrevistas biográficas, así como un trabajo etnográfico (observación participante, entrevistas en profundidad) encargado especialmente para este volumen (Araujo, 2016b).

Cartografía del trato social en Chile

¿Cuán extendidas están las experiencias de malos tratos en Chile? ¿Cuáles son sus características en términos de intensidad? ¿Quién sufre malos tratos y quién los perpetra? ¿En qué contextos son más frecuentes y por qué razones ocurren?

La encuesta PNUD-DES 2016 entrega un primer acercamiento cuantitativo a estas interrogantes, aunque es importante recalcar que puede haber un grado de subreporte. Estas experiencias, especialmente cuando son intensas y se expresan como episodios de discriminación o violencia, son difíciles de comunicar, sobre todo en una encuesta aplicada por un desconocido, ya sea porque recordarlas produce malestar, da vergüenza o por otras razones. Por lo mismo, los resultados deben considerarse una estimación relativamente conservadora de la prevalencia de este tipo de experiencias en la sociedad chilena.

¿Qué grupos sociales reportan ser tratados de peor y mejor manera?

Los datos provistos por la encuesta PNUD-DES 2016 revelan que el 41% de la población encuestada experimentó malos tratos en el curso del último año. Esta cifra corresponde al total de encuestados que reporta haber sido sujeto (“muchas”, “algunas” o “pocas” veces) de alguna de las siguientes situaciones: haber sido ofendido, pasado a llevar, mirado en menos, tratado injustamente, discriminado o tratado violentamente. Cada una de estas situaciones se preguntó por separado y, como era de esperar, su prevalencia decrece a medida que aumenta su intensidad. Así, el 30% de los encuestados dice haber sido pasado a llevar, el 29% dice haber sido ofendido o mirado en menos, y el 27% afirma haber sido tratado injustamente; el 21% dice haber sido discriminado, mientras que el 14% dice haber sido tratado con violencia. En otras palabras, si se considera solo al 41% de las personas que declaran haber experimentado al menos una de estas experiencias, 7 de 10 se han sentido miradas en menos y 1 de cada 3 ha sido tratada violentamente.

Tomando en cuenta las primeras cinco situaciones (esto es, excluyendo las experiencias de violencia),⁵ tres grupos sociales bien definidos concentran las mayores tasas de respuesta afirmativa dentro de la muestra: personas pertenecientes a algún pueblo indígena (54%), individuos con alguna discapacidad física (48%) y personas pertenecientes a las clases sociales más bajas (50%). La encuesta arroja un número relativamente limitado de casos para los dos primeros grupos, por lo que los resultados deben leerse con cautela.⁶ En el tercer caso el resultado es estadísticamente robusto a la vez que preocupante: la mitad de las personas de clases bajas reporta episodios de malos tratos. En el caso de las clases medias altas, ese porcentaje corresponde al 30%. Sufrir una experiencia de menoscabo o de discriminación en Chile, por lo tanto, no es un evento aleatorio. La probabilidad de sufrir alguna forma de trato indigno está al menos parcialmente influenciada por factores sociales, en su mayoría adscritos.

En otros grupos no se aprecian diferencias importantes, como en el caso de los habitantes de Santiago en comparación con otras regiones del país. Es interesante notar que entre hombres y mujeres tampoco se observan diferencias significativas en términos de la probabilidad de sufrir malos tratos (42% vs. 39%, respectivamente), aunque las razones para ello, así como los contextos sociales en los que ocurren, varían sustantivamente entre unos y otras. Los malos tratos tienen en Chile un marcado sesgo de género: mientras las mujeres perciben que se deben tanto a su condición de mujeres como a su clase social, para los hombres su identidad de género casi no figura como razón. Con todo, hombres y mujeres reportan malos tratos con una alta frecuencia, aunque por razones y en contextos distintos.⁷

Evidentemente, muchas de estas categorías están correlacionadas: personas pertenecientes a pueblos indígenas tienden a ubicarse en las clases socioeconómicas más bajas, personas con discapacidad tienden a tener menores ingresos y mayor edad, mayor porcentaje de mujeres son jefas de hogares de bajos ingresos, etc. Para dar cuenta de este hecho se usaron métodos estadísticos (regresión probit) para predecir la probabilidad que tienen las personas de ser discriminadas, tomando en cuenta todas estas variables. Así, por ejemplo, se busca estimar cuánto afecta a esta probabilidad el hecho de pertenecer a un pueblo indígena, incluso después de controlar estadísticamente por el sexo, la clase social y la edad, entre otros factores.

Las estimaciones muestran, por ejemplo, que la probabilidad de que una persona perteneciente a un pueblo indígena viva una experiencia de menoscabo o discriminación es 20% mayor que en el caso de personas no indígenas, con independencia de su nivel socioeconómico, de si tiene o no discapacidad, de su edad y de su trayectoria socioeconómica. Personas con alguna discapacidad tienen, luego de controlar por otros factores, una probabilidad 30% mayor de sufrir malos tratos que personas sin discapacidad. Controlando por otros factores, las personas de sectores populares tienen una probabilidad 15% mayor de tener una de estas experiencias que una persona de clase media alta.

Aquí vale la pena detenerse en un resultado que, aunque sutil, es relevante. Los datos muestran que las personas que *se perciben* en la escala social como pertenecientes a los grupos más bajos tienen la más alta probabilidad de sufrir experiencias de maltrato. En la encuesta PNUD-DES se aplicó una escala de “estatus subjetivo” en que las personas son invitadas a situarse en una escala del 1 al 10, donde 1 es la posición más baja y 10 es la más alta. Por cierto, las medidas objetivas tienden a correlacionarse con las percepciones de estatus subjetivo: quienes se sitúan en la parte baja de la escala social tienden a ser personas con menor educación e ingresos y pertenecen a las clases ocupacionales de menor estatus. Sin embargo, los modelos aquí utilizados permiten controlar estadísticamente por variables de posición socioeconómica objetiva. Considerando como autoposicionamiento en segmentos bajos a todos aquellos que se situaron a sí mismos entre las posiciones 1 y 3 (19% de la población), con independencia de su educación, ingresos o clase social, aquellos que tienen un *estatus subjetivo* más bajo (aquellos que “se sienten” más abajo en la escala social) tienen una probabilidad más alta de

sufrir una experiencia de menoscabo o discriminación, en comparación con quienes se sitúan en un nivel social más alto.

Sin duda la causalidad aquí se puede invertir. Es posible que aquellos que sufran o hayan sufrido experiencias de tratos denigrantes se perciban, como consecuencia de ello, ocupando posiciones más bajas en la escala social. Si fuese así, la experiencia de sentirse discriminado sería un determinante en la percepción de pertenecer a un grupo de estatus subjetivo menor. Esto es muy relevante, porque indicaría que el lugar en que uno se percibe en la sociedad no solo está determinado por los recursos educativos y de ingresos sino también por las experiencias de menoscabo o falta de respeto, o, dicho en forma positiva, por las formas de reconocimiento social desde las cuales las personas pueden desplegar su subjetividad.

Desde el otro extremo de la distribución, y ya sea medido por clase, educación o ingresos, siempre hay una diferencia entre los grupos más altos y el resto de la población. Pertenecer a una clase ocupacional más alta, tener una mejor educación o recibir más ingresos implica una menor probabilidad de ser pasado a llevar, de ser ofendido, mirado en menos, tratado injustamente o sufrir discriminación. En otras palabras, pertenecer a las clases más acomodadas en Chile facilita significativamente no tener experiencias de malos tratos. El material cualitativo confirma este hallazgo: aunque los entrevistados de estas clases no plantean una visión de sí mismos “por encima” del resto, resulta evidente que están seguros de no sentirse mirados en menos por su educación o sus ingresos. Las clases altas se saben respetadas.

Más aun, los datos muestran claramente que los grupos altos no solo están menos expuestos a estas situaciones que los estratos más bajos, sino que tienen más recursos internos para hacerse valer. La encuesta PNUD-DES 2016 consultó a los entrevistados si podían hacer valer sus derechos cuando enfrentaban las situaciones de maltrato ya mencionadas. Mientras más del 80% de las personas pertenecientes a las clases medias altas declara que “siempre” o “algunas veces” intenta hacer valer sus derechos, esta cifra cae al 60% en los sectores populares. Alrededor del 40% de las “clases bajas” dice que, incluso si lo intenta, “nunca” o “casi nunca” logra hacerlo. Como corolario, la desigualdad no se expresa solo en la exposición a tratos irrespetuosos o indignos, sino en la capacidad de responder y defenderse frente a estas situaciones.

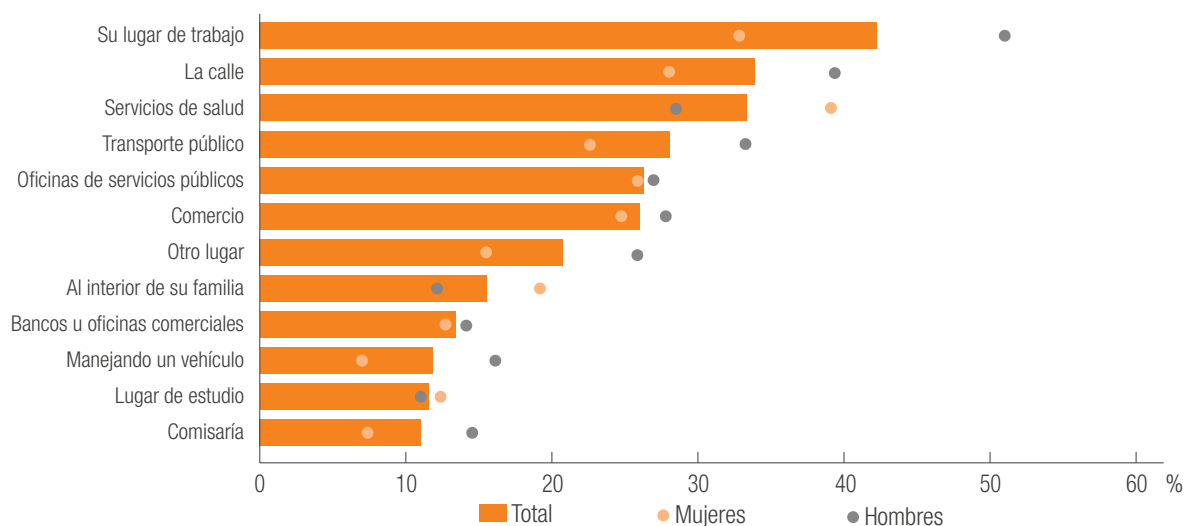
En las siguientes páginas se da cuenta de los lugares y las razones por las cuales las personas creen que han experimentado malos tratos. Se les consulta también por categorías de personas responsables de hacerlas pasar por estas experiencias. Las cifras corresponden a proporciones dentro del grupo de encuestados que reportó experiencias de malos tratos en el último año.

¿Dónde ocurren los malos tratos?

El lugar de ocurrencia es un dato clave para comprender la fisonomía de la desigualdad del trato en Chile. Las interacciones entre las personas no acontecen en un vacío, y la mayor parte de las veces, para entender las relaciones sociales, lo que es apropiado o no, lo que está o no permitido, se debe conocer el lugar en que las personas se sitúan. Es distinta la espera en la urgencia de un hospital, en la fila de un banco o en un paradero de buses. Suele ser distinto el comportamiento de las personas en una iglesia, en una municipalidad, en una tienda comercial o en el transporte público. Los buenos o malos tratos están enmarcados (aunque no determinados) por las reglas institucionales o tácitas que operan en cada espacio, así como por los actores que tienen un papel relevante en cada espacio.

Si bien es posible imaginar muchos lugares donde se producen malos tratos, se pondrá el foco en los tres más nombrados en la encuesta PNUD-DES 2016 (Gráfico 1): el lugar de trabajo (42%), la calle (33%) y los servicios de salud (33%).⁸ Además, existen diferencias importantes por sexo en los lugares reportados por las personas. Las mujeres mencionan más los servicios de salud, los hombres el lugar de trabajo y la calle. Otras diferencias de género se dan en el transporte público, manejando vehículos o en las comisarías (con mayor frecuencia para los hombres) y en la mayor frecuencia de malos tratos recibidos por las mujeres al interior de la familia.

GRÁFICO 1 Lugares donde se experimentan malos tratos

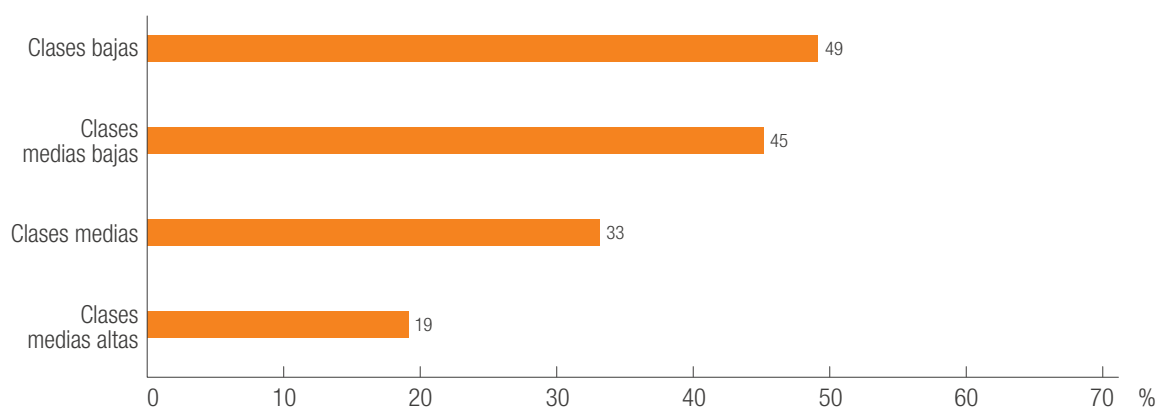


Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Nota: El porcentaje se calcula solo para el 41% de aquellos que tuvieron alguna experiencia de malos tratos. Cada entrevistado podía elegir múltiples alternativas, por lo que no suman 100%.

Explorar de manera global el fenómeno del trato en el mundo del trabajo sobrepasa los alcances de este capítulo; para entender los mecanismos subyacentes a la desigualdad de trato, vea más adelante el capítulo sobre el mundo laboral. Por lo pronto, y como se observa en el Gráfico 2, es posible consignar que la percepción del trabajo como lugar donde se ha experimentado menoscabo o discriminación es, ante todo, un fenómeno extendido entre las personas pertenecientes a las clases medias bajas y bajas.

GRÁFICO 2 Porcentaje de personas por clase que eligieron el trabajo como el lugar donde ocurrió alguna de las experiencias de malos tratos



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Esta estratificación de las experiencias en el trabajo según clase social muestra que para una proporción importante de los trabajadores la actividad laboral no solo significa salarios bajos, sino también la exposición permanente a potenciales experiencias de malos tratos. De hecho, en las entrevistas y los grupos de discusión se observa que en los sectores populares un “trato injusto” con un empleador puede significar ambas cosas a la vez: un mal salario y la exposición a experiencias concretas de tratos considerados indignos. Esto suele ocurrir desde una posición de subordinación e inseguridad laboral, lo que eleva enormemente los costos de reaccionar para intentar resguardar la propia dignidad y el bienestar. Aunque es cierto que tales situaciones se toleran cada vez menos, en la medida en que aumenta la conciencia sobre la igualdad en dignidad o la importancia del respeto y el reconocimiento. Como cuenta un obrero de la construcción:

A mí me pasó una situación con un ingeniero, con el casco dorado, estábamos y comenzó a [tratarme mal] y a mí no me gustó, entonces yo dije que si él se saca el gorro... el casco... como dijo una persona acá, desnudo todos somos todos iguales, ¿cierto? Y yo me paré, permiso, me retiro, y el tipo me dijo: “No, tal por cual, cómo te vai a irte”, y cuando me echó, yo saqué mi chileno y le dije: “No porque tengái esto [el casco] me vai a venirme a tratarme mal” y me retiré (grupo de discusión, hombres, obreros calificados, Santiago).

La forma como se tratan las personas en los lugares del trabajo se relaciona con la organización del mundo laboral, desde las largas jornadas laborales hasta la precariedad de los contratos. La percepción es que los tiempos y necesidades vitales de los trabajadores se conciben como variables de ajuste frente a las necesidades de rentabilidad de los empresarios, las necesidades de exhibir resultados de los gerentes y la necesidad de cumplir metas exigentes de los jefes, supervisores o administradores públicos (Stecher y Godoy, 2014). En los grupos de discusión, la experiencia de malos tratos no solo se atribuye a los “malos empresarios” (a quienes ciertamente algunos imputan un afán de lucro desmedido), sino también a personas de distintas jerarquías, incluso colegas, que no desean “hacer la pega” y recargan el trabajo de sus pares, con quienes se producen tensiones y respecto de los cuales se expresan sentimientos de injusticia.

Las diferencias entre sexos también son importantes en esta área. Primero, porque debido a las diferencias en participación laboral los hombres identifican el lugar de trabajo como un espacio de malos tratos con mayor frecuencia (entre 10% y 20%) que las mujeres, diferencia que se aprecia en todas las clases sociales. Pero además porque la naturaleza de los malos tratos es también diferente: si los hombres suelen referirlos asociados a su posición en la jerarquía de la organización y a su clase social, las mujeres relatan experiencias asociadas al hecho de ser mujer.

La calle es un espacio al cual la siguiente sección dedica mayor atención. Como preámbulo, valga mencionar que en todas las macrozonas del país y en todos los grupos la calle se percibe como un lugar en que las interacciones develan un alto grado de irritación (solo baja considerablemente en los sectores rurales, donde la idea de calle tiene otro sentido). En casi todas las clases sociales la calle se menciona como uno de los lugares donde más ocurren experiencias de malos tratos. La excepción son las clases medias altas y altas, en que solo el 18% reporta este tipo de episodios.

Los hombres nombran más este espacio que las mujeres (39% vs. 27%), lo que puede explicarse por el uso de la calle en ciertos espacios de alta densidad. Como muestra una investigación encargada para este proyecto (Araujo, 2016b), los espacios y horarios de alta densidad y aglomeración –como el transporte público de algunas ciudades en las horas punta– son instancias en que sentirse pasado a llevar puede ser una experiencia cotidiana más presente entre los hombres porque los niños, las personas con discapacidad y en algunos casos las mujeres han sido “expulsados” de esos lugares, por la capacidad física que se necesita para usarlos o por la frecuencia del acoso masculino en el caso de las mujeres, como ocurre en las micros o los vagones del metro de Santiago a la hora punta. Si esto es así, entonces las frecuencias de maltrato en la calle están subestimadas para las mujeres, simplemente porque se han retirado de algunos espacios en que esas situaciones podrían ocurrir. En palabras de una mujer de clase media:

Yo camino. Todos los días de..., de mi oficina a mi casa, me demoro una hora cuarenta, me demoro menos que en micro (...). Me pongo música y llego *happy* a mi casa, sin estar transpirada, sin que me robaron la cartera, me quitaron el celular, que me agarraron el

poto (...). Realmente te agarran por todos lados. Yo tengo una gorda de catorce años, que también le digo “a hora *peak*, te vai caminando donde estís, si estái en el centro, en Providencia, en Vitacura, te vai caminando; a hora *peak*, prohibido tomar micro o metro”. ¿Por qué? Porque o si no la asaltan, la manosean (grupo de discusión, mixto, clases medias, Santiago).

El caso de la salud es diferente. Aquí son las mujeres las que informan mayores experiencias de malos tratos, lo cual puede explicarse porque suelen ser ellas las encargadas del cuidado de niños y ancianos en la familia. Además, los grupos de discusión revelan que las diferencias de género que establece el diseño institucional del financiamiento de la salud (los planes de Isapre con precios diferenciados para mujeres en edad fértil) hacen que las mujeres perciban que la mera organización del sistema es una fuente de abuso y discriminación.

La sensación de sentirse tratado indignamente en salud es mayor, a su vez, en personas con menor educación y con menores ingresos. Y es una de las desigualdades que más molesta en estos grupos, lo que se expresa también en el fuerte rechazo hacia el acceso diferenciado a una salud de buena o mala calidad en función de los ingresos. Este último punto es clave: la sensación de ser objeto de tratos injustos y la irritación en los servicios de salud se acrecienta cuando se percibe que la calidad del trato recibido (más allá de la “calidad del servicio” en términos de infraestructura, número de doctores o resultado de los tratamientos) depende del dinero que se tenga. Como lo percibe un mueblista de la zona poniente de Santiago: “Tú desde que pisái la clínica ya estái pagando. Aquí [en el hospital público] no, aquí no estái pagando, pero te atienden como el forro. En cambio arriba no, es más, mejor atención. ¿Por qué? Porque hay plata”.

La idea de que los malos tratos ocurren en el servicio público de salud y no en el privado es una constante en los grupos de discusión y entrevistas para esta investigación. Se verifica la imagen de que el “buen trato” es un bien suntuario, que cuesta caro. Lo confirma una encuesta nacional del Instituto de Salud Pública de la Universidad Andrés Bello (UNAB 2016) sobre el sistema de salud chileno, en que la división de usuarios de ambos sistemas se plasma especialmente en la evaluación del trato: si el 66% de los usuarios de Isapres evalúa con notas 6 y 7 el trato del personal (en una escala 1 a 7), esa cifra baja al 40% en el caso de usuarios de Fonasa.

Un punto neurálgico en este sentido es la espera. Cuando lo que está en juego es la integridad del cuerpo o la vida misma, la espera produce angustia e incluso indignación. En los centros de atención pública se percibe como menosprecio, como una afrenta a la dignidad personal. La irritación con la espera está relacionada en parte con sentirse desatendido mientras se aguarda (es decir, en las propias interacciones, o falta de ellas, dentro del hospital o centros de salud en ese lapso), pero fundamentalmente con la sensación de no tener otra opción más que esperar. Lo único que provee una salida alternativa es el dinero, pero no está disponible. Dicho de otro modo, la espera irrita ante todo porque se sabe que con dinero uno no tendría que esperar.

Otro punto clave en la desigualdad del trato en salud es la relación con los funcionarios, especialmente con los médicos. Se revela una irritación frente al hecho de que la “buena salud” solo se puede obtener con dinero. Así lo expresa, con amarga precisión, una mujer del grupo de discusión de clases bajas:

¿Sabe en qué se nota la desigualdad? En la salud... Una persona que tiene plata puede ir a un doctor y el doctor se va a comportar como doctor y te va a decir: “Tienes esto, tómate esto y te vas a recuperar”. Uno, pobre, va al consultorio, de aquí a que te den hora y te atiendan... y tienen promedio diez minutos máximo para atenderte, entonces: “Un resfrío, pa’ la casa” (grupo de discusión, mujeres, clases bajas, Santiago).

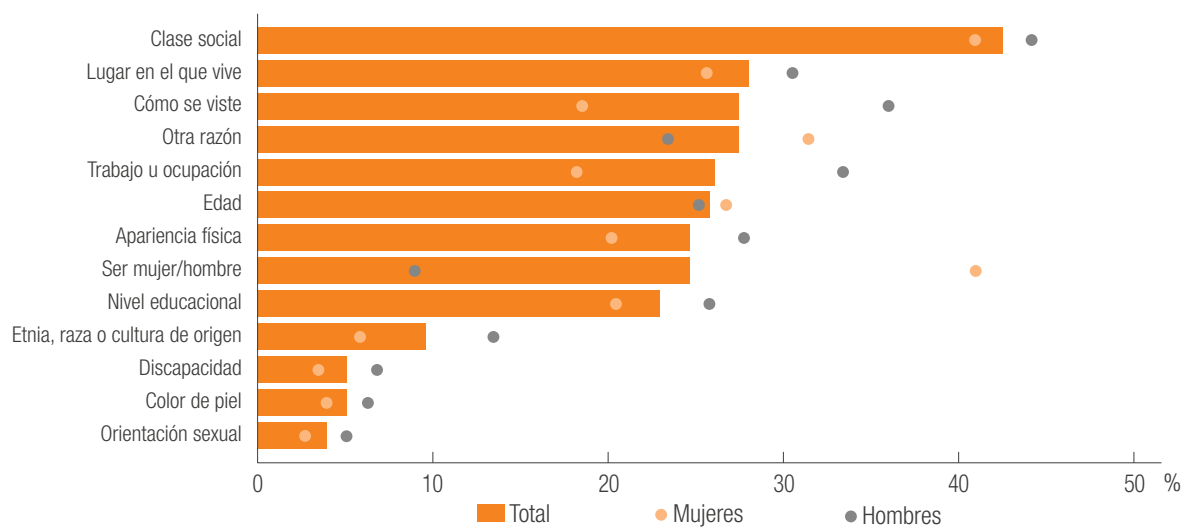
La atención se percibe más bien como una parodia de una atención médica: sin tiempo, sin explicaciones, sin tratamiento. En este caso, sentirse menoscabado se relaciona ante todo con la indiferencia: irrita que el médico no se abra al entendimiento con el paciente y no escuche. Irrita el simple hecho de que tras la larga espera no se tome el tiempo para explicar con claridad lo que su juicio experto ha descubierto y decidido. En conjunto, muchas veces la irritación con la salud se mide por la relación entre el tiempo de espera en comparación con el tiempo de que dispone el doctor. Así, se impone un imaginario social que prescribe que si se tuviese mayor educación o mayores ingresos el médico se comportaría como médico: atendería bien, explicaría bien, trataría bien y las consultas serían más largas.

Estas percepciones no debiesen generalizarse al conjunto de los médicos y la experiencia de la salud pública. En muchos casos no ocurre de este modo, aunque cuando sucede emerge mucha frustración. El punto tampoco es responsabilizar del todo a los médicos. Tanto la espera como la irritación por los tiempos cortos de atención indican que el sistema público no tiene la capacidad de procesar las demandas de atención. Así, las variables de ajuste de las precariedades del sistema de salud son la sobrecarga de trabajo de los funcionarios y el tiempo de las personas, especialmente de las mujeres y de personas de estratos bajos. Con todo, a la luz de la comparación con el sistema privado, las desigualdades en salud son las que más molestan, y el trato entre médicos y pacientes se enerva: así como en los grupos de discusión y en las entrevistas se reportan malos tratos de parte de funcionarios, los medios de comunicación crecientemente informan sobre casos de funcionarios y médicos que han sido víctimas de violencia verbal o física.

¿Por qué me tratan así?

Avanzando en la cartografía de las experiencias de malos tratos en la encuesta PNUD-DES 2016, a las personas que dijeron haberlos padecido se les consultó por los motivos que percibían en esas situaciones. Las respuestas (Gráfico 3) mencionan la edad, el color de la piel, el sexo, el género, la vestimenta y el lugar donde se vive, entre otras.

GRÁFICO 3 Razones percibidas por las que se reciben malos tratos



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Nota: El porcentaje se calcula solo para el 41% de aquellos que tuvieron alguna experiencia de malos tratos. Cada entrevistado podía elegir múltiples alternativas, por lo que no suman 100%.

Del largo listado de razones, *la clase social aparece a considerable distancia de todas las demás como la razón más frecuente, con el 41% de las menciones*. En segundo, tercero y quinto lugares aparecen razones íntimamente ligadas a la posición social de las personas: el 28% cree que fue por el lugar donde vive, similar porcentaje menciona su vestimenta y el 27% menciona su ocupación o trabajo. La experiencia de las personas encuestadas coincide con el material cualitativo, así como con las conversaciones cotidianas de los chilenos: Chile es un país clasista. El clasismo gatilla experiencias de menoscabo y discriminación de variada intensidad, todas las cuales producen irritación.

Se aprecia cierto giro cuando se pasa de la representación social de los malos tratos a la experiencia personal. Casi el 60% de la población (hombres y mujeres por igual) percibe que los grupos a los que peor se trata en Chile son los indígenas y las minorías sexuales. Sin embargo, cuando las personas evalúan sus propias experiencias, la clase social aparece como la razón más prevalente. Ambas percepciones pueden ser correctas. Por una parte, la gran mayoría de las personas puede constatar en la vida diaria que su posición en la estructura social las expone a este tipo de situaciones. Por otra, dado que tanto la población de pueblos indígenas como los grupos LGBTI son acotados en número, sus experiencias no aparecerán como prevalentes en una encuesta nacional, y sin embargo es posible que una mayoría de ellos sea víctima de maltratos, o que estos sean más intensos que los que experimenta el resto de la población. Algo similar ocurre con las personas que tienen algún tipo de discapacidad.

La dimensión de género es, una vez más, central: si bien hombres y mujeres atribuyen con frecuencias muy similares sus experiencias de malos tratos a su clase social, los hombres

acusar con mayor frecuencia que se fundan en marcadores alternativos como la forma de vestir, el trabajo u ocupación e incluso la apariencia física.

Para el 41% de las mujeres, la razón de los malos tratos es precisamente ser mujer. No hay manera de enfatizar lo suficiente que para la mitad de la población de Chile la principal razón de los malos tratos es un atributo inmutable, adscrito y que define en buena medida su identidad. Esto se vive tanto en experiencias directas de acoso callejero como en tratos irrespetuosos o en la experiencia de sentirse insegura en el espacio público. Además, como es sabido, uno de los ámbitos más frecuentes de maltrato y violencia de género es la familia (como mostró el Gráfico 1, una de cada cinco mujeres la identifica como un espacio donde recibe malos tratos), tema que en su enorme importancia escapa a los alcances de este proyecto.

No hay duda de que en la práctica las razones de las personas se entremezclan e intersectan. La masculinidad se define en parte por ciertas ocupaciones. Ser “obrero” es de alguna manera una representación clásica de la masculinidad popular, a la vez que se estructura como fuente de discriminación de clase. Las ocupaciones de las mujeres son subvaloradas en términos de ingresos, lo que establece de entrada que en su condición de trabajadoras serán tratadas de forma distinta en el espacio laboral y sus organizaciones. Cuando varios de estos factores confluyen, las experiencias de menoscabo pueden ser intensas e incluso brutales, como atestigua amargamente una mujer de clase baja en uno de los grupos de discusión organizados para este trabajo:

Antes yo pesaba 160 kilos, estuve súper gorda, porque yo estuve en una depresión... A mí en ninguna parte me daban trabajo, en ninguna parte, o sea, yo pienso... yo siempre digo a los demás: “Lo peor que le puede pasar a un ser humano –me van a disculpar, porque yo lo viví– es ser negro, gordo y pobre”. Lo peor (grupo de discusión, mujeres, clases bajas, Santiago).

Finalmente, la edad aparece también como un motivo. Para las cohortes de 65 años o más es el más importante (42%). Consistentemente en el grupo de discusión con jubilados la edad se percibe como un gatillante de estas experiencias, ya sea que tomen la forma de discriminación en el mercado laboral (no encontrar trabajo por ser “muy viejo”) o de faltas de deferencia en la calle por su menor agilidad física (ser pasado a llevar).

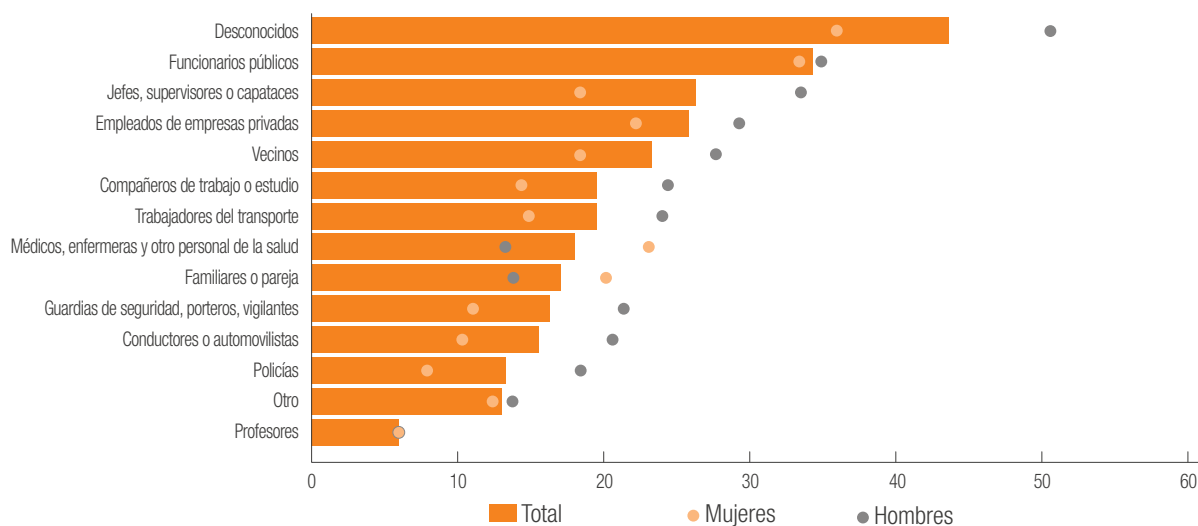
En los grupos más jóvenes (18 a 24 años) la edad aparece como un factor importante, pero por sobre todo crece “la vestimenta” como causa de experiencias de malos tratos (36%). Puede ser tanto una marca de clase como una característica propia de la edad. Dado que circulan en mayor medida por las ciudades (usan los parques, buscan lugares de entretenimiento o simplemente circulan por curiosidad), los jóvenes podrían estar más atentos a las miradas estigmatizadoras que se producen al transitar por una ciudad, tema que se aborda en la próxima sección.

Finalmente, en el grupo de 44 a 54 años aumenta significativamente el nivel educacional (37%) como explicación. Si bien no es estrictamente un factor asociado a la edad, sí se relaciona con esta entendida como nivel generacional, dado que la cohorte que hoy tiene entre 40 y 60 años no alcanzó a experimentar la expansión de la matrícula del sistema educativo. Muchas personas de este grupo etario, aún activas en el mercado laboral, resienten sentirse miradas en menos por no haber alcanzado a cursar cuarto medio o por tener “solo cuarto medio”.

¿Quiénes son los que tratan mal?

La encuesta PNUD-DES 2016 pregunta a las personas que tuvieron experiencias de malos tratos quiénes los provocan (Gráfico 4). Entre la extensa lista de opciones ofrecidas, las opciones más escogidas fueron “un desconocido” (43%), los funcionarios públicos (34%) y los jefes (26%). Las diferencias de género son evidentes: a excepción de los funcionarios públicos, todas las categorías presentan diferencias importantes entre hombres y mujeres. Ellas identifican a médicos, enfermeras y otro personal de salud, así como a sus familiares o pareja. En el caso de los hombres, la mitad identifica a desconocidos como los responsables. Consistente con datos anteriores, identifican también a jefes y supervisores. En las otras categorías se observan brechas similares.

GRÁFICO 4 Personas percibidas como autoras de malos tratos



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Nota: El porcentaje se calcula solo para el 41% de aquellos que tuvieron alguna experiencia de malos tratos. Cada entrevistado podía elegir múltiples alternativas, por lo que no suman 100%.

Si bien la figura de los “desconocidos” o “anónimos” podría ser residual en el sentido de que las personas no saben quién los miró en menos o no tienen por qué identificar a aquel que los pasó a llevar, puede ser muy significativa para entender lo que está en juego en la desigualdad de trato en la calle. En los materiales cualitativos esos desconocidos toman diversas formas, desde aquel que es “maleducado” por pasar a llevar y no disculparse, pasando por hombres que acosan sexualmente a las mujeres, hasta aquellos con quienes se tienen conflictos violentos en la calle (la opción “desconocidos” aumenta para quienes dicen haber tenido una experiencia de trato violento).

Ahora bien, en los materiales cualitativos con personas de grupos de ingresos más bajos, son “los ricos” los que te “tiran” el auto o el título encima, y quienes más miran en menos. Aparece en varias ocasiones en las entrevistas y los grupos de discusión la imagen de que “los de arriba” quieren imponer su posición a los de abajo. Por eso los verbos y adverbios que se ocupan reflejan el movimiento de arriba hacia abajo: “pisar” o poner algo “encima”.

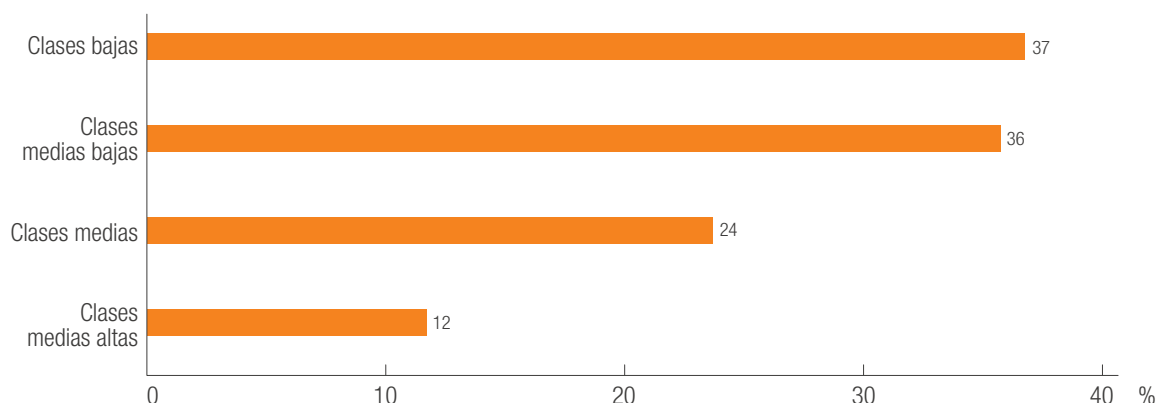
Esta percepción de un trato social que va de arriba hacia abajo es frecuente en las menciones a los jefes. Respecto de estos, en los estratos medios figura la descripción de aquellos que ascendieron muy rápido socialmente, “que son igual que uno, pero les tocó la suerte de que les vaya mejor” y que devienen “maltratadores”. Como afirma un participante de un grupo de discusión:

Porque hay gente que sin tener de adónde, que tiene la misma formación de uno, le fue un poquito bien en la vida, en buen chileno, se levanta de raja y empieza a mirar por arriba del hombro a cualquiera, eso a mí me revienta el... hígado, ver gente así (grupo de discusión, hombres, clases medias bajas, Santiago).

Esta figura social se contrapone a la de aquellos superiores de “buena cuna” que no necesitan discriminar o menoscabar al otro para demostrar su posición y que, de hecho, por su mayor educación, tratan mejor a todos. Por esto mismo, una de las distinciones centrales del discurso social —el “rico bueno” y el “rico malo”— se juega en el trato social. Un trato digno y respetuoso de alguien de estrato alto sería tanto una obligación como un signo de educación y distinción moral frente a aquellos que no saben representar bien su posición.

Por último, es notorio que los funcionarios públicos aumentan como responsables de malos tratos a medida que se baja en la escala socioeconómica (Gráfico 5). La probabilidad de recibir un trato denigrante o injusto aquí se configura como una desigualdad de trato de manera clara, y debiese ser un tema muy sensible desde la perspectiva de las políticas públicas: los servicios públicos (especialmente los municipios) son la cara visible del Estado para los ciudadanos. Más aun, las personas comprueban su condición de ciudadanos, se definen como tales, en buena medida en tanto usuarias de dichos servicios. Especialmente en los estratos populares, la relación que se establece entre las personas y los funcionarios públicos define la imagen del Estado y de los derechos posibles de exigir.

GRÁFICO 5 Porcentaje de personas por clase que eligieron la opción “funcionario público” como aquel que cometió alguna forma de malos tratos



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Esta estratificación de la percepción de malos tratos de los funcionarios públicos está mediada (aunque no por ello justificada) por el hecho de que en Chile las clases medias bajas y bajas tienen una relación de mucha mayor intensidad con el Estado que las clases medias y, especialmente, las medias altas y altas, como queda claro en el capítulo dedicado a la seguridad social.

Las desigualdades de trato en las calles de Santiago⁹

La breve cartografía de las experiencias de malos tratos que se ha presentado permite comenzar a apreciar la dimensión y características de las desigualdades de trato en Chile hoy. Pero, más allá de las cifras, ¿cómo interactúan estos tipos de experiencias, sus frecuencias, motivos, lugares y personajes en la experiencia cotidiana de las personas? ¿Cómo se relacionan con algunas de las desigualdades estructurales que caracterizan al país? En otras palabras, ¿cómo se vive en la cotidianeidad la desigualdad de trato en Chile? Esta pregunta sobre un fenómeno tan complejo no se puede contestar de manera adecuada con instrumentos como encuestas o incluso grupos de discusión, por lo que se encargó un estudio sobre desigualdades de trato en un contexto particularmente rico en interacciones entre anónimos y con actores institucionales: las calles de la ciudad de Santiago.

La calle, entendida como los espacios urbanos comunes, es mucho más que el conjunto de construcciones e infraestructura que constituye su materialidad (veredas, plazas, jardines,

arterias, pasarelas, transportes, etc.). Es también el resultado de un sistema de relaciones sociales, una actividad constante cuyos protagonistas son las personas que la usan. La calle es un escenario social donde los transeúntes están reinterpretoando constantemente los espacios urbanos.

La calle se puede observar desde distintos ángulos: desde la infraestructura, desde las dinámicas y las relaciones sociales e interacciones que la producen, o desde las normativas políticas que la regulan (Delgado, 1999). En este caso se analiza desde las experiencias y estrategias a que los habitantes recurren al momento de poblar y transitar el espacio urbano común. El foco es entender cómo y en qué medida la calle nutre y revela algunas de las formas de desigualdad de trato, a partir de los comportamientos, estrategias y formas de interacción que las personas despliegan al habitarlas cotidianamente.

El material empírico proviene de un estudio cualitativo cuyo trabajo de campo se extendió de marzo a mayo de 2016 en la ciudad de Santiago. Seis investigadores observaron cinco espacios del Gran Santiago: parques, barrios comerciales y bohemios, transporte público (metro y buses), avenidas y ejes de confluencia. La información fue recopilada en cuadernos de campo, fotografías y grabaciones de audio. Además, dos investigadores realizaron una serie de entrevistas en profundidad con personas que, debido a sus trabajos, habitan la calle de manera intensiva e interactúan diariamente con un gran número de personas que se encuentran “en tránsito” por las calles. Algunos de estos informantes se ubican en puntos fijos de la ciudad (quiosqueros, lustrabotas), mientras que otros transitan por diferentes zonas de manera permanente (taxistas, vendedores ambulantes). Estas personas registraron en cuadernos, durante cuatro semanas, sus interacciones cotidianas y formas de desigualdad percibidas, material que luego fue revisado en entrevistas que les realizaron los investigadores.

El material permitió identificar una serie de formas o manifestaciones de la desigualdad en la calle: i) territorialización, ii) estigmatización y desprecio, iii) irritación en las interacciones producto de la densificación, iv) desigualdades generacionales, de género y de dotación física en la lucha por el espacio, v) desigualdades en la materialidad de los servicios prestados por instituciones, y vi) desigualdades en la seguridad y en el mantenimiento estético de las calles. Cada una de estas formas ilumina el problema del trato desde distintos ángulos. Sin embargo, dos dinámicas aparecen como especialmente relevantes en el contexto de este libro: la desigualdad de trato al desplazarse por la ciudad y la relación con las instituciones a través de los agentes a cargo de la seguridad pública.

Territorialización y estigma en el uso de la calle

Tal como se mostró en la sección anterior, la calle aparece para las personas como una fuente recurrente de experiencias de trato violento o de menoscabo. Ante todo, el material

cualitativo revela que viven esta desigualdad como una forma particular de apropiación y representación de la ciudad. En breve, la experiencia en las calles está caracterizada y determinada por una clasificación constante de los espacios que se transitan como propios o ajenos. Y esta clasificación se basa ante todo en criterios de clase.

Con matices, pero casi sin excepción, la investigación muestra que, en todos los niveles socioeconómicos, constantemente se está determinando si el lugar por el que se transita corresponde o no al propio grupo socioeconómico. Hay barrios, calles, espacios que son propios, y los hay ajenos: para los habitantes de la ciudad existe siempre “otro Santiago”, el de los otros.

Así, la calle no se puede concebir como espacio público en el sentido fuerte del término: un bien común y de acceso y uso igualitario para todos los habitantes de la ciudad. Este mecanismo permanente de clasificación clasista de los espacios condiciona el tránsito y es central en la evaluación que las personas hacen de sus propias experiencias en la calle. Una misma interacción se lee de forma distinta si ocurre en el espacio propio que si ocurre en el que se considera perteneciente a personas de otra clase.

Las personas se apropian de las calles de distintas formas, las convierten en territorios propios y fuerzan a “los otros” a reconocer esa propiedad. Santiago está constituido por una multitud de “territorios” y un complejo entramado de “propietarios”. En el discurso, la Plaza de Armas es de los inmigrantes, las calles del “barrio alto” son de los ricos. La nomenclatura que divide la ciudad “de Plaza Italia para arriba” (al oriente) y “de Plaza Italia para abajo” (al poniente) da cuenta de este entramado. Tanto es así que en el bohemio barrio Bellavista la calle que nace desde Plaza Italia hacia el norte, Pío Nono, está flanqueada por dos veredas de las que se apropian cada noche grupos sociales distintos que, en principio y por principio, no se tocan: el “carrete” popular, por un lado, y el de la cultura artística y gastronómica de los sectores medios altos, por otro lado, conviven en una agitación simultánea pero disciplinadamente separada. Los distintos espacios acogen culturas de entretenimiento, de vestimenta, formas de interacción y hábitos propios de ciertos sectores y se distinguen por su homogeneidad en términos sociales.

La calle, pues, se considera o se vive como una suerte de propiedad de determinados grupos sociales, propiedad que siempre los otros grupos reconocen. La conciencia de estar ingresando en territorio “extranjero” o propio al desplazarse por la ciudad es tan vívida como eficiente para definir trayectos diarios o zonas de prohibición y evitación. Por cierto, los extremos nunca se tocan, mientras que los sectores medios y populares pueden tener fronteras ligeramente más porosas.

En todos los casos está en juego la desconfianza y las medidas de protección respecto del “afuerino”, pero sin duda las estrategias varían. Si en los sectores populares un signo patente de la apropiación es el uso doméstico de las calles (desde tender la ropa a hacer asados o poner

una piscina para los niños en la vereda), en los sectores de mayores recursos la ausencia de cualquier actividad doméstica es la marca principal. En los sectores de altos ingresos, incluso, la ausencia de personas es el signo de territorialidad: hay regadores y portones automáticos, cercos que impiden la vista de las casas, personas que circulan casi exclusivamente en auto, pocas veredas y escaso transporte público. La exclusión de lo doméstico en estos sectores no debe entenderse, entonces, como destinada a mantener el carácter “público” de la calle, sino a preservar lo que se puede considerar un espacio común restringido a los propietarios del lugar.

Esta territorialización es importante para entender las dinámicas de desigualdad de trato porque provee el contexto para que se expresen estereotipos y estigmas sociales, especialmente sobre aquellos que no pertenecen al territorio que emerge de esta apropiación. El estigma, la “indeseable diferencia” (Goffman, 2001), permite identificar a “personajes peligrosos” o situaciones en principio amenazantes, a la vez que es un peso, una carga que se porta y de la cual algunos no pueden desprenderse. En la calle, y en función de la lógica de lo propio y lo ajeno, para aquellos pertenecientes a las clases bajas o sectores populares caminar por comunas de estratos altos implica someterse a un trabajo de ocultamiento y disimulo si no se quiere padecer las sanciones diversas –y muchas veces implacables– que reciben aquellos que entran en terreno ajeno.

La calle se muestra, desde esta perspectiva, como un gran escenario de dramatización. Para transitarlo sin ser menoscabado o discriminado, se debe estar dispuesto a mostrarse explícitamente como un extranjero no desafiante (por ejemplo usando uniforme, como en el caso de las trabajadoras del hogar) o a realizar esfuerzos para desvincularse de los estigmas. Desplazarse por la ciudad segregada y territorializada es, entonces, no solo un tránsito físico sino un movimiento por espacios sociales que requiere de un trabajo de presentación personal ante los otros, en una lógica binaria de aceptación o rechazo determinada por los marcadores de clase: la forma de vestir, de moverse, de hablar.

En la ciudad segregada, la calle es un espacio que puede castigar con el desprecio si, en determinadas situaciones, los individuos son incapaces de ocultar sus estigmas, es decir, si no tienen la claridad suficiente para comprender los umbrales simbólicos que han atravesado. El término no es casual. Un librero ambulante usa en su cuaderno de campo la palabra “desprecio” para describir un conjunto de experiencias asociadas a la vida en Santiago (término que ya encontramos en el relato del obrero de Valparaíso al inicio de este capítulo), y la retoma en la entrevista con uno de los investigadores. Dice reflexivamente acerca del uso de este término:

Yo pensé que era un exabrupto mío, quizás algo más emocional, pero posteriormente le di vueltas y creo que no, yo creo que está bien... No sé si habrán estudios sobre la idea del desprecio, pero si pienso en la literatura chilena, ahí está la cuestión del desprecio... Es un componente político y habría que posicionarlo. Es duro, suena feo..., como que hoy

día no tendría lugar... se quiere dar por superado, pero yo creo que no está superado... Hay que darle un lugar al problema del desprecio.

Para transitar por la ciudad se piensa en evitar aquellos espacios que se conciben como territorios ajenos. Cuando esto es inviable, usualmente por razones laborales, la calle demanda un arduo trabajo de disimulación, un esfuerzo por hacerse invisible, estrategias sutiles de acomodación. La ciudad se muestra como un espacio de clasificación social –de codificación e identificación– que condiciona el trato que se recibe. Una profesional ilustra este mecanismo en los grupos de discusión:

Entonces te das cuenta de que, claro, depende de cómo está vestida la persona, más o menos, hacen como una discriminación en el fondo (...). Porque de ahí viene el dicho “como te vistes, te ven”. Tú también, no sé, poh, si tú vas caminando en la calle en la noche y ves a una persona media mal vestida, te da desconfianza y te corres al tiro y tratas de cruzar a la vereda del frente. Es como lógico. En el fondo, asociamos que la persona que va mal vestida puede ser un delincuente, puede ser alguien con malas intenciones, entonces es como también un poco... algo arraigado entre nosotros (grupo de discusión, mixto, clases medias altas, Santiago).

Por el contrario, para alguien proveniente de un sector popular, el espacio propio –el hogar, por supuesto, pero también la propia calle y las aledañas, la feria del barrio– provee una experiencia de liberación del estigma, la posibilidad de suspender la condición de “sospechoso”. Sin embargo, ello se logra gracias a un trabajo constante de territorialización, que funciona vía exclusión de los “otros”, los que no pertenecen. Hay una familiaridad en la relación con el propio barrio o población que se traduce en una solidaridad amparada en el hecho de ser “víctimas” colectivas de un mismo estigma. Dice un informante:

En la feria todos somos potenciales detenidos por sospecha, porque está toda la calle ahí, entonces no hay ninguna forma de aparentar nada. Tú vai como querís. El que vaya con una pinta semiformal ya es como raro, o sea, se cacha que no eres de ahí.

La feria, polo de socialización de los barrios populares, es un espacio que, por estar protegido de la presencia de aquellos que “no son de ahí”, garantiza la inexistencia de malos tratos o, al menos, de aquellos asociados a la condición socioeconómica, particularmente la estigmatización, la posibilidad de ser mirado en menos. En los sectores populares, la feria es un lugar donde no hay necesidad de simular para evitar miradas demeritantes, donde se puede ser uno mismo y al mismo tiempo ser “alguien”.

EL ACOSO CALLEJERO

Si la territorialización del espacio callejero genera la sensación de estar permanentemente transitando espacios propios o ajenos, de acuerdo con la posición social y el lugar de la ciudad, algo análogo ocurre con el eje de género. El tránsito por la ciudad se vuelve, para muchas mujeres, una experiencia que demanda múltiples estrategias de evitación para resguardarse del acoso callejero.

Una encuesta reciente abocada a estudiar este fenómeno muestra que el 85% de las mujeres encuestadas (todas en la Región Metropolitana) dijo haber sufrido acoso sexual callejero en los últimos doce meses, cifra que se eleva al 97% en el caso de las mujeres jóvenes (OCAC, 2015). Cerca del 40% de las personas encuestadas declaró haber sufrido roces o tocaciones y casi una de cada cuatro mujeres declaró haber sufrido algún tipo de acoso grave (persecuciones, exhibicionismo o masturbaciones públicas de terceros). La mayoría de las situaciones más graves ocurre en la niñez, la adolescencia y la juventud, pero el fenómeno se extiende a todas las edades. Más aun, la mayoría de las mujeres dice que ocurren con una altísima frecuencia.

Prácticas de acoso así de extendidas implican que para muchas mujeres la ciudad sea un espacio restringido: hay horas en que no se puede circular sola, momentos en que es preferible no tomar el transporte público, lugares por los que es mejor no transitar, pues hacerlo implica arriesgar episodios de apremios o de violencia sexual. Esta sensación es crítica y empeora cuando se justifica el hecho a partir de la idea que son simplemente “piropos” o “halagos”. Muchas de las prácticas de acoso están toleradas por cierta representación masculina según la cual el hombre puede tomar como objeto a la mujer.

Una investigación reciente de la Cepal (2015) en cuatro ciudades latinoamericanas (Bogotá, Ciudad de México, Lima y Santiago) confirma esta percepción: “De las áreas metropolitanas en estudio, Santiago parece ser la más retrasada en identificar y visibilizar el problema, al punto que el acoso callejero o determinadas situaciones de abuso no son reconocidas como forma de violencia por razones de género en la institucionalidad chilena, en especial las que se producen en los medios de transporte e infraestructura de acceso”.

El hecho de que sean los sectores socioeconómicos medios y bajos los que más usan el transporte público implica que son las mujeres de estos grupos las más expuestas a este tipo de violencia. Más aun, los déficits en infraestructura en muchas de las comunas populares (iluminación, sitios eriazos, entre otros), en conjunto con largas jornadas de trabajo y tiempos de desplazamiento que fuerzan a las personas a salir de sus casas muy temprano y regresar muy tarde, implican que las mujeres de grupos populares estén particularmente expuestas a contextos en que situaciones de acoso y maltrato son más probables.

La desigualdad de trato institucional en nombre de la seguridad

El temor a la delincuencia y a la violencia es una de las características más importantes de la ciudad, por lo que uno de los aspectos álgidos de la subjetividad colectiva es la seguridad. El sentimiento de inseguridad está extendido en toda la población, pero a pesar de este carácter transversal hay grandes diferencias en la manera en que se despliegan las interacciones con los actores responsables de la seguridad dependiendo del estrato socioeconómico (en términos de ubicación en la ciudad y de estatus de los actores). Y estas diferencias implican, a menudo y de manera patente, una forma de desigualdad de trato.

Al menos tres formas de relación con los actores responsables de la seguridad en la calle surgen de las investigaciones. Primero, se hacen patentes las experiencias de interacción y eventual maltrato con agentes de seguridad –carabineros, guardias municipales o privados– que tienden a asignar sospechas o incluso a culpar sobre la base de lo que se percibe como procesos de estigmatización y eventual discriminación. Esta experiencia está especialmente presente en las zonas populares y medias bajas, en las que la relación con estos actores se evalúa de manera ambivalente.

Segundo, destacan las experiencias positivas de interacción con agentes de seguridad como protectores, principalmente en las zonas que concentran a personas de mayores recursos. Tercero, y muy centralmente, la ausencia de estos agentes se percibe como un abandono de la institucionalidad que fuerza a protegerse con los propios recursos y estrategias.

La primera y la segunda forma de interacción pueden ser dos caras de una misma moneda: interacciones que unos leen como formas de estigmatización aparecen para otros como formas de protección. En muchas ocasiones la línea divisoria entre ambas perspectivas es la posición en la escala socioeconómica. La vigilancia de los parques públicos provee un buen marco para analizar lo que ocurre. En los sectores medios y bajos las formas de protección aparecen principalmente y con frecuencia como formas de vigilancia en las que se es tratado, ante todo, como un sospechoso. Un fragmento de las notas de campo de un investigador muestra con claridad este aspecto:

Hacia el sector norte del parque me doy cuenta de la presencia de carabineros en sus motos, revisando a tres personas aparentemente enjarranadas. Me senté y al parecer fijé mucho mi atención en ellos, pues luego de revisarlos a ellos, una moto llega rápidamente cerca mío, preguntándome qué estoy haciendo, en tono inquisitivo y soberbio. Dado que no tenía algo de lo que sospechar, se van. Siguen su camino por el parque, desplazándose en sus motos. Dan miedo, se mueven entre las áreas verdes, donde hay niños y mascotas. Cuando ven alguien sospechoso, lo rodean entre tres motos. Rompen con el equilibrio y la tranquilidad del parque. Son autoritarios. Buscan entre las personas que están en el pasto a alguien que esté haciendo un acto delictivo. Paran a un grupo donde había un inmigrante y, también, a un hombre en una cita que usaba buzo. Mientras están en

“búsqueda de su presa”, pasa a mi lado una familia, un hombre y una mujer y dos niños, dicen entre susurros y mirando a la policía: “Hijos del gobierno”.

La búsqueda del “sospechoso”, además de ser en sí misma una forma de trato rechazada por las personas, es una fórmula en la que el estigma aparece como una explicación para el comportamiento de los agentes de seguridad. Se intuye que estos tratan como sospechosos a los jóvenes, a los inmigrantes y a las personas que delatan su nivel socioeconómico a partir de su apariencia, en particular de su ropa. En el comentario final de la cita la identificación de estas prácticas con una política institucional es directa.

El Parque Bicentenario, ubicado en la comuna de Vitacura, una de las más ricas de la ciudad, permite establecer un contraste. El parque tiene sus fronteras bien delimitadas. Sus vías de acceso y salida son relativamente escasas. En este caso, como en el de otros parques cerrados, como el Parque O’Higgins o la Quinta Normal, es la institucionalidad municipal la que se hace cargo de la seguridad, y en este más que en otros parques la presencia de esta institucionalidad es masiva. El logo de la municipalidad está distribuido por todo el lugar. Es más, la sede municipal se encuentra adyacente al espacio, de modo que el extenso parque aparece como un jardín del edificio. En este espacio la relación de los responsables de la vigilancia con las personas aparece como de protección: la infraestructura de seguridad es omnipresente (cámaras, luces, casetas) y los numerosos guardias usan distintivos visibles y se mueven en pequeños vehículos, sin interferir en las actividades de las personas ni interpelarlas. Proveen así un sentimiento constante de seguridad a los visitantes, en su mayoría personas de la comuna. El público asistente es mayoritaria y preferentemente tratado como sujeto de protección, lo que implica situar a los “sospechosos” en “otro” lado, como lo revelan los letreros municipales que invitan a los usuarios a ser “un vigilante más”.

Finalmente, la desigualdad en este aspecto ofrece su cara más amarga no ya en la interacción con los agentes de seguridad sino en su ausencia. Las observaciones de esta investigación dan cuenta de cómo la violencia es un elemento que simboliza buena parte de la experiencia de los espacios habitados por los estratos bajos. Está presente con resignada preocupación en los relatos de los mayores, es subrayada por los jóvenes, y se comienza a articular subjetivamente en los niños, especialmente como parte de sus juegos. Es también la experiencia de una lógica indiscriminada del garabato como insulto, como reto y como forma familiar de relación. Por último, la droga y toda la dinámica espacial que conllevan los narcotraficantes es una de las manifestaciones más fuertes de la inseguridad y la violencia.

La presencia al descubierto de todas estas formas de amenaza es tan expresiva que, de hecho, en muchas ocasiones los agentes de protección ciudadana no son capaces de cumplir con su función y la protección corre por cuenta de cada uno. Hay que saber arreglárselas solos. En esta lógica, la seguridad de las casas aparece como estrategia central: los procesos de enrejado y reclusión son cada vez más extendidos (Dammert, 2004). La ausencia de protección redundante en muchos casos en un repliegue de las personas al espacio privado: la calle deja de ser, en

determinados lugares y tiempos, un espacio público para pasar a ser un espacio temido. Las ferias, incluso, se viven como un paréntesis, mientras que la noche surge inevitablemente como un tiempo en que es mejor no salir del hogar.

La lectura de la ausencia de protección como una desigualdad socioeconómica es patente para quienes se desplazan por la ciudad, como muestra la siguiente cita, recogida en un grupo de discusión de estudiantes universitarios. La estudiante, que vive en una población periférica de la ciudad, relata sus observaciones al visitar a su madre, separada y vuelta a casar con un hombre que habita en una de las comunas de mayores recursos de la ciudad:

Vivo con una amiga y mi mamá vive en Las Condes, en una parte bonita de Las Condes, y yo vivo en [una población periférica]. Y se nota hartito, o sea, cuando yo igual la voy a ver, pucha, todo es bonito, todo está limpiecito, de hecho cuando llovió no habían pozas de agua en ningún lado, a mí ningún auto me mojé en Las Condes, pero en [la población] y donde estudio, ahí llegué empapada, entonces (...). Yo cuando voy pa' Las Condes me siento... no es que me sienta mejor, pero es como que tengo espacio para mí, tengo espacio para hacer cosas, si quiero puedo ir a un parque debajo de un arbolito que es súper bonito y no me va a pasar nada. (...) Siento que puedo sacar el celular tranquila, que puedo, no sé, hacer como todo más tranquila, en cambio cuando estoy como por mi casa o en otro lugar como que siento que tengo que estar escondiendo el celular, no lo puedo sacar, no puedo hablar porque en cualquier momento puede pasar alguien y quitármelo. O sea, cuando salen a bailar, no sé si les ha tocado, allá arriba pueden salir a las cuatro de la mañana (...). Y pueden volver en micro a la casa, tranquilo. No podís salir a las cuatro de la mañana abajo de Plaza Italia así sola, menos sin amigos, así no podís, no se puede, no se puede. (grupo de discusión, mixto, jóvenes clases medias, Santiago).

EL MENOSPRECIO INSTITUCIONAL COMO MALTRATO: LA DIMENSIÓN ESTÉTICA DE LA CALLE

Pasar por territorios ajenos no solo abre la posibilidad de ser menoscabado o discriminado por anónimos o por actores institucionales; también pone en evidencia la desmedida diferencia en la provisión y el cuidado de la infraestructura en distintas zonas de la ciudad. Desde la disponibilidad de parques, plazas y áreas verdes, hasta la forma como las nuevas carreteras atraviesan los territorios, hay una evaluación que revela una oferta desigual de bienes públicos. Las personas se dan cuenta de que la institucionalidad pública trata de manera diferente a las personas de acuerdo con su posición socioeconómica, y ese menosprecio institucional se refleja en el espacio de la calle.

De la larga lista de elementos que conforman este juicio (desde la cantidad de áreas verdes a la calidad del alcantarillado, pasando por la disponibilidad de cajeros automáticos), uno que aparece con frecuencia es la mirada comparativa de los barrios anclada en las diferencias en el ornato y la limpieza de las calles. Tal como muestra la siguiente nota de uno de los informantes del estudio, que se desplaza constantemente por la ciudad, estas diferencias tienen un fuerte carácter de clase y se asocian directamente a la calidad de vida de las personas. Ricos y pobres viven, en este sentido, en “mundos” distintos:

Me llama la atención el tema de la limpieza. De las distintas partes que estuve, en el centro hay mucha gente que está limpiando, pero aun así no es limpio. O sea, igual hay esmog, el mal olor, mucha bulla, mucha bulla, mucha gente. Y obviamente tiene que haber suciedad porque no somos un país de cultura limpia. Como te decía antes, cuando fui al centro comercial del barrio alto, ahí hay mucho verde, hay mucho espacio, se siente libertad, no hay tanto ruido, por el mismo espacio como que el ruido se va, la gente no tira papeles al suelo, es otro mundo (...) hay sectores sociales que por la clase social es más sucio, que es menos agradable y hay partes, que es también por la clase social, que es mucho más agradable, hay mucho más espacio, mucho más color, mucho más vida, si se quiere.

En algunos sectores populares, la basura desperdigada en el suelo es parte del paisaje. Las personas tienden a interpretar este descuido como una falta de respeto entre los vecinos de estos sectores. Pero, tras esa acusación personalizada, la responsabilidad de las instituciones no tarda en aparecer: los lugares son descuidados porque han sido institucionalmente descuidados. La desigualdad del trato en este caso se entiende como un “menosprecio institucional” (Araujo y Martucelli, 2012a). La suciedad se vuelve un foco de disputas con los vecinos, pero también con las instituciones responsables del aseo. Esta lucha no solo pasa por la cuestión de la salubridad, sino principalmente por la cuestión de la dignificación, ya que la limpieza y la experiencia estética que ella provee son parte constitutiva de la dignidad de los territorios propios. En otras palabras, las diferencias de ornato y limpieza entre las distintas áreas de la ciudad se leen como una sanción sobre la cualidad de ciudadano y persona, sobre el “rango” de persona que se es; así, en última instancia la experiencia estética provista por la limpieza y la suciedad es una sanción sobre el valor de cada cual como persona.

Conclusión

La manera como las personas interactúan en el espacio de sus encuentros cotidianos se ha convertido en una dimensión esencial para entender las desigualdades que caracterizan al país. Las demandas por un trato más igualitario y horizontal se enfrentan a la realidad de una sociedad marcadamente jerarquizada, en que las diferencias socioeconómicas se traducen en experiencias recurrentes y extendidas de menoscabo. Es en la interacción cotidiana y en la constatación de que los buenos y malos tratos están distribuidos de manera desigual dependiendo de la clase social que las personas reconocen y dan sentido a las desigualdades socioeconómicas estructurales que caracterizan al país. Como apunta Kathya Araujo (2013), las desigualdades en el trato son un barómetro de las desigualdades socioeconómicas.

Los resultados de la encuesta PNUD-DES 2016 así lo demuestran: son los más pobres quienes reportan más experiencias de discriminación y menoscabo, y la probabilidad de no tener esta experiencia de irrespeto en el espacio social aumenta considerablemente si se forma parte de estratos económicos altos. Es decir, la experiencia de sentirse tratado injustamente no se distribuye al azar. Esto se ve especialmente cuando se observan las razones: clase, ocupación y modo de vestir.

Además, en el tema del trato las desigualdades se retroalimentan. La conjugación de la identidad de clase con ser mujer, tener una discapacidad, ser migrante o perteneciente a un pueblo indígena agudiza las experiencias de trato desigual. Para las mujeres, y en una alta proporción, la razón de ser sujeto de malos tratos es precisamente ser mujeres.

La evidencia muestra que la segregación territorial de las ciudades es asimismo campo fértil para la desigualdad de trato. En un contexto de alta desigualdad y segregación, la calle se territorializa y la ciudad se fragmenta en varias ciudades, propias y ajenas. Cruzar sus fronteras expone a las personas a estigmatizaciones y discriminaciones, y les demanda un trabajo permanente de protección de la dignidad propia. La inseguridad, junto con el acoso callejero para las mujeres, se agudiza en este espacio fragmentado. Por ello asegurar espacios urbanos socialmente más integrados en las ciudades del país, o al menos evitar la generación de mayores segregaciones, es una tarea relevante a la hora de pensar cómo reducir la desigualdad de trato en la calle.

Estas desigualdades no solo se dan entre individuos. Aunque figuran de manera prominente en el material cuantitativo y cualitativo recopilado para este trabajo, las desigualdades percibidas y las situaciones de maltrato experimentadas en las interacciones con instituciones están también muy presentes en la conciencia de las personas. Se percibe que el Estado trata de manera distinta a quienes tienen más y a quienes tienen menos, y las mujeres reportan mayores experiencias de malos tratos en los servicios relacionados con la salud pública. Dependiendo del ámbito y espacio, a unos se los trata bien, a otros se los trata mal y a otros simplemente se los ignora.

Este es un tremendo desafío para las políticas públicas: en un país de enormes diferencias generadas por el mercado, particularmente el mercado laboral, el Estado está llamado a ser un productor de bienestar y dignidad similares para todos los ciudadanos. La dimensión del trato en la interacción con los funcionarios públicos, con los médicos del sistema público o con las policías y guardias municipales es cada vez más relevante para este bienestar. Son precisamente esos ámbitos por los que las personas evalúan en buena medida el actuar del Estado y su efecto sobre sus vidas. El cuidado de esta dimensión debiese ser por ello cada vez más relevante en el diseño e implementación de políticas públicas.

-
- 1 Para tener una mirada clasista no se necesita hacer una elucubración teórica o política sobre el concepto de clases. Por cierto, supone que hay personas que pertenecen o habitan en lo alto, en el medio y en lo bajo de una escala social y se distinguen por tener distintos recursos. Una noción actual desde las ciencias sociales no difiere de ese sentido común, toda vez que las clases sociales se definen como conjuntos (*clusters*) de personas con dotaciones similares de capital, que comparten determinadas condiciones de existencia (Atkinson, 2010: 14).
 - 2 Ver especialmente Araujo (2013, 2016b), Frei (2016), Güell (2008), Guzmán, Barozet y Méndez (2017), MacClure, Barozet y Moya (2015), PNUD (2012, 2015), Zilveti (2015).
 - 3 Lesbianas, gays, bisexuales, transexuales e intersexuales.
 - 4 El informe *Auditoría a la democracia* (PNUD, 2014) abarca en detalle muchos de esos aspectos institucionales, esto es, cómo las instituciones, a través de sus ordenamientos jurídicos y legales, no respetan los derechos de ciertos grupos o los discriminan por sus identidades; un aspecto muy relevado por cierta literatura afín a estos temas; por ejemplo, Fraser y Honneth (2003).
 - 5 La experiencia de la violencia no se correlaciona del todo con las otras situaciones, en parte por la subdeclaración y el sesgo de selección entre los que sí reportan, y en parte porque las personas pueden vivir determinadas experiencias de violencia sin que necesariamente se relacionen con sentirse ofendido o mirado en menos. La experiencia de violencia parece no estar emparentada necesariamente con episodios de menoscabo o discriminación.
 - 6 El porcentaje de personas que tiene alguna discapacidad física en la encuesta es de 11,1% (en la Casen 2015 es de 8,9%), en su mayoría de la tercera edad. La población indígena encuestada llega al 6,6% (152 casos sin ponderar; la Casen 2015 reporta el 9%).
 - 7 La orientación sexual no se pregunta en la encuesta, por el alto número de subreportes que se produce. No obstante, no se puede desestimar la frecuencia de experiencias de discriminación para la población LGBTI.
 - 8 Este resultado puede estar influenciado por la cantidad de tiempo que las personas pasan en estos lugares, que aumenta la posibilidad de ocurrencia de malos tratos.
 - 9 La siguiente sección es una síntesis de “La calle y las desigualdades interaccionales”, una investigación realizada en 2016 por un equipo a cargo de Kathya Araujo, con el auspicio del PNUD y solicitada para este libro. En ella participaron Camila Andrade, Nelson Beyer, Claudia Pérez, Moisés Godoy, Brenda Valenzuela, Miguel Barrientos, Daniel Ruiz, Jennifer Concha y Felipe Ulloa. Por motivos de espacio algunos elementos no aparecen, pero numerosos pasajes del texto se replican en su integridad. Se ha agregado a ellos algún material producido por el PNUD en el marco de esta investigación. Todos los resultados y los detalles metodológicos se pueden consultar en Araujo (2016b).

ENTRE LA MOLESTIA Y LA TOLERANCIA

Percepciones, creencias y juicios sobre la desigualdad

En este capítulo se examina lo que la gente percibe, cree y opina sobre las desigualdades socioeconómicas en el Chile actual. Se analizan las dimensiones subjetiva y simbólica de la desigualdad, y los factores culturales que facilitan que se sostenga en el tiempo. El objetivo es conocer cómo se distribuyen en la población los juicios críticos sobre la desigualdad socioeconómica, así como las orientaciones valóricas que legitiman o hacen tolerable su existencia. Las preguntas que guían el capítulo son, por tanto, cómo se percibe la desigualdad socioeconómica, en cuáles de sus dimensiones se observa un mayor o menor malestar, y qué orientaciones o juicios normativos están en la base de la tolerancia o de la crítica del fenómeno.

Para responder estas preguntas se han usado varias estrategias analíticas. Por un lado, las percepciones y creencias que subyacen a la justificación o crítica de la desigualdad se sitúan en el tiempo y se intenta identificar a partir de los datos disponibles los cambios que presentan. Del mismo modo, se comparan estas tendencias con las orientaciones que se conocen para otros países. Además, se usan datos tanto cuantitativos como cualitativos para explorar la complejidad de los juicios de las personas. Esta operación es fundamental, dado que en el análisis de las orientaciones normativas es fácil caer en afirmaciones rotundas del estilo “en Chile no se soporta la desigualdad” o “en Chile se toleran bien las diferencias de ingresos”, que no dan cuenta de sus matices ni de las experiencias sociales que subyacen a estas afirmaciones. La realidad es por cierto más compleja, y los juicios sobre la desigualdad cambian según el objeto y grupo de referencia a los que se dirijan; ciertas desigualdades se toleran o molestan más que otras, y por varias razones.

Bajo estas premisas, se profundiza en los principios normativos que están detrás de los juicios sobre la desigualdad. Cabe adelantar que los principios encontrados –la igualdad

en dignidad, la demanda por seguridad, el orden de la necesidad y la meritocracia— no son simples abstracciones sino que forman parte de las evaluaciones que las personas realizan a diario a partir de sus experiencias concretas, y cristalizan el contexto en que las viven. Los juicios normativos son parte de la vida cotidiana de las personas, y de las explicaciones a las que recurren para dar sentido a la realidad de los grupos sociales a los que pertenecen.

Estos principios normativos enraizados en la vida cotidiana se expresan en *repertorios colectivos de evaluación* (Lamont, 2000), que se definen como “herramientas disponibles para dar sentido a la realidad que los individuos experimentan” (Lamont y otros, 2016: 21). Los repertorios no son fruto del momento sino que han sido elaborados y transmitidos en la familia, en la escuela, en barrios y lugares de trabajo, así como en distintos espacios políticos. Por tanto, los principios normativos se deben situar en la historia cultural del país y es necesario entenderlos a la luz tanto de las características actuales de la sociedad chilena como de orientaciones normativas de carácter más global.

El capítulo se basa en datos obtenidos de la encuesta PNUD DES-2016, representativa de todo el país y por grupo socioeconómico. El diseño consideró más de treinta encuestas nacionales e internacionales sobre juicios en materia de justicia distributiva y desigualdad, lo que permite comparar entre países y en el tiempo. Además, se dispuso de los datos cualitativos generados en ocho grupos de discusión realizados en la ciudad de Santiago y de las 32 entrevistas biográficas que se analizaron en el capítulo cuarto.

En la primera sección se examinan las percepciones en el tiempo y las áreas en que aparecen mayores y menores grados de molestia respecto de la desigualdad percibida. Se profundiza luego en la creciente crítica hacia las desigualdades de trato social y el ideal de igualdad en dignidad. A continuación, se ahonda en la percepción de bajos salarios y en el principio de necesidad. Después, en referencia a una serie de preguntas sobre el papel del Estado, se muestra el rol que las personas esperan que tenga en la reducción de las desigualdades, y el trasfondo de inseguridades que apela a mayores garantías en el acceso a bienes públicos. En seguida se indaga en la tolerancia a las diferencias de ingresos a partir del significado del mérito, y se infiere el rol del principio normativo de la meritocracia. En particular, se muestran datos de encuestas sobre los cambios en la valoración de las capacidades individuales para “surgir en la vida”, así como tres “reportorios de la meritocracia” que ilustran el sentido que tienen el esfuerzo y la educación en el Chile actual.

Cabe adelantar que la crítica, la tolerancia o la justificación de las distintas desigualdades tienen una función que no es inocua. Más bien, como se ha constatado desde hace ya varias décadas (Moore, 1978), cuando las experiencias de injusticia decantan en procesos de cambio, sus gatillantes principales no son las condiciones objetivas de desigualdad sino el modo como se articulan las percepciones y las evaluaciones sobre la experiencia vivida. Los juicios sobre la desigualdad socioeconómica, en este sentido, también pueden ser motores de cambio, así como su tolerancia, un mecanismo más que ayude a reproducirla.

Tendencias generales

Diversos académicos han observado en trabajos recientes la emergencia de un contexto crítico de las desigualdades sociales en Chile, especialmente desde el ciclo de protestas estudiantiles (Espinoza, 2012; Garretón, 2014; Somma, 2015). Para el presente trabajo se ha revisado este diagnóstico teniendo a la vista varias encuestas de opinión pública y los materiales cualitativos reunidos para este proyecto.

Para comenzar, en el Cuadro 1 se muestra el grado de acuerdo con la afirmación “las diferencias de ingresos en el país son muy grandes”, para Chile y otros países con distintos grados de desigualdad (medidos por el coeficiente de Gini). Como se observa, desde el año 2000 la frase “muy de acuerdo” ha crecido diez puntos porcentuales en Chile y aumenta desde 42% (ISSP-CEP 2000) a 52% (PNUD-DES 2016). Cabe destacar que lo que aumenta es el paso desde la opción “de acuerdo” a “muy de acuerdo”, es decir, hay un incremento en la *intensidad* de la percepción de desigualdad más que un gran cambio de apreciación en términos generales (como lo confirma la suma de las opciones “muy de acuerdo” y “de acuerdo”).

En comparación con otros países, tomando como referencia la Encuesta ISSP 2009,¹ se constata a través de esta pregunta una notoria percepción de las grandes diferencias de ingresos. Ocurre tanto en aquellos con mayor desigualdad (Sudáfrica, Argentina o Chile) como en naciones donde esta no es tan aguda (Portugal, Eslovenia, Italia). Los demás países del Cuadro 1, como Estados Unidos y Noruega, muestran además que la menor percepción de desigualdad no está del todo relacionada con índices objetivos.

CUADRO 1 Porcentaje de acuerdo con la afirmación “Las diferencias de ingresos en el país son muy grandes”

	Muy de acuerdo + De acuerdo	Muy de acuerdo	De acuerdo
Chile 2000; Gini 0,55	90	42	48
Chile 2016; Gini 0,48	90	52	38
Portugal; Gini 0,34	95	60	35
Eslovenia; Gini 0,24	94	58	36
Italia; Gini 0,33	91	65	26
Sudáfrica; Gini 0,63	90	44	46
Argentina; Gini 0,45	90	37	53
Reino Unido; Gini 0,34	75	29	46
Suecia; Gini 0,26	71	31	40
Australia; Gini 0,34	70	27	43
EE.UU.; Gini 0,4	64	28	36
Noruega; Gini 0,26	58	12	46

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas ISSP-CEP 2000 y PNUD-DES 2016 para el caso chileno, e ISSP 2009 para el resto de los países.

Nota: Los coeficientes de Gini son los elaborados por el Banco Mundial, salvo para Chile, que se usan las cifras de la encuesta Casen. Para Portugal, Eslovenia, Italia, Argentina, Reino Unido, Suecia y Noruega se usa el índice 2009; para Suecia y EE.UU. el Gini del año 2010 y para Sudáfrica el del año 2008.

Otra forma de percibir esta tendencia de cambio en la percepción sobre la desigualdad es preguntando sobre brechas entre salarios percibidos de ocupaciones de distinto estatus (Jasso, 1980). Desde hace varios años, diversas encuestas consultan por cuánto creen las personas que ganan el presidente de una gran empresa nacional y un obrero no calificado de una fábrica. En el tiempo se observa que la población chilena percibe salarios cada vez más altos para el presidente de la empresa, pasando desde un sueldo percibido de \$4.995.000 (CEP-ISSP 2000) a otro de \$14.000.000 (COES 2014).² Por otro lado, el sueldo del obrero aumenta desde los \$149.850 a los \$220.000.³ Lo central no es cuán precisos puedan ser estos datos sino cómo se percibe la diferencia de sueldos, y esta brecha ha aumentado considerablemente. Si en 1999 el salario del presidente de la empresa se percibía como 30 veces mayor que el del obrero no calificado, para 2014 esta brecha era de 50 veces. Es decir, y esto es lo relevante, aumenta la percepción de distancia entre grupos.

En la misma línea, en los grupos de discusión y entrevistas se identifica a un gran empresario que vive “en otro planeta”. La imagen de los grandes empresarios se basa tanto en la distancia de experiencias vitales —el contraste de la vida de ese grupo comparada con la de la gran mayoría del país— como en una percepción crítica de las instituciones que el gran empresariado representa y que afectan la vida cotidiana: la banca, las Isapres, las AFP. Asimismo, en general su imagen se asocia a la “clase política” y a conceptos como “redes de poder” o “actores coludidos”. Por ejemplo, Angélica, una trabajadora del *retail* de Concepción, conecta ambas figuras en la imagen de los “poderosos”:

Es como una cadena esta cuestión (...) los poderosos, ellos tienen como todo controlado a beneficio de ellos. Yo lo veo así. Lo veo así. Porque los políticos con los empresarios se unen todos para que los demás tengan lo que ellos decidan tener (entrevista, mujer, clases medias bajas, Concepción).

Se ha señalado para otros países que el aumento de percepciones críticas sobre la desigualdad va de la mano con la mayor frecuencia de aparición del tema en los medios (McCall, 2013). Si bien en Chile no hay investigación acumulada al respecto, se puede presumir que existe alguna relación. Por ejemplo, la frase “los poderosos de siempre” aparece en Google recién el año 2005, en una columna de opinión de un dirigente mapuche; luego, en 2010, aparecen solo siete menciones —y una la ocupa el discurso de la presidenta de la federación estudiantil de la Universidad de Chile—; en cambio, para el año 2015, tras dos oleadas de actividad de los movimientos estudiantiles, y los casos judiciales de financiamiento irregular de la política, se registran 191 referencias, que enmarcan la relación entre políticos y grandes empresarios.⁴ Aunque, como se ve más adelante, los políticos son la parte más negativa, y más castigada, de esta relación.

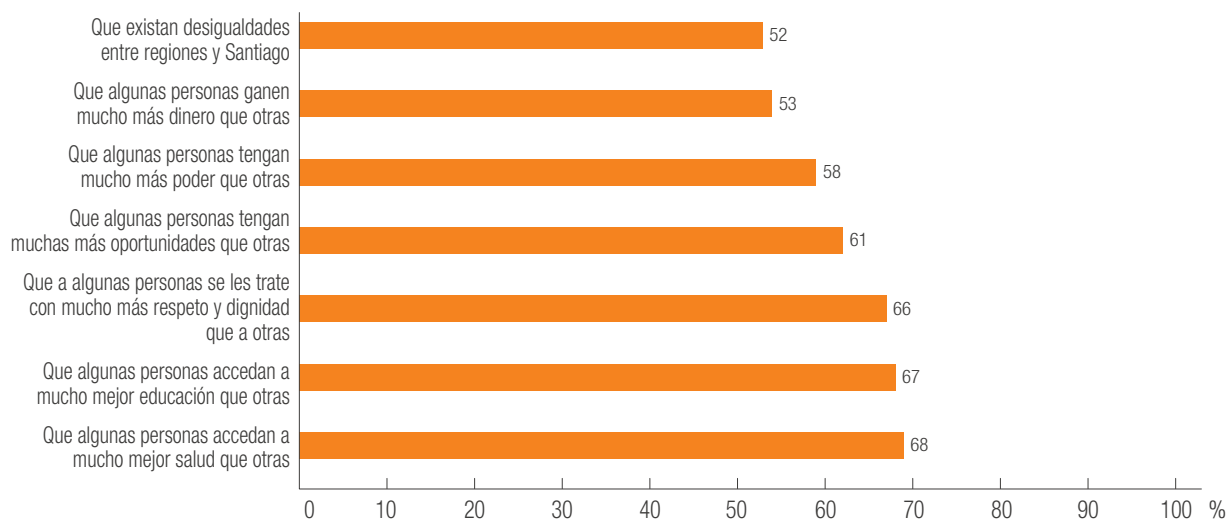
En ese ambiente, otros indicadores evidencian ciertos cambios en las creencias generales sobre la desigualdad.⁵ Aumenta el porcentaje de desacuerdo con el enunciado “está bien que los empresarios obtengan buenas ganancias, ya que al final todos se benefician”, del

38% (ISJP 2006) al 50% (PNUD-DES 2016).⁶ En forma similar, crece la población que está muy de acuerdo o de acuerdo con la afirmación “la desigualdad sigue existiendo porque beneficia a los ricos y poderosos”, que pasa del 79% (ISSP-CEP 2000) al 88% (PNUD-DES 2016).⁷ Este notorio aumento se registra en otros países, como en Estados Unidos –en una fecha similar y en el contexto de la crisis *subprime*–, pero los valores son bastante más bajos en el país del norte. Según McCall (2016), la misma pregunta en Estados Unidos marca 55% en 2000 y 65% en 2012.

Cabe preguntarse si la crítica a la desigualdad apunta solamente a los sectores “altos” de la sociedad, a los “poderosos”, los empresarios, las elites. En términos de experiencia social y vida cotidiana, no del todo. La molestia frente a la desigualdad se concentra más bien en las desigualdades de acceso a la salud y la educación, y en que a algunas personas se las trate con mayor respeto y dignidad que a otras (Gráfico 1). En una escala del 1 al 10, donde 10 indica “mucho molestia”, a alrededor del 67% de la población le molesta mucho (9-10) la desigualdad en esos tres ámbitos (68% en salud, 67% en educación, 66% en trato).

Otros aspectos, como la desigualdad de ingresos y la desigualdad de poder, molestan menos (53% y 57% elige 9-10 en esas áreas, respectivamente).

GRÁFICO 1 ¿Del 1 al 10, cuánto le molesta a usted cada una de las siguientes situaciones? (porcentaje de menciones 9 y 10)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

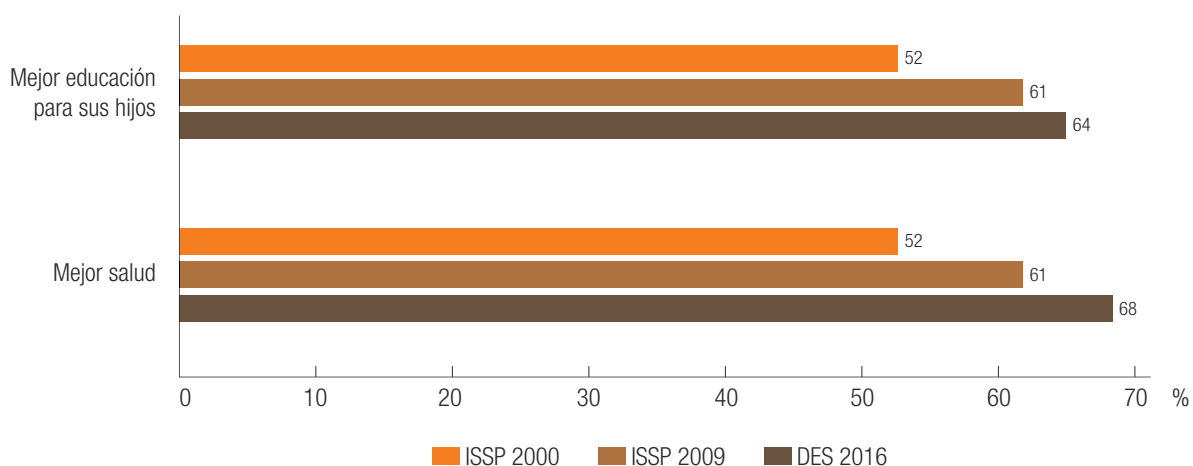
La molestia en salud –muy sensible para aquellos que se atienden en el servicio público– aparece en los grupos de discusión como una ofensa moral o una injusticia, debido a los largos tiempos de espera y a los malos tratos que reciben al ser atendidos. Especialmente se concibe como algo injusto porque aquellos que tienen más recursos no esperan, los atienden con tiempo y son tratados dignamente por el personal médico, como se vio en el capítulo anterior.

En el Gráfico 2 se observa que la percepción de injusticia en salud ha aumentado en los últimos quince años. Aumenta la tasa de rechazo a la frase “es justo que aquellos que puedan pagar más tengan una mejor salud”, desde el 52% en 2000 (ISSP-CEP) al 61% en 2009 (ISSP-CEP) y al 68% en 2016 (PNUD-DES).

En el ámbito de la educación se percibe el mismo aumento en la tasa de rechazo a la idea de que es justo que aquellos que pagan más tengan mejor acceso: el porcentaje en desacuerdo sube desde 52% (ISSP-CEP 2000) a 61% en 2009 (ISSP-CEP) y a 64% en 2016 (PNUD-DES 2016).

Que en las dos desigualdades que más molestan a la población se evidencie un aumento de entre 12% y 16% en el rechazo es un signo de que los juicios sobre la desigualdad han cambiado.

GRÁFICO 2 Porcentaje de la población que está en desacuerdo con la expresión “es justo que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a una mejor salud/educación para sus hijos”



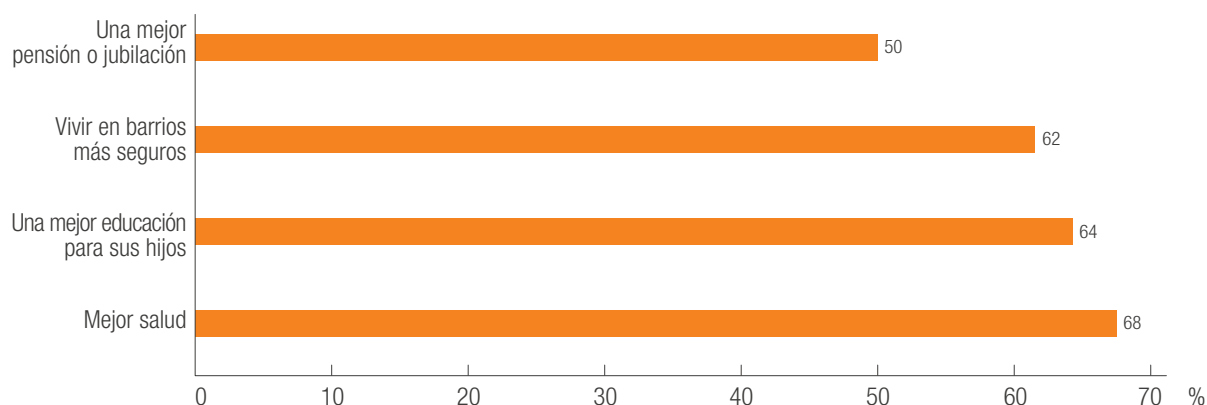
Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas ISSP-CEP 2000-2009 y PNUD-DES 2016.

Por cierto, no en todas las áreas, ni en todos los grupos sociales, se percibe la misma intensidad de injusticia o crítica. En algunos temas se toleran mejor los beneficios que reciben algunas personas, especialmente si involucran el esfuerzo personal. Un ejemplo lo ofrece la pregunta sobre pensiones. Según se consigna en la encuesta PNUD-DES 2016 (Gráfico 3), si en el área de salud el 68% de la población estaba “muy en desacuerdo” o “en desacuerdo” con la idea de que es justo que aquellos que puedan pagar más tengan un mejor acceso, ese porcentaje de rechazo baja al 50% en el caso del ahorro en pensiones (“es justo que aquellos que pueden ahorrar más tengan acceso a una mejor pensión o jubilación”).

Es interesante notar que una proporción elevada de las clases medias altas y de los que se identifican políticamente como de centroderecha considera *justo* que se pueda pagar por una mejor educación o salud, o estima que es *justo* que aquellos que puedan ahorrar tengan

una mejor pensión. Es decir, para estos grupos es legítimo que el acceso a estos bienes esté regulado por mecanismos de precios de mercado, de manera que aquel que paga más tiene acceso al mejor servicio (aunque, como se verá, los mismos grupos creen que el Estado puede también proveer esos servicios).

GRÁFICO 3 Porcentaje de la población que está en desacuerdo que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a...



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Para confirmar el punto, a través de una regresión probit⁸ se estimó la probabilidad de estar de acuerdo con la frase “es justo que aquellos que puedan pagar tengan acceso a una mejor salud”. Este modelo usa como variables explicativas la posición política, la clase social, el sexo y la edad. Entre ellas, las que tienen mayor peso explicativo son, efectivamente, la posición política y la clase. Los individuos que se identifican políticamente con la derecha tienen el 15% más de probabilidades de estar de acuerdo con la frase que aquellos que se identifican con la izquierda, mientras que las clases medias altas tienen 9,5% más probabilidad de estar de acuerdo con la misma frase en comparación con las clases bajas. Estos resultados son similares para los juicios sobre educación, jubilación y barrios seguros.

Crítica a la discriminación y el menoscabo, afirmación de la dignidad

Junto a la disparidad de acceso a la salud y a la educación, una de las desigualdades que más molesta es el menoscabo en el trato social, es decir, que algunas personas sean tratadas con menos respeto y dignidad que otras.

Si bien no hay estudios comparados en el tiempo que lo confirmen, es posible pensar que en la sociedad chilena ha cobrado relevancia la idea de *igualdad en dignidad*. Se nota en el nivel discursivo que las personas toleran cada vez menos que las diferencias de ingresos, que caracterizan al país, tengan consecuencias en el trato social: sea que unos reciban un trato privilegiado como que otros sean menoscabados o tratados indignamente por su posición social (Güell, 2008). Se ha mostrado también que, dada la demanda por un trato más igualitario y horizontal, el buen o el mal trato en las interacciones cotidianas se está convirtiendo en el “barómetro” para evaluar otras diferencias más difíciles de dimensionar, como el poder o los ingresos (Araujo, 2013). Es decir, más allá de si las personas son conscientes de las brechas de salarios, y más allá de si les molesta o no el puro hecho de que existan diferencias, perciben la desigualdad por el trato que reciben en la calle, en los hospitales, en el comercio y en los servicios públicos.

En el análisis de los grupos de discusión se observó claramente que la dignidad en el trato es una de las demandas por igualdad más urgentes (Frei, 2016). La idea de “ser tratado con dignidad y respeto” recorría la conversación de todos los grupos, independientemente del estrato social, aunque ciertamente con más énfasis en los sectores populares, aquellos que tienen más probabilidades de sufrir experiencias de discriminación y menoscabo social.

En efecto, en todos los grupos de discusión se planteó que las desigualdades económicas no debían ser razón para que las personas menoscabaran a otras. En muchos casos hubo relatos de experiencias de este tipo antes del planteamiento. Algunos contaban las vivencias de otros, especialmente de sectores más pobres que sufrían discriminación, mientras que otras historias estaban asociadas a la experiencia personal y cotidiana de sentirse mirado en menos por “venir de abajo”. En cualquier caso, experiencia vivida u observada, la conclusión era evidente: nadie puede discriminar, menoscabar, ofender o faltar el respeto por tener una posición más alta en la escala social. Tanto en grupos socioeconómicos altos como en los bajos se llegaba a la misma conclusión, como se deduce de las siguientes citas, que fueron respaldadas por todos los participantes:

A lo mejor la diferencia económica que podamos tener, u otros tipos de diferencias, vienen después. Para mí, vienen en una categoría inferior. Yo creo que si somos seres humanos, somos personas, todo parte por el respeto frente al otro, y si tenemos, a lo mejor, un poquito más de poder o un acceso económico mejor que el otro, no debiera ser una diferencia para marginar o tratar mal al que está al lado (grupo de discusión, mixto, clases medias altas, Santiago).

El tema del respeto y la dignidad..., eso yo creo que ni siquiera puede ser ambiguo, o sea, no... No porque gane menos dinero, o más dinero, y tenga una posición o no, el respeto debe existir para todos lados, de abajo hacia arriba y de arriba hacia abajo (grupo de discusión, mixto, clases bajas, Santiago).

Estos juicios están anclados en una conversación en que gran parte de los participantes expresó que su principal molestia no era que algunas personas ganaran más que otras. Es decir, se daba por supuesto que podía haber diferencias de ingresos, pero que en ningún caso implicaban una justificación al menoscabo o cualquier forma de discriminación o trato denigrante.

Por cierto, el lenguaje de los malos tratos no está delimitado por las posiciones socioeconómicas. El trato irrespetuoso hacia las mujeres en las calles, o a veces violento por parte de aquellos que ejercen autoridad en el trabajo y el comercio (supervisores, guardias), tiende a ser parte del mismo conjunto de experiencias de sentirse “pasado a llevar”. Sin desmerecer estos antecedentes, y en un contexto de conversación sobre desigualdades económicas, los participantes llegaban rápidamente a la conclusión de que nadie puede mirar en menos a otro por razones de clase. No es que se aceptaran otras razones –como que los hombres, en cambio, sí tuvieran el derecho de faltar el respeto a las mujeres–, sino que se ponía el énfasis en que ni el dinero ni el poder otorgado por ejercer un cargo debieran dar paso a un menoscabo social o alguna forma de discriminación. Todos somos iguales en dignidad, se concluía, y no hay recursos ni poderes que expliquen que alguien le falte el respeto a otro o no le reconozca su dignidad como ser humano.

Se ha señalado que para la sociedad chilena actual, una de las “pruebas” fundamentales y más difíciles de cumplir sería establecer un trato más horizontal e igualitario, donde históricamente se ha estructurado un lazo social desigual y jerárquico (Araujo y Martuccelli, 2012a). Las expectativas de que las relaciones sean más horizontales, de que todos sean considerados iguales en dignidad, hoy chocan con la costumbre clasista y con el machismo.

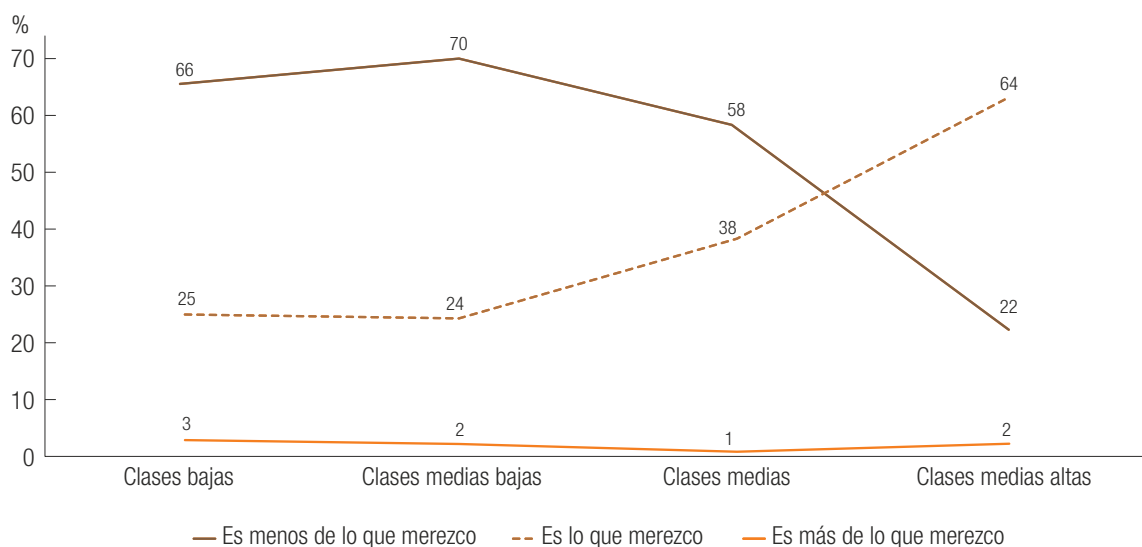
Salarios bajos y principio de necesidad

La desigualdad de ingresos molesta menos que las desigualdades en educación, salud y trato, pero esto no implica que la población evalúe positivamente el pago que recibe por su trabajo. Por el contrario, en todos los grupos de discusión salvo en las clases medias altas se percibe que los sueldos, o las pensiones, son muy bajos (en el grupo de mujeres además se añade la crítica a las diferencias salariales por género). El hecho de que muchos sientan que el esfuerzo que ponen en sus trabajos no es bien recompensado produce irritación, especialmente en el ámbito laboral, y algunas personas lo codifican como una desigualdad porque estiman que los bajos montos se explican por las ganancias de los dueños de empresas, o los sueldos de aquellos que dirigen el país (“parlamentarios” o “políticos”).

Para ahondar en esta evaluación surgida en la conversación grupal, en la encuesta PNUD-DES 2016 se preguntó a los trabajadores si el sueldo que recibían era el que merecían. El Gráfico 4 refleja la tasa de respuesta: alrededor del 70% de los trabajadores de los sectores populares

percibe que es menos o mucho menos de lo que merece, y gradualmente las clases medias, especialmente las clases medias altas, perciben que es justo.

GRÁFICO 4 El dinero que usted recibe mensualmente por su trabajo... (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Luego, a los trabajadores que dijeron que era menos o mucho menos se les preguntó las razones por las cuales merecerían un mejor sueldo (Cuadro 2). Todos los grupos sociales creen que es por su esfuerzo que lo merecen. La segunda razón más nombrada es el nivel educacional, aunque esta predomina en las clases medias altas y altas. Este es un hallazgo muy significativo, porque implicaría que solo estas clases pueden demandar un mejor salario por su educación, mientras que el resto solo puede apelar a su esfuerzo o a sus necesidades (las consecuencias de este valor diferenciado de la educación se discuten más adelante, a partir del concepto de meritocracia credencialista).

CUADRO 2 Razones para merecer un mejor sueldo (%)

	Por el esfuerzo que requiere el trabajo	Por su nivel educacional	Por las necesidades que tiene su familia
Clases medias altas	97	93	54
Clases medias	84	72	75
Clases medias bajas	92	50	81
Clases bajas	92	32	88

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Nota: El universo corresponde a aquellos que declaran que su salario es menos del que merecen.

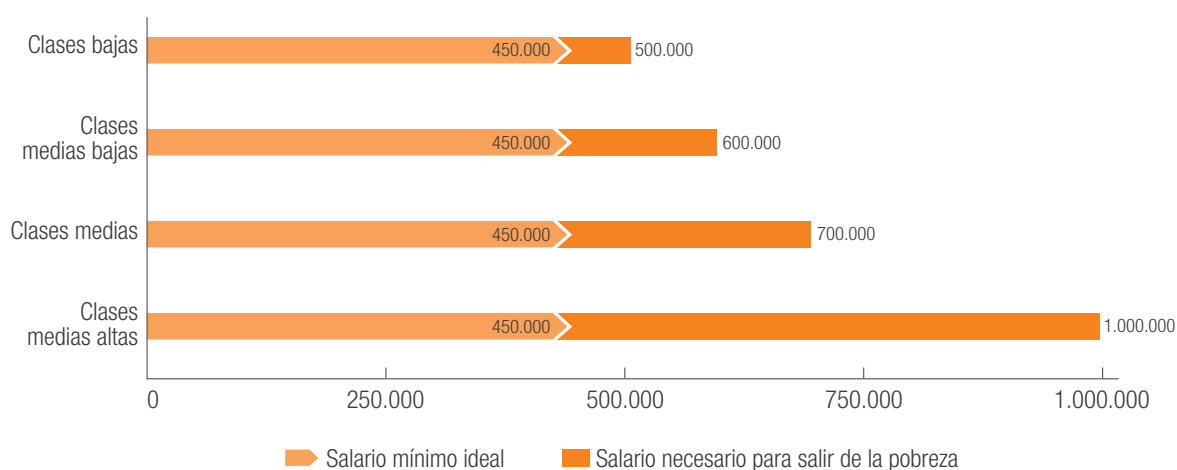
Las necesidades de cada familia es la tercera razón, aunque se reduce su importancia en las clases medias altas. En los grupos de discusión con sectores populares uno de los tópicos más presentes era que no alcanzaba para vivir dignamente con los sueldos actuales, porque

no alcanzan a cubrir las necesidades que hoy se perciben como mínimas para los hogares. En palabras de un obrero calificado, que resumen la discusión de su grupo:

Es que en el fondo, o sea, haciendo oído y resonar un poco todo lo que se ha comentado, lo que falta, a mi percepción, es que se genere el valor justo del trabajo, porque da lo mismo la especialidad que uno tenga, pero que haya un valor justo. Hoy día estamos enfrentados a que, por ejemplo, si uno llega a tener la mala pata de estar sin trabajo y uno va a una entrevista, ya, yo necesito ganar..., uno saca la cuenta de arriendo o dividiendo o etcétera, agua, colegio, locomoción y una sumatoria infinita de necesidades que son mínimas y, por ejemplo, y siendo lo más austero posible, podís llegar, qué sé yo, a ¿quinientas, seiscientos lucas? (...) [pero] uno llega y es como “¿cuánto querís ganar?”, cuatrocientos, “no, es que yo pago dos cincuenta” (grupo de discusión, hombres, clases medias bajas, Santiago).

En general, las cifras que este trabajador menciona están fuertemente arraigadas en el imaginario de lo que debiese ser un sueldo justo. En la encuesta, todas las clases ocupacionales perciben que el sueldo mínimo debiese ser \$450.000 (Gráfico 5).⁹ Es interesante notar que en las clases bajas el sueldo mínimo ideal se acerca al sueldo necesario para que una familia de dos adultos y dos niños dejara de ser pobre, y que a medida que asciende la escala social esta última expectativa aumenta.

GRÁFICO 5 Salario mínimo ideal y salario necesario para salir de la pobreza, en pesos nominales (medianas)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Además, en los grupos de discusión se entremezclan, cuando no se refuerzan, los principios normativos que son el trasfondo de la crítica a la desigualdad. Por ejemplo, al discutir que los salarios no alcanzan, los participantes conectaron esta realidad con un ideal de igualdad de trato y dignidad, de manera que un salario justo, que cubre las necesidades de las personas,

sería reflejo de un trato digno por parte de los empleadores. A su vez, la satisfacción de necesidades se vincula con el reconocimiento al esfuerzo: salarios acordes al esfuerzo realizado debiesen cubrir las necesidades de sus trabajadores.

“Salarios que no cubren las necesidades” es un tópico de la crítica a la desigualdad, así como un tema a partir del cual emergen demandas hacia las empresas y al Estado. A este último se le pide una intervención más decidida frente a las “fuerzas del mercado” (especialmente los bancos y las AFP), contra las cuales los individuos se sienten incapaces de lidiar solos. A continuación, sobre la base de la encuesta PNUD-DES 2016, se profundiza en qué aspectos se le pide al Estado un papel más protagónico y qué juicios normativos están detrás de esas demandas.

El papel del Estado y la demanda por seguridad

A la par de los crecientes juicios críticos sobre las diferencias en el acceso a la salud, a la educación, el buen trato y los bajos salarios, se observa la evolución de ciertos indicadores sobre la función que debiese cumplir el Estado en lo que respecta a la disminución de la desigualdad. Wegener y Liebig (2000) consideran que estos indicadores apuntan en su conjunto a la presencia de valores más igualitaristas, ya que el Estado, en democracia, tendría el papel de aumentar la igualdad de oportunidades y reducir las desigualdades de resultados. Por cierto, el concepto de igualdad no se reduce a la mayor o menor presencia del Estado. Algunos mecanismos del mercado, como la expansión del consumo, también tienden a la igualdad, así como otros ideales –por ejemplo, la igualdad de trato y dignidad– amplían el significado de este concepto, cuando no lo concretan, en la conversación social del país.

En Chile se observa un aumento de la opinión de que “el gobierno debería hacer algo para reducir las diferencias de ingresos entre ricos y pobres”, que desde el 75% (ISSP-CEP 2000) pasó al 91% (PNUD-DES 2016).¹⁰ Es interesante que sea entre aquellas personas con títulos universitarios donde más aumenta el acuerdo, desde el 65% al 89% en las mismas fechas.¹¹ Esto puede deberse a la expansión de la matrícula de los últimos años, mediante la cual el mundo universitario ha ganado en heterogeneidad social y cultural desde inicios de los 2000. No obstante, tampoco puede desatenderse que hay un cambio de orientación nacional sobre la preocupación sobre la desigualdad, como lo indican algunos datos ya revisados.

Otras preguntas sobre el mismo tópico no han mostrado cambios tan drásticos, e incluso han disminuido levemente. Ante el enunciado “el gobierno debería garantizar a cada persona un nivel mínimo de vida”, el porcentaje de acuerdo baja desde el 86% (ISJP 2006) al 81% (PNUD-DES 2016), y “el gobierno debería dar trabajo a cada persona que lo requiera”, se mantiene en torno al 80%.¹² Pero siguen siendo porcentajes muy altos. Para tener una

referencia comparativa e histórica, son similares a los países del bloque poscomunista recién caído el muro de Berlín. A la pregunta sobre si el gobierno debía garantizar un nivel mínimo de vida, en 1991 el 72% estaba de acuerdo o muy de acuerdo en Eslovenia, y el 80% en Alemania del Este, mientras que en Gran Bretaña solo lo estaba el 39% y en Estados Unidos el 27% (Alwin y otros, 1995: 124).

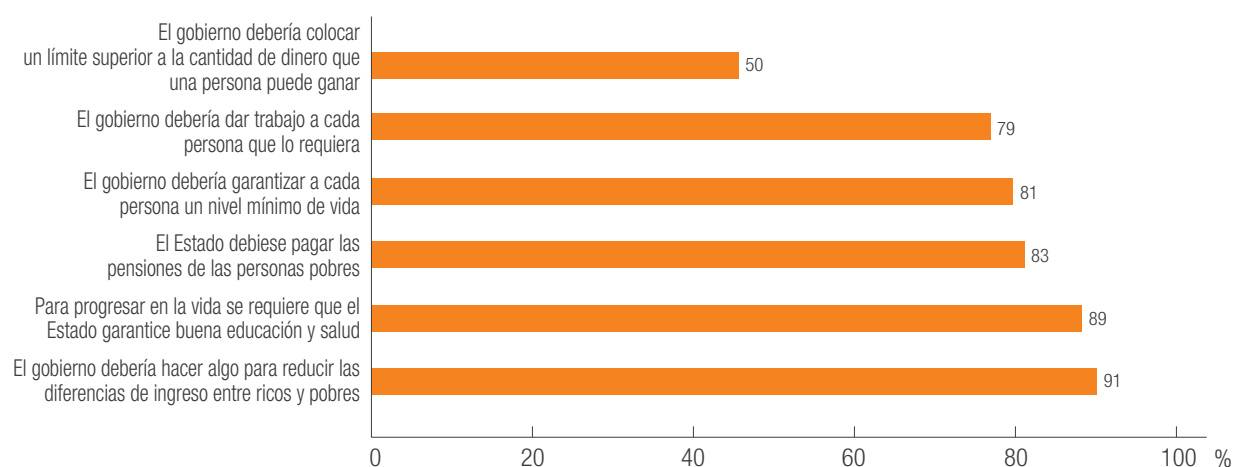
La encuesta PNUD-DES también consultó si el Estado debiese tomar medidas más radicales, como ponerle “un límite superior a la cantidad de dinero que una persona puede ganar”, cuestión que no solo registró una menor tasa de respuesta afirmativa en comparación con las preguntas anteriores, sino también una baja en el tiempo: si en 2006 (ISJP) el 66% estaba muy de acuerdo o de acuerdo, en 2016 esa opinión baja al 50% (PNUD-DES). Pero podrían igualmente considerarse porcentaje altos. Para tener algún punto de comparación, en 1991 en Estados Unidos esa misma pregunta marcaba 17%, en Gran Bretaña 39%, en Alemania del Este 60% y en Eslovenia 60%.

En el análisis se observa que las diferencias entre grupos sociales no son significativas en estas preguntas, tomando en consideración categorías como el género, el grupo educacional, la edad, la posición política y el grupo socioeconómico. Y tanto quienes se identifican con la izquierda como con la derecha marcan las mismas alternativas positivas sobre el papel del Estado. Es interesante que la clásica división ideológica solo se haga patente en el rol del mercado. Para algunos científicos políticos, la “politización de la desigualdad” –el hecho de que sea un tema obligado de la agenda social y política (Roberts, 2016)– implica que izquierda y derecha deben preocuparse de ella, y es eso lo que puede estar detrás de la idea casi unánime de que el Estado debe combatir la pobreza y la desigualdad.

No obstante, en algunas preguntas las clases bajas aprueban en una mayor proporción –como cuando se pregunta si el gobierno debiese garantizar a cada persona un nivel mínimo de vida (acorde con el principio de necesidad)–, y en otras las clases medias altas bajan respecto del promedio, como cuando se pregunta si el Estado debiese dar trabajo al que lo requiera. Notorio es que cuando se enuncia que “para progresar en la vida se requiere que el Estado garantice buena educación y salud”, todas las clases sociales rondan el promedio, de 89% (ver Gráfico 6).

Los encuestados en general aprueban la idea de un Estado garante y preocupado tanto de la pobreza como de la desigualdad, salvo cuando se pregunta sobre los “límites superiores a los ingresos más altos”. El mayor rechazo al “límite superior” está en conjunción con demandas de más meritocracia –es decir, que el esfuerzo no debiese tener límites de entrada ni techos que lo obstaculicen–, mientras que la demanda hacia al Estado, y ciertamente también hacia las empresas, es que mejoren las condiciones salariales y que aumenten los pisos mínimos de seguridades.

GRÁFICO 6 Porcentaje que respondió “muy de acuerdo” más “de acuerdo” en las siguientes frases



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Tomando en cuenta el conjunto de preguntas revisadas de la encuesta PNUD-DES 2016, se observa que en los grupos medios altos hay mayor legitimación del hecho de que los beneficios de sus trabajos o de capitales recibidos se puedan destinar a conseguir mejor educación, salud o jubilación. El juicio que subyace a esta creencia es que no es injusto ni problemático que instituciones privadas ofrezcan esos servicios, ni que el acceso a ellos esté diferenciado por los precios de mercado. Sin contradecir la idea anterior, los grupos medios altos también estarían señalando que el Estado podría garantizar esos servicios al resto de la población menos aventajada, pero que no debiese excluir la oferta privada de la que ellos se benefician.

Como la gran mayoría de la población recibe bajos salarios, no puede optar a esos servicios privados y vive con inseguridad por la posibilidad de sufrir algún problema de salud o relacionado con su entorno.¹³ En los grupos de discusión y entrevistas se evidencia un sentimiento de injusticia que emerge por el contraste entre ambos mundos, así como por la idea de que bienes públicos como la educación o la salud debiesen estar garantizados por el Estado. Estas percepciones conllevan una proyección y una demanda hacia el Estado por mayor *seguridad*: seguridad de ser atendido oportunamente en los hospitales, seguridad de vivir en un barrio tranquilo, seguridad de que la pensión alcance en la vejez, seguridad de que los hijos puedan estudiar y tengan buenos sueldos en el futuro. Para buena parte de la población esas seguridades no están garantizadas. Sentirse inseguro en aspectos que solo unos pocos tienen asegurados deriva en un profundo sentimiento de injusticia, que está en el centro de la crítica a la desigualdad social.

En síntesis, sobre la base de los datos examinados hasta el momento, se puede afirmar que hay una demanda —especialmente en los sectores populares— tanto por un trato cotidiano más igualitario como por salarios que alcancen a cubrir las necesidades de las familias, y por

mayor seguridad y protección, en todo lo cual el Estado debiese tener un papel importante, especialmente en aquellas áreas en que cada vez más se percibe como injusto que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a un mejor servicio. En contraste, en los grupos medios altos hay una mayor legitimación del acceso a servicios particulares pagados en áreas como la educación o la salud.

La tolerancia a la desigualdad y la meritocracia

Del análisis anterior se deduce que buena parte de la población es crítica de las desigualdades, que demanda un Estado más presente en su función de garante de seguridades sociales y que exige una mayor horizontalidad en el trato cotidiano. Ahora bien, por otro lado, diversos investigadores argumentan que en el país la tolerancia a la desigualdad de ingresos es alta y que diversos mecanismos culturales operan para legitimarla (Castillo, 2009; Guzmán, Barozet y Méndez, 2017; Mac-Clure y Barozet, 2015; Puga, 2013). En especial, se impondría una idea de meritocracia como valor cultural dominante. Un conjunto de indicios en los grupos de discusión y en la encuesta PNUD-DES 2016 apunta también en esa dirección.

Meritocracia en las encuestas de opinión pública

Parte de la literatura actual sobre la legitimación de la desigualdad apunta al valor del mérito como un mecanismo de asignación de recompensas que hace tolerables las diferencias de ingresos o que genera la esperanza de movilidad intergeneracional a través del esfuerzo y el talento. El mérito, sin duda, tiene un carácter ambivalente en la era moderna: por un lado, se considera un principio de justicia y de igualdad, ya que permitiría reconocer el valor de aquellos que alcanzaron una posición más alta en la sociedad gracias a su esfuerzo o talento, en contraposición a aquellos que gozan de una posición hereditaria o adscrita (Miller, 1999). Por otro lado, la meritocracia podría estar asociada a la estigmatización y demeritación de grupos vulnerables –si están arriba los que se esfuerzan, abajo quedarían solo los débiles y flojos–, y a la naturalización de desigualdades de resultados (Cociña, 2013; Dubet, 2015). Es necesario tener a la vista esta doble dimensión del mérito –como principio de justicia y como mecanismo que propicia la tolerancia a la desigualdad–, porque no es fácil separarla en los siguientes juicios observados en las encuestas y en los grupos de discusión.

Si tradicionalmente se ha entendido el mérito como la conjunción entre habilidades cognitivas –inteligencia o talento– y esfuerzo (Young, 1958), en Chile el ideal consolidado

es el merecimiento a través del esfuerzo. En la encuesta PNUD-DES, el 84% de las personas encuestadas está de acuerdo con la afirmación “las personas que trabajan duro merecen ganar más que las que no lo hacen”, y el 93% está de acuerdo con la expresión “la mejor forma de progresar en la vida es esforzarse por emprender, capacitarse y trabajar duro”. No hay diferencias significativas entre los grupos tomando en cuenta la clase, el sexo, la edad ni el posicionamiento político.

En contraste, solo el 48% está de acuerdo con el enunciado “está bien que las personas más inteligentes o talentosas ganen más dinero, aunque se esfuerzen menos o igual que el resto”. En general, en los grupos de discusión no aparece como central la idea de mérito asociada a inteligencia o talento, y se valora más bien el *esfuerzo* puesto en alcanzar estudios superiores. En cualquier caso, el esfuerzo personal aparece como la viga estructural de la moralidad chilena (especialmente como un valor de la “clase media”, como se ve claramente en el capítulo cuarto), y, ya se observó, todos aquellos que sienten que merecen un mejor salario apelan a su esfuerzo como una razón para ello.

Para comparar, en la ISJP del año 2006 se obtenían puntajes similares para la pregunta sobre si las personas que trabajan duro merecerían ganar más que las que no lo hacen (80%), así como son altos los valores en países como Alemania (91%), Israel (77%) y República Checa (85%). Para la ISJP de 1991, Schmidt reportó el 93% de acuerdo para esa pregunta en Gran Bretaña y el 84% en Holanda (Schmidt, 2000: 227). Es decir, es un fenómeno bastante extendido, si no global, porque el mérito es uno de los principios que caracteriza a las sociedades contemporáneas y otorga un soporte valórico a las economías de mercado, según las cuales idealmente las personas ofrecen sus capacidades de trabajo –habilidades intelectuales o fuerza física– con la finalidad de ser recompensadas por ellas.

Sin embargo, otras encuestas reflejan que hay países donde los valores meritocráticos son aun más altos, como Estados Unidos. En el Cuadro 3 se muestran factores para surgir en la vida. Chile no parece tan distante de países como Argentina, donde igualmente los factores más importantes son “tener un buen nivel de educación”, “el trabajo duro” y “tener ambición”. No obstante, en comparación con Estados Unidos, esos tres aspectos no son tan altos.

Entre los factores para surgir en la vida, en Chile han disminuido en el tiempo aquellos de índole adscriptiva. Tomando como referencia encuestas CEP, el factor “provenir de una familia rica o con muchos recursos” baja desde 38% en 2009 a 24% en 2015, y “tener padres con altos niveles de educación” de 54% a 36%.¹⁴ Si bien este descenso de los factores adscriptivos no necesariamente implica que hayan aumentado los factores meritocráticos en las razones para “surgir en la vida”, otras preguntas de la serie histórica de las encuestas CEP sí constatan una tendencia al aumento de las explicaciones más individualistas, especialmente las preguntas de atribuciones sobre causas de la riqueza y la pobreza.

CUADRO 3 Para surgir en la vida, ¿cuán importante cree usted que es (porcentaje de respuesta de las categorías “esencial” más “muy importante”)

	Chile	Argentina	EE.UU.
Tener un buen nivel de educación	79,5	69,2	88,0
El trabajo duro	69,5	66,5	85,4
Tener ambición	58,3	59,5	91,4
Conocer a las personas adecuadas	54,5	65,3	46,4
Tener padres con altos niveles de educación	53,7	39,4	49,9
Provenir de una familia rica o con muchos recursos	37,8	21,6	30,5
Tener contactos políticos	22,2	23,3	20,2
La raza u origen étnico	12,1	8,6	11,2
Ser hombre o ser mujer	11,7	12,9	10,9
La religión que tengan las personas	10,4	5,0	11,2
Pagar coimas	6,7	3,6	2,9

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta ISSP 2009.

En efecto, al analizar las causas que las personas atribuyen a la acumulación de riqueza, entre 1996 y 2015 la alternativa “iniciativa personal” sube de 12% a 34% y “trabajo responsable” de 16% a 23%. Asimismo, cuando se revisan las causas que las personas atribuyen a la pobreza, sube la opción “flojera y falta de iniciativa” desde el 18% en 1996 al 40% en 2015, mientras que el factor “las pocas oportunidades de empleo” bajó de 23% a 4% en la primera mención (sin embargo esta variable, de carácter más estructural, es la más alta en la segunda mención).¹⁵ Es importante señalar que tanto en los “factores para surgir en la vida” como en las “causas de la riqueza y pobreza” la variable más nombrada es la educación alcanzada, tema en el que se profundizará más adelante.

El hecho de atribuir el origen de la riqueza a la educación, a la iniciativa personal y al trabajo responsable puede subyacer a los juicios sobre los “salarios justos” de ocupaciones de altos ingresos, indicador en que Chile obtiene resultados más altos que otros países, al menos si se consideran las preguntas sobre salarios de distintas ocupaciones, en que, por una parte, a las personas se les consulta cuánto creen que perciben un presidente de una gran empresa y un obrero de una gran empresa, y por otra, cuánto *debiesen* ganar.¹⁶ La diferencia en esta última pregunta entre distintos países se muestra en el Cuadro 4. En Chile, la brecha justa es considerablemente mayor que en países con alta igualdad (Noruega, Suecia) o en países de tradición liberal (Gran Bretaña y Estados Unidos). Por ejemplo, tomando en cuenta la última medición (encuesta COES 2014), en Chile se considera que el directivo de una empresa debiese ganar 13,3 veces más que un obrero, mientras que en Suecia se cree que debiese ganar solo 2,3 veces más.

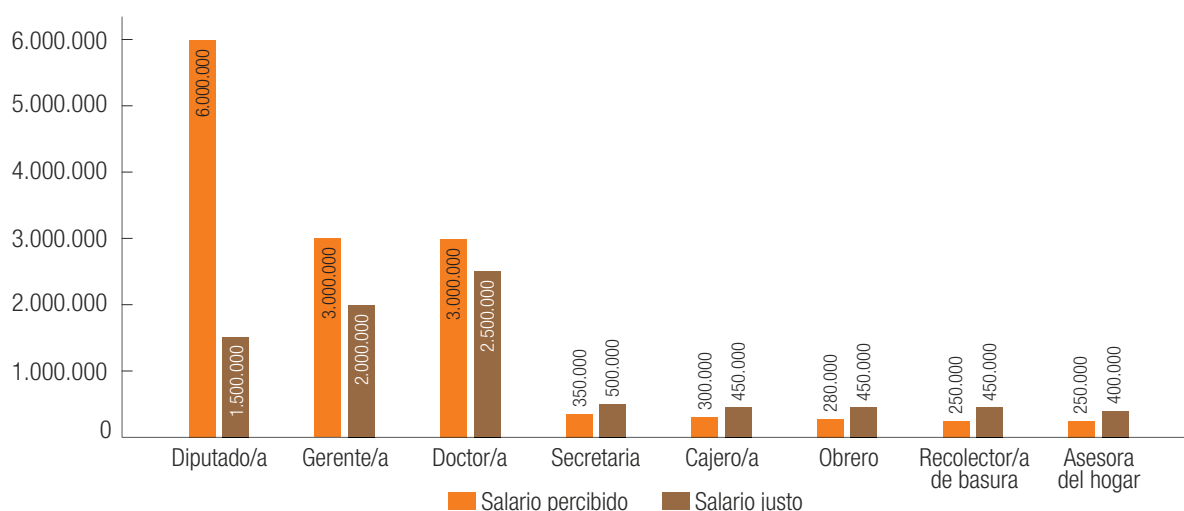
CUADRO 4 Brecha entre el salario justo del presidente de una gran empresa y el salario justo de un obrero semicalificado

Chile, 2014 (COES)	13,3
Chile, 2009 (ISSP-CEP)	10,7
EE.UU., 2009	7,1
Gran Bretaña, 2009	5,3
Noruega, 2009	2,3
Suecia, 2009	2,2

Fuente: Osberg y Bechert (2016) y elaboración propia a partir de encuestas ISSP 2009 y COES 2014.¹⁷

Lo que se aprecia para este caso se repite con otras ocupaciones. Como se observa en el Gráfico 7, si bien se considera que se deberían subir los sueldos de las ocupaciones de menores ingresos (secretaria, obrero no calificado de una fábrica, empleada doméstica, recolector de basura y cajero de un supermercado) y que los sueldos de las ocupaciones de altos ingresos (médicos, gerentes de una gran empresa y, muy marcadamente, diputados) debiesen bajar, sigue habiendo una distancia entre ambos.

GRÁFICO 7 Salario percibido y salario justo según ocupación



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

En general, en todos los países en donde se ha hecho la pregunta suben los ingresos bajos y bajan los ingresos altos, pero en aquellos con alta desigualdad la distancia entre los salarios justos de las ocupaciones de bajo y alto estatus ocupacional sigue siendo elevada en comparación con los países con menor desigualdad. Juan Carlos Castillo (2011) sostiene que es así porque hay un efecto de contexto sobre lo que sería posible esperar y conceder a ocupaciones con distintos estatus. En esta línea, puede influir en la expectativa de brechas de sueldos el hecho de que la calificación de las ocupaciones manuales, y los sueldos asociados, sea mayor en los países desarrollados. Aunque tampoco se puede desechar la idea de que

son los valores más igualitaristas los que propiciaron esa menor distancia, especialmente en los países escandinavos.

Tomando en cuenta estos resultados, ¿cómo se explican las críticas a la desigualdad por un lado y por otro el valor de la iniciativa personal y el esfuerzo, o la tolerancia a las diferencias de ingresos entre ocupaciones diversas? El significado ambivalente del mérito como principio de justicia y como mecanismo de tolerancia a la desigualdad puede dar luces sobre ello. A continuación se analiza en profundidad la conversación sobre mérito en los ocho grupos de discusión, y se relaciona con el material de las entrevistas y la encuesta PNUD-DES 2016.

Tres repertorios de la meritocracia

La discusión sobre el mérito en Chile remite a tres repertorios culturales de evaluación que combinan en distintas medidas las ideas de “sacrificio”, “esfuerzo personal”, “educación alcanzada” y “movilidad”. Los repertorios de evaluación son criterios de acción y herramientas de evaluación que las personas usan para orientarse socialmente, para distinguir aquello que es valorable de aquello que no lo es, lo positivo de lo negativo, lo moralmente aceptable de lo condenable, lo oportuno de lo perjudicial (Lamont, 2000; Sachweh, 2009). Muchos de estos repertorios surgen en la familia y en la escuela, aunque también se alimentan de la discusión pública y política transmitida en los medios de comunicación. Los repertorios tienen una función narrativa y biográfica, ya que son soportes cognitivos de las personas para evaluar sus propias vidas y las de los otros. Entonces, cuando se dice tres “repertorios” de la meritocracia se alude a tres formas de significación tanto del mérito personal como de los otros.

Mérito y estigmatización “hacia abajo”

El primer repertorio de la meritocracia se expresa en la idea de que el esfuerzo individual es la razón principal para trayectorias ascendentes de movilidad social –especialmente, la posibilidad de salir de la pobreza–, así como una razón clara por la cual las personas de escasos recursos no salen de su situación. En este repertorio se ubican narrativas que se refieren a que los individuos salen adelante solo gracias a su esfuerzo, y que aquellos que no lo han hecho es por su flojera o porque no se esforzaron lo suficiente. Es decir, es una idea de meritocracia que se compone tanto del esfuerzo individual –depende de uno en salir adelante– como de la estigmatización de los grupos de escasos recursos. Felipe, un cirujano de 60 años, lo dice del siguiente modo:

Creo que uno de los graves problemas de nuestro pueblo es que son flojos, es un pueblo flojo, un pueblo que se cree más de lo que es, un pueblo que tiene un ego tremendo (...) mientras no comprenda [que no hay otra manera] que el trabajo y el esfuerzo y el sudor de tu frente (entrevista, hombre, clases medias altas, Santiago).

Uno de los atributos de aquellos que plantean esta idea del mérito es que narran su historia personal como una ascensión social. Para Felipe, nacido en una familia de odontólogos, la historia de sus abuelos y sus padres es de superación y de lucha, y en el relato se impone la imagen de que él ha logrado llegar donde está gracias a su esfuerzo (despertarse temprano, prepararse, tratar de ser el mejor en lo que hace). Pero no son solo personas de grupos socioeconómicos altos quienes adoptan esta posición. En los grupos de discusión de obreros, estudiantes y técnicos medios hubo participantes que narraron una trayectoria familiar o personal que partía desde muy abajo y ascendía a partir del esfuerzo. Su crítica hacia aquellos que se quedaron “abajo” también sirve para valorizar el propio esfuerzo puesto en sus trayectorias, y como constatación de que “nadie los ayudó a salir adelante”. La siguiente anécdota de un técnico en computación cristaliza tanto su origen como la evaluación de los demás:

Yo vengo de una familia del campo (...) gracias a Dios hace tiempo no tomo micro (...) estos días, un, un micrero me chocó, ¿pero sabe cómo me trató él, el micrero? A mí, siendo que él me chocó... Yo le dije: “¿Sabes qué? Aprende a ser gente, por eso estás ahí, por eso estás chantado ahí, aprende a ser gente, porque no sabes lo que me costó a mí tener quizá el vehículo que tengo” (...). El chileno prácticamente está en eso y quiere que todo [se lo] regalen, es por eso que el país está estancado (grupo de discusión, mixto, clases medias, Santiago).

En la cita se plantea que aquellos grupos que no se esfuerzan –hiperbólicamente se habla de “el chileno”– quieren que les regalen que las cosas. Una integrante del grupo de mujeres trabajadoras del sector servicios repite la idea: “Gente que no trabaja, que recibe miles de bonos, y uno que trabaja, que con esfuerzos paga su dividendo, sus cuentas, y al resto todo se lo regalan”. En otros grupos emerge en esta línea la crítica a los bonos que el Estado entrega a los sectores de bajos ingresos (los mapuches y los inmigrantes también son mencionados como aquellos que reciben “privilegios” inmerecidos de parte del Estado). Elena, de Concepción, trabajadora del *retail*, plantea:

La clase pobre, van a ser siempre pobres, para mí, porque ellos tienen todos los beneficios (...) ellos pueden tener casa. [En cambio] tú vas, no sé, a la municipalidad, y presentas ciertos papeles, y tienes esto, que tienes lo otro, entonces (...) pucha, decís, o sea, cuándo va a cambiar esto, por qué ellos no son (...). Yo no sé qué clase seremos nosotros. No somos clase alta, nosotros somos, yo creo que clase media baja. Y la clase baja es la gente que está ahí, detenida, y nosotros queremos seguir avanzando (...) tener una mejor calidad de vida (entrevista, mujer, clases medias bajas, Concepción).

Dentro de este repertorio, se percibe que la gama de oportunidades es amplia, y que aquellos que aprovechan estas oportunidades pueden salir adelante, mientras que aquellos que no lo hacen se quedan rezagados bajo su propia responsabilidad. En palabras de un obrero:

En este país, y en ninguna parte, uno no se tiene que morir de hambre porque las oportunidades están ahí, uno no tiene que esperar a que los demás o que el gobierno solucione los problemas (...) tengo que crearme la oportunidad día a día y tal vez estar dispuesto a pintar piedras pa' vender (grupo de discusión, hombres, clases medias bajas, Santiago).

En el conjunto de estas apreciaciones se distinguen “procesos simbólicos de estigmatización y de demeritación de lo ajeno” (Reygadas, 2008). En efecto, esta *meritocracia individualista y estigmatizadora* es un importante mecanismo para tolerar la desigualdad.

Mérito y crítica social “hacia arriba”

Aunque el repertorio anterior y su explicación sobre cómo funciona el mundo (únicamente sobre la base del esfuerzo) es intenso en quienes lo invocan, no cobra mucho sentido en las conversaciones grupales analizadas. Rápidamente, en todos los grupos de discusión se planteaba que tanto la disparidad de contactos (el uso de apellidos y de “pitutos”)¹⁸ como la desigualdad de poder y de oportunidades limitan la concreción del ideal a que apela ese repertorio.

De hecho, en las conversaciones surge un segundo modo de significar el mérito que se podría denominar *meritocracia crítica*, concepto que se hace presente de dos formas. En una primera variante el mérito actúa como un principio de justicia para criticar la actitud de los grupos altos. Esta idea se basa en la sensación de que, pese al esfuerzo puesto en los estudios o los trabajos, las mejores posiciones sociales están clausuradas para la mayoría; las clases altas privilegiarían “a los suyos” y sacarían provecho de sus posiciones de origen, con lo que impedirían que aquellos que vienen de más abajo puedan ver premiado su esfuerzo y sacrificio. Una persona del grupo de profesionales lo expresa así:

Hay gente que... que de repente tiene que trabajar para poder pagar sus estudios, y tiene que trabajar mucho. Y pucha, porque no tiene el pituto, porque no tiene el apellido, o porque no se mueve en un círculo (...) [no se] puede integrar a un buen cargo, no tiene la oportunidad, ¿cachái? (grupo de discusión, mixto, clases medias altas, Santiago).

Al contrario del repertorio anterior, la mirada no está puesta en los grupos bajos sino en los grupos altos. En este caso, la meritocracia actúa como principio de justicia y se dirige contra el estatus hereditario y el uso de contactos. La idea del esfuerzo como principio de justicia produce frustración –porque rompe la expectativa puesta en el esfuerzo– y además propicia la justificación de usar los propios contactos para conseguir trabajos o favores. Varias personas en los grupos de discusión reconocieron recurrir a “pitutos y contactos” para conseguir puestos de trabajo, a la vez que manifestaron lo importante que era para buena parte de la sociedad disponer de redes para propósitos laborales. Lorena, una vendedora, muestra este doble aspecto: la frustración y la necesidad de usar las redes propias:

Yo antes decía: “Yo voy a buscar trabajo y no quiero ir de parte de nadie, yo quiero ir yo, yo con mi currículum”. Y fíjate que me ha tocado que no me pescan, poh, yo mando currículum a distintas empresas y entidades y todo, y no me pesca nadie, poh. ¿Y quién conoce a Lorena? Nadie, poh, entonces en el último tiempo pa’ poder lograr un trabajo tuve que hacerlo a través de mis contactos, de mis amistades, de mis conocidos, etcétera, cosa que a mí nunca me ha gustado. Y fíjate que eso me frustra (grupo de discusión, mujeres, clases medias bajas, Santiago).

Otra variante de meritocracia crítica extremadamente presente en los grupos de discusión fue la denigración de “los políticos”, como un grupo que no merece los sueldos que recibe. En todas las ocasiones en que se habló de sueldos injustos, el primer referente que emergió en el imaginario fueron los políticos, especialmente los parlamentarios. El repertorio de crítica es amplio y repetitivo: ganan millones, tienen sueldos aberrantes, no asisten a las sesiones, se suben su salario en un día y les cuesta un año subir el salario mínimo, juegan con sus teléfonos mientras trabajan, tienen viáticos y bonos desmesurados, y favorecen a sus familiares o a los empresarios. En el grupo de discusión de ocupaciones no calificadas, se dio un ilustrativo diálogo al respecto:

Hombre: A estos mismos políticos, ¿no les deben subir el sueldo!

Mujer: ¡No, poh! ¿Cierto?

H: Esos famosos viáticos, ¿por qué?

H: Ganan millones.

H: Noo, pero obvio, si es una vergüenza, una burla..., es una burla.

M: Es que para lo que están sentados ahí... y algunos ni van.

(Grupo de discusión, mixto, clases bajas, Santiago).

La crítica no se dirige tanto a su desempeño político (“no nos representan”) sino que más bien se hace desde una lógica laboral, productiva y meritocrática (por ejemplo, no merecen lo que reciben porque no cumplen, no trabajan y no se esfuerzan). En este sentido, como se vio más arriba, en la pregunta sobre cuáles debiesen ser los salarios justos para cada ocupación, los políticos son el grupo que menos merece su sueldo: los encuestados consideraron que los diputados debían ganar el 75% menos.

En este escenario, la gran idealización del mérito-esfuerzo contrasta con la evaluación que señala que este ideal no se concreta en la realidad. Mientras el 84% está muy de acuerdo o de acuerdo con la afirmación “las personas que trabajan duro merecen ganar más”, solo el 19% cree que efectivamente “en Chile las personas son recompensadas por sus esfuerzos”. Esta crítica entonces se experimenta más como una frustración porque no se reconoce el esfuerzo personal, no se realiza el ideal, que como una crítica a los valores meritocráticos propiamente tales.

Mérito y educación

Aunque en los dos repertorios anteriores el esfuerzo es la coordinada principal, los grupos de referencia son distintos: en el primero están los pobres que no se esfuerzan, cuya historia difiere de la de aquellos que sí lo hacen, mientras que en el segundo están las elites que se aprovechan de sus posiciones y privilegios e impiden con ello que el esfuerzo de los demás dé los frutos esperados.

Sin embargo, existe un tercer repertorio, que no es del todo crítico hacia las posiciones altas, sino que idealiza el lugar que ocupan. Idealizan, especialmente, a los profesionales que han ascendido en la escala social por la educación que tuvieron. Esta idealización surge en las discusiones grupales sobre todo cuando se debate sobre diferencias de ingresos justas y legítimas, en otras palabras, sobre las diferencias de ingresos que “no molestan”. Como se vio antes, las desigualdades de ingresos son aquellas que menos molestaban en comparación con las desigualdades de salud, educación y trato. En la discusión grupal, uno de los argumentos centrales para tolerar las diferencias salariales es que la gente con título profesional merece un mejor salario, ya que los estudios implicarían, nuevamente, un *gran esfuerzo*. No sería fácil cursar Medicina o Ingeniería, por citar las carreras más mencionadas.

Como plantea una persona en el grupo de discusión de clase media, es un asunto de lógica: “O sea, si yo soy ingeniero eléctrico (...) yo voy a ganar más que un técnico, poh; si yo soy doctor, lógico que voy a ganar más que una enfermera”. La misma lógica aparece en la discusión del grupo de jubilados: “Es lógico, porque una persona que estudió Medicina, Ingeniería, estudia seis, siete años... y se tuvo que sacrificar harto pa’ llegar a lo que es, entonces creo que se lo merece”.

Es interesante observar que cuando se mide la brecha entre lo que deben ganar ciertas ocupaciones y lo que se percibe que ganan, los médicos no presentan diferencias: tomando la *mediana* de las brechas entre lo percibido y lo que debiesen ganar en la pregunta de salarios, mientras se cree que las empleadas domésticas y los recolectores de basura debiesen ganar 60% más y los gerentes de una gran empresa nacional 30% menos, los médicos presentan una brecha de 0%. Esta idea reafirma la que se planteó en las discusiones grupales respecto de que ellos, por su preparación prolongada y esfuerzo en conseguir un título, tendrían asociado un sueldo justo. En los grupos se dejaba claro que si bien los gerentes o jefes pueden merecer un sueldo elevado por su responsabilidad, los que tienen más años de estudios y preparación (por ejemplo, médicos, ingenieros o abogados) merecerían más justamente lo que perciben.

El valor de la educación también cumple una importante función en la tolerancia a las diferencias de ingresos, ya que algunas personas sostienen que no podrían exigir o reclamar una remuneración mejor porque tienen pocos estudios. Esto es especialmente claro en los grupos de conversación y en las entrevistas con los estratos populares. En palabras de una participante de los grupos de discusión, que trabaja en una empresa de aseo: “Lo que pasa

es que uno..., pongámosle yo, tuve cuarto medio, así que... no tuve ni una profesión, así que yo no puedo pedir más de lo que tengo. O sea, fue cuarto medio y listo”.

En este sentido, este tercer repertorio no estigmatiza a los grupos bajos, sino que es una forma práctica de situarse a sí mismo en la sociedad.

La potencia de esta idea de que las diferencias de ingresos son justas no viene solo de la suposición –afianzada evidentemente en la realidad– de que los profesionales con estudios universitarios ganan más dinero que el resto, ni de la constatación de que las personas perciben peores sueldos porque no tienen las credenciales educativas, sino también de la expectativa de padres y madres de que sus hijos e hijas (o nietos y nietas) tendrán una mejor educación y serán “más que uno”. Mónica, de Valparaíso, narra lo difícil que ha sido para ella dar educación a sus hijos, pero confía en que su nieta “será otra”:

Pero mi nieta está estudiando sí, ella va al liceo ya (...) Así que yo le enseño harto, le digo yo que ella tiene que ser otra, más adelante que estudie, que aproveche de estudiar, pa’ que no ande barriendo, pa’ que no ande limpiando casas y cosas así, usted tiene que tener sus estudios (...). Si ahora la gente si no estudia no es nada poh. Ahora la gente tiene que estudiar pa’ poder ser alguien en la vida, si no, no (entrevista, mujeres, clases bajas, Valparaíso).

El valor de la educación es una constante en la historia de Chile desde mediados del siglo XX, aunque ha tomado un ímpetu mayor en los últimos treinta años. De hecho, “educación” es el concepto más repetido en los discursos presidenciales desde la vuelta a la democracia.¹⁹ A este ímpetu colabora el papel central que le han dado los movimientos estudiantiles. Dentro de este relato nacional, la mayoría de los entrevistados o participantes de los grupos de discusión que tenía hijos justificaba el sacrificio personal (extensas o dobles jornadas) para lograr que sus hijos estudien y “sean más que uno”. Como se dice en un grupo de trabajadores calificados:

Yo tuve que arrancar de Curanilahue pa’ acá pa’ Santiago..., para que mis hijos fueran mejor (...). Te sacái sudor pa’ que tus hijos estudien en la universidad. Gracias a Dios se recibió uno y me queda una (...). Aquí yo trabajo en dos turnos, pa’ que tu hijo sea mejor que tú, eso es lo que yo hago (grupo de discusión, hombres, clases medias bajas, Santiago).

Esta idea de sacrificarse por las generaciones venideras le permite a una buena parte de las familias chilenas proyectar que las necesidades insatisfechas que se viven en el presente se superarán por medio de la educación de las generaciones venideras.

En resumen, cuando la idea de mérito “propio” se usa para estigmatizar, culpar o demeritar a otros por la malograda situación en que viven, se desarrolla una forma de justificación de la desigualdad. Por otro lado, cuando la meritocracia actúa como un principio de justicia

frente a las discriminaciones o arbitrariedades llevadas a cabo por grupos que gozan de posiciones adscritas, se convierte en una herramienta de crítica frente a ventajas que se creen inmerecidas.

El mérito relacionado con la educación –o *meritocracia credencialista*– es mucho más difícil de situar en esta evaluación. Por un lado, en la conversación cotidiana el mérito educativo es una forma de entender el mundo social en que se vive, donde muchos tienen baja escolaridad, y es a ese factor al que se asocian los malos salarios. Por lo mismo, subyace en esta idea de mérito un principio de esperanza: un mejor futuro para las generaciones venideras si logran estudiar una carrera. A este carácter de la meritocracia se conecta la demanda por mayor seguridad en términos de la calidad de la educación: cerca del 90% de la población cree que para progresar en la vida se requiere que el Estado garantice una buena educación. Por cierto, esta demanda apela a todos los niveles del sistema educacional, desde la educación preescolar hacia adelante.

Por otro lado, la estrecha relación entre mérito y educación puede tener diversas consecuencias para la tolerancia a la desigualdad. Por ejemplo, la idea de que la generación siguiente “pueda salir de aquí y ser más que uno” instala la pregunta sobre los lazos de solidaridad con los que “se quedan” y “no pueden salir de aquí”, además de la valoración del entorno en que se nace y se vive. Luego, cuando solo importan el “cartón” y el “título”, se pueden devaluar otras competencias que se adquieren con la experiencia u otras habilidades; se puede debilitar en el propio mercado del trabajo el reconocimiento de otras formas de competencias (y el esfuerzo puesto en ellas para adquirirlas) o la inflación de títulos universitarios sin las competencias técnicas que el propio sistema laboral requiere. Por último, si solo las clases medias altas pueden exigir un mejor salario por su nivel educacional, y son ellas las que acumulan más capital cultural en el tiempo –o que desde temprana edad tienen mejores oportunidades educativas–, las generaciones más jóvenes también experimentarían un grado de frustración en la medida en que la educación que están teniendo no iguala las expectativas puestas en ella. Investigaciones recientes ya apuntan en esta dirección (Canales, Opazo y Camps, 2016).

Comentarios finales

En este capítulo se examinaron, haciendo uso de abundante evidencia empírica, los elementos culturales que sustentan hoy en Chile tanto los juicios críticos sobre la desigualdad en algunos ámbitos como lo que subyace a la tolerancia a la desigualdad socioeconómica.

Llama la atención que desde el año 2000 haya aumentado alrededor de quince puntos porcentuales el rechazo a la idea de que las personas que puedan pagar más tengan mejor salud y educación. Este rechazo coincide con el hecho de que las desigualdades en el acceso

a salud y educación son las que más molestan a la población. Por cierto, no es un juicio compartido por todas las personas: aquellas con orientación política de derecha y aquellos de estratos socioeconómicos más altos tienden a legitimar las desigualdades producidas por los mecanismos de mercado, especialmente en las áreas de salud, educación, barrios seguros y pensiones.

También emerge con fuerza la importancia que las personas atribuyen a las desigualdades de trato social. Ser menoscabado o discriminado atenta contra el principio de dignidad. Según este principio, ampliamente compartido, todas las personas deben ser tratadas de igual manera, más allá de las diferencias de ingresos.

Hay una evaluación crítica sobre los salarios que reciben las personas: casi el 70% de los trabajadores de los sectores populares percibe que su remuneración es menor que la que merece. Surgen de la investigación dos razones que justifican este juicio. Primero, las personas creen que lo que ganan no refleja el esfuerzo que hacen. Segundo, el salario no cubre las necesidades reales de las familias. Esta segunda razón se acopla con un principio de necesidad: los ingresos no alcanzan para vivir como se espera. Y este principio de necesidad se fortalece y se vuelve más demandante en un país que ha aumentado sus expectativas de consumo y de calidad de vida, al tiempo que los salarios siguen siendo bajos para una parte muy importante de la población. En promedio, las personas creen que los sueldos de las ocupaciones de menores ingresos deben aumentar en 60% y los de gerentes y políticos bajar en 30% y 75%, respectivamente. Esta nivelación no implica que consideren que las brechas deban eliminarse, al contrario: les parece normal que haya diferencias de sueldos si reflejan el esfuerzo puesto en los estudios o en lidiar eficientemente con cargos de responsabilidad.

También se aprecia una fuerte valoración del papel que le corresponde al Estado. Se espera que este de algún modo reduzca las diferencias entre pobres y ricos, y garantice una mejor educación y salud. A la luz de las desigualdades que más molestan, el rol del Estado se asocia a una demanda por más seguridad para todos, especialmente en áreas en que la población nota las mayores desventajas (salud, pensiones) y en que se percibe que el futuro no está asegurado para las nuevas generaciones (educación).

Las orientaciones normativas examinadas tienen un papel en la percepción y las creencias sobre las desigualdades sociales, y en las posibilidades de que haya transformaciones en este ámbito. Por una parte, la molestia frente a la desigualdad en salud, a las faltas de oportunidades en educación, así como la demanda por un trato más horizontal y digno, son agentes catalizadores de las demandas de cambio. Algunos de los *principios normativos* que subyacen a estas molestias han motivado movimientos sociales masivos, como en el caso de la educación. Otros son causa de conflictos e irritaciones en la vida cotidiana, desde donde emergen nuevas prácticas sociales. Así, en Chile se alude crecientemente al respeto y la dignidad como marco de referencia para evaluar las relaciones sociales. Las personas quieren ser bien

atendidas en los servicios públicos, no ser pasadas a llevar en la calle o el transporte, tener un trato digno en sus trabajos, no ser miradas en menos por la posición social que ocupan.

Finalmente, la meritocracia es también un catalizador de demandas por mayor justicia e igualdad. A partir del principio del mérito se denuncian cada vez más los privilegios y las redes de poder, y se demanda más transparencia procedimental en los espacios de asignación de bienes sociales. La crítica a “los poderosos” y a la distancia entre los grupos sociales tiene como trasfondo este marco normativo meritocrático e igualitario.

Por otro lado, existe una forma de principio meritocrático que responsabiliza y estigmatiza a aquellos que “no surgieron”, fomenta los estereotipos e invisibiliza las causas estructurales de la desigualdad. De este modo, la relación directa que el imaginario social establece entre mérito y educación puede ser una cortapisa para que se reconozca el esfuerzo y la experiencia laboral. También el valor atribuido a la educación, sin desconocer su importancia para la movilidad de los hogares y las competencias individuales, puede funcionar como un mecanismo cultural que lleve a no reconocer o minimizar otros principios de justicia, como las necesidades de las personas. Además, el principio del mérito credencialista provee a los grupos más altos de una justificación de su propia posición, pues son ellos quienes tienen mayor acceso a calificación y ventajas desde temprana edad para acumular capital cultural. Por último, el predominio de un ideal de meritocracia de carácter fuertemente individualista puede socavar los principios de solidaridad e integración social, que sientan las bases de las sociedades más igualitarias.

-
- 1 Las encuestas ISSP provienen del International Social Survey Programme y se aplican en distintos países desde 1983. En Chile están a cargo del Centro de Estudios Públicos (CEP).
 - 2 Encuesta nacional del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES).
 - 3 Estos valores corresponden a las medianas de los ingresos, reajustadas por IPC.
 - 4 La búsqueda se realizó poniendo entre comillas la frase “los poderosos de siempre”, más la palabra Chile. Este ejercicio no es representativo de los discursos en los medios de comunicación, sino solamente un referente de la circulación de ciertos términos.
 - 5 Tanto el enunciado “las diferencias de ingresos en el país son muy grandes” como los dos que se describen en los párrafos a continuación forman parte del “índice de creencias de la desigualdad” desarrollado por McCall (2013). Estas preguntas se formulan en distintos países desde los años ochenta.
 - 6 Ese resultado corresponde a la suma de las opciones “muy en desacuerdo” y “en desacuerdo”. ISJP es la encuesta del International Social Justice Project, aplicada en Chile por la Universidad Academia de Humanismo Cristiano.
 - 7 La encuesta ISSP-CEP 2000 pregunta si “es justo o injusto, correcto o incorrecto, que la gente con ingresos más altos pueda pagar por una mejor salud/educación para sus hijos que la gente con ingresos más bajos”. Para facilitar la comprensión del enunciado, la encuesta PNUD-DES 2016 preguntó si “es justo que aquellos que pueden pagar más tengan acceso a una mejor salud/educación para sus hijos”.
 - 8 Modelo estadístico de regresión en que la variable dependiente es binaria.
 - 9 Esa es la mediana del sueldo mínimo deseado.
 - 10 Suma de los porcentajes de quienes respondieron “muy de acuerdo” y “de acuerdo”.
 - 11 Sin embargo, las preguntas no tienen exactamente la misma formulación. En las encuestas ISSP-CEP se pregunta si “es responsabilidad del gobierno reducir las diferencias de ingresos entre personas con altos ingresos y aquellas con bajos ingresos”, mientras que la encuesta PNUD-DES pregunta si “el gobierno debería hacer algo para reducir las diferencias de ingresos entre ricos y pobres”.
 - 12 En ambos casos los enunciados son idénticos y se suman las respuestas “muy de acuerdo” y “de acuerdo”.
 - 13 Para una descripción más profunda de la sensación de inseguridad en los sectores populares, ver el capítulo cuatro.
 - 14 Los datos de 2015 provienen de la encuesta CEP de noviembre de ese año.
 - 15 La pregunta dice literalmente: “En Chile hay personas que son pobres. ¿Cuáles de las alternativas de esta lista cree usted que son las dos causas más frecuentes de que estas personas sean pobres? Indique solo 2”. La base de datos registra la primera y la segunda mención.
 - 16 En Chile, la percepción de un salario justo para el presidente de una gran empresa nacional ha aumentado desde \$ 3.000.000 a \$ 5.000.000, mientras que el sueldo justo de un obrero se ha incrementado de \$ 330.000 a \$ 500.000.
 - 17 Los resultados para el caso chileno se construyeron calculando la brecha que cada individuo plantea como justa, para lo cual se generó una variable que expresa esta ratio. Finalmente, el número que acá se presenta es la mediana de esta variable, decisión que se tomó porque había valores muy extremos que perturbaban el promedio. Se agradece a Rodrigo Yáñez por su colaboración para los cálculos.
 - 18 En Chile, los “pitutos” son los contactos y redes familiares o de amistad que se usan para conseguir trabajos, favores o beneficios en instituciones públicas y privadas.
 - 19 En el análisis de contenido de los discursos presidenciales de Soto (2016) se contabiliza que “educación” fue el concepto más nombrado, con 859 menciones, seguido de “recursos”, con 853 menciones, y de “política”, con 824. En cambio, en los 25 discursos analizados “igualdad” se menciona 79 veces y “desigualdad” 87.

REPRODUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD

DESIGUALDAD EN EL TRABAJO

La división del trabajo en una multiplicidad de funciones es una característica de las sociedades modernas, pero hay diferencias importantes en la distribución de los salarios y del prestigio social asociado a cada ocupación. Así, mientras en Chile hay una brecha de 7 a 8 veces entre la remuneración de la persona situada en el percentil 90 del ranking salarial respecto de aquella en el percentil 10, en los países escandinavos esa brecha es de solo 2,5 veces.

Los salarios no son la única variable que marca distinciones entre los trabajadores, hay también diferencias en la duración de los empleos, en el tipo de contrato laboral, en el trato que se recibe al interior de las empresas, en la productividad de las empresas donde se emplean y en el reconocimiento o falta de él que tienen los trabajadores de parte de sus empleadores. En síntesis, la desigualdad laboral se expresa en diferenciales de salarios, prestigio, calidad y otras características de los empleos.

La relación entre la desigualdad social y la laboral opera en ambas direcciones. La división de la sociedad chilena en clases sociales es muy marcada, y una de las consecuencias más importantes de ello son las diferentes oportunidades que tienen sus miembros de adquirir las competencias y credenciales que determinan su acceso a determinadas ocupaciones. A su vez, las diferencias salariales y de prestigio asociadas a las ocupaciones contribuyen a estratificar la sociedad.

Algo semejante ocurre entre la desigualdad de género y la desigualdad laboral. Si bien hombres y mujeres en el país tienen un acceso igualitario a la educación, hay diferencias importantes en los oficios y profesiones que los convocan, en las oportunidades de acceso a ellos y en las remuneraciones que reciben por igual ocupación. Estas diferencias de remuneración y

prestigio en el mercado laboral refuerzan la desigualdad de género. La desigualdad étnica también tiene una relación de causa y efecto con la desigualdad laboral.

El objetivo de este capítulo es dar cuenta de la desigualdad laboral, de sus causas y sus canales de reproducción en el tiempo. Se organiza en cuatro secciones. En la primera se presentan las estadísticas de la desigualdad salarial y se analiza su tendencia en las últimas décadas. En la segunda sección se examinan las trayectorias de más de 60.000 trabajadores chilenos durante once años de su ciclo laboral, usando datos de empleo y salarios informados por los empleadores a la seguridad social. La tercera sección habla del rol de la heterogeneidad del sector productivo en la desigualdad laboral, un tema importante y que no ha sido parte de las investigaciones realizadas en décadas recientes en el país. La cuarta sección trata sobre las instituciones del mercado laboral, es decir, las que pueden moderar la desigualdad que se origina en la acción de los mercados.

El capítulo se centra en los salarios de los trabajadores dependientes y no en el trabajo independiente, por tres razones: i) el trabajo asalariado representa el grueso de los empleos: dio cuenta en 2015 del 85% de los trabajos de treinta y más horas semanales; ii) los trabajadores de bajos ingresos alternan empleos formales e informales, de modo que parte de quienes ejercen trabajos independientes aparecen en períodos como asalariados en el análisis de trayectorias, y iii) la remuneración del trabajo independiente es difícil de medir y está afecta a un mayor grado de subreporte,¹ sin que existan microdatos de registros administrativos que permitan conocer su verdadera distribución, como en el caso de los asalariados.

La desigualdad salarial

La expresión más visible de la desigualdad en el trabajo son las brechas salariales que existen entre ocupaciones. Una de las profesiones mejor pagadas en Chile es la medicina; de acuerdo con la encuesta Casen 2015, la remuneración líquida de estos profesionales ascendía a un promedio de \$ 2,2 millones mensuales ese año. Probablemente es una cifra muy subestimada, porque los encuestados de altos ingresos tienden a declarar menos de lo que ganan en las encuestas. El salario promedio líquido de un médico es de \$ 2,15 millones a los cinco años de titularse, de acuerdo con la información de registros tributarios reportada en el portal Mifuturo.cl, del Ministerio de Educación, pero entre los 40 y 50 años los médicos ganarían en promedio el doble de esa cifra.²

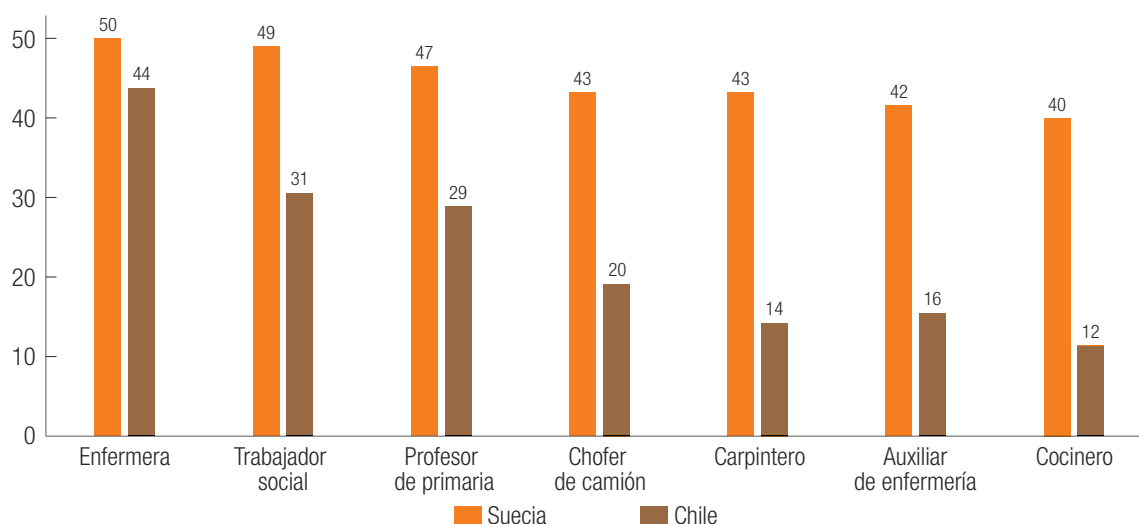
No obstante, ya con las cifras de la encuesta Casen se constatan fuertes diferencias salariales entre los médicos y otras ocupaciones. Así, el salario de un profesor de enseñanza básica o de un trabajador social es la tercera parte de la remuneración de un médico, mientras que

personas en oficios de menor calificación, como auxiliares de enfermería, carpinteros y cocineros, obtienen entre un 10% y un 15% del sueldo de un médico (todas cifras promedio).

Estas brechas salariales son relativamente conocidas en Chile, y para muchos representan las diferencias que debiera haber entre ocupaciones de mayor y menor calificación o prestigio. A este respecto, la encuesta PNUD 2016 sobre desigualdades preguntó a los encuestados sobre el ingreso mensual líquido que a su juicio deberían ganar las personas en un conjunto de ocupaciones. La respuesta promedio fue que los obreros no calificados deberían ganar un ingreso equivalente al 15% de la remuneración que deberían ganar los médicos, los cajeros el 16% y las secretarías el 18%.

Un examen a los salarios que se pagan en países más igualitarios muestra otra realidad. En Suecia los médicos también son una de las profesiones mejor pagadas, pero los profesores primarios y los trabajadores sociales ganan alrededor de la mitad del sueldo de un médico (Oficina de Estadísticas de Suecia, 2017). La diferencia con Chile es aun más marcada en el caso de los oficios de menor calificación. En promedio, carpinteros, auxiliares de enfermería y cocineros ganan en Suecia alrededor del 40% de la remuneración promedio de los médicos (Gráfico 1). Ciertamente hay grandes diferencias en el nivel y la estructura de la economía de ambos países, pero el ejemplo muestra que es posible aspirar a tener un país de alto desarrollo económico y baja desigualdad social.

GRÁFICO 1 Brecha salarial de distintas ocupaciones respecto de un médico: Suecia vs. Chile (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta Casen 2015 y Oficina Nacional de Estadísticas de Suecia.

Usando como fuente de datos la encuesta Casen 2015 y los registros de la Superintendencia de Pensiones, en el Cuadro 1 se presenta información general sobre la distribución de los salarios en el país. Son los que informan las empresas cuando pagan las cotizaciones previsionales de cada trabajador (en adelante, registros previsionales).³ Estos registros no están afectos

al problema del subreporte en los tramos altos de la distribución y son considerablemente más altos que los informados en la Casen. Así, por ejemplo, el salario mensual líquido del percentil 90 en los registros previsionales es casi 50% más alto que el correspondiente percentil en la encuesta Casen.⁴

Un indicador ampliamente usado para medir la desigualdad salarial es el ratio o cociente entre el percentil 90 y el percentil 10 (p90/p10). De acuerdo con la Casen, en 2015 este cociente ascendía a 4,3, mientras que según los registros previsionales era de 7,7. Según esta última medida, el trabajador que está en el percentil 90 en el ranking de salarios obtiene una remuneración 7,7 veces más alta que quien está en el percentil 10.

Por otra parte, los datos de la encuesta Casen 2015 entregan un valor del coeficiente de Gini de los salarios en jornadas de trabajo de treinta o más horas semanales de 39,5% (no es posible calcular este indicador con los datos que se publican de los registros previsionales). Es un valor inferior al coeficiente de Gini del ingreso per cápita del hogar (48%), que es la estadística más conocida en materia de desigualdad de ingresos en el país. Hay mayor desigualdad entre los hogares porque en ellos se potencian los diferenciales de atributos que dan lugar a diferencias en las remuneraciones; por ejemplo, en el 70% de los hogares con jefes hombres, casados y con estudios superiores, la esposa también tiene estudios superiores.

CUADRO 1 Distribución de salarios en Chile en 2015 (\$ 2015)

Percentil	Encuesta Casen	Registros administrativos de los pagos de cotizaciones
P10	210.000	172.500
P50	330.000	400.000
P90	900.000	1.326.000
Promedio	492.000	762.000
Ratios		
P90/P10	4,28	7,68
P90/P50	2,72	3,32
P50/P10	1,57	2,32

Fuente: Elaboración a partir de Casen 2015 y Centro de Estadísticas de la Superintendencia de Pensiones.

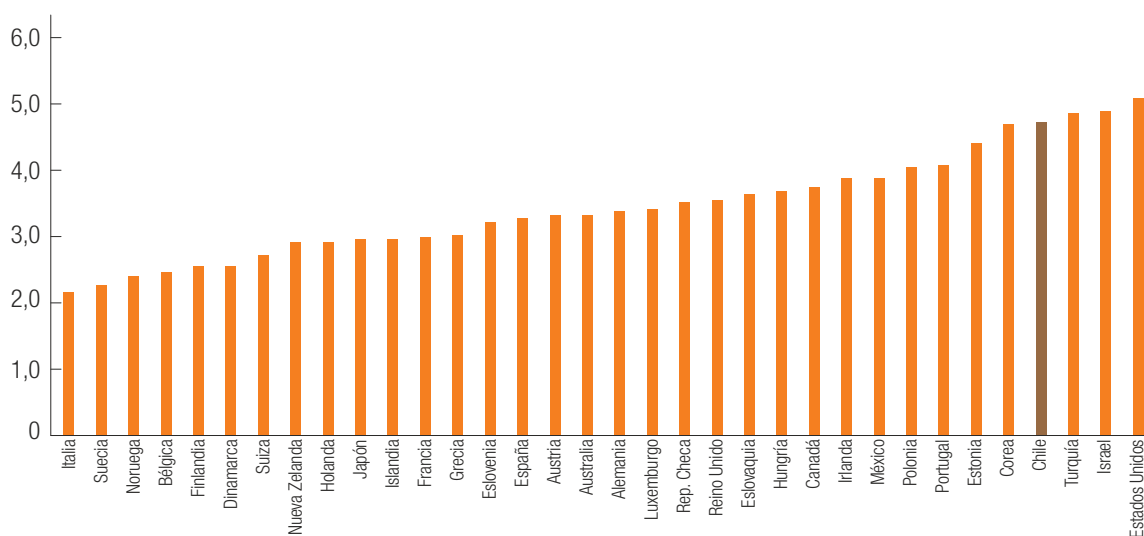
Dos características de los salarios en Chile contribuyen a que su distribución sea muy desigual. En primer lugar, los elevados salarios en la parte alta de la distribución. El salario del percentil 90 citado en el Cuadro 1 es la puerta de entrada a una zona de altas remuneraciones, que se analizan con detalle en el capítulo sobre concentración del ingreso. Al interior del decil 10 los salarios se elevan a tasas crecientes. La segunda característica es la gran cantidad de empleos que paga salarios bajos, como se detalla más adelante.

Comparación internacional

Hay dos referentes importantes cuando se compara la desigualdad en Chile con otros países. El primero es la OCDE, un grupo de 34 naciones del cual Chile forma parte desde 2010; uno de sus requisitos es que sus miembros entreguen estadísticas basadas en una metodología común de medición, lo que asegura su comparabilidad, y que se ponen a disposición del público en el sitio stats.oecd.org. El segundo referente son los países de América Latina, para los cuales hay estadísticas comparables en el sitio de la Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean, una iniciativa conjunta de la Universidad de La Plata y el Banco Mundial (sedlac.econo.unlp.edu.ar).

El ranking de desigualdad salarial de la OCDE para el año 2014 (o fecha próxima) muestra que hay un grupo de países con baja desigualdad salarial, esto es con una brecha de solo 2 a 3 veces entre el salario del percentil 90 y el percentil 10: Suecia y los demás países nórdicos, Italia, Bélgica, Suiza, Nueva Zelanda, Holanda, Islandia y Japón. En un rango intermedio se encuentra la mayor parte de los países miembros, que tienen una brecha de 3 a 4 veces (Gráfico 2).

GRÁFICO 2 Brecha salarial p90/p10 de los países OCDE, alrededor de 2014



Fuente: Estadísticas OCDE.

Luego hay un último grupo, el de mayor desigualdad, donde Chile se encuentra junto a Estados Unidos, Corea del Sur, Turquía y Estonia. Todos estos países exhibían hacia el 2014 (o año adjunto) un valor de entre 4 y 5 de la razón p90/p10. Para Chile el dato proviene de la encuesta Casen y tiene por lo tanto el problema referido de subestimación. El subreporte de los ingresos altos en las encuestas se observa también en los países desarrollados de la OCDE, pero hay antecedentes que señalan que es de menor magnitud que en Chile.⁵

La posición que ocupan los países desarrollados en el ranking de desigualdad salarial de la OCDE es el resultado de procesos históricos. Durante la mayor parte del siglo XX estas naciones vieron decrecer la desigualdad de ingresos por efecto del aumento de la productividad en los sectores rezagados de sus economías, la mayor calificación de la fuerza laboral y los avances en la sindicalización y en legislaciones, que otorgaron beneficios y poder de negociación a los trabajadores. Sin embargo hubo diferencias importantes, que se relacionan con el peso relativo que tuvieron los mecanismos de mercado versus las instituciones laborales en la determinación de los salarios. Los primeros tuvieron mayor peso en países anglosajones como Estados Unidos, Irlanda y el Reino Unido, y resultaron en mayor desigualdad salarial, mientras que los regímenes socialdemócratas de los países nórdicos instalaron mecanismos de coordinación entre el gobierno, los trabajadores y los empleadores, en presencia de sindicatos fuertes y de una extensa cobertura de los acuerdos de negociación colectiva, todo lo cual se tradujo en menor desigualdad salarial. En una posición intermedia se encuentra la mayoría de los países de Europa continental, en los que se observan arreglos intermedios entre el mercado y las instituciones laborales. Esto no quiere decir necesariamente que un modelo de desarrollo sea superior a otro, puesto que sus resultados no pueden juzgarse solo por la dimensión distributiva.

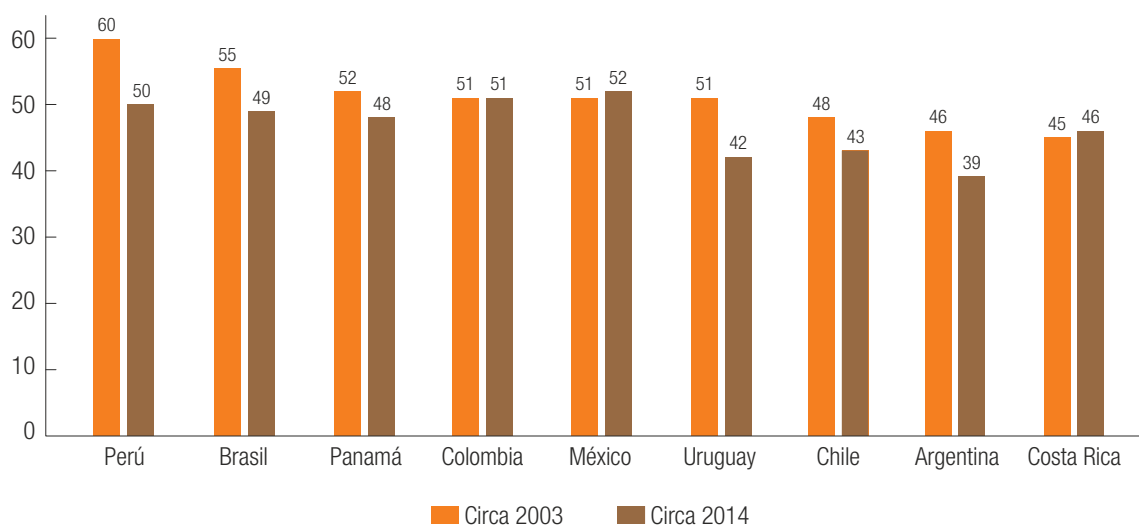
En la década de 1980 en los países desarrollados comienza un período de aumento de la desigualdad salarial, o en el mejor de los casos de estabilización de los niveles alcanzados. Este giro se explica por la globalización, ya que las importaciones desde países con mano de obra barata desplazaron la producción de industrias completas en los países desarrollados; también tuvo que ver el desarrollo de tecnologías que sustituyen el trabajo en tareas rutinarias y la flexibilización de los mercados laborales, que fue la respuesta de política pública de algunos países para hacer a sus economías más competitivas en los mercados internacionales (OCDE, 2014). Los mayores incrementos de desigualdad afectaron a Estados Unidos, donde la brecha de salarios entre el percentil 90 y el percentil 10 ha crecido desde 3,8 a 5,0; a Irlanda, de 3,5 a 4,2, y al Reino Unido, de 3,0 a 3,5.

La segunda comparación internacional es con los países de ingreso medio y medio alto de América Latina. En este caso los datos corresponden al coeficiente de Gini del ingreso por hora trabajada del conjunto de los ocupados (asalariados, no asalariados e independientes y empleadores), por lo que es una estadística distinta de las previas.⁶ En la medición más reciente (2014), Chile presenta niveles de desigualdad similares a los de Brasil, México, Panamá, Colombia y Perú, en el entorno del 50%; mientras que un segundo conjunto de países exhibía niveles algo más bajos, de entre el 40% y el 45% (Argentina, Uruguay y Costa Rica). En cualquier caso todos estos países presentan una elevada desigualdad si se les compara con los países desarrollados, que exhiben coeficientes de Gini en torno del 25% para la distribución del ingreso de los hogares.

En el Gráfico 3 se muestra que la desigualdad salarial se redujo en la mayoría de los países de la región desde los primeros años de la década del 2000. Las caídas más pronunciadas

ocurren, en orden decreciente, en Perú, Uruguay, Argentina, Brasil y Chile. Las investigaciones académicas han concluido que esta disminución se debió, por una parte, a un menor crecimiento de los ingresos en la mitad superior de la distribución por efecto de la mayor oferta de trabajadores calificados, y por otra parte a las transferencias condicionales de ingresos a los más pobres en programas masivos como Bolsa Familia en Brasil y otros (Lustig y López-Calva, 2010). Sin embargo, en Brasil y Argentina la caída en la desigualdad se detuvo a inicios de la década de 2010 y no es posible predecir cómo evolucionará.

GRÁFICO 3 Coeficiente de Gini para salarios de países de ingreso medio-alto de América Latina



Fuente: Elaboración propia a partir de Sedlac y encuesta Casen 2015.

Los bajos salarios

Un salario bajo se define aquí como aquel que es insuficiente para cubrir las necesidades básicas en un hogar de tamaño promedio, en ausencia de otras fuentes de ingresos. Es una definición de uso común en los estudios internacionales sobre salarios bajos (Grimshaw, 2011).

En 2015, la línea de pobreza para un hogar de tamaño promedio correspondía a \$ 343.000, de manera que definimos aquí un salario bajo como aquel inferior a esa cifra. El resultado es que la *mitad de los asalariados* con jornada de treinta y más horas semanales obtenía un salario bajo en 2015.⁷ Este porcentaje es obviamente muy elevado y es una muestra de que en el país hay un problema importante en materia de remuneraciones. Si estos trabajadores vivieran en hogares de tamaño promedio y fueran los únicos perceptores de ingresos, la tasa de pobreza sería mucho más alta que el 11,7% registrado en 2015. La razón de que ello no ocurra es que en la mayoría de los hogares hay más personas que trabajan y perciben ingresos, y que se incluye como ingreso para medir la pobreza la renta imputada por la vivienda propia, que es un componente relevante de los ingresos en los hogares de menos recursos.

La incidencia de los salarios bajos es más alta entre los trabajadores jóvenes de 18 a 25 años (78%), en las trabajadoras mujeres (55%) y en los ocupados con educación media incompleta (68%) o básica (78%). Incluso entre aquellos trabajadores que tienen educación media completa, el 59% gana un salario bajo. Esta última cifra impacta porque indica que en Chile los trabajadores que completaron el nivel obligatorio de escolaridad tienen una mayor probabilidad de tener un salario bajo que de no tenerlo. Este resultado se mantiene si se excluye del cómputo a los trabajadores jóvenes, cuyos bajos salarios pueden explicarse por la falta de experiencia laboral. El porcentaje de trabajadores con salarios bajos sigue siendo elevado en los grupos de mayor edad: 44% entre los 25 y 39 años; 48% entre 40 y 54 años y 52% en el tramo de 55 a 65 años.

Los salarios bajos tienen una clara expresión de género. Las mujeres trabajadoras tienen una probabilidad 10 puntos superior que los hombres de recibir una paga baja, que aumenta a 20 puntos en el segmento de trabajadores con estudios secundarios. Otro dato impactante es que el 71% de las mujeres con enseñanza media completa recibe un salario bajo por su trabajo, así como el 83% de aquellas con estudios medios incompletos (Cuadro 2). Incluso aquellas con estudios superiores del área técnico-profesional, o universitarios incompletos, enfrentan una probabilidad de 44% de obtener un bajo salario.

Las mujeres reciben una menor paga por su trabajo por una diversidad de razones: porque hay una desvalorización del trabajo femenino que se refleja en bajos salarios en las ocupaciones con elevada representatividad de mujeres, porque tienen *trayectorias* laborales más interrumpidas en razón de la maternidad, porque asumen la mayor parte del trabajo en el hogar y por prácticas discriminatorias de los empleadores (PNUD, 2010).

CUADRO 2 Porcentaje de trabajadores con salario bajo

	Nivel de escolaridad					Total
	Básica/ ninguna	Media incompleta	Media completa	Superior no universitaria	Universitaria completa	
Hombre	73,7	60,5	49,5	27,4	7,3	46,1
Mujer	87,8	82,6	71,4	41,2	7,9	55,5
Total	78,2	67,8	58,5	34,2	7,6	50,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta Casen 2015.

Nota: Considera asalariados entre 18 y 65 años que trabajan 30 o más horas semanales.

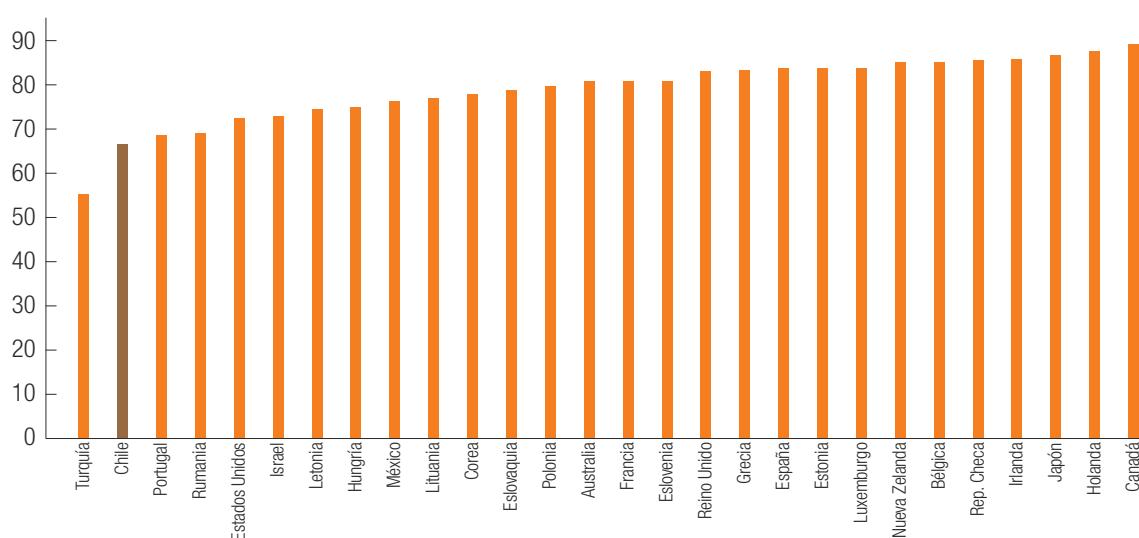
Hay un conjunto de ocupaciones con una muy alta incidencia de bajas remuneraciones. En el caso de las mujeres, reciben un salario bajo el 82% de aquellas que trabajan en servicios, tales como auxiliares de enfermería, cuidadoras de niños, camareras, cocineras y peluqueras.⁸ Es también la situación del 85% de aquellas que se desempeñan como empleadas domésticas, del 86% de las trabajadoras agrícolas y del 76% de las vendedoras de tiendas y almacenes. Casi un millón de mujeres trabaja en los oficios citados.

Entre los hombres, hay una elevada incidencia de bajas remuneraciones entre quienes se ocupan como guardias y porteros (72% con salarios bajos), recolectores de basura y barrenderos (86%), trabajadores agrícolas y forestales de baja calificación (85%), trabajadores no calificados en obras públicas (73%), peones de carga (77%), agricultores y trabajadores agrícolas calificados (82%) y trabajadores en panaderías, carnicerías y pescaderías (72%). El número de trabajadores varones en este tipo de ocupaciones es de alrededor de 800.000.

Es claro que las variables asociadas a las bajas remuneraciones se interrelacionan. La mayoría de los trabajadores en ocupaciones mal pagadas tiene poca escolaridad y muchas veces se trata de jóvenes con escasa experiencia laboral. Sin embargo, los resultados de regresiones multivariadas establecen que la probabilidad de obtener un salario bajo en esas ocupaciones sigue siendo elevada después de controlar por escolaridad, sexo, edad, región y etnia, de modo que hay ocupaciones y oficios que en sí mismos están asociados a una alta probabilidad de obtener un salario bajo.

Chile destaca entre los países miembros de la OCDE por su elevada incidencia de salarios bajos. La comparación se realiza usando un criterio relativo, para evitar que los resultados sean un simple reflejo de las diferencias en el nivel de ingreso per cápita entre los países. El indicador es el porcentaje del salario mediano respecto del salario promedio, que señala cuánto más bajas son las remuneraciones que reciben los asalariados en la mitad de la distribución respecto del promedio.⁹ Se puede calcular para 27 países de la OCDE, entre los cuales hay 16 donde el salario mediano es 80% o más del salario promedio en el país (Gráfico 4). Chile se ubica penúltimo en este ranking, con una ratio de 67%, superando solo a Turquía. No se cuenta con información que permita realizar la comparación con países de América Latina.

GRÁFICO 4 Mediana (p50) del salario como porcentaje del salario promedio, países OCDE 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE

El bajo salario que obtiene la mitad de los trabajadores apunta a una de las consecuencias más complejas de la desigualdad en Chile: el sentimiento de exclusión de parte de la población respecto del desarrollo del país. Un aspecto transversalmente presente en grupos focales que se realizaron para el PNUD con trabajadores de clases bajas y medias bajas, de hombres y mujeres (Zilveti, 2014; Almabrand, 2014) fue la insuficiencia del salario y las consiguientes dificultades para satisfacer las necesidades básicas. Los bajos salarios tienen un carácter inmutable, puesto no se visualizan expectativas de mejora salarial en el futuro y, por ende, tampoco de movilidad social. La crítica al salario se da en conjunto con el análisis del incremento del costo de la vida (transporte, alimentación, educación, salud), las dificultades para el establecimiento de metas a largo plazo basadas en el ahorro e incluso la imposibilidad de financiar actividades de ocio.

Hoy día los sueldos no alcanzan para la vida que se quiere llevar (...). El tema de la salud ¿cuánto te cuesta? Si te enfermaste, la familia se quedó en quiebra, si tú te enfermas se enferma la familia, queda en quiebra la familia. Inmediatamente quedan unas deudas monstruosas, y si quieres tener una buena salud tienes que tener una opción particular, Isapre, y la Isapre te sale cara, comparando tu 7%. Entonces ahí es donde viene el estrés del trabajador (grupo de discusión, mixto, clases medias bajas, Santiago).

El balance cuestiona la inserción laboral como mecanismo de integración social e impide sentirse reconocido por la sociedad por el trabajo que uno hace. Por ello, el término empleado a la hora de criticar el salario es “dignidad”. La alusión a un “sueldo digno”, en el contexto de las conversaciones sobre el incremento del costo de la vida, establece una relación entre la capacidad para solventar necesidades y proyectos (casa propia, educación de los hijos) y la dignidad. Un ingreso que impide financiar tales aspectos impide vivir dignamente.

Supongamos que el sueldo mínimo acá en Chile son 200 mil pesos. Yo creo que no sería tan terrible si ya, efectivamente el sueldo mínimo fuera de 200 mil pesos pero todos nosotros tuviéramos acceso a un nivel de educación, o nuestros hijos más bien dicho, a un nivel de educación que les permita salir del círculo en que estamos nosotros, así como un sistema de salud decente, digno (...), pero no, resulta que una persona que se enferma tiene que ir a un hospital público, tiene que esperar ahí en los pasillos, o sea ni siquiera se tiene salud, ni educación ni nada (grupo de discusión, mixto, clases bajas, Santiago).

Si el trabajo no aporta reconocimiento, resulta inefectivo como mecanismo de movilidad social, no constituye un espacio de aprendizaje y perfeccionamiento, no permite solventar las necesidades básicas y menos construir proyectos a largo plazo, como el financiamiento de la vivienda propia o la educación de los hijos, la inserción laboral pierde sentido. Se aprecia la idea de la futilidad del trabajo, del sacrificio sin retorno, del trabajo únicamente como medio para sortear las dificultades cotidianas, de la alteración de la relación costo-beneficio implícita en el desempeño de una actividad remunerada.

¿Cómo es trabajar en Chile?

H: Agotador.

M: Sacrificado.

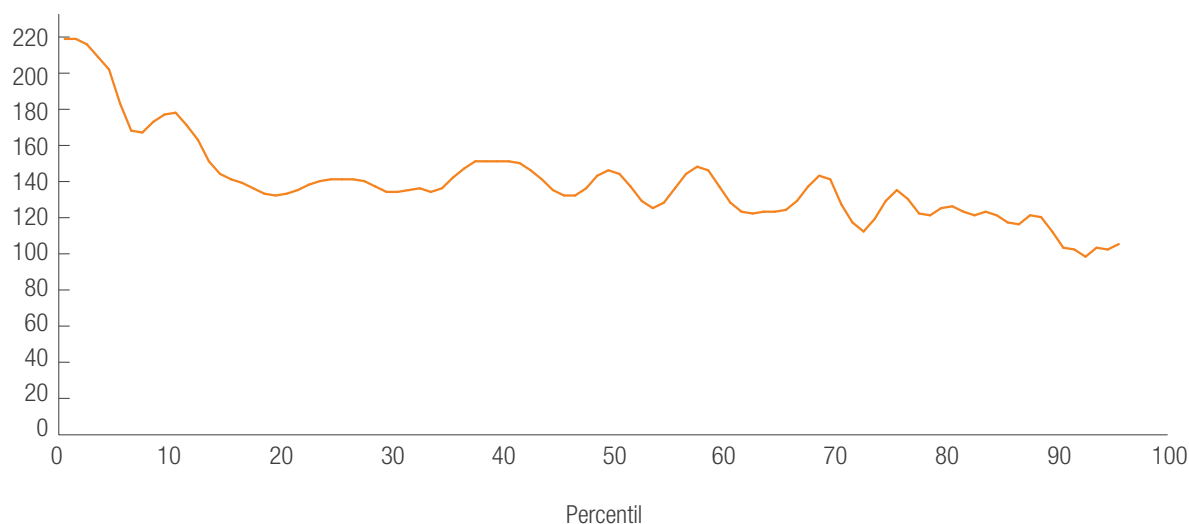
H: Sacrificado por nada, primeramente los sueldos son malos, son malísimos en este país (...), la clase pobre, nosotros, no tenemos acceso a llegar más arriba (...), uno se saca la mugre trabajando por un sueldo que debería ser un sueldo digno, por último, sobre unos 500 mil pesos, un sueldo de uno, digno, pero ¿qué?, a usted le pagan ¿cuánto acá, 300, 400 mil pesos?

(Grupo de discusión, mixto, clases bajas, Santiago).

Las tendencias de la desigualdad salarial, 1990-2015

Como se observa en el Gráfico 5, los salarios reales crecieron en promedio 120% entre 1990 y 2015. El incremento mayor se observa en los percentiles bajos (entre 150% y 200%), y el menor en los percentiles altos, en torno al 100%. No obstante, el nivel de salarios sigue siendo muy insuficiente para muchos trabajadores. A este respecto es importante hacer notar que los indicadores habituales de desigualdad miden diferencias relativas y no absolutas de ingresos.

GRÁFICO 5 Crecimiento del salario real por percentil de la distribución, 1990 a 2015 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen de los años 1990 y 2015.

Nota: Se considera asalariados con jornada de treinta o más horas semanales y se calcula a partir del promedio móvil de tres percentiles contiguos; se excluyen los percentiles 1 y 100.

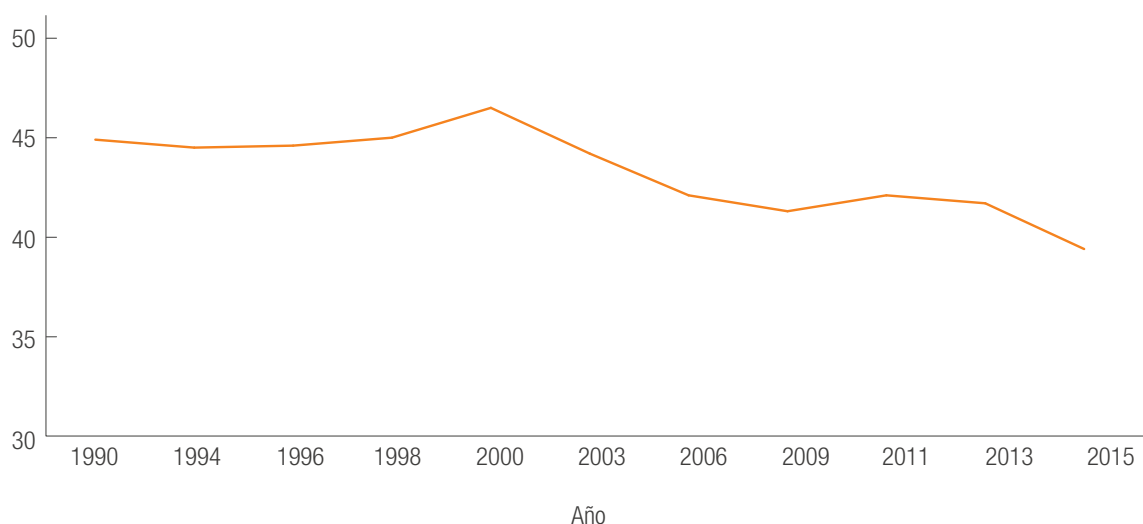
Se debe tener presente también que en 1990 el 78% de los asalariados obtenía una remuneración insuficiente para solventar el gasto en necesidades básicas del hogar promedio (usando la línea de pobreza de aquel año), de modo que el elevado porcentaje de trabajadores con salarios bajos en la actualidad es bastante menor (50%) que en 1990. Por otra parte, la línea

de pobreza es ahora 35% más alta en términos reales para un hogar de similar tamaño, por lo que el umbral de cobertura de las necesidades básicas se ha hecho más exigente en el tiempo.

En lo que respecta a la tendencia de la desigualdad, se distinguen dos fases en el período. La primera cubre los años 1990 a 2003 y se caracteriza por un nivel alto y estable de desigualdad salarial, en el rango de 44% a 45% en el coeficiente de Gini (Gráfico 6). No se considera el dato del año 2000 en esta tendencia porque los niveles de salario reportados por la Casen para ese año fueron muy elevados e inconsistentes con un conjunto de indicadores económicos.¹⁰

La segunda fase cubre los años 2003 a 2015, en que la desigualdad de salarios decrece, con caídas pronunciadas en 2006 y 2015. En esta fase el coeficiente de Gini cayó cinco puntos, desde 44,3% a 39,5%, mientras que el cociente p90/p10 descendió desde 5,30 a 4,29.

GRÁFICO 6 Tendencia de la desigualdad salarial. Coeficiente de Gini, 1990 a 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen, años respectivos.

Nota: Se considera asalariados con jornada de treinta o más horas semanales.

Antes de analizar las causas de la reducción de la desigualdad es necesario despejar el tema del subreporte de los ingresos altos. Este problema afecta el nivel de desigualdad pero no la tendencia, a menos que el subreporte haya aumentado en el tiempo, en cuyo caso lo que creemos que es reducción de la desigualdad podría simplemente ser ocultamiento de ingresos altos. Es una posibilidad que no se puede descartar, habida cuenta de que ha aumentado la desconfianza hacia las instituciones y la sensación de inseguridad ciudadana, y eso podría tener efectos en la fidelidad del reporte del ingreso a los encuestadores. Sin embargo, no hay evidencia de que haya aumentado el subreporte de los ingresos altos en los factores de ajuste que ha calculado la Cepal para ajustar el salario declarado en la encuesta Casen con el reportado en Cuentas Nacionales, ni en la consistencia entre el crecimiento de la masa salarial en la Casen y el crecimiento del PIB.

Aclarado este aspecto, cabe recalcar que diversos factores influyen sobre la desigualdad de salarios: la demanda y oferta de empleo calificado y no calificado; la composición de género del empleo y la brecha salarial entre mujeres y hombres; la fijación del salario mínimo; la fuerza de los sindicatos y los términos de la negociación colectiva; las normas de justicia presentes en la sociedad; las características de las empresas, que son las principales contratantes de trabajo; los desarrollos tecnológicos, la competencia con los productos importados, etc. Por limitaciones metodológicas y de datos no es posible conocer el aporte relativo de cada cual, pero una tarea que sí es abordable es identificar factores asociados al cambio en la desigualdad. En este caso, los dos primeros factores –efecto de la oferta de trabajadores calificados y participación laboral de la mujer– experimentaron cambios efectivos en el período,¹¹ por lo que el análisis siguiente alude a ellos. Más adelante en el capítulo se hace referencia a determinantes del nivel de la desigualdad salarial.

Como se señaló, los estudios para América Latina han identificado como principal causa de reducción de la desigualdad en la década de 2000 el aumento de la oferta de trabajadores calificados. Desde esta perspectiva, Claudio Sapelli (2016) postula para Chile que la caída en la desigualdad de ingresos se debe principalmente a la fuerte expansión de la cobertura educacional, que reduce las diferencias en años de escolaridad y, por tanto, de ingresos laborales en las cohortes más jóvenes.

Una primera constatación a este respecto es que a lo largo del período la matrícula de la educación superior efectivamente experimentó un enorme aumento. El número de estudiantes de pregrado prácticamente se quintuplicó entre 1990 y 2015, hasta alcanzar 1.150.000 estudiantes en ese último año. A partir de 2003 el mayor acceso a la educación superior se focalizó en los estratos medios y bajos, como se detalla en el capítulo sobre educación de este libro.

La composición educacional de la fuerza de trabajo cambia a medida que los nuevos estudiantes egresan y se incorporan al mercado laboral. En 2015, de los asalariados entre 40 y 60 años, el 31% tenía estudios de nivel superior y el 36% no había completado la enseñanza media. Para ese mismo año, en la cohorte entre 25 y 39 años casi la mitad de sus miembros (48%) había cursado estudios superiores y solo el 15% no había completado la enseñanza media.

Tal magnitud de cambios en la composición de la fuerza laboral debiese impactar en la distribución de los salarios. A continuación, el análisis estadístico prueba que efectivamente fue así y que la mitad de la reducción de la desigualdad salarial se explica por el aumento de la dotación de trabajadores con mayor escolaridad.

Análisis estadístico de la caída de la desigualdad salarial

Este acápite es algo más técnico que el resto del capítulo y los lectores no interesados pueden omitirlo.

Una manera relativamente simple, pero efectiva, de examinar la caída de la desigualdad es analizar el cambio en función de dos efectos: el cambio en los salarios relativos entre los grupos educacionales y el cambio en la distribución de salarios al interior de estos grupos. El primer efecto se ilustra a través del crecimiento de los salarios promedio por segmento educacional entre 2003 y 2015; el segundo, a través de variaciones en el coeficiente de Gini de los salarios de cada grupo educacional.

Los resultados del Cuadro 3 muestran que ambos efectos contribuyeron a reducir la desigualdad salarial entre 2003 y 2015. En este período, los salarios de los trabajadores de menor escolaridad crecieron más que los de los trabajadores con educación superior, por lo que disminuyeron las diferencias salariales promedio entre grupos educativos. Que tal desarrollo esté asociado a los cambios en la oferta (proporción de trabajadores calificados) lo informa el patrón de tasas de crecimiento del empleo en el lado derecho del cuadro. La clara relación inversa que se observa entre el crecimiento del salario y el crecimiento del empleo es consistente con el predominio de los efectos de oferta sobre el cambio en los salarios.¹²

CUADRO 3 Crecimiento de salarios y empleo entre 2003 y 2015, por educación y edad (%)

Nivel de escolaridad	Salario promedio			Número de asalariados		
	25-39	40-60	Total (25-60)	25-39	40-60	Total (25-60)
Básica/ninguna	43	38	40	-51	12	-13
Media incompleta	40	23	32	-38	25	-7
Media completa	26	13	22	32	112	64
Superior no universitaria	17	-3	11	49	125	73
Universitaria completa	8	16	9	89	32	61

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen 2003 y 2015.

Por otra parte, la desigualdad es mayor al interior de los grupos en el segmento de trabajadores con estudios superiores, y aumenta con la edad solo para esos grupos (Cuadro 4). Ello refleja la notoria diversidad de remuneraciones entre las distintas profesiones de nivel universitario y técnico superior, así como el efecto diferenciador que tiene la experiencia laboral sobre la estructura de remuneraciones de estos grupos. Pero el resultado más interesante es la reducción generalizada de la desigualdad al interior de los segmentos de igual educación entre 2003 y 2015 (sin considerar la edad). Este resultado no parece estar relacionado con el aumento de la cobertura de la educación superior u otro desarrollo educacional, porque afecta de igual manera a la cohorte más antigua que ya estaba en el mercado laboral.

Un análisis de descomposición estadística muestra que la caída de la desigualdad salarial en estos años se debe en partes iguales a los referidos efectos entre grupos y al interior de grupos.¹³ Se sigue, por tanto, que los cambios en la oferta de trabajadores más calificados explica la mitad de la reducción de la desigualdad salarial que tuvo lugar en el período.

CUADRO 4 Desigualdad salarial al interior de los grupos educacionales, según edades (%)

Nivel de escolaridad	Coeficiente de Gini 2015			Cambio en coeficiente de Gini entre 2003 y 2015		
	25-39	40-60	25-60	25-39	40-60	25-60
Básica/ninguna	20	21	20	-5	-3	-4
Media incompleta	21	22	22	-2	-7	-5
Media completa	24	27	26	-5	-6	-5
Superior no universitaria	31	34	33	-1	-7	-4
Universitaria completa	35	41	38	-3	-3	-3

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen 2003 y 2015.

Entre 2003 y 2015 tuvo lugar un fuerte incremento en la tasa de participación laboral de la mujer, que aumentó en 14 puntos porcentuales. En particular, creció sostenidamente el número de mujeres asalariadas con estudios medios completos y estudios superiores (Cuadro 5). El efecto de este desarrollo sobre la desigualdad salarial es ambiguo. El salario promedio de la mujer es un 66% del salario promedio de los hombres en el segmento de profesionales universitarios, y un 75% en el segmento de estudios medios completos y superiores no universitarios. Por ello, decrece la desigualdad al interior de los segmentos de similar escolaridad, pero es posible que aumente la desigualdad entre hombres y mujeres.

CUADRO 5 Incorporación laboral de la mujer y reducción de desigualdad

Nivel de escolaridad	Crecimiento del empleo %		Brecha salarial 2015 ⁽¹⁾	P90/P10 en 2015	
	Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres
Básica/ninguna	-20	3	79	2,3	2,4
Media incompleta	-13	7	74	2,3	2,3
Media completa	55	79	76	2,5	2,3
Superior no universitaria	55	97	75	4,1	3,4
Universitaria completa	47	76	66	7,0	4,0
Total	22	57	81	4,3	4,0

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen 2003 y 2015.

Nota: Considera asalariados con jornada de treinta y más horas semanales, entre 25 y 60 años.

(1) La brecha salarial es el salario promedio de las mujeres como porcentaje del salario promedio de los hombres.

Trayectorias

El análisis de la sección previa se basó en información de encuestas que entregan “fotografías” de la realidad laboral en distintos períodos. Así, cuando se examina en el tiempo la evolución del percentil 90 del salario se está comparando niveles de remuneraciones asociados a una determinada posición del ranking laboral, pero no necesariamente a una misma persona, la que pudo haber subido o bajado en el ranking de salarios. Ambas dimensiones de la desigualdad son relevantes, pero la mayor parte de la información disponible se refiere a la dimensión transversal (similar a tener fotografías de distintos años). El análisis de trayectorias requiere de datos longitudinales más difíciles de obtener. En los países desarrollados hay encuestas que han seguido a muestras de una misma población en el tiempo y que ya tienen una antigüedad de veinte o más años. Chile no dispone de tales encuestas, pero sí de registros administrativos con datos individuales que pueden ser seguidos en el tiempo a través del identificador nacional, el número de rol único tributario o RUT.

El objetivo de esta sección es estudiar las trayectorias de trabajo de una extensa muestra de trabajadores durante once años (132 meses) de su ciclo laboral, usando información longitudinal proveniente de registros administrativos del Seguro de Cesantía. El análisis indaga en aspectos centrales del empleo, como la duración de los trabajos, el número de empleadores y la frecuencia de ocupaciones cubiertas por la seguridad social. Estas variables informan sobre aristas de la desigualdad en el trabajo que van más allá de lo salarial, que son importantes en sí mismas, y que también contribuyen a explicar la desigualdad en los salarios.

La base de datos del Seguro de Cesantía tiene un carácter censal y registra mes a mes el tipo de empleo y la remuneración del trabajo para cada uno de los trabajadores que se emplea en ocupaciones formales, con la excepción de los empleados públicos y los del servicio doméstico, porque este seguro no los cubre.¹⁴ Se usó una muestra innominada de acceso público que es representativa de la base de datos, y se analizaron las trayectorias de trabajadores que en 2005 tenían entre 30 y 40 años y cuyos empleadores reportaron a las instituciones previsionales al menos un mes de salario ese año. El rango de edad corresponde a trabajadores con una participación ya estable en el mercado laboral.

El número de personas con esas características en la muestra es de 62.126, de las cuales el 62% es hombre y el 38% mujer. En promedio, este grupo de trabajadores estuvo ocupado en empleos formales el 61% de los meses comprendidos entre 2005 y 2015, y tuvo en promedio 6,7 empleadores en el período. En el 58% de los meses trabajados en empleos formales la modalidad de contrato fue indefinida.

En los estudios sobre la desigualdad interesa conocer las trayectorias laborales de los trabajadores de salarios bajos, medios y altos. Para efectos de este análisis, se considera salario bajo aquel cuyo monto a inicios del período está por debajo del percentil 50 de la respectiva distribución, salario medio entre el percentil 50 y el percentil 90, y salario alto si pertenece

al decil superior. Esta clasificación se basa en la definición ya discutida para salarios bajos, que da por resultado que la mitad inferior de la distribución tiene un salario bajo. En el caso de los salarios altos, el criterio del decil superior es el habitual en Chile para definir los ingresos altos. El nivel medio de salarios se define por complemento de los anteriores.

Los resultados del Cuadro 6 señalan que las diferencias salariales se acompañan de trayectorias laborales marcadamente distintas según estrato socioeconómico y género. Así, los trabajadores hombres de bajo salario tuvieron en promedio 10 empleos formales y trabajaron en ellos 82 de los 132 meses del período, por lo que su duración promedio en cada uno fue de solo 8,2 meses. En contraste, los hombres con salario alto tuvieron en promedio 4,7 empleadores en empleos formales, trabajaron en este tipo de empleo 115 de los meses en el período y la duración promedio de sus empleos fue cercana a los 25 meses.

CUADRO 6 Características de las trayectorias laborales según nivel del salario inicial (en un período de 11 años)

	Meses en empleos formales (sobre un total de 132)	Número de empleadores	Duración media en el empleo (meses)	% de meses en empleo formal y contrato indefinido
Salario bajo				
Hombres	82	10,0	8,2	28,7
Mujeres	73	6,3	11,5	30,7
Salario medio				
Hombres	105	7,5	13,9	51,2
Mujeres	99	5,3	18,9	58,9
Salario alto				
Hombres	115	4,7	24,7	72,7
Mujeres	109	4,4	25,0	72,3
Total	92	7,5	12,2	42,2

Fuente: Elaboración propia a partir del Seguro de Cesantía.

Alrededor de un tercio de los hombres con salario inicial bajo presenta una trayectoria salarial ascendente en el período; entre las mujeres el porcentaje es más bajo, del orden del 23%. Tanto para hombres como para mujeres del estrato bajo la trayectoria salarial ascendente se diferencia de la trayectoria estable por presentar un significativo mayor porcentaje del tiempo trabajando en empleos formales, y una vez en ellos, por tener trabajos de duración promedio entre 40% y 50% más larga (Cuadro 7).

CUADRO 7 Trayectorias para trabajadores con un bajo salario inicial

	Meses como asalariado formal	Número de empleadores	Duración media en empleos	% de meses en empleo formal y contrato indefinido	% en cada trayectoria
Hombres					
Trayectoria estable	77	10,7	7,2	40,9	68
Trayectoria ascendente	93	8,6	10,8	57,3	32
Mujeres					
Trayectoria estable	68	6,4	10,6	51,5	77
Trayectoria ascendente	86	5,8	14,9	70,0	23

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra del Seguro de Cesantía.

Las numerosas transiciones entre empleos que caracterizan a los trabajadores hombres y mujeres de bajos salarios (que, recordemos, son el 50% de los asalariados) pueden incluir períodos de desempleo, inactividad y/o trabajo informal. Por ello es muy probable que su ingreso monetario promedio mensual sea aun más bajo que los informados por la estadística salarial, lo que agrega un elemento de inestabilidad y riesgo del ingreso laboral a sus vidas, porque es muy distinto vivir con un salario bajo, pero seguro y estable en el tiempo, que con salarios bajos en empleos de corta duración, períodos de inactividad o empleo informal, e incertidumbre sobre el futuro laboral. Parte de este riesgo de ingreso ha sido cubierto por el seguro de desempleo, pero no todos los trabajadores tienen acceso a este instrumento porque para ello se requiere tener un mínimo de cotizaciones continuas (ver capítulo 9).

Estos resultados son consistentes con los obtenidos en un reciente estudio del Banco Central que usó una base de microdatos de registros tributarios con información individual de empresas y trabajadores en el período que va de 2005 a 2014 (Albagli y otros, 2015). Ese estudio calculó una tasa de rotación laboral del 37% para el conjunto de los trabajadores, la que se mide como el promedio del porcentaje de trabajadores que entra y que sale de las empresas en un año. La comparación internacional citada en el mismo estudio muestra que Chile registra la tasa de rotación laboral más alta entre los países de la OCDE, la cual fluctúa entre el 10% y el 20% para la mayoría de los miembros. Es necesario señalar que la tasa de rotación laboral para Chile puede estar sobrestimada por la práctica de los multi-rut, que estuvo vigente hasta 2014 y que hacía posible que los trabajadores cambiaran nominalmente de empresas cuando en realidad seguían siendo contratados por una misma empresa que se dividía en varias personas jurídicas.

Los empleos de baja duración no proveen un ambiente propicio para el desarrollo de competencias laborales, puesto que dificultan el aprendizaje y desalientan la capacitación, ya que a las empresas no les interesa invertir en trabajadores que no permanecen en los empleos. Lo opuesto ocurre en los empleos de trabajadores con salarios altos, que en el caso de los hombres duran hasta tres veces más que los de trabajadores de bajos salarios. De esta manera, la rotación laboral se convierte en un factor que contribuye a la desigualdad laboral.

La alta rotación laboral está asociada a contratos fijos o trabajos “a contrata”, que por definición son de plazo acotado y responden al objetivo de contar con una fuerza laboral flexible que se pueda ajustar a la baja o al alza de acuerdo con las condiciones de los mercados. Chile presenta el porcentaje más alto de estos contratos entre los países de la OCDE (ver más adelante). A este tipo de flexibilidad contractual se agrega la “flexibilidad interna”, cuya expresión más notoria es la polivalencia y los ajustes de rotación orientados a diversificar el tipo de tareas que puede realizar una misma persona; los trabajadores polivalentes pueden absorber mejor las variaciones en demanda y otras circunstancias que afectan a las empresas (Cárdenas, Link y Stillerman, 2012).

Estudios cualitativos muestran que la flexibilidad contractual y la alta movilidad laboral crean sentimientos de inseguridad permanente en los trabajadores del país (Stecher y Godoy, 2014). En los jóvenes de sectores populares la movilidad es un hecho asumido como cotidiano y que no necesita de explicaciones; en cambio, en los entrevistados de generaciones mayores la inestabilidad se asocia a un efecto de la gestión empresarial, que busca “ahorrar en el factor trabajo”, y a una “ideología laboral de valorización de la juventud” que menosprecia sus aptitudes (Araujo, 2014).

En grupos focales con trabajadores realizados por el PNUD (Zilveti, 2014) se denuncia inestabilidad del empleo, desprotección y vulnerabilidad. En términos subjetivos, este aspecto se traduce en una sensación de soledad, en un autoconcepto disminuido y en la autopercepción como “trabajador desechable”.

H: A la jefa o al jefe le caíste mal, entonces te cambian. Tienes problemas con él, saliste de esa pega, dejaste un puesto libre al otro que viene. Entonces tú encuentras otra pega que le pasó lo mismo al anterior. Entonces hay como poca estabilidad, el mismo tema de los sueldos.

M: Y no les importa si llevas tiempo, si tienes más experiencia que el otro.

H: Es que es refácil cambiar a alguien, sobre todo en un puesto prescindible como, no sé, guardia de seguridad, aseo, cosas comunes que también te las dieron por tu nivel de educación, tu estatus social, todas esas cosas. Entonces sí te pueden cambiar así de fácil por otro que viene atrás tuyo.

(Grupo de discusión, mixto, clase baja, Santiago)

No obstante, en estos grupos de conversación emerge también otro tipo de razones que motiva el cambio en los empleos, esta vez por decisión de los propios trabajadores. Una de las principales razones para la movilidad laboral es la renuncia por maltrato.

H: Yo creo que es más trato personal que cualquier cosa, porque hay muchos jefes (...) no solo me ha pasado a mí, sino que a amigos también, y el abuso siempre pasa, siempre el jefe va a querer que por el mismo sueldo uno haga más cosas, y no es así, uno tiene que rebelarse contra ese tipo de jefes (...). El jefe era muy, no sé si decirlo, prepotente, o hablaba muy fuerte, decía “las cosas las haces como yo digo o no las haces”, y ese no es un buen trato para una persona, para un trabajador, y si uno le decía algo, “si no te gusta, chao nomás”; esa no es una respuesta.

H: Claro, todo el rato amenazando, como una opresión que a uno le tenían de “si no haces esa pega te vas cascando”; siempre la amenaza estaba ahí, ese es el trato que tenemos todos, lamentablemente.

H: Trabajabas con miedo.

H: Pero yo soy un poquito rebelde en ese sentido, porque no me gusta el abuso, me gustaría que a nadie le pasara lo que me pasó a mí. Así que dije “no, este abuso no lo acepto, yo me voy”, y me fui, me fui por mejores condiciones laborales en otro lugar, trabajar tranquilo.

(Grupo de discusión, mixto, clases medias bajas, Santiago)

También se mencionan como motivos de la renuncia a un empleo las dificultades para compatibilizar los tiempos de trabajo y los tiempos familiares, el agotamiento y el estrés, la búsqueda de empleos más cercanos al hogar –este grupo está sometido a tiempos de traslado muy prolongados, y debe además gastar una parte significativa de su salario en movilizarse, con el consecuente impacto en la calidad de vida y en el presupuesto mensual del hogar– y la búsqueda de mejores salarios y oportunidades laborales (ver Araujo y Martucelli, 2012b, y Araujo, 2016).

Las diferencias de las empresas

Los estudios sobre la desigualdad laboral en el país se basan en datos provenientes de encuestas de personas u hogares, por lo cual abundan las referencias al efecto que tienen las variables que miden estas encuestas, como la escolaridad, la edad y el género. Está claro que estos son factores de primer orden para explicar diferenciales de salario y ocupación, pero no son los únicos. Hay también grandes diferencias de tamaño y productividad entre las empresas que dan lugar a diferenciales en los salarios y condiciones de empleo de los trabajadores. Las citadas encuestas reportan solo superficialmente estas características y por ello no son debidamente tomadas en cuenta, ni en las investigaciones ni en la política pública. Por ejemplo,

el debate sobre el impacto que puede tener el aumento de la matrícula de educación superior sobre la movilidad social rara vez hace referencia a cuánta demanda por trabajo calificado existe en las empresas, o a qué políticas públicas se necesitan para que las empresas tengan la capacidad de absorber los nuevos contingentes de técnicos y profesionales.

Al respecto, algunas preguntas importantes de responder en la relación entre el sector productivo y la desigualdad laboral son las siguientes: ¿cuánto de la desigualdad se debe a que los trabajadores se ocupan en empresas que tienen distinto nivel de productividad y por tanto distinta capacidad de pago de salarios?, ¿hay una correspondencia entre las calificaciones de la fuerza de trabajo y la productividad de las empresas, que crea circuitos positivos y negativos en las trayectorias de los trabajadores y de las propias empresas?, ¿hay, por otra parte, una asociación entre la duración de los empleos y la productividad de las empresas, con efectos sobre el aprendizaje laboral, que también incide sobre las trayectorias en el tiempo de empresas y trabajadores?

Idealmente, para responder estas y otras preguntas se requiere de una base de datos que vincule información individual de empresas y trabajadores. En Chile esta información está diseminada en registros administrativos que se podrían unificar a través de identificadores comunes (RUT de personas y de empresas), pero esta posibilidad no parece estar cerca de concretarse, principalmente por trabas administrativas y de otro orden en el aparato estatal.

El análisis de esta sección está basado en la Encuesta Longitudinal de Empresas del año 2013 (en adelante ELE), que contiene una muestra de 6.717 unidades representativas del universo de empresas formales que desarrollan actividad productiva, comercial o de servicio, con un nivel de venta superior a 800 UF.¹⁵ La encuesta no contiene información individual de los trabajadores de cada empresa, sino que los agrupa en seis categorías según el tipo de ocupación, lo que permite responder solo de modo general a las preguntas referidas.

Una primera inspección a los datos de la ELE muestra que hay una gran dispersión de los salarios promedio pagados por las empresas. La primera columna del Cuadro 8 muestra la distribución de este salario considerando como unidad de análisis a las empresas, mientras que la segunda considera como unidad a las empresas ponderadas por el número de trabajadores.¹⁶ Los salarios son más bajos en la columna 1 porque hay una gran cantidad de empresas pequeñas que pagan salarios por debajo del promedio; en la segunda columna las empresas pequeñas tienen menor peso porque tienen menos trabajadores.

El cociente p90/p10 del salario promedio pagado por las empresas es 3,97, un valor más bajo que el correspondiente en la distribución individual de salarios medida por la encuesta Casen (5,19 en 2013) y sustancialmente más bajo que el registrado por la información de salarios individuales que entregan las empresas a las instituciones previsionales (7,59 en 2013). Es natural que ello ocurra porque los datos promedio de los subgrupos casi siempre están sujetos a menos dispersión que los datos individuales. La pregunta interesante es

cuánto de la desigualdad de los salarios individuales se explica por las diferencias salariales que hay entre las empresas.

CUADRO 8 Distribución del salario promedio pagado por las empresas (bruto mensual, miles de pesos de 2013)

	Salario por empresa	Salario por empresas ponderadas según número de trabajadores
p10	127	136
p25	210	254
p50	288	412
p75	469	671
P90	806	1009
Promedio	415	570

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Longitudinal de Empresas de 2013.

Para responder a esta pregunta se hace uso de una propiedad del coeficiente de Theil, una medida de la desigualdad semejante al Gini, pero que permite obtener una descomposición exacta de la desigualdad de los salarios individuales entre los componentes intra y entre empresas.¹⁷ La desigualdad de los salarios individuales se mide en la encuesta Casen y la desigualdad entre empresas proviene de datos de la encuesta ELE. El componente intraempresa se calcula como la diferencia entre esos valores, por efecto de la propiedad citada.

Los resultados muestran que la desigualdad entre las empresas da cuenta del 76% de la desigualdad de los salarios. Esta cifra está sobrestimada debido a que el subreporte de los ingresos altos hace que la desigualdad de los salarios individuales, medida en la Casen, esté por debajo de su valor efectivo (haciendo crecer cualquier porcentaje que se calcule sobre esa cifra). Si se ajusta por este factor se tiene que el componente entre empresas representa el 54% de la desigualdad de los salarios individuales,¹⁸ de lo que se sigue que las empresas dan cuenta de una parte sustancial de la desigualdad en la distribución de los salarios.¹⁹

Ahora bien, las diferencias entre los salarios promedio que pagan las empresas pueden deberse a una variedad de factores, incluyendo los atributos individuales de los trabajadores. Si todas las diferencias entre empresas se debieran a estos atributos, como la escolaridad, perdería relevancia la unidad “empresa” como factor de explicación de la desigualdad de salarios. Para aclarar este punto se relacionó mediante una regresión el salario promedio pagado por las empresas en función de un conjunto de variables contenidas en la encuesta ELE, como el sector económico (un total de 12), la localización geográfica (15 regiones), el porcentaje de trabajadores con educación superior, el porcentaje de trabajadoras mujeres y la productividad medida en quintiles de esa misma variable.

En conjunto estas variables explican el 44% de la varianza de la distribución de salarios entre las empresas. No obstante, la variable más relevante es la productividad medida en quintiles,

que por sí sola da cuenta del 36% de la varianza del salario promedio.²⁰ La productividad de la empresa es una variable que se puede asociar a atributos como gestión, tecnología, organización de la producción y posicionamiento de mercado, entre otros. Sin embargo, la productividad aquí se calcula como el valor agregado por trabajador, que es una medida ampliamente utilizada en estudios empíricos, pero no controla por la dotación de capital con que opera la empresa. Debe quedar claro, por tanto, que una mayor productividad puede reflejar tanto diferencias en la dotación de capital (maquinarias, equipos, instalaciones) como mejor gestión, organización de los insumos, posicionamiento de mercado, etc.

Entonces, una parte significativa de la desigualdad de los salarios individuales se explica por diferencias en los atributos de las empresas en que trabajan los asalariados. En el Cuadro 9 se aprecian importantes diferencias en la remuneración promedio que reciben trabajadores que realizan igual tipo de tarea pero que se ocupan en empresas de distinto nivel de productividad. Para los directivos y ejecutivos, la diferencia de salario promedio es cercana a 3 veces entre quienes trabajan en empresas del quintil superior e inferior de productividad; para los trabajadores calificados es de 3,15 veces, y para los trabajadores no calificados, de 2,25 veces. Estos datos ilustran con claridad la influencia de los diferenciales de productividad de las empresas sobre la desigualdad de salarios.

CUADRO 9 Salario promedio según quintil de productividad de las empresas (salario bruto mensual, miles de pesos de 2013)

Quintil de productividad	Directivos y ejecutivos	Empleados administrativos	Trabajadores de comercio y ventas	Trabajadores en servicios	Trabajadores calificados	Trabajadores no calificados
1	1.478	412	243	201	288	219
2	1.617	504	317	328	494	290
3	1.687	504	384	347	649	347
4	2.401	648	636	420	747	376
5	4.242	856	913	543	907	493
q5/q1	2,87	2,08	3,75	2,70	3,15	2,25
Media	2.324	574	554	359	649	326

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Longitudinal de Empresas de 2013.

También se observan diferencias en la calidad de los empleos. El 35% de los trabajadores que se ocupa en empresas de baja productividad cambia de empleo antes de un año (Cuadro 10). En cambio, en las firmas del quintil superior de productividad la tasa de rotación es del 23%. Ello se debe en parte al tipo de contrato laboral que usan unas y otras firmas. En las empresas de baja productividad solo el 57% de los trabajadores tiene un contrato de duración indefinida, porcentaje que aumenta al 87% en las empresas de alta productividad. Como se señaló, los trabajadores también renuncian voluntariamente por maltrato, lejanía del empleo, malos salarios, necesidades de cuidado en el hogar (especialmente las mujeres) y otras razones.

CUADRO 10 Características de empleos y trabajadores según quintil de productividad de las empresas

Quintil de productividad	% de rotación laboral	% de contratos indefinidos	% de trabajadores con educación superior	% de trabajadores de baja calificación
1	35,1	57,6	17,9	42,3
2	33,2	62,7	14,6	38,9
3	30,5	74,8	29,5	30,5
4	29,6	75,9	28,2	30,9
5	23,4	87,2	48,6	17,0
Total	30,3	71,6	27,8	32,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Longitudinal de Empresas de 2013.

Las empresas de alta productividad tienen una fuerza laboral notoriamente más calificada. Casi la mitad de sus trabajadores tiene estudios de nivel superior, comparado con solo 18% en las empresas de baja productividad. En estas empresas, 42% de los trabajadores se ocupa en labores sencillas y rutinarias, mientras que en las empresas de alta productividad la fracción es del 17%.²¹

La evidencia presentada apunta a que existen circuitos positivos y negativos entre trabajadores y empresas. En promedio, los trabajadores de mayor calificación trabajan en empresas con más alta productividad, que pagan mejores salarios por un mismo tipo de labor, son mayoritariamente contratados por tiempo indefinido y rotan menos. El promedio de los trabajadores menos calificados tiende a trabajar en empresas de menor productividad, donde los salarios son más bajos, los contratos de corto plazo y la rotación alta. Todo ello sugiere que la brecha de competencias laborales entre los trabajadores tiende a permanecer o incluso incrementarse en el tiempo, y que lo propio ocurre con la brecha de productividad entre las empresas.

Instituciones laborales²²

Por instituciones del mercado laboral se entienden las leyes, regulaciones y organizaciones que influyen sobre los salarios y las condiciones de los empleos. Entre las principales están los sindicatos, las modalidades de negociación colectiva, los salarios mínimos y la legislación que norma los despidos de trabajadores. En rigor el mercado también es una institución, pero el término “instituciones laborales” se usa para hacer referencia a aquellas que modifican los arreglos que resultarían de la acción no regulada de los mercados.

Sindicatos y negociación colectiva

En agosto de 2016 se promulgó una ley que modifica el sistema de relaciones laborales de Chile, la que, entre otros aspectos, amplió la cobertura de la negociación colectiva y las materias sujetas a negociación, estableció un piso de negociación, reconoció la huelga efectiva como un derecho de ejercicio colectivo y prohibió el reemplazo de trabajadores en huelga. En este acápite se considera la configuración que tenían las instituciones laborales hasta antes de esta reforma.

La legislación laboral chilena de las últimas décadas se basó en la reforma de 1979, el recordado “plan laboral” del régimen militar, que tuvo modificaciones entre 1990 y 2015. Sus características centrales son las siguientes: i) las reglas del trabajo se definen en el contrato individual de trabajo; ii) la negociación colectiva y la acción sindical tienen escasa relevancia en las relaciones laborales; iii) la legislación pone trabas a que los trabajadores se declaren en huelga, y iv) la protección de los trabajadores no depende de ellos mismos, a través de la organización sindical, sino del Estado por la vía legal y administrativa, específicamente mediante la Inspección del Trabajo (Ugarte, 2013).

Con la consigna de que se pretendía “ampliar radicalmente los márgenes de libertad de los chilenos en todas las materias que les preocupan diariamente”, en los términos de la época, el plan laboral circunscribió la vida de trabajo a los márgenes de cada empresa, impidiendo la acción asociativa de los trabajadores más allá de esos límites; más aun, abrió la posibilidad de formar distintas asociaciones sindicales en una misma empresa, debilitando todavía más la fortaleza sindical. Al mismo tiempo, el concepto laboral de empresa se restringía a un “RUT empleador”, de modo que quien no estuviera contratado por este no formaba parte de “la empresa”. El trabajador subcontratado, por ejemplo, pertenece por definición a otra empresa, es externo, y por ser formalmente parte de otra entidad jurídica queda marginado de la actividad asociativa con trabajadores con quienes realiza actividades en conjunto, a veces a diario. Al externalizarse las actividades, se externalizaba también a los trabajadores que pasaban a formar parte de una nueva empresa, y que solo podían organizarse en sindicatos en esa, su nueva empresa.

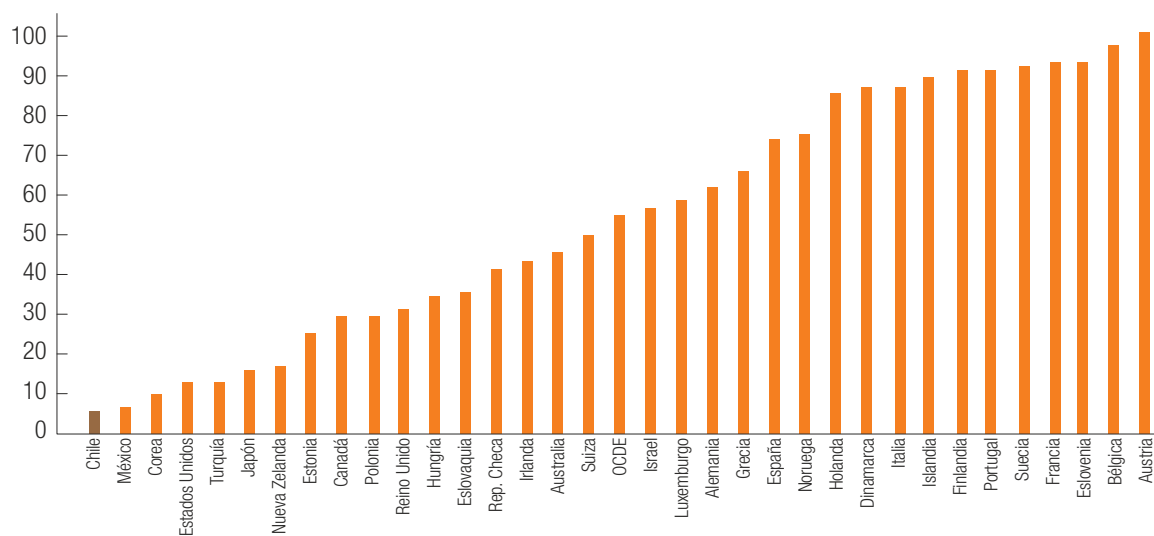
El plan laboral redundó en la atomización del mundo laboral y sindical (Echeverría, 2014). La fragmentación productiva por necesidades de la producción, es decir, por la búsqueda de especialización y motivos similares, y la fragmentación espuria, es decir, la división artificiosa de las empresas en múltiples razones sociales, más el amarre del sindicato a la “empresa” así concebida, dividen y limitan las posibilidades de constitución de organizaciones. Y, lo más importante, hace perder el interés de un sindicato de poder conversar y negociar con una “empresa de verdad”. La relación se establece entre una organización sindical débil y una “entidad jurídica determinada”, pero que la mayor parte de las veces no se corresponde con el verdadero empresario, sino con una simple entidad empleadora que puede ser más formal que real.

Conforme a los datos aportados por la Encuesta Laboral 2014 (en adelante ENCLA),²³ en la mayor parte de las empresas no hay ni ha habido un sindicato. Para el año 2014 solo el 8,9% de las empresas de diez o más trabajadores contaba con una organización sindical activa. La organización sindical tiene más presencia en las grandes empresas (200 o más trabajadores), segmento en el cual cerca de dos tercios de las unidades productivas tienen sindicato.

Ahora bien, datos de la OCDE señalan que en Chile la cobertura sindical alcanza el 15%, mientras que el promedio para el conjunto de países pertenecientes a esta organización es 17%. Es decir, la baja afiliación sindical en Chile va de la mano de las tendencias mundiales, puesto que entre 1975 y 2015 la participación de los trabajadores en los sindicatos cayó a la mitad en el promedio de los países de la OCDE (de 35% a 17%).

No obstante, en la mayoría de esos países la cobertura de la negociación colectiva es más alta que la participación de los trabajadores en sindicatos, pues las negociaciones se realizan en el nivel de ramas industriales o a través de acuerdos nacionales entre el gobierno, la empresa y los trabajadores (en los países nórdicos), de modo que cubren a trabajadores sindicalizados y no sindicalizados. En cambio en Chile, Estados Unidos y Corea del Sur la negociación es por empresa, y los acuerdos solo rigen en ella. Más aun, en Chile lo acordado en la negociación colectiva cubre solo a los miembros del sindicato participante, que puede reunir a un porcentaje pequeño de los trabajadores de esa empresa, y es decisión del empleador extender el acuerdo a los demás.

GRÁFICO 7 Asalariados cubiertos por acuerdos de negociación colectiva (%)



Fuente: Estadísticas OCDE.

En suma, hay una gran distancia entre Chile y los miembros de la OCDE en materia de cobertura de los acuerdos de negociación colectiva. En Chile estos acuerdos cubren solo al 6% de los trabajadores asalariados, muy lejos del promedio OCDE de 54%, y más de los países

nórdicos y otros europeos, donde la cobertura es superior al 80% (Gráfico 7). En América Latina, la cobertura de la negociación colectiva es particularmente alta en Uruguay (90%) y en Argentina (40%) (OIT, 2015).

Es razonable postular que la baja cobertura de la negociación colectiva en Chile ha contribuido a mantener la desigualdad salarial en el país. La evidencia internacional ha demostrado que una mayor cobertura de los sindicatos, y especialmente de los alcances de los acuerdos de la negociación colectiva, son factores que moderan la desigualdad salarial porque entregan mayor poder de negociación a los trabajadores y mayor cobertura a los beneficios obtenidos (Freeman, 2007). Para América Latina es sugerente la experiencia de Uruguay, donde el coeficiente de Gini para los salarios cayó de 51% a 40% entre 2006 y 2014, al tiempo que un conjunto de reformas laborales produjo “un giro copernicano en materia de relaciones laborales, que suponía un cambio en las relaciones de poder en favor de los trabajadores” (Rodríguez Weber, 2016). Para Chile se ha mostrado que los trabajadores sindicalizados obtienen un salario 20% superior a sus pares no sindicalizados, sobre la base de una metodología que controla por el efecto de sesgos de selección (Landerretche, Lillo y Puentes, 2013).

El salario mínimo

El salario mínimo obligatorio establece un piso de ingresos para los trabajadores asalariados. A la vez, incide en la formación general de salarios en los países donde la negociación colectiva no está bien desarrollada, como es el actual caso de Chile (Boeri, 2009).

Hasta 1973 coexistieron en el país distintos ingresos mínimos: uno para empleados (“sueldo vital”) por ciudades, otro para obreros industriales (“salario mínimo industrial”) y un salario mínimo agrícola. Durante el régimen militar se reemplazó ese esquema por un salario mínimo nacional que cubrió a todos los trabajadores dependientes del país. La siguiente reforma fue en junio de 1989, cuando comenzó a regir un salario mínimo paralelo para los menores de 18 años y mayores de 65 años, de monto inferior al mínimo convencional. También hubo un salario mínimo más bajo para quienes trabajaban en el servicio doméstico, el que se homologó en 2011 con el mínimo nacional.

De acuerdo con los datos recogidos por la ENCLA 2014, el 14,8% del total de trabajadores en empresas con cinco y más empleados es contratado por el salario mínimo, pero menos del 10% percibe en la práctica una remuneración igual o inferior al mínimo. La discrepancia reflejaría el pago de bonos salariales por productividad y relacionados.

Entre 1990 y 2015 el salario mínimo se incrementó en términos reales en 121% (Cuadro 11). Este aumento fue similar al crecimiento del salario promedio de la economía y algo inferior al observado para los salarios en la parte baja de la distribución (percentil 25). Es

interesante notar que en los años en que cae la desigualdad salarial (2003 a 2015) el crecimiento del salario mínimo y del salario del percentil 25 supera con creces el del salario promedio, lo que sugiere que el salario mínimo fue un factor que contribuyó al descenso de la desigualdad salarial. Sin embargo, un examen más detallado de los datos muestra que los salarios más bajos se incrementaron más rápidamente a fines de este período (2011 a 2015), cuando el salario mínimo crecía más lento. Asimismo, la única investigación que explora en forma rigurosa el tema (Maurizio, 2014) muestra que el salario mínimo no habría tenido efectos sobre el descenso de la desigualdad salarial en Chile, a diferencia de las experiencias de Argentina y Uruguay, donde sí habría contribuido a ese proceso.

CUADRO 11 Tasa de crecimiento de los salarios mínimos, promedio y p25, en moneda real (%)

	1990 a 2015	1990 a 2003	2003 a 2011
Salario mínimo	121	59	41
Salario promedio	120	70	29
Salario percentil 25	141	68	43

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta Casen, años respectivos.

Nota: Asalariados con 30 o más horas semanales

Gratificaciones

La gratificación es la distribución entre los trabajadores de un porcentaje de las utilidades de las firmas, redistribuyendo ingresos desde el capital al trabajo. De acuerdo con la propuesta laboral formulada por Albornoz, Del Río, Repetto y Solari (2011), constituye una manera de pagar mayores remuneraciones sin poner en riesgo la competitividad de la firma. Otra potencial ventaja del mecanismo es que eleva la productividad de las empresas y las relaciones laborales en su interior, puesto que, según estos mismos autores,

... las gratificaciones asociadas a utilidades son una muestra de la valoración que las empresas hacen de los aportes de sus trabajadores, un reconocimiento de que sus resultados son fruto de un esfuerzo conjunto. Los sistemas de gratificaciones motivan así el esfuerzo y con ello la productividad y las utilidades. También atraen mejores trabajadores y promueven un mayor sentido de pertenencia a la empresa por parte de sus empleados (...). Asimismo, la repartición de gratificaciones basadas en utilidades eleva la transparencia al interior de la empresa y facilita por tanto un diálogo que puede permitir mayor productividad, salarios y utilidades (15).

En Chile, el artículo 47 del Código del Trabajo dispone que los empleadores que obtienen utilidades líquidas tienen la obligación de gratificar anualmente a sus trabajadores en una proporción no inferior al 30% de dichas utilidades. Sin embargo, el artículo 50 del Código establece una alternativa de gratificación no vinculada a las utilidades, dando a la firma

la opción de pagar al trabajador el 25% de su remuneración anual con un techo de 4,75 ingresos mínimos mensuales.

Los datos de la ENCLA 2014 muestran que la gran mayoría de las empresas (84,8%) entrega gratificación, pero que el 90,6% de ellas elige la segunda modalidad, mientras que el 6,9% distribuye como gratificación un porcentaje de las utilidades y el otro 2,8% recurre a otra modalidad. De este modo, la gratificación como un mecanismo de repartición de utilidades entre los trabajadores no ha operado en la práctica en el país. Si hubiese operado, habría incrementado significativamente los ingresos de los trabajadores en las empresas más grandes, puesto que estas generan los mayores volúmenes de utilidades. Ello habría reducido la desigualdad intraempresa, pero su efecto en la distribución general de salarios es ambiguo puesto que favorecería a los trabajadores que ganan las remuneraciones más altas.

Prácticas del mercado laboral

Ha habido otros factores asociados a la normativa laboral que de manera más indirecta ejercen algún papel en la determinación de los salarios, como la duración de los contratos, la subcontratación y el suministro de personal, las indemnizaciones y el multi-rut.

El Código Laboral chileno permite la contratación por plazo fijo por la duración de obras o faenas específicas. Los datos de la ENCLA 2014 muestran que este tipo de contrato se usa preferentemente en el sector agrícola y en la construcción (el 44% y el 60% de trabajadores con contratos a plazo fijo, respectivamente). Chile tiene un porcentaje muy alto de trabajadores con contratos temporales (29%) y de hecho es el país con mayor incidencia de este tipo de contratos en la OCDE, donde la cifra promedio es del 12%.

Se podría esperar que en ciertas ocasiones los contratos temporales actuaran como puente para que los trabajadores accedieran a un contrato fijo, pero la evidencia muestra que no suele ocurrir y que muchos trabajadores pasan de un contrato temporal a otro (OCDE, 2015). Datos de la ENCLA 2014 muestran que, de todos los contratos de plazo fijo celebrados los doce meses anteriores al levantamiento de la encuesta, el 40,9% fue renovado bajo la misma modalidad (a plazo fijo), mientras que solo el 36,8% fue renovado como contrato indefinido. Si bien el contrato indefinido sigue siendo la forma de contrato más importante en todos los segmentos de empresas, los datos de esa encuesta muestran que del total de los nuevos contratos celebrados en los últimos doce meses, cerca del 80% se hizo bajo la modalidad de contrato fijo o por faena u obra.

Como se mencionó, los contratos temporales han sido una de las estrategias de flexibilidad externa a la que han recurrido las empresas para disponer de una parte de la plantilla del personal menos rígida, adaptable, lo cual también repercute en el pago de indemnizaciones.

La subcontratación es otra práctica extendida en el país, cuyo propósito es transferir desde una empresa –llamada “principal” o “mandante”– a otra, la empresa contratista, ciertas etapas del proceso de producción de bienes y servicios con el fin de que esta última ejecute dichas tareas por su cuenta y riesgo, y con trabajadores propios. Los datos de la Encuesta de Empleo del INE para el primer semestre de 2016 muestran que el 17% de los trabajadores (960.000 individuos) declara trabajar para un subcontratista, o para una empresa que suministra trabajadores, o con un “enganchador”.

La externalización de personal opera también como una forma de contratación flexible, que reduce el costo laboral para las empresas pero dificulta el pleno ejercicio de los derechos laborales, tanto individuales como colectivos. El subcontrato y el suministro atomizan la relación laboral y deterioran la acción colectiva de trabajadores organizados. Los trabajadores subcontratados reciben una paga más baja que los que no lo son, para igual edad, sexo, escolaridad, sector económico y oficio.

Finalmente, hasta el momento de su derogación en julio de 2014, la práctica empresarial conocida como multi-rut consistía en dividir artificialmente a la empresa en razones sociales diferentes, cada una con un RUT propio. Esta práctica menoscababa los derechos individuales y colectivos de los trabajadores, puesto que entre otros efectos impedía a los trabajadores de una misma cadena de negocios (tiendas de departamentos, supermercados u otras) agruparse en una sola organización sindical, y dividía las negociaciones colectivas en varios acuerdos formales e informales, en los que la misma unidad económica negociaba varias veces los mismos temas con distintos sindicatos y grupos de trabajadores.

Conclusión

La desigualdad de salarios que presenta Chile es una de las más elevadas entre los países de la OCDE y se sitúa en un rango medio alto en el contexto latinoamericano. Es así a pesar de que el nivel general de salarios creció en promedio en 120% en términos reales entre 1990 y 2015, y de que los salarios de los percentiles inferiores crecieron a una tasa aun más rápida, de modo que la desigualdad salarial cayó en 5 puntos del coeficiente de Gini entre 2003 y 2015.

La gran expansión de la oferta de trabajadores con mayor calificación educacional explica la mitad de la caída de la desigualdad, por su efecto moderador del crecimiento de los salarios entre profesionales y técnicos de nivel superior, y porque hace menos pronunciada la pirámide salarial.

No obstante estos avances, en 2015 la mitad de los trabajadores asalariados obtenía una remuneración líquida cuyo monto era inferior a la línea de pobreza de un hogar de tamaño promedio. Este resultado no se condice con el elevado ingreso per cápita alcanzado por la economía chilena, y es uno de los factores clave de la desigualdad social que existe en el país, que genera sentimientos de exclusión e inseguridad en grupos extensos de la población.

El análisis de las trayectorias laborales muestra que los trabajadores con bajos salarios alternan períodos con empleos asalariados formales y períodos con empleos informales, desempleo y/o inactividad. Asimismo, se aprecia una constante rotación en sus empleos formales, en los cuales duran 8 meses en promedio los hombres y 11,5 meses las mujeres. En 132 meses se constata que los hombres con bajo salario inicial tuvieron en promedio 10 empleadores y las mujeres 6, contando solo los empleos formales. Estas condiciones de empleo redundan en precariedad e incertidumbre laboral, que hacen que la experiencia laboral de estos trabajadores sea bastante más dura que la indicada solo por el nivel del salario. La alta rotación dificulta el aprendizaje que se realiza en los trabajos y no incentiva a que las empresas capaciten a sus trabajadores, y por eso es un factor que contribuye a explicar las bajas remuneraciones.

Por otra parte, el análisis de la Encuesta Longitudinal de Empresas muestra que las diferencias en el salario promedio que pagan las empresas a sus trabajadores dan cuenta de un porcentaje significativo de la desigualdad de salarios. Tanto o más importante, también evidencia una correlación entre empresas de alta productividad, trabajadores de mayor calificación, empleos más estables y salarios más altos para el mismo tipo de actividad; mientras que, a la inversa, las empresas de baja productividad se asocian con trabajadores menos calificados y salarios más bajos a igual ocupación y empleos más precarios. Ello sugiere circuitos positivos de retroalimentación entre empresas productivas y trabajadores calificados, así como circuitos negativos entre empresas de baja productividad y trabajadores menos calificados, que constituirían mecanismos de reproducción de la desigualdad de salarios y empleos.

Las instituciones del mercado laboral, como los sindicatos y la normativa de la negociación colectiva, que han tenido un papel importante en países más igualitarios, en Chile hoy son más bien marginales por efecto de la legislación basada en el plan laboral de 1979, que instauró un régimen restrictivo para la efectividad de los sindicatos y de la negociación colectiva, y favoreció a los empleadores permitiéndoles subdividir las empresas según su conveniencia. Chile ocupa el último lugar en la OCDE en cuanto el porcentaje de trabajadores cubiertos por los acuerdos en las negociaciones colectivas (6% vs. el 54% promedio), muy por detrás de Argentina, Brasil y Uruguay en la región.

Por otra parte, no hay evidencia para sostener que el salario mínimo contribuyó a reducir la desigualdad de los salarios después de 1990, posiblemente porque en su fijación primó el resguardo del empleo.

La normativa sobre gratificaciones que mandata la distribución de un porcentaje de las utilidades de las empresas a sus trabajadores pudo haber tenido un importante efecto redistributivo, pero este efecto fue anulado por la opción que abrió la ley de pagar una gratificación no vinculada a las utilidades, que es por la que opta más del 90% de las empresas que debe pagar el beneficio.

-
- 1 Según se desprende de los factores de corrección que estimaba la Cepal para ajustar los ingresos de la encuesta Casen a la medición en cuentas nacionales.
 - 2 Según la encuesta Casen 2015, el salario de los médicos de entre 40 y 55 años es 107% más alto que cuando tienen entre 25 y 30 años.
 - 3 La población de trabajadores es ligeramente distinta entre ambas bases de datos. En la Casen son los trabajadores asalariados con jornada de treinta y más horas semanales. En los registros administrativos son los trabajadores asalariados de cualquier jornada cuyos empleadores cotizaron a la seguridad social. La cobertura difiere en la mitad inferior de la distribución, que concentra jornadas bajo treinta horas y trabajadores que no cotizan. Sin embargo, ambas características se compensan, de modo que la distribución salarial de ambas poblaciones de trabajadores es prácticamente igual, según se verifica en la encuesta Casen, donde se pueden comparar.
 - 4 El ingreso para la cotización de provisiones tiene un tope que impide conocer el salario promedio, no así el percentil 90, que está por debajo del tope. Para estimar el salario promedio en el Cuadro 1 se usó información del Servicio de Impuestos Internos.
 - 5 Alguna de esta evidencia proviene de la comparación de los ingresos declarados en encuestas con sus contrapartidas en cuentas nacionales en OCDE (2012).
 - 6 Los datos, como se dijo, provienen de la Sedlac, que recopila anualmente las encuestas de hogares de los países de la región y construye indicadores comparables. En su sitio se publican series temporales para un conjunto de variables sociales y laborales para América Latina. Otra institución que realiza una labor similar es la Cepal, pero no publica en su sitio series comparadas de desigualdad salarial.
 - 7 La fuente es la encuesta Casen, que entrega mejor información que los registros administrativos para los ingresos medios y bajos porque los datos de ingresos de la Superintendencia de Pensiones excluyen a los asalariados no cotizantes, que se concentran en la parte baja de la distribución. Por otro lado, es totalmente casual que la línea de pobreza para el hogar promedio prácticamente coincida con la mediana de salario en 2015.
 - 8 Las ocupaciones que se describen en el párrafo cumplen con tener un número mínimo de observaciones en la encuesta Casen, a efectos de su representatividad muestral.
 - 9 La base de datos salariales de la OCDE no contiene indicadores más directos en esta materia.
 - 10 El nivel de ingreso de los profesionales y técnicos superiores fue muy alto en la medición de ese año y por fuera de tendencia, lo que da lugar a un salario promedio que es inconsistente con otros indicadores de la economía. Por ejemplo, el crecimiento resultante de los salarios reales entre 2000 y 2015 resulta ser solo del 18%, una tasa inconsistente con la evolución del empleo y del PIB en ese período.
 - 11 El salario mínimo se incrementó a lo largo del período en un monto equivalente a la inflación de cada año, más un pequeño aumento real.

-
- 12 En cambio, predominarían efectos de demanda (empresas solicitando mayor cantidad de trabajadores calificados) si el cambio en los salarios estuviera correlacionado positivamente con el cambio en el empleo.
 - 13 Este cálculo se realiza usando el coeficiente de Theil, que cumple con la propiedad de descomposición aditiva entre los componentes entre grupos e intragrupos. En las mediciones de 2003 y 2015 el peso de la desigualdad intra y entre grupos se mantiene estable, de modo que ambos componentes contribuyeron a la reducción de la desigualdad en el período.
 - 14 Para más detalles, ver spensiones.cl.
 - 15 Para más detalles sobre la encuesta, ver Ministerio de Economía (2013).
 - 16 Todos los cálculos y resultados se ponderan por los factores de expansión poblacionales, de modo que son representativos del universo de empresas.
 - 17 Esta propiedad se denomina de descomposición aditiva y puede aplicarse a cualquier tipo de subgrupo en que se divida a la población evaluada: por regiones, sexo, nivel de educación, etc.
 - 18 Alude a la desigualdad medida con el coeficiente de Theil; en la medición efectiva el componente entre empresas explica el 76% de la desigualdad salarial (76/100); si la desigualdad salarial fuese 40% más alta, el componente entre empresas correspondería al 54% (76/140). El 40% es una aproximación gruesa basada en los datos del Cuadro 1 y en la relación que existe entre el cociente p90/p10 y el coeficiente de Theil.
 - 19 En la encuesta ELE, el salario promedio se calcula dividiendo el total de remuneraciones por el total de trabajadores, información provista por los departamentos de recursos humanos de las empresas (o su correspondiente en empresas pequeñas). No hay razón para esperar que haya subreporte en estas cifras (el gasto de remuneraciones y otras cifras de resultados deben venir respaldados por el balance tributario de la empresa).
 - 20 La regresión tiene como unidad las empresas ponderadas por el número de trabajadores.
 - 21 La Encuesta Longitudinal de Empresas define labores sencillas y rutinarias como “personal no técnico o profesional encargado de ejecutar tareas sencillas y rutinarias, directamente vinculadas a la actividad central de la empresa, que requieren principalmente la utilización de herramientas manuales y, a menudo, cierto esfuerzo físico (ej., producción en la planta física, extracción de productos, clasificación de productos y ensamblado simple de piezas a mano, prestación de servicios, peones de la minería, construcción e industria manufacturera, etc.)”.
 - 22 Esta sección se basa en Echeverría (2014).
 - 23 La ENCLA es la principal encuesta sobre condiciones de trabajo y relaciones laborales que se realiza en Chile. Está dirigida a empresas y en su versión del año 2014 alcanzó una muestra de 3.153 empresas de todas las regiones del país.

EDUCACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE OPORTUNIDADES

Una de las formas más habituales de reproducción de la desigualdad es la transmisión de ventajas y privilegios de una generación a otra. Este mecanismo atenta contra la igualdad de oportunidades y para muchos es uno de los aspectos más injustos de la desigualdad social, puesto que predetermina las trayectorias de vida desde la infancia. Por ello las sociedades modernas han buscado nivelar el piso de las oportunidades a través de políticas públicas que compensen las desigualdades asociadas al origen familiar. El resultado de este proceso determina la movilidad intergeneracional o la correlación entre la posición socioeconómica de los padres y la de los hijos a través del tiempo.

El sistema educativo, esencial en este proceso, puede operar en una u otra dirección. Puede ser un canal central de movilidad social para los hijos de familias menos aventajadas, pero también puede servir como vehículo de reproducción de la desigualdad en el tiempo entre las clases sociales (Hout y DiPrete, 2004). Desde el punto de vista de la política pública, es la herramienta más importante de que se dispone para compensar las desigualdades de origen.

En términos generales, el espacio educativo es clave porque es allí donde socializan las nuevas generaciones, y donde niños y jóvenes desarrollan habilidades cognitivas y no cognitivas. Estos son procesos que subyacen a la formación de las competencias afectivas, lingüísticas y laborales de los individuos, y a su capacidad de agencia, madurez emocional, sentido estético y otras dimensiones del desarrollo. La educación es un determinante principal de la posición que ocupan los individuos y los grupos sociales en el mercado del trabajo, así como de la remuneración y el prestigio asociados a los trabajos; y en sí misma es un marcador de estatus social.

La relevancia de la educación en la sociedad chilena es reconocida por todos. En este libro se ha mostrado que en todos los grupos sociales chilenos la expectativa referida a la educación de

los hijos es uno de los pilares de las narrativas de movilidad social. “Salir adelante” a través de una buena educación es uno de los mandatos intergeneracionales más poderosos de los padres –especialmente de las madres– a sus hijos (Castillo, 2016). En la educación se ha depositado la posibilidad misma de terminar con la vulnerabilidad o la inseguridad. Su centralidad se alimenta del discurso político tanto como del que proviene de la sociedad civil, que ha cifrado en la educación la posibilidad de que se concrete el anhelo de una sociedad más justa.

Así las cosas, si esta promesa educativa fracasa –por insuficiente calidad de ciertas instituciones o por el desacople entre el mercado laboral y la oferta educativa– habría un aliciente para una sensación colectiva de frustración y fracaso en las generaciones más jóvenes de los estratos populares (Canales, Opazo y Camps, 2016).

En este capítulo se evalúa la influencia del actual sistema educacional chileno sobre la reproducción o moderación de la desigualdad socioeconómica, a través de su impacto en la distribución de oportunidades. Cabe recordar que este no es el único nexo entre educación y desigualdad; también es importante el efecto de la cobertura y la calidad de los distintos niveles de enseñanza sobre la estructura de salarios relativos; para este tema ver el capítulo sobre la desigualdad en el trabajo.

Hay cuatro secciones. En la primera se presentan los conceptos de movilidad social y distribución de oportunidades, y la interrelación que existe entre ellos y la distribución de resultados socioeconómicos. En la segunda sección se identifican los componentes del sistema de educación en Chile que facilitan la reproducción de la desigualdad intergeneracional, así como aquellos que se orientan al logro de una mayor inclusión social e igualdad de oportunidades. En las dos secciones siguientes se evalúa la forma como se están distribuyendo las oportunidades de la actual generación de jóvenes en el sistema educacional. La tercera sección recurre a los datos de la prueba Pisa más reciente para medir las competencias lectoras que han adquirido los estudiantes según estrato socioeconómico del hogar de origen, y compara estos resultados con la OCDE y con diversos países de América Latina. En la cuarta sección se hace un seguimiento a una cohorte completa de estudiantes a través de la educación media, la educación superior y su inserción laboral, y se evalúa el nexo que hay entre el origen socioeconómico y los resultados de estas trayectorias.

Distribución de oportunidades y movilidad social

El concepto de movilidad intergeneracional se refiere a la correlación que existe entre la posición socioeconómica que tenían los padres en el pasado y la que tienen los hijos ya adultos en el presente (en adelante, padres e hijos). En una sociedad con poca movilidad intergeneracional, la posición social de una generación está fuertemente determinada por la

de sus padres, mientras que en el escenario de alta movilidad hay una relativa independencia de la posición social de padres e hijos.

El grado de movilidad se relaciona directamente con la distribución de las oportunidades que tienen niños y jóvenes de desarrollar las habilidades y competencias que se necesitan para integrarse a la sociedad y a la economía. La igualdad de oportunidades es un escenario ideal donde estas opciones no están predeterminadas por los recursos económicos, sociales ni culturales del hogar de origen, ni por discriminaciones de género, raza, apariencia física o de otro tipo.

Hay igualdad de oportunidades cuando los niños o jóvenes de distinto estrato social (o género, raza, etnia, etc.) obtienen *en promedio* igual logro en el ámbito educacional y demás dimensiones del desarrollo. Por supuesto que las personas en su individualidad difieren en múltiples aspectos que no tiene sentido equiparar, como los talentos y las predisposiciones que hacen de cada persona una entidad única; lo que importa aquí es que estos rasgos individuales se promedian en los grupos, y en un escenario de igualdad de oportunidades los logros no debieran diferir entre los promedios grupales. Hay desigualdad de oportunidades cuando los logros difieren entre los grupos sociales, de modo que algunos tienen ventajas sobre otros en razón de su clase social, condición de género, etnia u otra. Aquí interesan en particular las diferencias que se producen por la clase social del hogar de origen.

No hay indicadores sintéticos que cuantifiquen claramente la distribución de las oportunidades, a diferencia de los múltiples indicadores que se usan para medir la distribución de ingresos, pero es sencillo determinar si hay mayor o menor igualdad de oportunidades cotejando los logros entre los grupos sociales de interés, en particular cuando se los compara en el tiempo o entre localidades geográficas.

No hay sociedad que haya logrado una total igualdad de oportunidades. Es más, ninguna plantea que sea una buena idea intentarlo si eso requiere una intervención radical del Estado al interior de las familias; este es un ámbito en que la consecución de otros bienes sociales puede poner un límite a algunas políticas de igualdad. No obstante, hay sociedades que hoy exhiben un grado mucho más avanzado de igualdad de oportunidades que otras. Veremos que los estudiantes de distintos estratos sociales obtienen resultados educacionales mucho más parejos en los países europeos que en Chile y otros países de América Latina, y esos resultados son concordantes con muy distintos niveles de movilidad intergeneracional en esos países.

La distribución de oportunidades tiene vínculos de causa y efecto con la distribución de resultados socioeconómicos (ingresos, capital social, salud, etc.). Por una parte, una mayor igualdad de oportunidades debiera incidir en una distribución menos desigual de esos resultados. Parece obvio que la distribución de resultados socioeconómicos del futuro sería mucho más pareja si los estudiantes de distinta clase social obtuvieran en promedio igual

resultado en la prueba Simce o en el acceso a universidades de calidad. Pero aun en esa situación hipotética habría desigualdad en los resultados socioeconómicos por las diferencias individuales en materia de talentos, esfuerzo y preferencias, y en última instancia también por la suerte y una variedad de circunstancias azarosas.

Asimismo, la división del trabajo en las sociedades modernas da lugar a un conjunto de ocupaciones de mayor o menor grado de complejidad que ofrecen distintos niveles de remuneración y de prestigio social. Los individuos y grupos sociales se distribuyen entre estas ocupaciones de acuerdo con los requerimientos que se establezcan para su acceso, y hasta la fecha no se ha encontrado un modo de organizar la sociedad en que todos puedan desempeñar los trabajos más gratificantes y mejor pagados. Esta es una realidad en todas las sociedades; no obstante, en aquellas más igualitarias las diferencias de remuneración y prestigio asociadas a los trabajos son menores.

El grado de desigualdad socioeconómica condiciona cuánta igualdad de oportunidades tendrán los niños y jóvenes. Así, por ejemplo, es mucho más difícil igualar el logro escolar promedio de alumnos de distinto estrato socioeconómico en países donde la desigualdad es muy pronunciada, ya que puede haber una enorme distancia en los recursos con que cuentan los hogares, respecto de los países donde la desigualdad es menor porque las brechas iniciales se han moderado. En el mismo sentido, es frecuente que la alta desigualdad se asocie a Estados que no tienen el mandato ni la capacidad de impulsar políticas serias de igualdad de oportunidades. Por ello, parece ilusorio postular que la reducción de la desigualdad social debe fundarse en la igualdad de oportunidades. Más bien, para una estrategia efectiva de reducción de la desigualdad se requiere actuar tanto en la dimensión de las oportunidades como en los resultados.

La educación chilena: entre la segmentación y la inclusión social

A lo largo de la historia, en Chile ha habido dos puertas de entrada a la educación, los recursos familiares y la acción del Estado (y de la iglesia católica, especialmente en el siglo XIX) a través de escuelas gratuitas, ayuda escolar en alimento y vestuario, y leyes que hicieron obligatoria la asistencia a la escuela primaria (Serrano, Ponce de León y Rengifo, 2012). El resultado de ambos procesos ha sido un acceso a la educación segmentado por clase social, con grados de inclusión que fueron incrementándose en el tiempo hasta que a mediados de 1970 se logró la cobertura universal de la educación primaria y empezó a masificarse la enseñanza secundaria. De ahí en adelante, la diferenciación social operó principalmente en la dimensión de la calidad y los logros educativos.

La actual estructura del sistema educativo tiene su origen en las reformas de 1980. En esos años la educación pública se trasladó a la administración municipal, se introdujo un cuasimercado al hacer competir a las escuelas municipales y las particulares que recibían subvención escolar, y se permitió que privados crearan universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica.

Esta institucionalidad profundizó la segmentación social que caracterizaba desde mucho antes a la educación chilena. Antes de la dictadura había tres circuitos escolares: los estudiantes de clase alta asistían a colegios privados pagados, los de clase media estudiaban preferentemente en liceos públicos y aquellos de extracción popular cursaban solo algunos años de enseñanza básica en las escuelas primarias públicas o privadas subvencionadas. Las universidades, si bien gratuitas, estaban reservadas para una pequeña parte de la población que lograba aprobar los exigentes requisitos de acceso y cuyas familias podían seguir manteniéndola. Según Bernasconi y Rojas (2004), en 1967 se matricularon 55.000 alumnos en el sistema universitario, es decir el 7% de la cohorte entre 20 y 24 años de edad.

La reforma de los años ochenta reforzó la estratificación social a través de dos canales. En primer término, por la diferenciación que indujo entre escuelas privadas subvencionadas y municipales. A las primeras se les permitió operar como entidades que podían obtener utilidades, lo que sumó a la oferta tradicional de escuelas religiosas un numeroso contingente de nuevos establecimientos privados. Muchos de ellos buscaron atraer a las familias de clase media ofreciéndoles un ambiente social más homogéneo y símbolos de distinción, infraestructura deportiva y similares. Los más exitosos pusieron en marcha exámenes de admisión para seleccionar a los estudiantes con mayor capacidad de aprendizaje. De este modo, el sector privado subvencionado empezó a congregarse a alumnos de clase media y las escuelas municipales se fueron quedando a cargo de aquellos estudiantes de menor condición socioeconómica y/o más difíciles de educar.

Esta diferenciación entre escuelas particulares subvencionadas y municipales tuvo un fuerte impulso tras la introducción en 1994 del financiamiento compartido, un esquema de copagos para el sector particular subvencionado que tenía el propósito de allegar más recursos al sistema educacional. Sin embargo, la segmentación socioeconómica en las escuelas financiadas por el Estado (municipales y particulares subvencionadas) se profundizó, puesto que los estudiantes de hogares de clase media contaban tanto con financiamiento privado (el copago) como con el público, lo que les permitía dejar atrás a las familias de menos recursos.

Al financiamiento compartido se agrega la consolidación de la oferta de colegios particulares pagados para los hogares de ingresos altos, cuyos costos están lejos de lo que puede pagar el promedio de los hogares chilenos y que, por lo demás, operan con exigentes mecanismos de admisión que les permiten filtrar a los postulantes. Son casi el 10% de la matrícula, que se ha mantenido estable en el tiempo. Este puñado de colegios es uno de los espacios por excelencia donde las clases altas y medias altas forjan redes de sociabilidad y desarrollan un

habitus que los distingue, en uno de los mecanismos centrales para lograr lo que el sociólogo Frank Parkin (1979) denominó el “cierre social” de los grupos más privilegiados.

El segundo canal por el cual se profundizó la segmentación en el sistema educativo fue el acceso a las nuevas instituciones de educación superior, que ahora dependió de la capacidad de pago de las familias. Como estas entidades no dispusieron de financiamiento fiscal, todo el costo de la educación terciaria recayó en los hogares. Las universidades tradicionales también empezaron a cobrar, aunque disponían de crédito fiscal para los alumnos que no tenían los medios para solventar el costo. No obstante, en este sector la capacidad de pago también operó como un mecanismo de selección además de los requerimientos académicos de acceso, que, en el segmentado sistema educacional chileno, están muy correlacionados con el estrato social. Actualmente, en las dos principales universidades del país el 66% y el 36% de los estudiantes proviene de colegios particulares pagados. En el conjunto del sistema universitario esta proporción fluctúa entre el 92% y el 2%, una clara demostración de la fuerte segmentación social que hay en el sistema.

Además del citado esquema de financiamiento compartido, el sistema de financiamiento que introdujo la reforma de los ochenta tuvo un solo cambio con la llegada de la democracia: el reemplazo del crédito fiscal estudiantil en las instituciones del Consejo de Rectores (universidades tradicionales y derivadas) por un sistema de crédito con pago contingente al ingreso (Fondo Solidario).¹ El nuevo sistema es semejante al de países desarrollados como Australia e Inglaterra, y mucho menos riesgoso para los jóvenes, puesto que el compromiso que asumen es un pago futuro proporcional a los ingresos que obtengan, mientras que en el esquema original era obligatorio pagar un monto fijo mensual, independientemente del nivel de ingresos. Más tarde, en el año 2005, se introdujo un sistema de crédito para los estudiantes de las nuevas universidades privadas, de los institutos profesionales y centros de formación técnica: el crédito con aval del Estado, CAE. Este sistema no contemplaba pago contingente al ingreso y operó a tasas de interés más altas que el Fondo Solidario. Además, estaba intermediado por la banca comercial.

No obstante la segmentación del sistema educativo, los gobiernos democráticos han sido muy activos en poner en marcha reformas e iniciativas orientadas a mejorar las condiciones de la enseñanza y conseguir mejores resultados educativos, especialmente para los estudiantes de menos recursos. El esfuerzo realizado ha sido enorme, como lo demuestra el volumen de recursos que se destinó al sector. Como se observa en el Cuadro 1, entre 1990 y 2015 el gasto público por habitante en educación aumentó seis veces en términos reales, y como porcentaje del PIB creció desde el 2,5% al 4,7%.

CUADRO 1 Gasto público en educación, 1990 a 2015

Año	% del PIB	Índice per cápita
1990	2,5	100
1995	2,9	152
2000	3,7	241
2005	3,6	308
2010	4,0	436
2015	4,7	584

Fuente: Elaboración propia a partir de Dipres, Estadísticas de las Finanzas Públicas, años respectivos.

Esta proactividad tuvo por trasfondo el papel protagónico que se le asignó a la educación en la estrategia de “crecimiento con equidad” promovida por los gobiernos posteriores a 1990. La educación debía aportar al crecimiento económico con recursos humanos más calificados y productivos, y debía igualar oportunidades y reducir las brechas de aprendizaje entre los jóvenes. Muchas de las iniciativas de política pública apuntaron en esta última dirección. Destacan las siguientes:

- Hubo una mejora sustantiva en las condiciones de trabajo de los profesores en la educación municipal, que congrega a los alumnos de menos recursos. La reforma de 1980 les había quitado la condición de funcionarios públicos para convertirlos en empleados municipales, con lo que quedaron desprovistos de la estabilidad laboral que proporcionaba la carrera funcionaria. A ello se sumó la caída en sus remuneraciones reales por el recorte en el gasto fiscal durante el ajuste de los ochenta. Con la llegada de la democracia comenzaron a recuperar la estabilidad y la carrera laboral por medio del Estatuto Docente, y han incrementado sus remuneraciones puesto que una fracción significativa del aumento del gasto público en educación tuvo por destino, directo o indirecto, los salarios de los profesores.
- A inicios de los noventa se implementó un conjunto de políticas destinado a dotar de mejor infraestructura y recursos a los establecimientos educacionales. Entre estas iniciativas se cuentan las políticas orientadas a “subir el piso” de las escuelas más vulnerables, como los programas P-900 y MECE/Rural; los programas de Mejoramiento de la Calidad de la Educación (MECE), que aportaron infraestructura e insumos educacionales a los colegios municipales y subvencionados; los planes de fortalecimiento de la formación inicial docente y la instalación de computadores y conocimiento informático en todas las escuelas del país (programa Enlaces).
- Entre 1997 y 2007 se implementó la jornada escolar completa (JEC), que agregó horas de clases a la jornada escolar y más tiempo para actividades de apoyo al trabajo pedagógico y de recreación de los estudiantes, una medida que buscaba favorecer especialmente a los niños y jóvenes que carecían de un espacio pedagógico en sus hogares y de lugares seguros de recreación en sus barrios. La JEC representó un esfuerzo fiscal de envergadura,

pues hubo que eliminar el doble turno en los establecimientos educacionales, con los consiguientes requerimientos de infraestructura y tiempo de profesores.

- En el 2003 se promulgó la ley que extiende la enseñanza obligatoria hasta el egreso de la enseñanza media, una medida dirigida a los jóvenes de estrato socioeconómico bajo, puesto que en los sectores medios y altos la norma ya se cumplía. Esta ley se acompañó de una subvención por retención que se entrega a los establecimientos exitosos en retener en la enseñanza a los alumnos más vulnerables. Posteriormente se prohibió la expulsión de adolescentes madres o embarazadas.
- Ese mismo año se pone en marcha el Sistema de Evaluación Docente, una evaluación individual de carácter formativo y obligatorio que se aplica a los profesores del sector municipal. El objetivo de esta evaluación es fortalecer la práctica docente identificando a aquellos profesores que destacan en su trabajo y a aquellos que deben mejorar su práctica docente; a estos se les entregan herramientas y lineamientos para mejorar su desempeño en el aula.
- En 2008 se introdujo la ley de subvención preferencial, que incrementó significativamente el monto de la subvención escolar para alumnos del 40% más pobre de la población. Esta iniciativa reconocía que para la igualdad de oportunidades en la educación se requiere invertir más en los estudiantes provenientes de familias vulnerables, de modo de compensar por la menor dotación de capital económico y cultural.
- Ese mismo año se introduce el principio de no selección en el acceso de los estudiantes hasta el sexto grado de la enseñanza básica. No obstante, se permitió que los establecimientos tuviesen requisitos de acceso a partir del séptimo grado, una norma compatible con la noción de “liceos de excelencia”, y que situaría la selección en una etapa donde tendría mayor peso relativo el esfuerzo personal.
- En el último período se ha puesto en marcha una reforma educacional de envergadura mayor, que buscaría modificar la estructura profunda del sistema vigente. Así, a fines de 2016 estaba en proceso legislativo el término de la municipalización educacional y su reemplazo por servicios locales financiados centralmente. Por otra parte, la ley de inclusión, promulgada en 2015, prohibió la selección en los establecimientos con financiamiento público, puso fin al copago en la educación particular subvencionada y derogó el retiro de utilidades (lucro) de estos establecimientos. La implementación de las últimas dos medidas es gradual y comienza en 2018.

A lo largo del período hubo también cambios fundamentales en la institucionalidad de la educación: se crearon organismos para la calidad y la regulación del sector, se puso en marcha un sistema de carrera docente, se reformó el currículo, se creó la Subsecretaría de Educación Parvularia y se multiplicó la dotación de establecimientos de ese nivel de enseñanza.

La generalidad de estas iniciativas se relacionan con la enseñanza básica y media. En contraste, la educación superior estuvo prácticamente desprovista de atención por parte de la política pública, salvo los referidos sistemas de crédito estudiantil. De esta manera, la gran expansión de la matrícula de la enseñanza superior, que se observa nítidamente en el Cuadro 2, tuvo lugar en un marco desregulado, sin instancias de coordinación ni resguardos de la calidad de los estudios. La situación empezó a cambiar después de las masivas movilizaciones de protesta en 2011. En el segundo gobierno de Michelle Bachelet se ha propuesto una reforma del sector que incluye la instalación gradual de la gratuidad de la enseñanza, una Subsecretaría de Educación Superior y la creación de más universidades estatales, entre otras iniciativas.

CUADRO 2 Cobertura de la población de 20-24 años (%)

Año	Egresos de educación media	Ingresos a educación superior
1990	52,5	20,3
1995	63,1	32,4
2000	68,1	32,6
2005	80,2	40,8
2010	82,4	46,9
2015	86,2	54,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos encuestas Casen, años respectivos.

¿Cuán desiguales son los resultados educacionales en Chile en la comparación internacional?²

Hay razones para suponer un considerable grado de desigualdad de oportunidades en los resultados educativos en el país. En efecto, la elevada desigualdad de recursos entre los hogares debiera transmitirse a la distribución de los logros escolares, a través de un desigual desarrollo temprano de los niños y desigual acceso a recursos educativos. Asimismo, la estructura segmentada de financiamiento del sistema heredado de 1980 favorece la reproducción de la estratificación social. Pese a ello, un conjunto importante de las políticas implementadas en los últimos veinticinco años ha tenido por objetivo fortalecer la inclusión social en el sistema educacional chileno. Este factor debiera compensar al menos parcialmente el efecto de los citados mecanismos.

En esta sección se usa la base de microdatos de la prueba PISA 2012 (la más reciente) para evaluar qué grado de desigualdad de oportunidades existe actualmente en la educación chilena.

Los datos de la prueba PISA tienen varios atributos positivos. Primero, el logro escolar se evalúa a través de un instrumento de alta calidad técnica, que mide si los estudiantes de quince años han adquirido el conjunto de habilidades y competencias en lectura, matemáticas y ciencias que se requieren para funcionar adecuadamente en las sociedades actuales. Segundo, recolecta datos de los hogares de los estudiantes y con ellos construye un índice socioeconómico basado en los bienes del hogar, los años de escolaridad y el estatus ocupacional de los padres. Tercero, los resultados son comparables entre los 64 países y las tres regiones de China que aplicaron el instrumento en 2012, lo que permite conocer cuán desigual es la distribución de oportunidades para Chile en el contexto internacional. Entre los países incluidos en la medición hay ocho de ingreso medio de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú y Uruguay). La muestra total consta de 310.000 casos, que representan a una población cercana a 28 millones de alumnos de quince años.

A continuación se evalúan los resultados de la prueba PISA en cuatro dimensiones: nivel de logro, desigualdad de logro según estrato social, desigualdad de recursos y segregación social entre establecimientos. Por simplicidad, el análisis aquí se refiere a la prueba de lectura, puesto que es la competencia básica sin la cual no pueden desarrollarse las demás. Los resultados para Chile se comparan con dos grupos relevantes: i) los miembros de la OCDE, en su mayoría países desarrollados, por lo cual representan, en ciertos aspectos, un buen modelo; y ii) los países de la región, que conforman un grupo más cercano en cuanto a su historia y nivel de desarrollo.

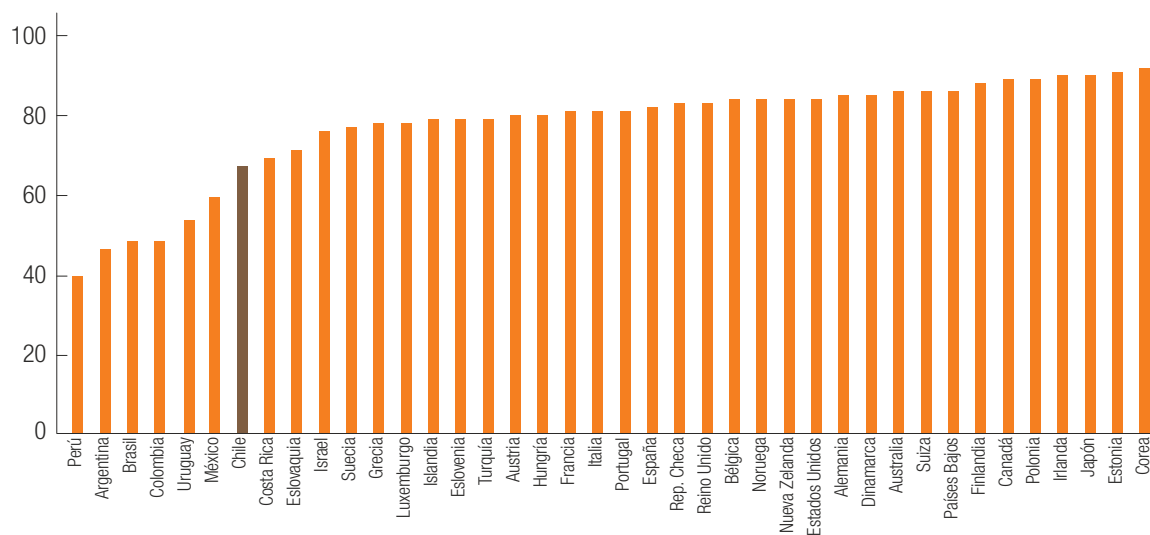
Los resultados obtenidos en la prueba PISA permiten clasificar a los estudiantes en seis niveles, según el cumplimiento de estándares de desempeño. El nivel 1 denota un cumplimiento inferior al mínimo requerido; en este nivel de la prueba de lectura califican quienes tienen dificultades para entender lo que leen, para localizar información simple en un texto, para interpretar contenidos básicos y para identificar similitudes y contrastes para una palabra, entre otras habilidades.

En el Gráfico 1 se presenta la posición de Chile y los demás países en el nivel de logro educacional, medido como el porcentaje de estudiantes que demuestra tener competencias lectoras superiores al mínimo (nivel 2 a 6). Con el 68% de estudiantes en esta condición, Chile obtiene el segundo lugar en América Latina, después de Costa Rica, y se halla a considerable distancia de los cuatro países de la región donde menos de la mitad de los estudiantes alcanza este nivel mínimo. No solo eso, sino que muestra un importante avance en el tiempo, porque en la medición del año 2001 solo el 48,2% de los estudiantes cumplía con el estándar mínimo en lectura. Aquella medición consideró solo a cinco países de la región y Chile estaba detrás de Argentina y México, países a los que ahora supera.

Sin embargo, en este ranking Chile ocupa el penúltimo lugar entre los países de la OCDE. En casi todos ellos el porcentaje de estudiantes con capacidades lectoras excede el 80%, y

en varios es cercano al 90%. En suma, si bien ocupa una buena posición en la región, se encuentra aún muy a la zaga del grupo de países a los que podría emular.

GRÁFICO 1 Estudiantes con algún grado de competencia lectora (puntos porcentuales)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la prueba PISA 2012.

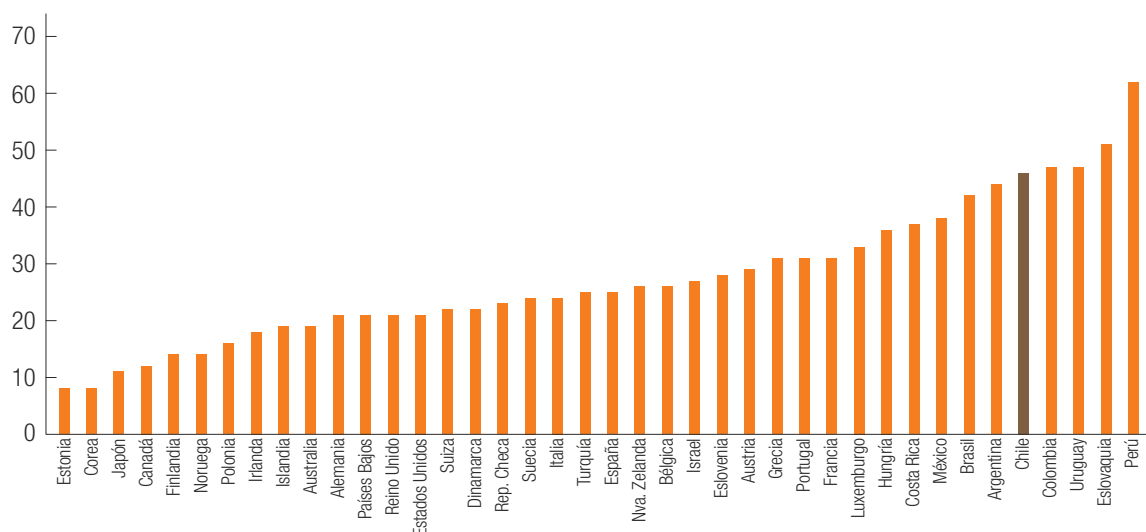
La segunda dimensión, la desigualdad de oportunidades en los resultados de la educación, se mide en función de la brecha entre los quintiles quinto y primero del resultado anterior. Específicamente, el indicador es la diferencia entre el porcentaje de estudiantes del quintil quinto que cumple con el estándar mínimo y el porcentaje de alumnos del primer quintil en igual condición. Los quintiles se definen en cada país sobre la base del índice socioeconómico de los hogares provisto por la OCDE.

En una situación de perfecta igualdad de oportunidades no debiera haber una brecha de resultados entre los promedios de los quintiles socioeconómicos, puesto que la desigualdad de origen (hogar paterno) debiera ser totalmente compensada por acciones de política pública. Como se podría esperar, la dificultad que implica este desafío es tal que ningún país ha logrado el ideal normativo. Lo relevante es saber cuánto se alejan de ese estándar.

Como se observa en el Gráfico 2, en un grupo de países desarrollados la brecha entre quintiles es de menos de 20 puntos porcentuales, pero en la mayoría fluctúa entre 20 y 30 puntos porcentuales. En cambio, todos los países latinoamericanos incluidos en la PISA 2012 tienen brechas superiores a 35 puntos porcentuales. Perú ocupa el último lugar del ranking, con una brecha de más de 60 puntos porcentuales entre los referidos quintiles.

En el ranking de menor a mayor desigualdad, Chile ocupa el lugar quinto en la región después de Costa Rica, México, Brasil y Argentina, y el lugar 33 de los 34 países que en 2012 integraban la OCDE: un mal resultado en materia de igualdad de oportunidades.

GRÁFICO 2 Diferencia entre quintiles 5 y 1 en porcentaje de alumnos con competencias de lectura (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la prueba PISA 2012.

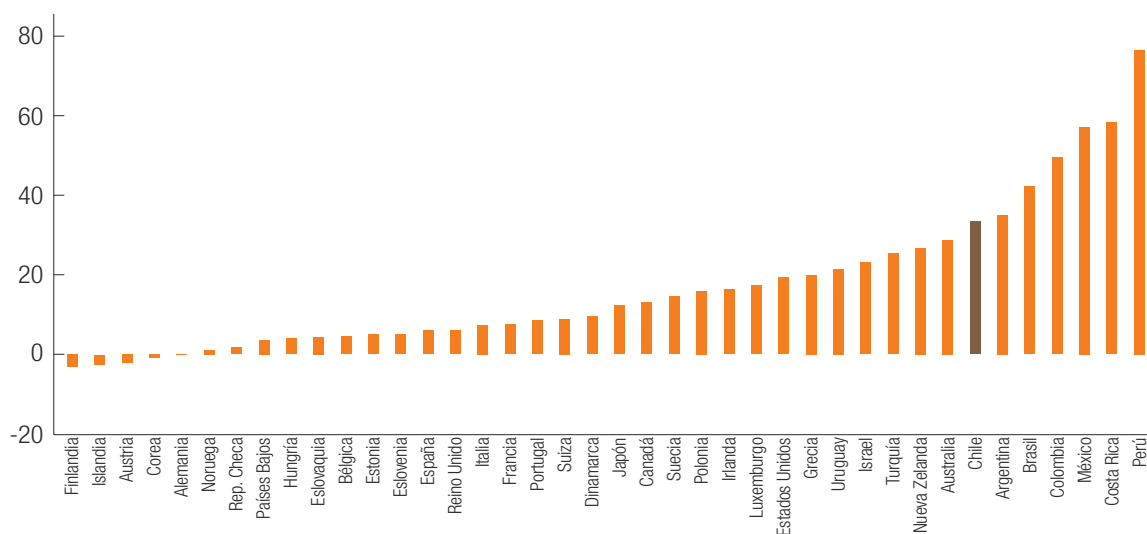
La tercera dimensión es la distribución de los recursos en las escuelas, que se evalúa sobre la base del coeficiente de concentración de los insumos educativos. Para cuantificar esta dimensión, la población de estudiantes de cada país se ordena según el índice socioeconómico y luego esta distribución se correlaciona con la disponibilidad de recursos educativos en las escuelas a que asisten. La disponibilidad de recursos en las escuelas se mide con un índice que incluye materiales de enseñanza, computadores, conectividad a internet, softwares para la enseñanza, recursos audiovisuales, equipos de laboratorio y de biblioteca; el índice fluctúa entre un mínimo de 0 y un máximo de 100. El coeficiente de concentración informa si los recursos de las escuelas aumentan o disminuyen junto con el nivel socioeconómico de los hogares, y si dan lugar a distribuciones progresivas o regresivas de los recursos educativos.

En el Gráfico 3 se presenta el coeficiente de concentración, expresado como porcentaje del índice de Gini, para los países de América Latina y de la OCDE. Mientras más elevada es esta ratio mayor es la concentración de los recursos educacionales en los estratos más acomodados. En cambio, valores negativos de la ratio señalan que los recursos educativos se concentran en los estudiantes de hogares vulnerables. Valores bajos pero positivos muestran que la distribución es mucho menos concentrada que los recursos del hogar, pero que sigue habiendo proporcionalidad entre ambas distribuciones.

Quince miembros de la OCDE tienen valores bastante bajos del indicador, en el rango de 0% a 10%. Otros cinco presentan un indicador negativo, en cuyo caso las escuelas que reciben a alumnos de hogares desaventajados en lo socioeconómico cuentan con mayores recursos educacionales por efecto de la política de igualación de oportunidades. En contraste, siete de los ocho países de América Latina presentan los valores más elevados, por lo que la organización de los sistemas educativos en la región está lejos de contribuir a la igualdad de

oportunidades. En el Gráfico 3 se aprecia que hay países de la región que se muestran como verdaderos *outliers* al compararlos con la norma de los países más desarrollados. La excepción es Uruguay, que ocupa el lugar 13 en un total de 40 países considerados en este análisis. Chile ocupa el segundo lugar en la región, después de Uruguay, y está a considerable distancia de los cuatro países latinoamericanos con los niveles más altos de desigualdad en esta materia.

GRÁFICO 3 Desigualdad de recursos educativos entre las escuelas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la prueba PISA 2012.

Nota: La desigualdad de recursos se mide como el coeficiente de concentración de recursos en las escuelas como porcentaje del Gini.

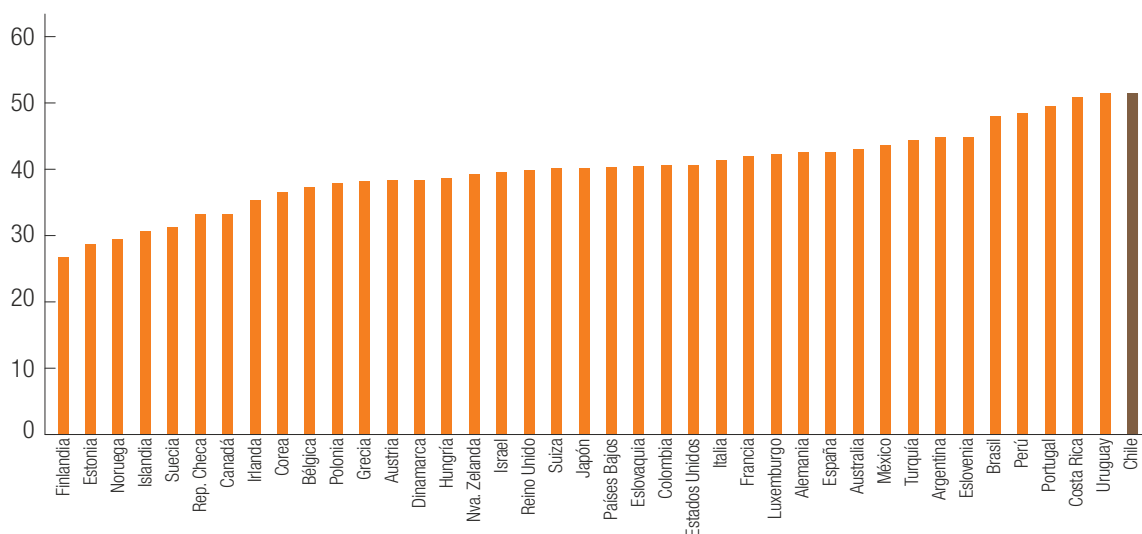
La última dimensión que se examina es la segregación social entre escuelas. A este respecto, una función importante del sistema educacional es su contribución a la integración social a través de la transmisión de normas y valores compartidos, pero también que estudiantes de diferentes estratos sociales, étnicos o culturales compartan en un mismo espacio físico. Esta convivencia permite cultivar la tolerancia y generar lazos de confianza, que contribuyen a la democracia y la cohesión social. El reverso de la integración es la segregación, esto es, la concentración de estudiantes de un mismo grupo social en un conjunto determinado de establecimientos educacionales.

Aquí el indicador es el índice de disimilitud de Duncan, que mide el nivel de segregación de un grupo social en una escala entre 0 y 1. El valor de 0 corresponde a la integración total, en la cual el grupo se distribuye en forma pareja a lo largo del espacio social (escuelas), mientras que el valor 1 corresponde al caso en que el grupo se segrega completamente (se concentra en un conjunto de escuelas, sin presencia de estudiantes de otros grupos). El índice de Duncan se puede aplicar a grupos raciales, étnicos, religiosos y otros. En este libro la variable de interés es socioeconómica, por lo que se trabaja con los estudiantes del quinto quintil del índice socioeconómico PISA. La pregunta es en qué grado los estudiantes

del 20% más acomodado conviven con alumnos de otros estratos socioeconómicos en las escuelas. El ejercicio se repitió considerando en conjunto a los alumnos de los quintiles 4 y 5, sin mayor cambio en los resultados.

Los resultados del Gráfico 4 muestran que los países nórdicos son los que más se acercan a la integración social del quintil quinto en las escuelas, mientras que los países latinoamericanos son los más se alejan, pues presentan los mayores niveles de segregación social en las escuelas. Chile comparte la última posición en este ranking, junto a Uruguay y Costa Rica.³

GRÁFICO 4 Segregación social entre escuelas: Índice de Duncan, quintil quinto



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la prueba PISA 2012.

En suma, para las cuatro dimensiones analizadas, los resultados de Chile y el resto de los países de la región se alejan de la mayoría de los países desarrollados. Latinoamérica exhibe mayores déficits en el logro escolar y una elevada desigualdad. Chile muestra resultados muy dispares comparado con la región: el mejor logro promedio en lectura después de Costa Rica, pero una gran desigualdad entre estratos sociales; la peor situación de segregación entre escuelas, pero un bajo nivel de desigualdad de recursos entre ellas.

Estos resultados son consistentes con la ambivalente situación de los factores que determinan los resultados escolares en el país. Como se ha señalado, Chile ha hecho un enorme esfuerzo por mejorar la calidad y equidad de la educación en los últimos veinticinco años, incluyendo cambios en el currículo, la extensión de la jornada escolar, la dotación de computadores en las escuelas, la subvención preferencial para estudiantes de familias vulnerables, la sextuplicación del gasto público por habitante, etc. Por otra parte, a la elevada desigualdad de recursos que hay entre los hogares se suma la organización estratificada del sistema educacional, que tiende a reforzar las desigualdades de origen. Esta constelación de factores puede explicar por qué, en el contexto latinoamericano, el país obtiene buenos logros educativos y menor

desigualdad en la asignación de los recursos educativos por escuelas, al tiempo que exhibe el mayor grado de segregación escolar.

Trayectorias educacionales y distribución de oportunidades en la educación superior

En los últimos veinticinco años la matrícula de educación superior en el país ha crecido muchísimo. El número de estudiantes de pregrado prácticamente se quintuplicó, hasta alcanzar 1.150.000 estudiantes en 2015. El mayor acceso a la educación superior durante la última década (2006-2015) se focalizó en los grupos de ingresos medios y bajos. En los dos quintiles inferiores aumentó de 21% a 45%, en el quintil 3 de 37% a 49%, y en el quintil 4 de 47% a 60%. El quintil quinto se mantuvo estable en 85%.⁴ No obstante, hay diferencias significativas en el tipo de instituciones a las que acceden. Los jóvenes del estrato alto estudian preferentemente en universidades de mejor calidad (medida por los años de acreditación), mientras que aquellos de estrato más bajo lo hacen en institutos profesionales y centros de formación técnica, así como en universidades de peor calidad, como se ve en el mapa de la desigualdad del capítulo segundo.

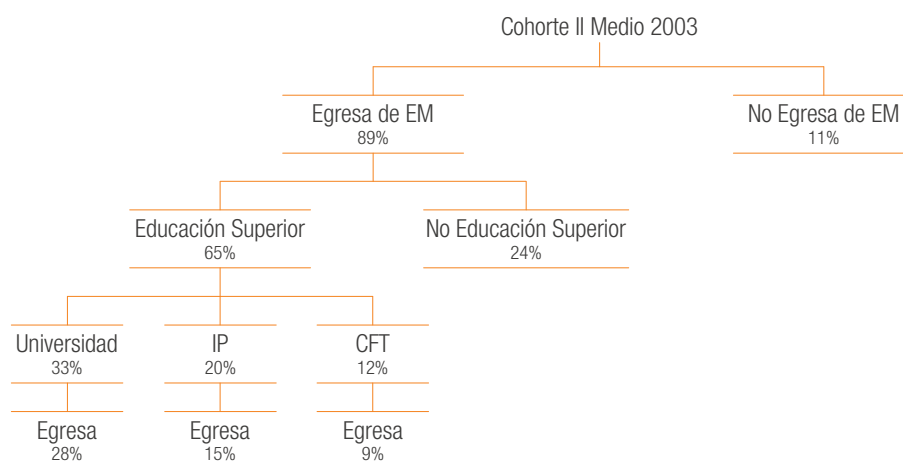
La matrícula de la educación superior se expandió porque aumentó la disponibilidad de financiamiento para los estudiantes de instituciones que no pertenecen al Consejo de Rectores, los que hacia mediados de los 2000 obtuvieron por primera vez acceso masivo a becas y créditos. También es cierto que el gasto familiar en educación superior en el país, correspondiente al 1% del PIB, sigue siendo uno de los más elevados del mundo (OCDE, 2016b).

Este acceso masivo a la educación superior ha generado expectativas de movilidad social en buena parte de los hogares chilenos, y ha sido avalado por el discurso público que sitúa a la educación como eje del desarrollo del país; por eso los resultados del proceso serán muy importantes, no solo para el desarrollo económico y social del país sino para los sentimientos de inclusión o exclusión que tengan las personas respecto del modelo de desarrollo vigente. Esta sección evalúa esos resultados siguiendo una cohorte estudiantil completa en su paso por la educación superior y luego en el proceso de inserción en el mercado laboral.

Se cuenta con datos individuales de la trayectoria educacional e inserción laboral de los 224.622 estudiantes que rindieron la prueba Simce de segundo medio en 2003, grupo que en adelante se denominará “la cohorte”.⁵ Esta no cubre a todos los jóvenes de la generación, puesto que alrededor del 10% de ellos no cursó segundo medio. En la Figura 1 se muestra la trayectoria de la cohorte a través de hitos principales: egreso de la educación media, acceso a la educación superior y egreso de la educación superior. El 65% de la cohorte ingresó a alguna institución de educación superior y el 52% había completado sus estudios en 2014.

Que el 52% de los jóvenes de la cohorte haya completado estudios superiores da cuenta de la importancia que los hogares le otorgan a este nivel de enseñanza. Pero esta gran cantidad de personas egresadas hace urgente la pregunta de cómo se conecta la oferta de egresados del sistema universitario con la demanda real del sistema productivo chileno por personal calificado. Una de las frustraciones que pudiese experimentar un gran número de estudiantes salidos del sistema terciario es que no encuentren cabida en empleos bien remunerados, lo que crea una tensión entre la promesa de la educación y el mercado laboral. En la misma línea, estos datos levantan preguntas acerca de la calidad de la educación que se ofrece, tanto privada como pública.

FIGURA 1 Trayectoria de la cohorte (% sobre el total de la cohorte)



Fuente: Elaboración propia a partir de registros administrativos del MINEDUC.

Nota: EM: enseñanza media; IP: instituto profesional; CFT: centro de formación técnica.

Por cierto, algo menos de la mitad de los estudiantes que ingresaron a la educación superior cursaron estudios en carreras de dos o cuatro años (CFT e IP), y una parte de ellos lo hizo en jornada vespertina, mientras tenía un trabajo remunerado. Muchos de estos últimos volvieron a estudiar después de unos años de haber egresado de la enseñanza media. En general, no hay distinciones de género en las trayectorias educacionales, con la excepción del tipo de carreras que se cursa, pues las mujeres tienden a estar sobrerrepresentadas en las pedagogías, el área de la salud y otras relacionadas con el cuidado.

Estratificación socioeconómica para el análisis de las trayectorias

La clasificación de la cohorte en estratos socioeconómicos se realiza a partir de la escolaridad de los padres, variable que informa la base de datos de la prueba Simce de segundo medio.

Específicamente, se usa el nivel de escolaridad más alto entre la madre y el padre. Esta base contiene también datos de ingresos de los hogares, pero en tramos que son muy agregados para fines del presente análisis.

La cohorte fue dividida en cuatro grupos socioeconómicos:

- Grupo bajo: el 35% de los hogares de la cohorte, incluye a padres con escolaridad entre 0 y 11 años. Se probó con clasificaciones más desagregadas de este grupo, pero sus trayectorias educacionales y laborales eran muy similares entre sí, de modo que no aportaban información adicional. La denominación “grupo bajo” responde en este caso solo a un criterio ordinal.
- Grupo medio bajo: conformado por otro 35% de los hogares, aquí la escolaridad más alta de los padres son doce años de estudios. Nuevamente, la denominación “medio bajo” proviene del orden de la clasificación.
- Grupo medio: conformado por el 23% de hogares; en este grupo el nivel más alto de escolaridad de los padres son estudios superiores, exceptuando a los profesionales universitarios con hijos que asisten a colegios particulares pagados.
- Grupo alto: corresponde al 7% de hogares y cumple dos condiciones: la escolaridad más alta de los padres corresponde a un profesional universitario y el estudiante asiste a un colegio particular pagado. El objetivo de esta clasificación es identificar a los estudiantes del estrato más alto de la población, habida cuenta de que este segmento accede a ingresos y recursos bien por encima del promedio.

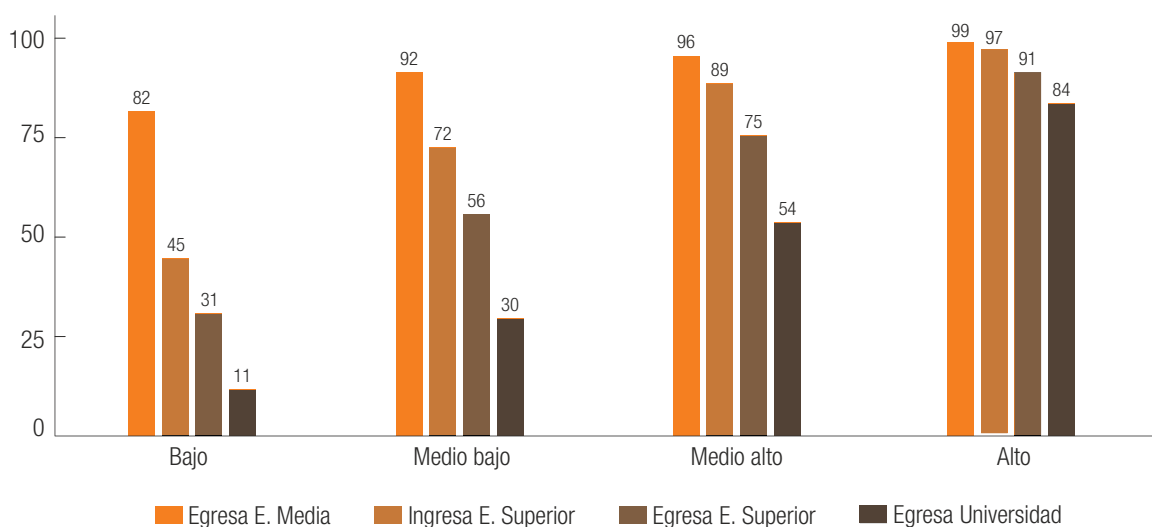
Como siempre, la clasificación en estratos o grupos socioeconómicos debe interpretarse como la mejor aproximación que permiten los datos disponibles para una realidad que siempre es más compleja.

En el Gráfico 5 se presentan los hitos de la trayectoria educacional según estrato socioeconómico de los estudiantes. Los resultados son muy claros: el avance en las trayectorias está fuertemente determinado por la condición socioeconómica del hogar paterno, lo que implica que hay un significativo grado de desigualdad en las oportunidades educacionales. La brecha más importante está en la posibilidad de cursar y egresar de estudios universitarios. De cada 100 alumnos del estrato bajo de la cohorte, solo 11 completan estudios universitarios, mientras que en el estrato alto lo hacen 84 de cada 100.

Por otra parte, es significativo que el 45% de los estudiantes del estrato bajo y el 72% del estrato medio bajo haya ingresado a cursar estudios de nivel terciario. Todos ellos son alumnos de “primera generación”, son los primeros de sus familias nucleares en acceder a estudios superiores. No obstante, estos grupos tienen elevadas tasas de deserción en este nivel de

enseñanza: un tercio del estrato bajo y una cuarta parte del estrato medio bajo no finalizó sus estudios. La información disponible no permite conocer las razones del abandono, si se debió a mal rendimiento por déficit de la educación escolar, a la necesidad de trabajar por problemas económicos en el hogar o a una decepción con los estudios que se cursaban. Como sea, la mayoría de este grupo cursa sus estudios superiores en instituciones de mala calidad académica y en carreras de poco prestigio. En los grupos medio y alto la tasa de deserción asciende al 15% y al 9%, respectivamente.

GRÁFICO 5 Trayectoria educacional de la cohorte por estratos socioeconómicos (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de registros administrativos del MINEDUC.

La relación entre estrato socioeconómico y trayectoria estudiantil que se aprecia en el Gráfico 5 es la síntesis de un conjunto amplio y eventualmente complejo de procesos y mecanismos a través de los cuales la condición socioeconómica del hogar influye sobre los resultados educativos. Algunos de estos son las condiciones del desarrollo temprano de niños y niñas, la formación escolar, la influencia de los pares y de los modelos en el barrio y en las escuelas, las expectativas que forman sobre su futuro, los recursos educativos en los hogares y en los establecimientos educacionales, el acceso a financiamiento para la educación superior y otros. Cuantificar el efecto de cada uno de ellos es una tarea muy exigente en cuanto a metodologías y requerimiento de datos, que excede el ámbito de este volumen.

En todo caso, cabe notar que la desigualdad de oportunidades ya está plenamente instalada en segundo medio, como se observa en el Cuadro 3, donde se muestra la distribución de los alumnos entre los cuartiles del puntaje de la prueba Simce. Si la igualdad de oportunidades fuera efectiva, en cada cuartil debiera haber el 25% de alumnos de cada estrato socioeconómico, norma que está muy lejos de la distribución efectiva de los alumnos de la cohorte en el año 2003. Así, por ejemplo, el 82% de los estudiantes del estrato alto califica en el cuartil superior de puntajes de la prueba Simce, versus el 11% del estrato bajo.

De hecho, la desigual distribución de resultados educacionales según nivel socioeconómico ya aparece en las mediciones del Simce de cuarto básico y en evaluaciones realizadas en la etapa preescolar. Estas diferencias tienen un efecto de largo plazo, puesto que las habilidades cognitivas y no cognitivas se van formando de modo acumulativo en el tiempo. De allí la importancia de los primeros años de vida, en que se instalan capacidades basales sobre las cuales se construyen las demás habilidades (ver recuadro).

IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN PREESCOLAR

En los primeros años de vida se sientan las bases del desarrollo de habilidades basales en los niños, tanto cognitivas como sociales. Este desarrollo depende directamente del entorno familiar, que va más allá de la condición socioeconómica del hogar o de la escolaridad de los padres, pues también abarca el clima y las relaciones interpersonales al interior de la familia. El hogar no es solo un espacio de estimulación cognitiva, sino también de crianza, por lo que debe ser un lugar que dé contención y seguridad emocional a los niños.

En este contexto, las desigualdades en experiencias y aprendizajes durante la primera infancia se traducen en un conjunto de brechas de habilidades cognitivas y sociales que si no se nivelan en su momento tenderán a profundizarse en el tiempo. Cabe destacar la importancia de las habilidades no cognitivas como el complemento fundamental de las cognitivas, ya que determinan aquellos aspectos de la personalidad que se vinculan con el éxito escolar y laboral: capacidad de atender, perseverancia, control del impulso y sociabilidad, entre los más importantes.

Para el caso de Chile, Contreras y Puente (2016) encuentran que las características del hogar inciden crecientemente en las diferencias de resultados de los niños (medidos por pruebas de lenguaje y vocabulario). A los dos años de edad, las características del hogar explican el 12,5% de la variabilidad de resultados, mientras que a los cuatro años esta cifra asciende a 25,5%, es decir, se duplica.

Los efectos negativos de condiciones de origen adversas se pueden revertir con programas de educación parvularia de calidad. Se ha demostrado que la inversión en educación preescolar desde el nacimiento hasta los cinco años disminuye la brecha de resultados por origen socioeconómico, reduce la probabilidad de asistir a educación especial y se vincula también con estilos de vida más saludables (Heckman y otros, 2010).

CUADRO 3 Distribución de estudiantes de la cohorte en rendimiento de la prueba Simce, según nivel socioeconómico (%)

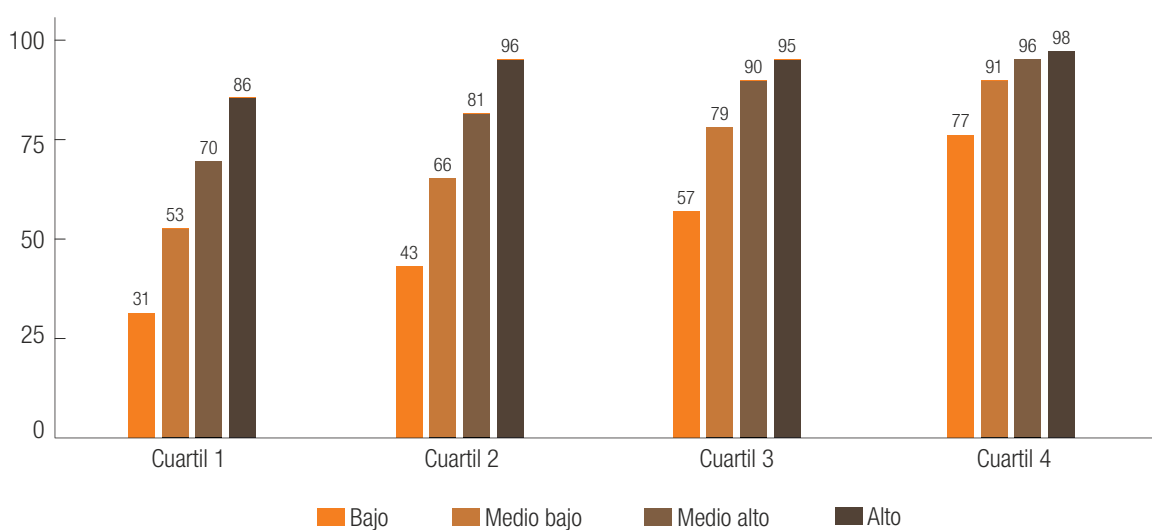
Rendimiento Simce	Estrato socioeconómico				Total
	Bajo	Medio bajo	Medio	Alto	
Cuartil 1	34,9	22,0	11,6	2,1	24,8
Cuartil 2	30,6	25,4	16,6	3,7	25,0
Cuartil 3	23,3	28,2	26,7	12,7	25,1
Cuartil 4	11,2	24,4	45,1	81,5	25,1
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos administrativos del MINEDUC.

Desigualdad de oportunidades en la educación superior

El hecho de que las oportunidades educacionales estén desigualmente distribuidas en segundo medio no significa que permanezcan inalteradas en las siguientes etapas de las trayectorias educacionales. En principio, los resultados educacionales podrían volverse más desiguales por el efecto acumulativo de la formación de habilidades en el tiempo, o porque operan otros mecanismos desigualizantes en el acceso a la educación superior o en la consecución de los estudios en este nivel de enseñanza. Menos probable, pero también posible, es que se reduzca la desigualdad si se crean políticas de igualación de oportunidades que operen con más fuerza en la enseñanza superior.

GRÁFICO 6 Estudiantes que ingresan a la educación superior por estrato socioeconómico y cuartil de resultado Simce en segundo medio (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de registros administrativos del MINEDUC.

El punto se evalúa a través del porcentaje de estudiantes por estrato socioeconómico que ingresa a la educación superior, para cada cuartil de la prueba Simce en segundo medio. Esto es, controlando por el resultado obtenido en la prueba Simce, que ya incorpora el efecto acumulado de la desigual distribución de oportunidades en etapas previas del desarrollo. En el Gráfico 6 se muestra que el acceso a la educación superior aumenta con el nivel socioeconómico para cada tramo de resultados del Simce.

Este resultado no tiene una única interpretación; al menos se pueden ofrecer dos lecturas. La primera es que toda diferencia representa una desigualdad, en cuyo caso se concluiría que la desigualdad de resultados se exagera después de segundo medio, puesto que alumnos con similar logro escolar en ese nivel enfrentan un desigual acceso a la educación superior, según su posición socioeconómica.⁶ Esta lectura es más pertinente para los estudiantes que se situaron en la mitad superior del puntaje Simce, puesto que ellos tienen más desarrolladas las habilidades cognitivas que se requieren y se potencian en los estudios superiores (en particular, universitarios). Ahora bien, las diferencias en la tasa de acceso a la educación superior son muy menores en este caso, con la excepción de los estudiantes del estrato bajo, cuya probabilidad de acceso es significativamente más baja respecto de los demás estratos.

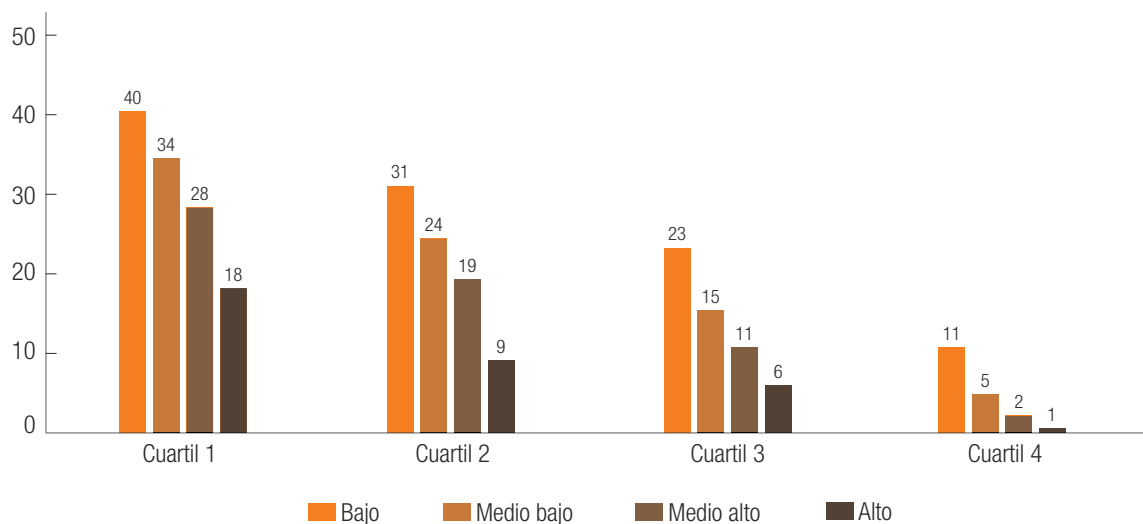
Sin embargo, también se podría argumentar que hay estudiantes que optan por no ingresar a la educación superior, si evalúan que la educación media les entregó competencias suficientes para el trabajo y que aquella no les agregaría mayor valor, considerando que hay costos monetarios y de oportunidad asociados a la continuación de los estudios. Esta segunda lectura puede tener más asidero entre los estudiantes situados en el cuartil inferior de resultados del Simce, porque no es para nada claro que un estudiante de bajo desempeño escolar deba proseguir estudios superiores, en particular si ha adquirido competencias laborales a través de estudios medios técnico-profesionales que le permitan incorporarse al mercado del trabajo una vez egresado de la educación media (Larrañaga, Dussailant y Cabezas, 2014).

La tasa de deserción en la educación superior provee una pieza de información complementaria (Gráfico 7). Este indicador varía significativamente con el nivel de logro escolar, medido por cuartil del Simce de segundo medio. Los estudiantes que obtuvieron bajo puntaje en esa prueba y que ingresaron a la enseñanza superior presentan allí niveles de deserción muchísimos más altos respecto de los estudiantes de mayor logro escolar en la educación media. Este resultado refuerza el punto previo respecto del diferente aporte de los estudios superiores para jóvenes con distinto nivel de logro escolar.

La tasa de deserción decrece con el nivel socioeconómico, *al interior* de los tramos del puntaje Simce. Este resultado muestra que la desigualdad de oportunidades sigue operando en la educación superior, puesto que la posibilidad de completar los estudios en este nivel depende de la condición socioeconómica de origen (para jóvenes con similares logros en la enseñanza media). Eso sí, las brechas por estrato social son más pronunciadas entre quienes tuvieron

peor rendimiento en la enseñanza media, lo que apunta a efectos de interacción entre el nivel socioeconómico y el logro escolar en la probabilidad de completar los estudios superiores.

GRÁFICO 7 Tasa de deserción en la educación superior (% que deserta sobre entrantes)



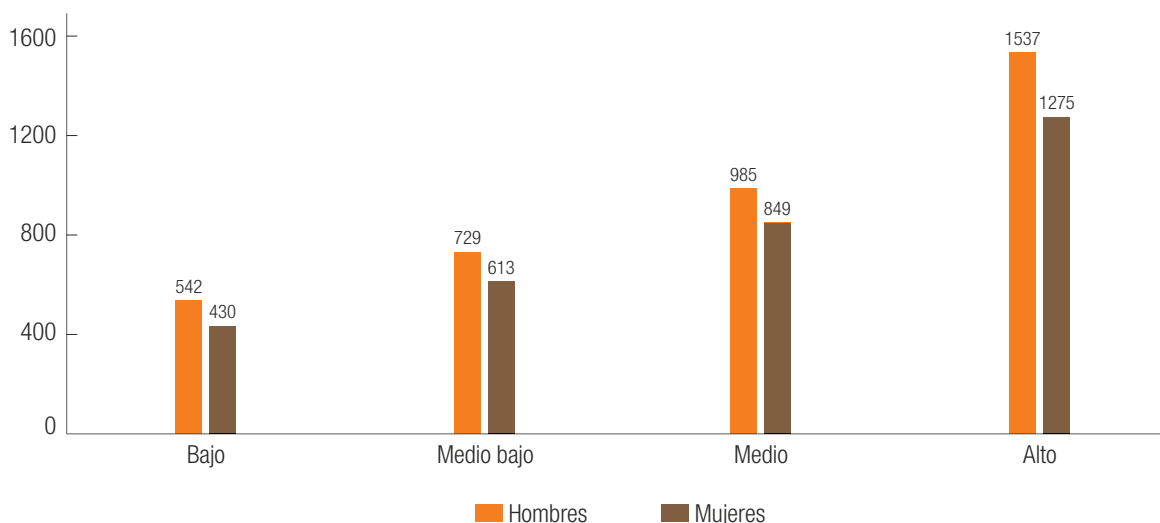
Fuente: Elaboración propia a partir de registros administrativos del MINEDUC.

Inserción laboral

Un último indicador de la distribución de oportunidades que enfrenta la cohorte de jóvenes es la brecha de ingreso laboral según origen familiar. En el Gráfico 8 se presenta el ingreso laboral promedio de los miembros de la cohorte entre los 25 a 28 años de edad, por género y estrato socioeconómico del hogar paterno. El resultado muestra una reproducción de la desigualdad entre generaciones. En promedio, los miembros de la cohorte de origen socioeconómico medio bajo ganan 26% más que quienes provienen de hogares de estrato bajo; aquellos de origen socioeconómico medio obtienen 66% más que el estrato bajo, y la brecha se amplía a 125% cuando se compara el ingreso promedio del trabajo de los jóvenes provenientes del estrato alto respecto del estrato bajo.

Nuevamente, este resultado da cuenta de todos los factores y procesos a través de los cuales el origen socioeconómico influye en los resultados laborales, entre los cuales destacan las distintas trayectorias educacionales de los jóvenes de la cohorte. Por su parte, la brecha salarial de género fluctúa entre 80% y 85% según el estrato socioeconómico del hogar paterno. Las cifras corresponden específicamente a la relación porcentual entre el salario promedio de la mujer y el salario promedio del hombre. En este resultado están presentes todos los factores que diferencian el salario entre hombres y mujeres (ver PNUD, 2010).

GRÁFICO 8 Ingreso laboral de la cohorte según género y estrato socioeconómico del hogar paterno (miles de \$ 2015)

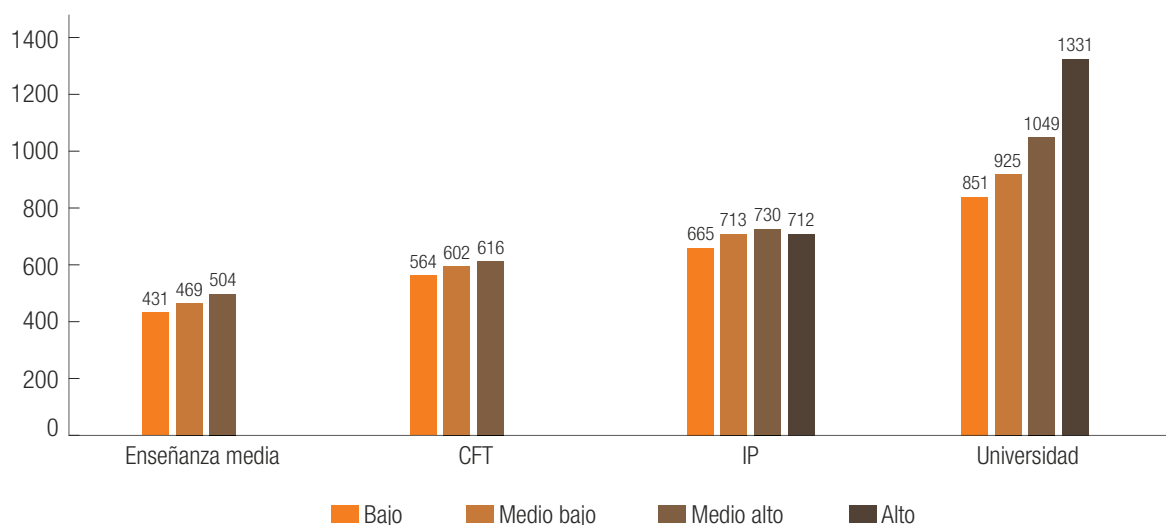


Fuente: Elaboración propia a partir de registros administrativos.

En todo caso, la brecha salarial promedio según nivel socioeconómico del hogar paterno es menor que la que se observaba en la generación de los padres, hace veinticinco años, de acuerdo con la información provista por la encuesta Casen 1990 para el ingreso laboral promedio de quienes en esa época tenían entre 25 y 30 años, y estaban casados o convivían con una pareja (potenciales padres de la cohorte analizada). Si se divide este grupo por estrato socioeconómico, se tiene que la brecha de ingresos en 1990 respecto del estrato bajo era de 41% para el estrato medio, de 116% para el estrato medio alto y de 232% para el estrato alto, significativamente más altas que las de la actual cohorte de jóvenes (26%, 66% y 125%), un resultado que es consistente con la movilidad de ingresos entre las generaciones. Otro factor que contribuye a la reducción de las brechas en el tiempo es la compresión de la desigualdad de ingresos entre trabajadores más y menos calificados (ver el capítulo anterior).

Finalmente, en el Gráfico 9 se muestra que los jóvenes de estrato bajo y medio bajo que cursan estudios superiores en centros de formación técnica e institutos profesionales obtienen ingresos que son solo marginalmente más bajos que los obtenidos por los jóvenes de hogares acomodados (quienes, por cierto, tienden menos a estudiar en esos centros). En cambio, hay una brecha significativa de ingresos entre los profesionales universitarios, según su origen socioeconómico. La brecha salarial entre profesionales del estrato alto y del estrato bajo se explica por la acumulación de factores a lo largo de la niñez y la juventud, que determina un acceso muy diferenciado a la educación superior en términos de la calidad de la institución y del tipo de carrera. Además, se explica por la valoración diferenciada que hacen los empleadores, especialmente cuando se trata de puestos altos. Para el caso de altos ejecutivos se prefiere a egresados de colegios privados de elite por un tema supuestamente cultural y porque tienen más redes de contacto.

GRÁFICO 9 Ingreso laboral de la cohorte a los 25-28 años, según estrato socioeconómico del hogar paterno y nivel de estudios (miles de \$ 2015)



Fuente: Elaboración propia a partir de registros administrativos.

Nota: No se reportan ingresos laborales de egresados de EM y CFT del nivel alto por no tener número suficiente de casos.

Conclusión

La evidencia muestra que un canal importante de reproducción de la desigualdad es la transmisión de ventajas y desventajas de una generación a la siguiente. La pregunta central que se formula en este capítulo es qué papel tiene el sistema educacional chileno a este respecto, si es un factor que contribuye a reproducir la desigualdad o bien tiende a la igualdad de oportunidades.

Hay que considerar tres factores en la incidencia que tiene el actual sistema educacional sobre la distribución de oportunidades de los jóvenes en Chile, factores que no van todos en la misma dirección. Primero, la elevada desigualdad que existe entre los hogares en lo que respecta a recursos económicos, sociales y culturales representa un obstáculo mayor a la efectividad que el sistema educacional puede tener para nivelar el piso de oportunidades de las nuevas cohortes de jóvenes. Segundo, la estructura organizativa y de financiamiento del sistema educacional vigente en las últimas décadas ha ayudado a que la educación opere como un canal de transmisión del nivel socioeconómico entre padres e hijos. Tercero, desde 1990 a la fecha se ha implementado un vasto conjunto de iniciativas de política pública que busca mejorar las condiciones de enseñanza y los logros educativos de los estudiantes, en particular de aquellos de peor condición socioeconómica.

En el capítulo se examinó la distribución de oportunidades sobre la base de dos piezas de información: los datos de la prueba PISA 2012 de lectura, que permiten vincular el logro

de los jóvenes de quince años con el nivel socioeconómico del hogar paterno para Chile, otros países latinoamericanos y todos los miembros de la OCDE, y los registros individuales del sistema educacional, que permiten seguir a una cohorte de jóvenes por la educación media, la educación superior y la inserción laboral.

El primer conjunto de datos muestra que el país está bastante a la zaga de los países de la OCDE en el aprendizaje de los jóvenes y en la distribución de las oportunidades educativas. En Chile los jóvenes aprenden menos y la cuna pesa más en los resultados. En la comparación regional obtiene resultados dispares. Ostenta el segundo mejor logro promedio en competencias lectoras, pero la peor situación de segregación social entre las escuelas; muestra escasa desigualdad de recursos entre las escuelas, pero un alto grado de desigualdad en la variable de logro. En síntesis, una situación ambivalente entre los factores que determinan la distribución de oportunidades educativas.

Por su parte, las trayectorias educacionales de la referida cohorte permiten evaluar el aporte de la educación superior a la movilidad social. Este es un tema clave si se considera que la cobertura de la educación superior ha aumentado drásticamente en las últimas décadas y que entre el 40% y el 50% de los jóvenes de los estratos medios bajos y bajos está ingresando a alguna institución de educación superior. Obviamente, este mismo hecho representa un fuerte avance en la distribución de oportunidades, pues todos estos jóvenes son la primera generación de sus familias nucleares que se incorpora a la educación superior. Como podría esperarse, no consiguen los mismos resultados que los jóvenes de origen familiar más acomodado. La mayoría cursa estudios superiores técnico-profesionales o bien va a universidades de menor calidad académica, presenta mayores tasas de deserción y sus ingresos laborales cuando egresan son más bajos (pero indudablemente más elevados que en el caso de no haber llegado a este nivel de enseñanza).

Un factor crítico en la evolución de estos procesos será la capacidad que tenga la economía de proveer los empleos esperados por la cantidad de estudiantes que hoy está en la educación superior: más de un millón de jóvenes. Hay un riesgo importante de que ello no ocurra, ya que el número de estos estudiantes ha crecido a tasas mucho mayores que la economía en los últimos diez o quince años.

Otro factor que debe tenerse en mente es el efecto que tendrá la creciente automatización de los procesos productivos, un desarrollo que causa preocupación en todo el mundo por el impacto que tendrá sobre los empleos. En relación con ello, es probable que la cobertura de la educación superior en Chile esté próxima a tocar techo en términos de los empleos que puede proveer la economía para sus egresados. Por lo demás, no hay país en el mundo que aspire a que toda la población tenga estudios superiores. A este respecto, un desafío que sigue pendiente es la efectividad de la enseñanza media para dotar de competencias a los jóvenes que no ingresarán a la educación superior, así como la instalación de una oferta de educación continua que permita la renovación de conocimientos y competencias a lo largo del ciclo de vida.

-
- 1 Se llama pago contingente al ingreso a aquel servicio de la deuda relacionado con un porcentaje del sueldo, específicamente un 5% de la remuneración, por un período de doce años o antes si ya se cubrió el total de lo endeudado.
 - 2 Esta sección está parcialmente basada en Larrañaga y Rodríguez (2016).
 - 3 Hay evidencia más detallada para Chile en Villalobos y Valenzuela (2012).
 - 4 El acceso se mide como el porcentaje de jóvenes de entre 20 y 24 años que está estudiando o que cursó al menos un año de estudios en educación superior.
 - 5 La cohorte que cursó segundo medio en 2003 es la que ofrece la mayor disponibilidad de datos para su seguimiento en el tiempo. La razón por la que se considera a quienes rindieron el Simce es porque solo para ellos es posible conocer su nivel socioeconómico. Los datos provienen del Registro de Estudiantes de Chile (RECH), del Sistema de Información de la Educación Superior (SIES), del Simce de segundo medio de 2003, de la PSU de 2005 y años siguientes, del Seguro de Cesantía y de Mi Futuro Laboral. Todas las fuentes menos la última entregan datos individuales que fueron unificados por los Ministerios de Educación y Trabajo a través del identificador individual (RUT). Son las bases de datos que han usado investigadores y tesis en años recientes.
 - 6 En rigor, compartir igual tramo de puntaje Simce no es igual a tener igual Simce, dado que cada tramo contiene un rango de puntajes. Sin embargo, los resultados se mantienen después de controlar por el puntaje en una regresión.

REDISTRIBUCIÓN DE INGRESOS Y SEGURIDAD SOCIAL

Entre las funciones de los Estados modernos está recolectar impuestos, transferir recursos y beneficios a grupos de la población, garantizar ciertos bienes y servicios en calidad de derechos, regular las relaciones entre empleadores y trabajadores, fijar salarios mínimos y controlar los monopolios. Todas estas acciones tienen consecuencias distributivas sobre el ingreso y los demás recursos socioeconómicos, y con ellas los gobiernos pueden contribuir decisivamente a reducir las desigualdades (o a reproducirlas).

La función distributiva de los gobiernos tiene uno de sus exponentes más claros en el modelo del Estado de bienestar, cuyo origen se remonta a la creación de la seguridad social en la Alemania de 1880, cuando se hizo obligatoria la protección de los ingresos de los trabajadores en las situaciones de vejez, invalidez, enfermedad y accidentes del trabajo. Otros países europeos siguieron el ejemplo alemán y agregaron la seguridad social a las funciones tradicionales del Estado hasta ese momento, que eran proveer orden interno, seguridad en las fronteras e infraestructura para el territorio nacional. Los gobiernos de esos países también asumieron responsabilidad por la atención de salud, la provisión de educación, la transferencia de ingresos a familias con necesidades, la vivienda, el empleo y el cuidado de niños y ancianos.

De esta manera, el Estado de bienestar fue uno de los artífices del descenso de la desigualdad en el siglo XX en países de Europa, en Australia y en Nueva Zelanda. Su expansión aumentó significativamente el gasto público social hasta alcanzar niveles entre el 25% y el 35% del PIB. Sin embargo, el envejecimiento de la población ha puesto en discusión la factibilidad del modelo en algunas de esas economías, pues se prevén incrementos importantes del gasto en un futuro próximo.

La función social del Estado se desarrolló de manera más tardía en otras regiones. En América Latina, los países pioneros fueron Argentina, Brasil, Chile, Cuba y Uruguay, que introdujeron la seguridad social en la década de 1920. En un principio estos sistemas cubrieron a los empleados públicos y los trabajadores industriales; posteriormente se fueron incorporando otros grupos que obtenían beneficios acordes a su capacidad de presión o al interés que mostraban los gobiernos por ellos. En un primer período, estos países organizaron la atención de salud en torno a la seguridad social, mientras que los sistemas educativos se desarrollaron a través de los Ministerios de Educación pero con participación significativa de la oferta privada en algunos casos.

La acción social de los Estados latinoamericanos ha sido menos profunda que la que caracteriza al modelo del Estado de bienestar en términos del monto de los beneficios y el porcentaje de la población cubierta por los programas sociales; por eso los especialistas han preferido usar una denominación diferente para estos países, como “Estado social”, “Estado proveedor”, “Estado de compromiso” o, simplemente, “políticas sociales”.

La pregunta central de este capítulo es si en los últimos veinticinco años el Estado chileno ha tenido o no un papel efectivo en reducir la desigualdad en el ámbito de los ingresos y la seguridad social de pensiones, salud y protección de ingresos en el desempleo. Otros ámbitos de la acción gubernamental con consecuencias distributivas, como la educación y la institucionalidad laboral, se abordan en los capítulos previos.

En la primera parte se evalúa el impacto de la política fiscal (transferencias gubernamentales e impuesto a la renta) en redistribuir los ingresos que resultan del funcionamiento del mercado. Es importante tener en cuenta que el funcionamiento del mercado ya contiene el efecto de leyes, regulaciones, bienes públicos y otras iniciativas de los gobiernos, por lo que la influencia del Estado en la distribución de ingresos es más amplia que la redistribución fiscal.

En la segunda parte se analiza la distribución de la seguridad social de las pensiones de vejez, la atención de salud en la enfermedad y la protección de ingresos en la cesantía. En estos casos importa tanto la protección efectiva que obtiene la población como la seguridad *ex ante* que supone contar con protección en caso de necesidad. En el país una parte de la seguridad social es administrada por entidades privadas, pero esta función está mandatada por el Estado y opera de acuerdo con normas establecidas en leyes y reglamentos públicos, de modo que es pertinente evaluar sus resultados distributivos en este capítulo, que trata sobre mecanismos del Estado.

Redistribución de ingresos

La redistribución de ingresos se realiza en la actualidad a través de transferencias gubernamentales e impuestos, pero en épocas pasadas fue también frecuente la fijación de precios de los productos de primera necesidad. Un antecedente de principios del siglo xx fue la situación de los arriendos de piezas en conventillos, viviendas precarias o retazos de terrenos ubicados en las afueras de las ciudades, en el contexto de la masiva migración del campo a las ciudades. Las continuas alzas en estos alquileres dieron origen a un movimiento de arrendatarios que en 1925 logró que el gobierno dictara un decreto ley que rebajaba en un 50% el valor de los arriendos de las habitaciones “insalubres”, y fijaba montos máximos para las restantes.

Más adelante, durante el corto gobierno socialista de Carlos Dávila (1932), se creó el Comisariato General de Subsistencia y Precios, cuyo fin era proteger a los sectores populares de la carestía a través de la fijación de precios y la clausura de empresas que no respetaran estas disposiciones. El organismo no funcionó en el segundo gobierno de Arturo Alessandri, pero se activó con el arribo del Frente Popular en 1938, cuando el Comisariato intervino nuevamente los precios de los arriendos de las viviendas económicas. En 1953, el organismo fue sustituido por la Superintendencia de Abastecimiento y Precios, la que dio lugar en 1960 a la Dirección de Industria y Comercio (Dirinco), organismo que tuvo un papel activo en la fijación de precios de productos básicos en la década de los sesenta e inicios de la de 1970.

Otros mecanismos que se usaron en esas décadas para redistribuir ingresos y el poder adquisitivo hacia los trabajadores y sectores populares fueron las tasas de impuestos diferenciadas según tipos de bienes y los salarios mínimos por sectores de la economía. Asimismo, en el contexto inflacionario de la época adquirieron gran importancia los reajustes de salarios, que se fijaban por ley una vez al año, pero que se diluían a medida que las empresas subían los precios de sus productos para recuperar el valor de las utilidades.

El impuesto a la renta con carácter progresivo debutó en el país en 1925, cuando el gobierno de la época aprovechó una supresión temporal del Congreso para introducir progresividad en las tasas de este impuesto. En las décadas siguientes se le introdujo un gran número de regímenes especiales, beneficios y exenciones, lo que dio como resultado un impuesto difícil de administrar y fiscalizar, y por ello poco efectivo como mecanismo redistributivo. Mayor importancia tuvo la asignación familiar, cuyo objetivo era servir de complemento al salario, de modo que el ingreso del trabajo alcanzara a cubrir las necesidades de los hogares. Su monto estaba segmentado por estamento ocupacional –fue más generoso para los empleados que para los obreros– y hacia 1960 llegó a representar un tercio del gasto total de la seguridad social (Arellano, 1985).

El régimen militar que tomó el poder en 1973 eliminó casi todos estos mecanismos redistributivos. Solo siguieron funcionando algunas transferencias monetarias de bajo monto,

dirigidas a los sectores más pobres. En particular, la asignación familiar disminuyó significativamente su valor y se focalizó en los asalariados de ingresos más bajos, se introdujo una transferencia por hijo menor de 18 años para las familias pobres que no accedían a la asignación familiar (SUF), y se crearon las pensiones asistenciales (Pasis) para mayores de 65 años y discapacitados de familias pobres y sin acceso a pensiones contributivas.

Una de las primeras medidas del gobierno militar fue derogar la fijación de precios para que en adelante los determinaran las fuerzas de la oferta y la demanda, que servirían de guía para la asignación de recursos en la economía de mercado. No obstante, en el sector formal de la economía el salario mínimo siguió operando como un piso para las remuneraciones.

En materia de impuestos se introdujo el IVA con tasa única en reemplazo de la tributación diferenciada según tipo de bienes. También se reformó el impuesto a la renta instaurándose un régimen integrado entre empresas y personas, de modo que los dueños y socios de las empresas empezaron a descontar del pago del impuesto el tributo ya pagado por las empresas, y se rebajó sustancialmente el impuesto que estos dueños y socios pagaban por las utilidades que reinvertían. Como resultado, la recaudación del impuesto a la renta como porcentaje del PIB cayó a la mitad, del 5,1% en 1980 al 2,6% en 1990 (Marfán, 1998).

Este diseño no experimentó cambios con la llegada de la democracia en 1990. Fue en la segunda mitad de los años 2000 que se pusieron en marcha las pensiones solidarias, se amplió significativamente la cobertura de las transferencias y se introdujo la lógica de derechos que garantiza el acceso a los beneficios a todos quienes cumplan con los requisitos de elegibilidad.

Las transferencias monetarias hoy se destinan a familias del 40% o 60% de menores recursos, dependiendo del programa, y constituyen pagos que operan bajo la lógica de derechos garantizados. Estos atributos –amplia cobertura y acceso garantizado– las sitúan a medio camino entre los derechos universales garantizados y las transferencias focalizadas en la pobreza.

Para identificar a la población elegible para estos programas se usaba hasta hace poco la Ficha de Protección Social, y antes la Ficha CAS. Estos instrumentos evaluaban la condición socioeconómica de los postulantes y entregaban un puntaje que determinaba su prioridad en el acceso a los beneficios. En 2016 se comenzó a aplicar un nuevo sistema de identificación de los usuarios, basado en datos administrativos en posesión del Estado (registros de impuestos, tenencia de vehículos y propiedades, etc.), que opera bajo la lógica de exclusión de quienes tienen recursos económicos por sobre el umbral establecido del 40% o 60%. El cambio es importante porque la población vulnerable ya no “tiene que probar que es pobre”, como ocurría con el sistema de las fichas.

Todas las transferencias gubernamentales en el país tienen asociados requisitos de acceso adicionales a la condición socioeconómica, como la edad, la condición de discapacidad, la adscripción a un programa de combate a la pobreza u otros; la sola condición de pobreza o

vulnerabilidad es una condición necesaria pero no suficiente para recibir una transferencia monetaria del Estado.

Las pensiones solidarias son la transferencia monetaria que distribuye más ingresos en la actualidad. Fueron introducidas en 2008 por recomendación de la primera comisión de reforma de las pensiones (Comisión Marcel), para suplementar la cobertura y el monto de los pagos del sistema de pensiones contributivas. Las pensiones solidarias contienen dos instrumentos, PBS y APS: la pensión básica solidaria (PBS) transfiere ingresos a los adultos mayores y personas discapacitadas del 60% de la población de menores recursos, no cubiertas por el sistema contributivo de seguridad social; el aporte previsional solidario (APS) es un pago que complementa la pensión contributiva cuando su monto está por debajo de \$ 304.000 en el segundo semestre de 2016. A inicios de ese año, la PBS y el APS se pagaban a más de un millón trescientas mil personas, en su mayor parte mujeres que no se desempeñaron en un trabajo remunerado o lo hicieron de modo esporádico, por lo que recibían una pensión contributiva de muy bajo monto. En conjunto, estos dos instrumentos dan cuenta de dos terceras partes del total del gasto público en transferencias monetarias.

Las pensiones contributivas pagadas por las APS responden más bien a una lógica de ahorro que de seguro social y están desprovistas de contenido redistributivo. Por eso no se incluyen en la evaluación del impacto redistributivo de la acción fiscal. En cambio, en algunos países estas pensiones constituyen una transferencia gubernamental que es financiada por cotizaciones que funcionan como un impuesto, en el sentido de que no hay correspondencia entre el pago y el beneficio individual. En la mayoría de los países desarrollados las pensiones contributivas funcionan en una modalidad mixta, a medio camino entre un esquema puro de ahorro individual y uno completamente redistributivo.

Por su parte, el impuesto a la renta personal grava los ingresos provenientes del trabajo o del capital a través de una estructura de tasas que crecen con el nivel de ingreso. Este impuesto opera con un gran tramo de exención y no lo pagan las personas que perciben menos de 13,5 unidades tributarias anuales, correspondientes a un promedio mensual de \$ 607.000 en 2016. Eso implica que el 75% del total de los perceptores de ingresos está eximido de pagar el impuesto a la renta personal.

En 2014 se reformó el régimen de tributación de las utilidades integrado entre empresas y personas, que estipulaba que los dueños y socios pagaban impuesto solo para las utilidades que retiraban (el mecanismo del FUT). La reforma, que entra en vigencia en 2017, opera con dos modalidades, una que deroga el FUT y mantiene el sistema integrado y otra en la que el FUT sigue operando, pero en un régimen de pago semiintegrado entre personas y empresas.

Las citadas características del impuesto a la renta, sumadas a un grado significativo de evasión y elusión, resultan en un impuesto que representa apenas el 8% de los ingresos tributarios del Estado (promedio 2010-2015). Es mucho más importante el IVA, que da cuenta de casi la mitad

de los ingresos tributarios. El IVA grava las transacciones de los bienes y servicios de consumo final con una tasa pareja del 19%, de la que quedan exentos algunos pocos servicios como los arriendos, la educación, el transporte de pasajeros y los servicios médicos y hospitalarios.

Efecto distributivo de la política de impuestos y transferencias

El impacto redistributivo de las transferencias y del impuesto a la renta es escaso en el país, como se observa en el Cuadro 1. El estrato socioeconómico bajo recibió en 2015 un monto de transferencias correspondiente al 13% de su ingreso disponible, mientras que los hogares del estrato alto pagaron un impuesto a la renta equivalente al 8% de su ingreso disponible. En el conjunto de los hogares las transferencias representan el 3% del ingreso, y el impuesto a la renta el 3,5%.¹ Estas cifras corresponden a promedios del total de hogares y ciertamente los porcentajes son más altos si se consideran solo los hogares que reciben transferencias o pagan el impuesto a la renta.

El Cuadro 1 incluye estimaciones de la incidencia del IVA en el ingreso de los hogares. Este gravamen compromete recursos cuatro veces más altos que las transferencias o el impuesto a la renta, y es ligeramente regresivo puesto que impone una menor carga porcentual a los hogares del estrato alto (porque los hogares de altos ingresos pueden ahorrar parte de ellos y pagar menos IVA, dado que este grava solo el gasto en consumo).²

CUADRO 1 Ingreso del hogar que se recibe como transferencias o se paga en impuestos (%)

Quintiles de hogares según ingreso per cápita	Ingreso promedio del hogar	Transferencias monetarias como % del ingreso	Impuesto a la renta como % del ingreso	IVA como % del ingreso
Q1	319.000	13,6	0,0	15,4
Q2	548.500	7,4	0,0	15,0
Q3	766.400	3,9	0,2	15,0
Q4	1.092.400	1,8	0,5	14,1
Q5	2.520.000	0,3	8,0	11,6
Promedio	956.800	3,1	3,5	13,4

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta Casen 2015.

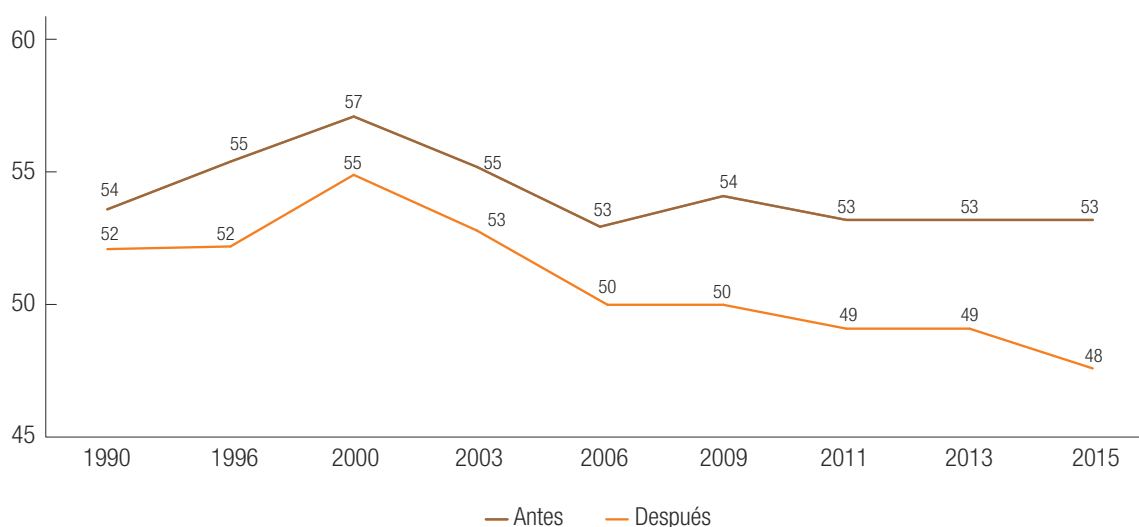
Nota: La unidad de medición es el hogar ponderado por el número de miembros. Se incluyen hogares con ingreso igual a cero, y servicio doméstico puertas adentro se considera un hogar aparte.

El IVA reduce la capacidad de consumo de los hogares, pero no modifica su nivel de ingreso propiamente tal. Por esta razón no se incluye en las evaluaciones sobre el impacto redistributivo de la política fiscal *sobre los ingresos*, pero es importante tener en consideración su impacto sobre la capacidad de consumo de los hogares.

Para conocer qué impacto tienen las transferencias monetarias y el impuesto a la renta sobre la desigualdad de ingresos se requiere comparar la distribución de ingreso *disponible*, que incluye las transferencias recibidas y descuenta los impuestos directos, con la distribución de ingreso primario, que no considera tales transferencias e impuestos. Es un ejercicio solo referencial, puesto que no toma en cuenta que en ausencia de transferencias e impuestos muchas otras cosas cambiarían y los ingresos primarios serían muy distintos de los que supone este procedimiento “mecánico”.

Las transferencias gubernamentales y el impuesto a la renta redujeron la desigualdad de ingreso en cinco puntos porcentuales del coeficiente de Gini en 2015, desde 52,6% a 47,6%. El efecto es insuficiente para revertir la elevada desigualdad de ingresos del país, pero más que duplica el impacto que estos instrumentos tenían en la década de 1990 (Gráfico 1). El aumento del impacto redistributivo de la política fiscal se debe principalmente a la puesta en marcha de las pensiones solidarias en 2008, que aumentaron significativamente el volumen de recursos transferidos a los hogares vulnerables del país. No obstante, el total del gasto en transferencias monetarias representa solo el 1% del PIB en la actualidad.

GRÁFICO 1 Efecto del impuesto a la renta y transferencias sobre el coeficiente de Gini



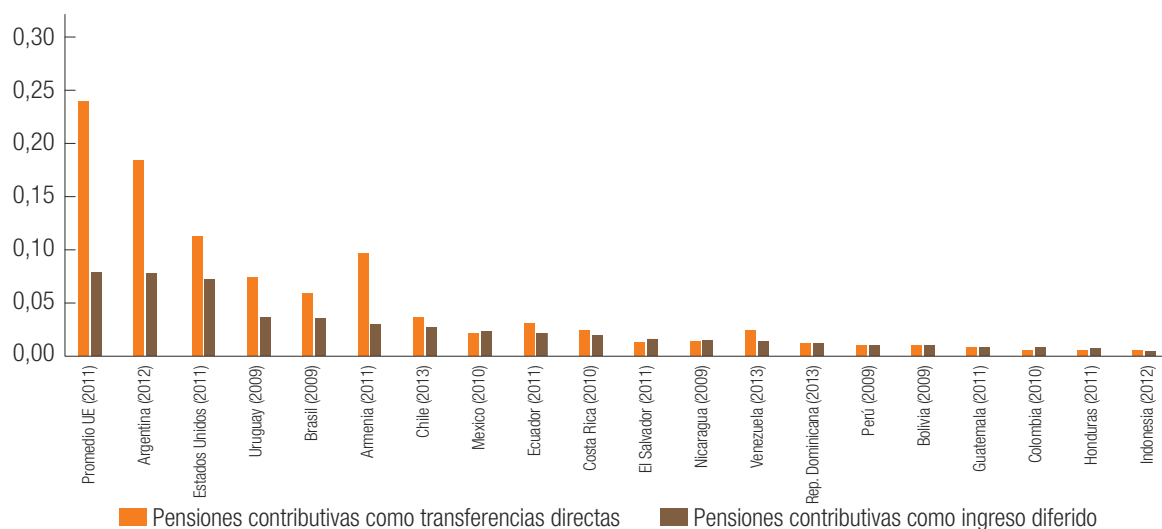
Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen, años respectivos.

Comparado con otros países, como se aprecia en el Gráfico 2, el impacto redistributivo de transferencias e impuestos en Chile es bajo respecto del promedio de la Unión Europea, pero intermedio en la región de América Latina: mayor que en México o Costa Rica, pero más bajo que en Argentina o Brasil.

Los datos provienen de un reciente estudio liderado por Nora Lustig (2016) que cubrió 27 países en desarrollo, a los cuales se agregaron estadísticas de un conjunto de países desarrollados. Los resultados conforman dos escenarios según se consideren las pensiones contributivas como ahorro de las personas o como transferencias gubernamentales y por lo tanto redistribución de ingresos. En el primer caso el impacto redistributivo de la política fiscal es muy distinto, en especial en los países desarrollados. En la Unión Europea, el coeficiente de Gini se reduce en 7,7 puntos porcentuales en el primer escenario y en 19 puntos en el segundo, respecto de la situación que regiría de no mediar impuestos ni transferencias. Eso sí, el fuerte impacto redistributivo en el segundo escenario está sobrestimado por la metodología “mecánica” que se ha usado.³

Más allá de las pensiones, en los países desarrollados, en particular en aquellos del centro y norte de Europa, la política fiscal redistributiva opera con impuestos a la renta progresivos de gran cobertura poblacional y con transferencias más bien planas, pero que benefician al conjunto de la población o a gran parte de ella. En cambio en Chile y buena parte de los países latinoamericanos el impuesto a la renta ocupa un lugar secundario frente al IVA, a la vez que las transferencias tienden a ser de bajo monto y están focalizadas en la población pobre o vulnerable. La combinación de políticas de los países europeos no solo tiene mayor potencia redistributiva sino además un carácter integrador, en la medida en que toda o la mayor parte de la población accede a los mismos beneficios.

GRÁFICO 2 Efecto redistributivo (cambio en el coeficiente de Gini) de la política fiscal en 19 países y la Unión Europea



Fuente: Lustig (2015).

Ingreso ampliado y transferencias de servicios sociales

El moderado efecto redistributivo de la política fiscal en Chile es congruente con una política pública que no ha tenido por objetivo explícito la redistribución de ingresos sino hasta hace muy poco. No es que los gobiernos posteriores a 1990 hayan ignorado que Chile tenía un problema serio de desigualdad, sino que se dio prioridad a los grandes problemas sociales que se heredaron de la dictadura, a saber, allegamiento, pobreza, deterioro de los servicios sociales y deuda social con los profesores y otros grupos de la población. Hubo también mucho cuidado en no poner en riesgo el crecimiento de la economía, que venía proveyendo empleo e ingresos, con un fuerte impacto sobre la reducción de la pobreza. Otro factor importante ha sido la influencia que han ejercido los sectores empresariales sobre las decisiones de política pública, en particular la tributaria, como se muestra en el capítulo undécimo del presente volumen.

En este contexto, se apostó a que la educación sería la herramienta que permitiría reducir la desigualdad y la mayor parte del gasto social se concentró en ese sector, así como en salud. Como se muestra en el Cuadro 2, el gasto público en educación, salud y vivienda como porcentaje del PIB prácticamente se duplicó entre 1990 y 2015; y medido como el monto total de recursos por habitante, creció seis veces en términos reales en este período.

CUADRO 2 Gasto público en educación, salud y vivienda

	% del PIB	% del gasto social	% del gasto público	Gasto per cápita (1990 = 100)
1990	5,5	42,6	26,2	100
1995	6,5	48,9	30,0	155
2000	7,5	54,0	33,6	222
2005	7,3	58,9	36,7	284
2010	8,9	60,1	40,5	441
2015	10,5	65,6	44,7	593

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Dirección de Presupuestos, Informe de las Finanzas Públicas, años respectivos.

Ahora bien, el gasto público en educación, salud y vivienda se traduce en bienes y servicios que reciben los hogares, por lo que es pertinente evaluar su incidencia sobre la distribución del total de recursos con que estos cuentan. Para eso se requiere cuantificar el costo de los bienes y servicios que recibe cada hogar, resultado que deriva en el ingreso *ampliado*, que es la suma del ingreso monetario más el equivalente monetario de las transferencias en servicios. La comparación del Gini entre el ingreso monetario y el ingreso ampliado informa sobre el impacto distributivo de este tipo de transferencias. Es importante notar que lo que se evalúa es solo la dimensión monetaria de estas transferencias; tanto o más relevante es la distribución de la educación y la salud en sí mismas, como dimensiones del bienestar distintas del ingreso, aspectos que se tratan más adelante en este capítulo para salud y en el capítulo octavo para educación.

Para estimar el equivalente monetario de los servicios recibidos por educación y salud es necesario cuantificar el gasto en que incurre el Estado en la provisión de componentes particulares de estos servicios. El procedimiento involucra cuantificar para cada hogar el equivalente monetario de los servicios de educación y salud que reciben en forma subsidiada desde el Estado, y se hace recurriendo al costo de provisión de esos servicios. Para la vivienda que se adquirió con un subsidio público se usa como valor monetario de la transferencia el alquiler imputado, que es el que se tendría que pagar cada mes si se arrendara una vivienda con similares características y ubicación. En caso de que el subsidio haya cubierto solo una fracción del valor de la vivienda, se descuenta del alquiler imputado el monto del dividendo pagado.⁴

El valor monetario de las transferencias gubernamentales en bienes y servicios es muy significativo. Los hogares del quintil más pobre más que duplican sus recursos si se suma a sus ingresos el equivalente monetario de los servicios recibidos; en el segundo quintil, el valor de estas transferencias representa el 50% de los ingresos monetarios y en el tercer quintil el 28%. En cambio para el quinto quintil representan solo el 3% de sus ingresos (Cuadro 3).⁵ Como resultado, a la distribución del ingreso ampliado se le asocia un coeficiente de Gini que es 11 puntos porcentuales menor que la distribución del ingreso disponible, un efecto mucho más alto que si se consideran solo impuestos y las transferencias monetarias.

Este resultado no es tan bueno como pareciera a primera vista. Es cierto que la política pública ha sido capaz de incrementar en forma considerable los recursos de que disponen los hogares de menores ingresos gracias a la gran expansión que tuvo el gasto social en el período posterior a 1990, pero el resultado refleja también una estructura socialmente muy segmentada de estos servicios: en Chile la población más pobre accede a servicios que le entrega gratuitamente el Estado en instituciones públicas y que tienen problemas de calidad (educación) o de largas esperas (salud), los sectores medios acceden preferentemente a servicios privados de mejor calidad, que son cofinanciados por el gobierno y los usuarios (educación particular subvencionada, atención de libre elección en Fonasa), y los grupos de altos ingresos compran servicios privados de educación y salud de mayor calidad y costo, sin mediar financiamiento público.

CUADRO 3 Recursos recibidos como porcentaje del ingreso monetario de los hogares, por quintil de ingresos

	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	Total
Educación	63,3	26,9	14,3	6,4	1,2	8,6
Salud	30,2	15,6	8,9	4,4	0,9	5,1
Vivienda	12,8	7,1	5,2	3,7	0,9	3,0
Total (2011)	106,2	49,6	28,3	14,6	3,0	16,7
Chile 1990	39,2	16,5	9,5	8,1	0,7	4,6
OCDE	66,3	41,0	30,2	22,3	12,8	25,8

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta Casen 2011; OCDE (2011); y Bravo, Contreras y Millán (2002).

En los países de la OCDE la distribución de los servicios sociales provistos por el Estado está mucho menos segmentada. En Chile, el valor monetario de los servicios que como porcentaje de su ingreso monetario recibe el quintil primero es 35,4 veces más alto que en el quintil quinto (106,2/3,0). En el promedio de los países de la OCDE la diferencia es de 5,2 veces (66,3/12,8 en la última fila). La menor brecha que en promedio presentan los países de la OCDE es reflejo de transferencias que se distribuyen de modo más parejo entre la población. Nuevamente, la opción europea por los impuestos progresivos y las transferencias planas de estos servicios ha probado ser más efectiva para reducir tanto la desigualdad de recursos como la estratificación social, pero ello no quiere decir que sea fácil de aplicar en un país como Chile, porque la modalidad que ha estado vigente por décadas ha beneficiado a las clases medias altas, y es probable que se opongan a modificaciones que las afecten (Schneider, 2016).

Seguridad social

La seguridad social es la protección que una sociedad proporciona a su población para asegurarle el acceso a la asistencia médica y garantizar alguna forma de ingreso, en particular en caso de vejez, desempleo, enfermedad, invalidez, accidentes del trabajo y relacionados. El objetivo es proveer seguridad económica a la población frente a riesgos sociales a través de seguros de carácter obligatorio que son mandatados por los gobiernos y financiados por mecanismos inclusivos.

La protección social es un bien porque cubre una necesidad de la población incluso si no se producen los eventos adversos que cubre, porque la certeza de estar protegido es en sí misma un constituyente del bienestar. No es lo mismo vivir en incertidumbre, temiendo por los efectos de un evento negativo de salud o de ingresos, que saber que se está protegido ante tales eventos.

La seguridad social trae consigo un componente redistributivo. En un arreglo de mercado, los seguros en general los adquieren quienes tienen mayor capacidad de pago, mientras que el seguro social aspira a la cobertura universal. Para eso se requiere operar con esquemas que financien la incorporación de los grupos de menores ingresos. Asimismo, los seguros privados ofrecen una cobertura más completa de riesgos a quienes han adquirido planes más caros, mientras que el seguro social provee beneficios más parejos. Por ello los sistemas de seguridad social debieran entregar una distribución más pareja de la protección de riesgos que bajo los arreglos de mercado.

En esta sección se evalúa la distribución de la protección social en tres dimensiones: la atención médica en caso de enfermedad y los ingresos en la vejez y en el desempleo. Interesa conocer

cómo se distribuye la protección efectiva que se recibe cuando ocurren estos eventos, pero también la distribución de la seguridad de que se dispone antes de su ocurrencia.

En Chile participan en la administración de estos sistemas organismos privados, como las administradoras de fondo de pensiones (AFP) o la administradora del seguro de cesantía, pero se trata de esquemas diseñados y mandatados por el Estado, aunque en su implementación intervengan algunos elementos de mercado. Por ejemplo, los trabajadores asalariados están obligados por ley a afiliarse al sistema de pensiones y es el Estado, a través de leyes y normativas, el que define el porcentaje de la cotización, los instrumentos en que pueden invertirse los ahorros previsionales y las reglas que determinan el monto de las pensiones.

El sistema de seguridad social

La seguridad social se creó en Chile en 1925 y se expandió significativamente en las siguientes cinco décadas, como se detalla en el capítulo sobre desigualdad en la historia del país. El sistema vigente tiene su origen en las reformas introducidas durante la dictadura militar, a fines de 1970. En esos años entró en funcionamiento el sistema de pensiones de capitalización individual, que se financia con una contribución obligatoria que se deposita en cuentas de ahorro personales en las administradoras de fondos de pensiones (AFP). Este sistema se hizo obligatorio para los nuevos trabajadores, mientras que los antiguos cotizantes pudieron optar por quedarse en el sistema de reparto. La mayoría se trasladó al nuevo sistema, puesto que ello les significaba un aumento de la remuneración líquida, dado que la tasa de cotización era en promedio la mitad de la pagada en el antiguo sistema.

En adelante, las pensiones del sistema de reparto empezaron a ser administradas por el Instituto de Normalización Previsional (INP), su financiamiento quedó a cargo de recursos fiscales definidos en la ley de presupuestos de cada año y las cotizaciones de los trabajadores que se quedaron en el sistema ingresaron al fisco como recursos generales del Estado.

Los fondos previsionales de las AFP se pueden invertir en instrumentos financieros de renta fija y renta variable (bonos y acciones), tanto en Chile como en el exterior. Estas inversiones están reguladas y hay límites sobre los porcentajes máximos que pueden invertirse en los distintos instrumentos financieros. Al momento de jubilar, la persona tiene dos opciones para convertir el ahorro previsional en un flujo mensual de pensiones. En la modalidad de renta vitalicia, el fondo acumulado se usa para adquirir una pensión vitalicia en una compañía de seguros de vida, mientras que en la modalidad de retiro programado el fondo de ahorro sigue siendo administrado por la AFP, que paga una pensión que se reevalúa cada año según la expectativa de vida de la persona.

El actual sistema de salud también tiene su origen en las reformas que se introdujeron durante el régimen militar. En esos años se dispuso que todos los trabajadores asalariados y pensionados debían pagar una cotización obligatoria, que se podía depositar en el sistema público (Fonasa) o en seguros privados (Isapres), mientras que el Servicio Nacional de Salud se desconcentró en veintiséis servicios de salud territoriales, que quedaron a cargo de los hospitales públicos, y la administración de los consultorios de atención primaria se traspasó a los municipios.

Esta reforma dio paso a un sistema de seguros dual, que opera con lógicas distintas y que segmenta a la población según nivel de ingresos y riesgo de salud. El Fonasa ofrece un conjunto relativamente estandarizado de atenciones de salud a sus afiliados en consultorios y hospitales públicos, pero incluye la opción de libre atención, que establece que una parte de sus afiliados puede atenderse con prestadores privados. En cambio, las Isapres ofrecen múltiples planes de salud cuya cobertura depende del monto cotizado y del riesgo de salud de los afiliados. La lógica del seguro privado es de mercado, en el sentido de que hay correspondencia entre el pago y los servicios ofrecidos.⁶

La llegada de la democracia en 1990 no modificó la organización de estos sectores. Se optó más bien por la recuperación de la oferta pública, sin abrir conflictos políticos que pudieran arriesgar la transición a la democracia. Más tarde, en los 2000, se puso en marcha un conjunto de políticas de protección social que se hicieron cargo de riesgos que no estaban bien cubiertos por el sistema de seguridad social vigente.

Así, para ampliar la cobertura de las pensiones y mejorar el monto de los pagos, y dado que el sistema de capitalización individual no cubría a quienes trabajaban en empleos informales o en labores domésticas en sus hogares, a la vez que un porcentaje importante de quienes cotizaban lo hacían en forma irregular por efecto de una realidad laboral mucho más fragmentada que la supuesta en el diseño del sistema, se introdujo un componente solidario administrado por el Estado. La puesta en marcha del pilar solidario transformó el sistema de seguridad chileno en uno mixto, que combina elementos de capitalización individual y transferencias monetarias del Estado. Antes existía una pensión asistencial (Pasis), que se pagaba a personas de escasos recursos sin acceso a la pensión contributiva, pero se trataba de un subsidio del Estado antes que de un componente de la seguridad social.

El cambio más importante en la salud fue la reforma que tuvo por eje central la ley AUGE (Acceso Universal con Garantías Explícitas). Esta seleccionó un subconjunto de problemas sanitarios, los más importantes en términos de carga epidemiológica y/o de percepción ciudadana, y les otorgó garantías de oportunidad en lo que respecta a tiempos de espera máximos, a su calidad a través de la acreditación de establecimientos y certificación de médicos, y a protección financiera mediante un desembolso anual máximo por familia según problema de salud (Paraje e Infante, 2015).

En los 2000 entró también en funcionamiento el seguro de desempleo, un mecanismo que existe desde hace largo tiempo en otros países. En Chile los empleadores tenían la obligación legal de pagar una indemnización en caso de despido del trabajador, equivalente a un mes de sueldo por cada año trabajado para ese empleador, con un tope de 11 meses. El nuevo seguro de desempleo no sustituyó la indemnización por despido, de modo que hoy ambos esquemas operan de manera simultánea en el país.

El seguro de desempleo no incluyó a los funcionarios públicos, porque se consideró que tenían estabilidad en sus empleos, ni a los trabajadores por cuenta propia y asalariados sin contrato, por la dificultad de saber si están efectivamente empleados o desempleados. La administración del seguro se depositó en una sola entidad, la Administradora del Fondo de Cesantía (AFC), que se licita por diez años. Esta modalidad tuvo por propósito aprovechar las economías de escalas existentes en la gestión del seguro y así reducir costos. La AFC opera bajo un mandato público y se regula a través de normas y reglamentos por la Superintendencia de Pensiones.

Distribución de la seguridad económica durante la vejez

Como se mencionó, el sistema de pensiones funciona con dos pilares, el contributivo y el solidario. El primero se refiere a las pensiones que obtienen quienes cotizaron para la seguridad social, sea en el sistema de AFP o en el antiguo esquema de reparto. El pilar solidario tiene por foco a la población de menores recursos que no tiene acceso a una pensión contributiva, o que obtiene una pensión de bajo monto.

La cobertura de ambos pilares para años seleccionados del período 1990 a 2015 se presenta en el Cuadro 4. El indicador es el porcentaje de la población de 65 y más años que recibe una pensión, distinguiendo entre pensión contributiva y no contributiva.

La cobertura de la pensión contributiva se ha expandido a medida que crece el porcentaje de pensionados de las AFP (última columna). Los afiliados de las AFP pueden jubilarse sin importar el número de cotizaciones que hayan depositado a lo largo de la vida laboral, por lo que el monto de la pensión resultante puede ser muy bajo, mientras que en el antiguo sistema de reparto se debía cumplir con un mínimo de cotizaciones. Así, el régimen de las AFP es más permisivo en la obtención de la pensión, lo que explica que aumente el porcentaje de adultos mayores que recibe una pensión contributiva a medida que crece el número de pensionados de las AFP.

En el caso de la pensión no contributiva, la cobertura ha crecido desde fines de los 2000 tras la introducción de las pensiones solidarias. En 2015 recibía pagos no contributivos el 58,4% de la población de 65 y más años, que es la suma de la población cubierta por la pensión

básica solidaria (22% de los adultos mayores) y el aporte previsional solidario (46%). Como este último beneficia a personas que reciben una pensión contributiva de bajo monto, la suma de la cobertura del componente contributivo y no contributivo es mayor al 100% en el 2009 y 2015.

CUADRO 4 Población de 65 y más años con pensiones contributivas y no contributivas (%)

	Pensión contributiva (AFP e INP)	Pensión no contributiva (Pasis y pensión solidaria)	% de pensionados de AFP en régimen contributivo
1990	54,1	18,9	6,6
2000	56,8	14,5	30,2
2009	60,3	42,8	49,9
2015	66,5	58,4	60,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia de Pensiones, INE y Casen, años respectivos.

A continuación se examina el aspecto distributivo del sistema de pensiones. Son tres las preguntas de interés: i) ¿qué porcentaje de los pensionados según estrato socioeconómico recibe una pensión de monto inferior a un estándar mínimo?, ii) ¿qué posición ocupan en la distribución general de los ingresos los hogares donde viven adultos mayores?, y iii) ¿cómo se distribuye la seguridad *ex ante* que las personas tienen sobre los ingresos de que dispondrán para la vejez?

La primera pregunta evalúa la capacidad del sistema de pensiones para proveer un estándar de vida mínimo a los jubilados. Se refiere por tanto al esquema contributivo, en que los trabajadores pagan una cotización durante el ciclo laboral a cambio de recibir un pago que les permita solventar los gastos durante la vejez. En rigor se debiera analizar la situación de quienes cotizaron en forma regular, pero no se dispone de tal información. No es un problema en el caso de los pensionados del INP, puesto que el sistema de reparto exigía cumplir con un mínimo de cotizaciones para obtener la jubilación, de modo que los pensionados cumplen con este requerimiento. Para los pensionados de las AFP no hay tal garantía, pero en su defecto se cuenta con el suplemento provisto por el aporte previsional solidario (APS) para las pensiones de monto muy bajo. La suma de ambos componentes debiera entregar una pensión mínima en este grupo.

¿Cuál debiera ser el monto de la pensión mínima? A diferencia del salario mínimo legal, no se dispone de un mínimo prestablecido para el monto de la pensión. Para fines de este análisis, entonces, se define como mínimo un pago equivalente al 70% del salario mínimo del año respectivo. Este porcentaje corresponde a la tasa de reemplazo promedio de las pensiones para un historial completo de cotizaciones en los países de la OCDE y ha sido propuesto como meta para Chile. El valor propuesto para la pensión mínima corresponde al pago que hubiese obtenido durante la vejez un trabajador que ganaba el actual salario mínimo y cotizaba en forma regular.

Los resultados se presentan en el Cuadro 5 por estrato socioeconómico, definido según la escolaridad de los pensionados. No se usa el ingreso para estratificar porque está en parte determinado por el monto de la pensión, lo que causaría un problema de recursividad en la definición. Por otra parte, la fuente a la que se recurrió (encuesta Casen) no contiene información que permita conocer la clase ocupacional a la cual pertenecían los actuales jubilados.

En concordancia con las voces críticas de la sociedad civil escuchadas en el último tiempo, los resultados en el Cuadro 5 muestran que hay un problema muy serio con el monto de las pensiones, puesto que alrededor del 50% de los jubilados percibía una pensión contributiva inferior al mínimo entre 2000 y 2009. Este porcentaje se mantiene en 2015, una vez que se suma el pago solidario complementario (APS). En ausencia de este componente, un 72% de adultos mayores recibiría una pensión inferior a la mínima.

No se trata de que los montos de las pensiones sean altos y parejos para todos, pero bien se puede postular que ningún pensionado que cumpla con los requisitos de elegibilidad que define el sistema obtenga una pensión por debajo de un mínimo. Es importante notar que el monto mínimo que se usa aquí es solo ilustrativo, en ningún caso se trata de una propuesta de política pública.

CUADRO 5 Pensionados de 65 y más años con pensión bajo el mínimo (%), según nivel de escolaridad

	Distribución aproximada del total de pensionados según escolaridad				Total
	50% inferior	20% siguiente	20% siguiente	10% superior	
1990	48,4	31,5	21,0	7,6	37,1
2000	68,9	60,1	29,3	7,3	53,3
2009	66,8	60,4	36,0	18,9	52,4
2015	89,6	73,1	62,4	33,0	72,5
2015 ⁽¹⁾	57,2	49,2	41,0	21,3	47,0

Fuente: Elaboración a partir de encuestas Casen, años respectivos.

Nota: El mínimo se define como el 70% del salario mínimo de cada año.

(1) Incluye APS.

Las causas de las bajas pensiones difieren según el régimen contributivo. Las pensiones pagadas por el INP son financiadas por el Estado y experimentaron una fuerte caída en términos reales durante los años ochenta porque absorbieron una parte del ajuste a que fue sometido el gasto público por la crisis de la deuda externa y el rescate que tuvo que realizar el régimen de un número significativo de bancos y empresas. Durante los noventa hubo una recuperación parcial del valor de las pensiones, pero la prioridad del gasto público estuvo centrada en el fortalecimiento de la educación, la salud y la vivienda social.

En el caso de las AFP, el bajo monto de la pensión se explica principalmente por la irregular frecuencia de las cotizaciones a lo largo del ciclo laboral, que deriva en una acumulación

insuficiente de ahorro en las cuentas individuales. En el capítulo séptimo se examinan las trayectorias laborales de más de 60.000 personas y se muestra que los trabajadores con bajos salarios alternan períodos en que son asalariados formales y períodos con empleos informales, desempleo y/o inactividad. Del total de 132 meses considerados en el análisis, los trabajadores hombres que perciben salarios bajos estuvieron ocupados en empleos formales un promedio de 82, mientras que las mujeres lo hicieron un promedio de 73 meses. En contraste, los hombres con salario alto trabajaron en empleos formales un promedio de 115 meses y las mujeres 109 meses.

Estos datos apuntan también a una desigualdad de género en los pagos. Hay que tener en cuenta que a la menor densidad de cotizaciones que presentan las mujeres se agregan una edad más temprana de jubilación y una mayor expectativa de vida. Cada uno de estos elementos contribuye a ampliar la brecha de género en las pensiones en el sistema de capitalización individual. En 2016 las mujeres obtenían en promedio una pensión que incluso con el APS era 30% más baja que el promedio de los hombres.

La segunda pregunta concierne a la posición de los jubilados en la distribución de ingresos de los hogares. El bajo monto de las pensiones llevaría a suponer que los adultos mayores viven en una situación extendida de pobreza o vulnerabilidad de ingresos. Sin embargo no es el caso, puesto que los mayores de 65 se distribuyen en forma bastante pareja entre los quintiles de ingreso (Cuadro 6). No están en una situación más desmedrada de ingresos de sus hogares que el promedio de la población. Ello se explica porque existen otras fuentes de ingresos en el hogar: solo en el 8% de los hogares donde viven adultos mayores la pensión de uno de ellos constituye el único ingreso. En el promedio de los hogares con adultos mayores la pensión de vejez o viudez representa el 36% del ingreso total (Casen 2015).

La importancia porcentual de la pensión en el ingreso total del hogar decrece en los quintiles de mayores ingresos (Cuadro 7). En 2015 representaba en promedio el 17% del ingreso del hogar en el quintil más alto y el 60% en el quintil pobre. De este modo, la ausencia de otros ingresos hace más probable que el hogar donde viven jubilados se encuentre en situación de pobreza.

CUADRO 6 Distribución porcentual de la población de 65 y más años por quintil de ingreso del hogar

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1990	14,2	20,2	22,4	22,2	20,9
2000	11,5	20,0	24,5	24,2	19,8
2009	22,0	23,5	20,1	19,0	15,5
2015	21,2	22,9	21,0	19,6	15,3

Fuente: Elaboración a partir de encuestas Casen, años respectivos.

Nota: Incluye a todas las personas de 65 y más, aunque no reciban una pensión contributiva o solidaria/asistencial.

CUADRO 7 Porcentaje de la pensión en el ingreso del hogar, por quintil de ingreso del hogar

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Total
1990	49,1	47,0	33,9	26,3	20,3	34,2
2000	48,6	48,3	37,4	30,1	25,2	36,7
2009	60,6	39,9	28,9	21,3	15,0	34,9
2015	60,3	40,9	27,2	22,4	17,1	34,9

Fuente: Elaboración a partir de encuestas Casen, años respectivos.

Nota: Considera solo hogares con personas de 65 y más años.

La tercera pregunta alude a la distribución de la seguridad que se tiene sobre los ingresos de que se dispondrá durante la vejez. No es sorprendente que el problema de las bajas pensiones haya hecho cundir la sensación de inseguridad en la población. Menos de la mitad de las personas de entre 24 y 54 años de los quintiles primero y segundo cree que contará con los ingresos requeridos para cubrir las necesidades básicas cuando sean adultos mayores (Cuadro 8). La sensación de inseguridad es mayor en las mujeres, un resultado consistente con la menor cobertura y los menores montos de las pensiones de este grupo.

CUADRO 8 Población entre 25 y 54 años que piensa que contará con ingresos suficientes en la vejez para cubrir sus necesidades básicas, 2016 (%)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Total
Hombres	42,7	51,5	59,3	65,1	71,7	61,0
Mujeres	27,9	47,8	57,8	63,3	85,0	55,0
Total	32,9	49,2	64,3	78,5	78,4	58,0

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Distribución de la atención de salud

Una característica casi única de la seguridad social de salud en Chile es que la cotización obligatoria se puede destinar al seguro público (Fonasa) o a seguros privados (Isapres). El punto no es que pueda haber proveedores públicos o privados, sino que los referidos seguros operan con lógicas muy distintas en términos de la relación entre aporte y beneficio. En el seguro público la cotización se deposita en un fondo general y casi no existe correspondencia entre el monto cotizado y la atención de salud recibida, salvo en la modalidad de libre atención, en la cual a través de un copago se accede a prestadores privados que operan con precios fijados por Fonasa. En cambio los seguros privados operan bajo una lógica de mercado.

Este diseño segmenta a la población según su nivel de ingreso y riesgo de salud. En 2015, las Isapres reunían al 16% de la población adscrita a la seguridad social de salud (el 92% de la población nacional), en particular aquella de mayor ingreso y menor riesgo de salud,

para la cual el monto de la cotización puede financiar el acceso a la salud privada de calidad (Cuadro 9). Fonasa congrega a la población de ingresos medios y bajos, cuyo costo de atención de salud no se alcanza a financiar con las cotizaciones y debe ser complementado con aportes fiscales. El seguro público acoge también a las personas con mayor riesgo de salud, como los adultos mayores, de los cuales el 93% está afiliado a Fonasa.

Entre 2000 y 2015 la población adscrita a Fonasa aumentó en doce puntos porcentuales; la mitad de este incremento se explica por una caída en la participación de las Isapres y la otra mitad proviene de población que no estaba adscrita. Además, en este período aumentó considerablemente el presupuesto público destinado a fortalecer la atención de salud, conforme a los requerimientos de la reforma AUGE: en los años citados el gasto público en salud creció desde el 2,8% al 4,4% del PIB. También han aumentado las críticas de los usuarios de las Isapres; entre el 2009 y 2015 creció de 10% a 30% el porcentaje que no estaba satisfecho con este sistema.

CUADRO 9 Población en Isapre según quintil de ingreso del hogar, sexo y edad, 2015 (%)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Total
Hombres, 18-64	4,6	5,0	8,7	18,6	55,1	20,8
Mujeres, 18-64	2,4	3,7	6,1	14,7	49,6	15,8
Hombres, 65 y más	0,8	1,3	3,1	7,8	34,9	8,1
Mujeres, 65 y más	1,6	1,2	3,0	6,7	25,6	6,1
Total	2,8	3,6	6,6	15,2	49,6	16,2

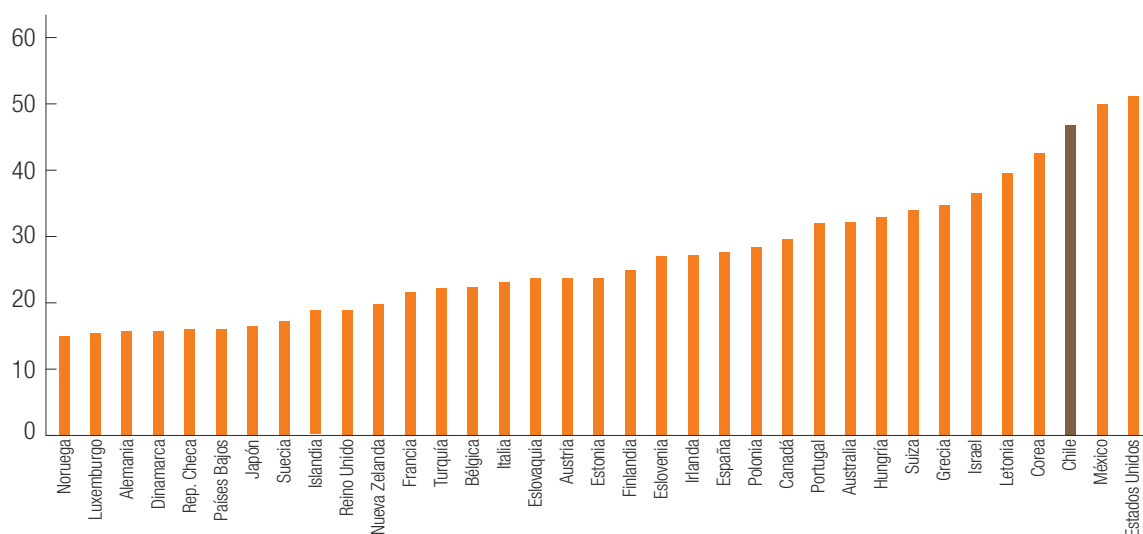
Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta Casen 2015.

Nota: Considera solo población en Isapre y Fonasa (92% del total); quintiles de ingreso equivalente ($n^{0,5}$).

No obstante, Chile tiene una de las participaciones más elevadas de gasto privado entre los miembros de la OCDE (Gráfico 3). En el quinquenio 2010-2015 el gasto privado representó el 47% del gasto total en salud en el país, comparado con el 27% promedio en la OCDE. El gasto privado incluye las cotizaciones que se depositan en las Isapres, el pago de cotizaciones adicionales para acceder a planes de salud más completos en las Isapres, los seguros complementarios que ofrecen las clínicas y compañías de seguros, los copagos requeridos en la atención de salud, y la compra de medicamentos y otros similares. Así, la elevada incidencia del componente privado hace que la distribución de los servicios de salud sea más dependiente de la capacidad de pago de los hogares en el país.

Uno de los fundamentos de la provisión pública de salud en el mundo es que la atención de salud es un derecho fundamental y su acceso no debiera depender de la capacidad de pago. Dicho eso, la desigualdad en esta materia se mide a través de dos indicadores: i) el acceso a un conjunto de prestaciones médicas ajustado por la necesidad de salud, y ii) la confianza que la población tiene en acceder a servicios médicos en caso de enfrentar un problema grave de salud. En ambos casos se propone la igualdad como ideal normativo.

GRÁFICO 3 Gasto privado en salud como porcentaje del gasto total en salud, OCDE 2010-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE, promedio anual 2010-2015.

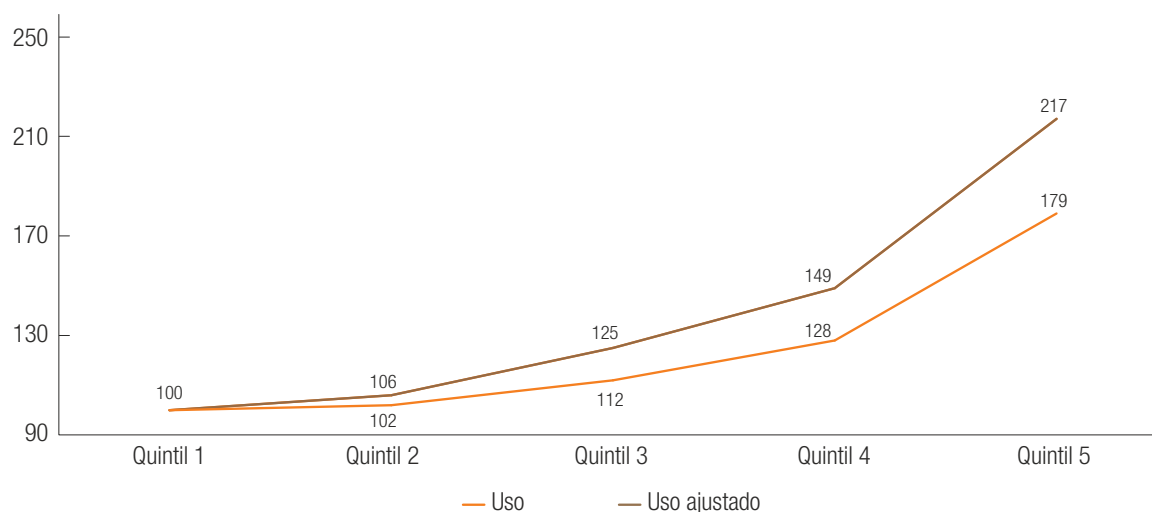
El primer indicador alude a la distribución del acceso a los servicios de salud, sea a través de prestadores públicos o de privados, dado que el sistema chileno es dual. La medición se realiza a partir de los microdatos de la encuesta Casen, que pregunta a las personas sobre el uso que hicieron en los últimos tres meses de un conjunto de prestaciones de salud, incluyendo consultas médicas, exámenes y hospitalizaciones.

Un indicador simple del acceso es el porcentaje de personas que hizo uso de estas prestaciones, cuya distribución por quintiles de ingreso se ilustra en el Gráfico 4 para el caso de la consulta con médicos especialistas. El indicador se expresa como un índice con base igual a 100 para el primer quintil. Se aprecia con claridad la gradiente en el acceso a esta prestación médica, que aumenta fuertemente en el quintil más rico, donde la tasa de acceso a especialistas es 79% más alta que en el quintil pobre.

Sin embargo, se necesita ajustar el indicador simple por un índice de necesidades de salud, puesto que la variable relevante es el acceso de acuerdo con la necesidad. El índice de necesidades se construye con datos de edad, sexo, estado de salud registrado, discapacidad y ocurrencia de un problema de salud en los últimos tres meses. El peso de cada variable en el índice lo determina una regresión (probit) entre el uso/no uso de la prestación y las citadas variables.

El indicador resultante –“uso ajustado”– se presenta también en el Gráfico 4 y su comparación con el indicador simple muestra que la corrección por necesidad incrementa la brecha de atención entre quintiles de ingreso, puesto que hay mayor necesidad de salud en los estratos más bajos. La tasa de acceso ajustada por necesidad del quintil alto es ahora 117% más alta que en el quintil pobre.

GRÁFICO 4 Tasa de uso de consultas médicas de especialidad por quintil de ingresos



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta Casen 2015.

En el Cuadro 10 se presentan los resultados del acceso ajustado por necesidad para un conjunto de prestaciones en años seleccionados del período 2000 a 2015. Para no abrumar con cifras, para cada prestación/año se usa un indicador único, que es la ratio en el acceso ajustada por necesidad entre el quintil 5 y el quintil 1.

CUADRO 10 Acceso a servicios de salud ajustado por necesidad, ratio entre quintil de ingresos 5 a 1

	2000	2009	2015
Consulta general	1,42	1,39	1,14
Consulta de especialidad	2,82	2,79	2,17
Consulta de urgencia	0,89	1,00	0,69
Consulta dental	2,72	2,08	1,68
Examen de laboratorio	2,14	1,74	1,26
Imágenes	2,52	1,97	1,58
Cirugía y hospitalización	1,18	1,21	1,18

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen, años respectivos.

Los resultados muestran que las brechas más importantes de equidad se producen en la consulta de especialistas, en la consulta dental y en el acceso a exámenes e imágenes. No obstante, la casi totalidad de las brechas presenta una tendencia a la baja en el período, por lo que se reduce la desigualdad en el acceso a la atención de salud. Una tesis doctoral reciente asocia este resultado con la reforma AUGE y el fortalecimiento de la oferta pública de salud que trajo consigo (Frenz, 2016).

El segundo indicador alude a la distribución por estrato socioeconómico de la confianza que se tiene en recibir atención de salud en caso de necesidad. La pregunta formulada en encuestas inquiriere específicamente por el grado de confianza que la persona tiene de que obtendrá atención médica oportuna si enfrenta una enfermedad catastrófica o crónica grave.

En el Cuadro 11 se muestra la distribución de la confianza por estrato socioeconómico en años para los cuales se dispone de información comparable. El resultado más importante es que hay un grado significativo de desigualdad. El porcentaje de personas que en 2016 dijo tener mucha o bastante confianza es del 63% en el nivel socioeconómico alto y solo del 17,5% en el nivel socioeconómico bajo. Este resultado está muy lejos del objetivo que debiera satisfacer un sistema de seguridad social, que debe reducir la incertidumbre frente al riesgo de salud.

CUADRO 11 Población mayor de 18 años que confía en que tendrá atención médica oportuna en caso de enfermedad catastrófica o crónica grave, 2016 (%)

	Quintil de ingreso del hogar					Total
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	
Hombres	13,3	22,5	25,6	24,4	67,7	28,0
Mujeres	20,2	22,2	32,3	46,5	58,9	29,2
Total	17,5	22,3	29,2	35,0	63,3	28,6

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta PNUD-DES 2016.

Nota: El porcentaje reúne a quienes tienen mucha o bastante confianza (versus poca o ninguna confianza).

La protección de ingresos en el desempleo

El seguro de desempleo introducido en los años 2000 opera con dos fondos: la Cuenta Individual de Cesantía (CIC) de cada trabajador, que es un fondo de ahorro, y el Fondo de Cesantía Solidario (FCS), que es el componente del seguro propiamente tal. Estos fondos se financian con aportes diferenciados de empleadores y trabajadores. En caso de quedar desempleado, el trabajador con contrato indefinido y un mínimo de 12 cotizaciones en la cuenta individual tiene derecho a recibir un pago mensual mientras se mantenga cesante, hasta agotar el fondo de ahorro, sin importar si fue despedido o si renunció. Si sigue cesante una vez agotado el fondo individual, la persona accede a pagos del fondo solidario hasta un máximo de cinco meses, pero en condiciones más restrictivas relacionadas con el número de cotizaciones realizadas y la razón del desempleo. Si quien pierde el empleo es un trabajador por obra, faena o a plazo fijo, con un mínimo de 6 cotizaciones, puede acceder a todo el ahorro de su cuenta de inmediato.

Está claro que la introducción del seguro de desempleo elevó la protección al trabajador despedido, sobre todo de aquellos que no estaban cubiertos por la indemnización por años

de servicio. Sin embargo, la cobertura del seguro es parcial. En diciembre de 2015 solo la mitad de los trabajadores cesantes recibió pagos del seguro de desempleo.

El acceso al seguro de desempleo no presenta diferencias sistemáticas entre los estratos socioeconómicos, medidos por años de escolaridad por las razones señaladas en el caso de los pensionados. No obstante, se aprecia una fuerte desigualdad de género, pues la tasa de acceso de los hombres es 20 puntos porcentuales más alta que en las mujeres. Esta diferencia podría reflejar una mayor tasa de ocupación de los hombres en empleos formales que cotizan en el seguro de desempleo, así como una información dispar sobre el funcionamiento del seguro, ya que la activación de los beneficios no es automática sino que se requiere que la persona los pida.

CUADRO 12 Cesantes que recibieron pagos del seguro de cesantía, 2015 (%)

Nivel de escolaridad	Hombres	Mujeres	Total
Básica/ninguna	60,7	32,8	50,9
Media incompleta	70,1	22,4	53,7
Media completa	52,7	31,5	45,2
Superior no universitaria	52,0	34,4	45,7
Universitaria completa	69,6	35,3	57,6
Total	57,8	31,8	48,6

Fuente: Elaboración a partir de encuesta Casen y seguro de cesantía.

Nota: Considera personas cesantes por más de dos semanas y menos de dos años.

Conclusiones

La principal pregunta de este capítulo es si la redistribución fiscal y los mecanismos de seguridad social mandados por el Estado han sido eficaces para reducir la desigualdad en los últimos veinticinco años en el país. Y la respuesta es que ha habido avances en este período, pero que son insuficientes si se piensa en el potencial que tienen estos mecanismos para disminuir la desigualdad y proveer seguridad económica a la mayoría de la población.

En los países desarrollados de referencia, la política fiscal redistributiva opera con impuestos a la renta progresivos de gran cobertura poblacional y con transferencias que benefician al conjunto de la población o a gran parte de ella. Esa combinación de políticas tiene no solo mayor potencia redistributiva sino un carácter integrador, pues toda o la mayor parte de la población accede a los mismos beneficios. En Chile el impuesto a la renta tiene un lugar secundario frente al IVA, y las transferencias tienden a ser de bajo monto y se focalizan en los estratos más desfavorecidos. Los gobiernos democráticos desde 1990 privilegiaron la

expansión del gasto público en educación, salud y vivienda para revertir fuertes déficits acumulados en esos sectores, para construir capacidades en las personas y porque el crecimiento económico estaba probando ser muy efectivo en reducir la pobreza de ingresos. Pero el acceso a estos servicios es segmentado por clases sociales, desde servicios gratuitos provistos por el Estado para los más pobres a servicios de calidad que las clases altas compran en el mercado. La opción europea ha probado ser más efectiva en reducir la desigualdad de recursos y la estratificación social, pero su aplicación en Chile tendría que enfrentar la probable oposición de las clases medias altas, que se han beneficiado de la modalidad vigente.

El sistema de pensiones opera en Chile con un pilar contributivo y un pilar solidario, y este último es clave para que la distribución de las pensiones sea menos desigual que la distribución de los salarios. No obstante, el resultado más sobresaliente es el bajo monto de las pensiones. Alrededor de la mitad de los pensionados mayores de 65 años recibe una pensión que, incluyendo el aporte solidario, es inferior al 70% del salario mínimo del año respectivo. Este umbral corresponde al pago que obtendría durante la vejez un trabajador que ganara el salario mínimo actual y cotizara regularmente. No sorprende que la distribución de la seguridad *ex ante* sea muy desigual y que solo los estratos altos se sientan tranquilos respecto de la situación económica que esperan tener en la vejez.

El sistema de salud tiene un componente público y otro privado, y con seguros que funcionan con lógicas de seguridad social y de mercado. Como resultado, la atención de salud se distribuye entre la población en forma menos desigual que el ingreso, pero está lejos del ideal igualitario. Ha habido avances y la brecha entre estratos socioeconómicos en el acceso a prestaciones médicas ajustadas por necesidad se ha reducido en los últimos quince años. No obstante, hay una fuerte desigualdad entre grupos sociales en términos de la confianza que tienen en acceder a atención médica oportuna en caso de enfermedad grave.

Por su parte, el seguro de desempleo introducido en los años 2000 ofrece protección de ingresos a los cesantes que hayan trabajado en empleos formales cubiertos por el mecanismo, pero el acceso a los beneficios es parcial –solo la mitad de los cesantes los recibe– y particularmente desigual en la dimensión del género.

En síntesis, los impuestos, las transferencias y los mecanismos de seguridad social reducen la desigualdad, pero su impacto en Chile es relativamente bajo en comparación con los países desarrollados. El Estado chileno no hace uso del potencial redistributivo de estos mecanismos. Las razones son variadas, entre ellas privilegiar otras funciones de esos instrumentos, cuidar los incentivos de ahorro e inversión y la capacidad de influencia de ciertos actores sociales. Son motivos atendibles, pero el país tiene un problema objetivo de desigualdad y solo el Estado tiene las facultades para inducir cambios significativos en plazos oportunos, sin provocar interrupciones mayores en la sociedad. De esta forma, no parece positivo que el Estado chileno se prive de tener un rol más decidido en lo distributivo.

Existe un cúmulo de experiencia acumulada en materia de buenas y malas políticas públicas que puede servir de guía. Ciertamente el tema no es solo técnico sino sobre todo político, pero no debiera ser difícil obtener un mandato de la sociedad chilena para reducir la desigualdad.

Entre las áreas de intervención posibles, lo más urgente es tener un sistema de seguridad social mucho más efectivo de pensiones y de salud, que entregue un piso de seguridades a la población en estas dos áreas esenciales del bienestar. Es una demanda generalizada y el país cuenta con los recursos y las capacidades necesarias para profundizar los cambios que se iniciaron hace una década.

-
- 1 Los resultados del Cuadro 1 provienen de los datos declarados en la encuesta Casen y están sujetos a subdeclaración, tanto en el caso de los ingresos del hogar como en el monto de las transferencias monetarias (el total de personas que declara recibir transferencias es menor que lo efectivamente pagado por los respectivos organismos). El efecto neto de ambos efectos sobre los resultados es ambiguo, puesto que las cifras en el Cuadro 1 resultan del cociente entre transferencias e ingresos. Por su parte, el impuesto a la renta se calcula como el pago que debieran realizar las personas según su nivel de ingresos y la correspondiente tasa del impuesto. El procedimiento supone que las personas pagan el impuesto que deberían pagar (no evaden) y que los ingresos declarados en la Casen son los mismos que se declaran al Servicio de Impuestos Internos (SII). En la práctica hay evasión tributaria y subdeclaración de ingresos en la Casen, por lo que el efecto neto sobre el porcentaje de impuesto respecto del ingreso es, nuevamente, ambiguo.
 - 2 En cambio, el efecto de las exenciones del IVA es parejo entre los estratos de hogares. La exención del transporte público beneficia a los estratos bajos, y la exención de los servicios de educación y salud beneficia a los estratos altos (que adquieren estos servicios en el mercado). Para estimar el efecto del IVA se requirió imputar en la encuesta Casen la estructura de consumo informada por la encuesta de presupuesto familiar del INE.
 - 3 En países con montos generosos de pensiones, muchos adultos mayores pueden vivir de estos pagos sin mediar otro tipo de ingresos. El método asume que en ausencia de las pensiones estas personas tendrían un ingreso igual a cero, lo que causa que el escenario contrafactual presente una desigualdad de ingresos más alta que la que efectivamente habría en tal evento, puesto que muchos adultos mayores vivirían con familiares.
 - 4 Este procedimiento es válido para agregados de población (que es el caso de interés), puesto que equivale a estimar el subsidio neto como un promedio ponderado entre viviendas que pagan dividendos y aquellas que ya lo pagaron.
 - 5 Estas son cifras promedio que consideran a todos los hogares de cada quintil, hayan o no accedido a la provisión pública de estos servicios.
 - 6 Ha habido varias propuestas de reforma que apuntan a tener un plan de salud único en las Isapres, cuyo costo no esté sujeto a la capacidad de pago ni al riesgo esperado, pero a la fecha no han tenido éxito.

CONCENTRACIÓN DE RIQUEZA Y DE PODER

CONCENTRACIÓN DE LOS INGRESOS EN CHILE

Una de las características más distintivas de la desigualdad en Chile y otros países de la región es la elevada concentración del ingreso y la riqueza en la parte más alta de la distribución. En estos países, el 1% más rico obtiene ingresos que pueden superar el total de los ingresos de que dispone el 60% o 70% menos rico de la población. Este desbalance da cuenta de un gran problema en la distribución de los ingresos, más aun si se tiene en cuenta que un segmento importante de la población en estos países vive en condiciones de pobreza o está en riesgo de caer en la pobreza.

Este tipo de concentración genera problemas de convivencia social y cuestionamientos a la legitimidad del modelo de desarrollo. El problema excede la dimensión distributiva de bienes y servicios, pues el dinero confiere poder y capacidad de influencia sobre las decisiones públicas, lo que termina deslegitimando la democracia y sus instituciones. En los países como Chile, donde la concentración de ingreso y la concentración de la propiedad productiva van de la mano, se tiene que grupos minoritarios de la población adquieren un poder significativo frente a las decisiones de política pública de los gobiernos, los que no pueden arriesgarse a que se produzcan deterioros del empleo o fugas de capitales si quienes controlan la producción se sienten afectados por determinada iniciativa. Además, el desarrollo económico del país depende en buena medida de las decisiones de estos grupos, puesto que ellos deciden en qué y dónde se canaliza la mayor parte de las inversiones.

El objetivo de este capítulo es delinear los contornos de la concentración de ingresos con los mejores datos disponibles, y responder a la pregunta de cómo se concentra el ingreso en el tope y qué mecanismos lo permiten. Con esos fines, el texto se organiza en cuatro apartados. En la primera sección se cuantifica la concentración de los ingresos en Chile, en particular el porcentaje del ingreso que obtiene el 1% y el 0,1% de perceptores más ricos. La clave en este

aspecto es el concepto de ingreso devengado, que incluye las utilidades que se reinvierten en las empresas, un ítem que no captan las estadísticas más conocidas de ingresos, basadas en encuestas de hogares como la Casen. En la segunda sección se caracteriza el nivel y las fuentes de ingresos de los perceptores del 1% y 0,1% más rico. En la tercera sección se analizan los grupos económicos, puesto que la concentración de los ingresos y de la riqueza en Chile se vincula estrechamente con la concentración de la propiedad productiva en manos de este conjunto de conglomerados. Se examina en particular el origen de estos grupos, sus actuales tenencias, su crecimiento en el tiempo y el papel que a este respecto ha tenido el impuesto a la renta. En la última sección se revisan brevemente las perspectivas de la concentración del ingreso y de la propiedad en el país.

Estadísticas de la concentración del ingreso

En el análisis económico de la distribución de ingresos es usual referirse al decil más alto, el 10, como el “decil rico”. Esta expresión puede aludir al 10% de los hogares con mayores ingresos o al 10% de las personas que reciben los ingresos más altos. Los hogares tienen por lo general más de un perceptor de ingresos, y por ello sus ingresos son más elevados que cuando se considera a los individuos que los componen por separado. Claro que hay una alta correlación entre ambos grupos: un 75% de los perceptores del decil 10 de la distribución de ingreso personal reside en hogares del decil más alto de la respectiva distribución. El análisis siguiente considera los ingresos personales, pues hemos usado información proveniente de registros tributarios (el impuesto a la renta lo tributan las personas, no los hogares). Ese ha sido el procedimiento estándar en los estudios internacionales sobre la materia en las últimas décadas.¹

De acuerdo con la encuesta Casen 2015, para que un individuo califique en el decil 10 de la distribución personal de ingresos se necesita un mínimo de \$ 900.000 líquidos mensuales. Esta cifra es tres veces más alta que el ingreso mediano, que es aquel que separa a la población en dos mitades: los de mayor y los de menor nivel de ingresos. No obstante, está lejos de representar el ingreso de un “rico” en el país. Según la misma encuesta, el decil 10 obtenía el 42,5% del total de los ingresos, pero al separarlo en dos mitades resultaba que la mitad superior, es decir, el 5% de los mayores perceptores, obtenía el 30% del total de ingresos y la mitad inferior el 12,5%. Cabe preguntarse si el 5% más rico debe subdividirse a su vez, pero antes es necesario cambiar la fuente de información, porque los datos de las encuestas de hogares no capturan bien los ingresos más elevados, ya que subestiman la concentración de los ingresos en la parte superior de la distribución. La razón es que es poco probable que los encuestados más adinerados estén incluidos en la muestra, y si lo están tienden a no responder encuestas o a subreportar sus ingresos.

Por ello, para medir la participación en el ingreso del segmento más alto –como el 1% más rico, el 0,1% más rico, etc.– internacionalmente se ha recurrido a registros tributarios del impuesto a la renta. Para pagar este impuesto se deben informar los ingresos obtenidos en el respectivo mes o año. Como las Oficinas Nacionales de Impuestos constituyen la principal fuente de recaudación fiscal, cuentan con atribuciones para obtener información fidedigna de los ingresos altos. Esta metodología también se ha usado para construir series de largo plazo de desigualdad, habida cuenta de la larga data de los registros del impuesto a la renta. Para los países desarrollados estas series pueden cubrir todo el siglo xx y en algunos casos parte del siglo xix.² En cambio, las encuestas de hogares empezaron a masificarse ya avanzada la segunda mitad del siglo xx, de manera que las mediciones que se basan en ellas son más recientes.

En Chile, los ingresos declarados al Servicio de Impuestos Internos (SII) se originan mayoritariamente en sistemas de contabilidad de empresas que están normados y regulados. Esto no quiere decir que no se evadan impuestos en Chile, pero no debiera ser un caso generalizado en las empresas grandes, donde se genera buena parte de los ingresos altos en el país. Por lo demás, en Chile han operado generosos incentivos tributarios, que disminuyen los estímulos para evadir impuestos, o bien hacen que la evasión se produzca en fases posteriores a la declaración de los ingresos al SII. Veremos este tema más adelante en el capítulo.

A diferencia de las encuestas Casen, cuyos datos son de acceso público, los registros tributarios no lo son y solo dos estudios han tenido acceso a ellos: uno, encargado por el Ministerio de Hacienda al Banco Mundial (2015) para evaluar los efectos de la reforma tributaria, y otro realizado por Michel Jorrat y Tasha Fairfield (2014). En ambos casos los investigadores accedieron a la información tributaria individualizada de personas y empresas, lo que les permitió obtener antecedentes no solo de los ingresos percibidos por las personas sino también de aquellos que se retienen en las empresas en la forma de utilidades no distribuidas. No obstante, el estudio del Banco Mundial contó con mejor información sobre el porcentaje de participación de los individuos en la propiedad de las empresas, un dato que es crítico para el cálculo del total de los ingresos personales. Por esta razón los resultados que se presentan a continuación se basan en ese estudio.

El reporte del Banco Mundial muestra que en Chile el 1% más rico de perceptores de ingresos concentra el 13,9% del ingreso percibido, y el 5% más rico capta el 36,6%. El ingreso percibido incluye la totalidad de los ingresos que los individuos reciben en un período por concepto de salarios, trabajo independiente, pensiones, intereses, utilidades distribuidas, subsidios y otros. Las cifras del Banco Mundial corresponden al año 2013, combinan la información proveniente del SII con los datos de la encuesta Casen y consideran a todos los perceptores individuales de ingresos (alrededor de 9,9 millones de personas).³ Los resultados que se presentan en el Cuadro 1 corresponden a ingresos brutos, esto es, el total de ingreso recibido antes de pagar el impuesto a la renta y descontar las cotizaciones previsionales.

CUADRO 1 Concentración del ingreso en el tope de la distribución, 2013 (% del ingreso total, perceptores individuales)

	0,1% más rico	0,9% siguiente	4% siguiente	Suma 1%	Suma 5%
Ingreso percibido	2,3	11,6	22,7	13,9	36,6
Ingreso devengado	19,5	13,5	18,5	33,0	51,5

Fuente: Banco Mundial (2015).

Pero el resultado más interesante del estudio del Banco Mundial es el de los ingresos devengados, que corresponden a la suma del ingreso percibido más las utilidades que quedan depositadas en las empresas. Para los dueños y socios, las utilidades retenidas forman parte de sus ingresos personales, y se mantienen como ahorro en las empresas para ser invertidos, tal como una parte del sueldo de los trabajadores se puede depositar en una cuenta de ahorro u otro instrumento financiero. Para obtener estos datos, en el estudio del Banco Mundial las utilidades no distribuidas se atribuyeron a los dueños y socios de acuerdo con el porcentaje de propiedad que tenían de las respectivas firmas. Es un procedimiento complejo pues los dueños de una empresa son a menudo otras sociedades, que pueden pertenecer a su vez a terceras entidades, y así sucesivamente hasta llegar a las personas propietarias. Pero puede hacerse, y los resultados son muy interesantes.

La inclusión de las utilidades retenidas aumenta muy significativamente las cifras sobre concentración de ingresos en el país. Ahora, el 1% más rico obtiene el 33% del ingreso devengado y el 5% más rico el 51,5%. Más de la mitad de los ingresos del 1% más rico corresponde en realidad al 0,1% en el tope de la distribución.⁴

Es difícil comparar las cifras de Chile con las de otros países. Por lo general, las publicaciones de los *top income* se refieren a los ingresos que pagan el impuesto personal a la renta, en cuyo caso el dato que se debería comparar es el 13,9% que obtiene el 1% de perceptores más altos en el país. Es una cifra elevada si se compara con la de la mayoría de los países de la OCDE, en los que la participación del 1% está en el rango de un dígito, pero es inferior a la que exhiben Estados Unidos, Inglaterra y Rusia, así como los países latinoamericanos para los cuales se cuenta con información (Argentina y Colombia). El problema de esta comparación reside en que desde los años ochenta Chile dispone de un mecanismo único en el mundo de incentivo a la retención de utilidades en las firmas, el FUT, gracias al cual la mayor parte de los ingresos más altos se mantiene como utilidades retenidas.⁵ No es que en otros países los ingresos altos no se ahorren o inviertan; la diferencia es que quedan registrados en los ingresos que pagan el impuesto personal a la renta, lo que en Chile no ocurre, puesto que las utilidades retenidas no forman parte del ingreso tributable de sus dueños, sino que se transforman automáticamente en ahorro o inversión.

Tampoco se dispone de una serie temporal que permita comparar el dato de 2013 con información de períodos previos, para conocer con precisión si la concentración del ingreso va en alza, está estable o se ha ido reduciendo. Sí hay información indirecta que permite formular

algunas hipótesis en la materia. De acuerdo con la información provista más adelante, la suma de los activos de los veinte grupos económicos más grandes creció más del doble que el PIB entre 1990 y 2015, un dato sugerente de mayor concentración de los ingresos en el tope de la distribución.

¿Quiénes conforman el 1% y el 0,1% más rico?

Las empresas dan cuenta de más del 80% de los ingresos del trabajo y del capital que recibe la población. Otras fuentes de ingresos son el trabajo independiente, el empleo público y los hogares que contratan servicio doméstico. En el país existen alrededor de 220.000 empresas, que el SII clasifica en pequeñas, medianas y grandes según los ingresos que obtienen por ventas. Hay un número aun mayor de microempresas, pero estas dan cuenta de una fracción muy menor del total de ventas (menos del 2%). En la clasificación del SII el segmento más grande comprende 2.015 empresas, que representan tan solo el 0,9% del total, pero canalizan el 69,7% del total de los ingresos por ventas (Cuadro 2).

CUADRO 2 Las empresas más grandes en el país, 2013

Tramo de ingresos por ventas, millones US\$	Cantidad de empresas	Ingreso promedio, millones US\$	% en el total de las ventas de empresas	% de propiedad extranjera
1.000 y +	75	2.475	63,3	25,1
400 a 999	86	631	18,5	28,7
150 a 399	160	243	13,3	35,2
40 a 149	156	92	4,9	21,3
Total	477	614	100,0	26,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *AméricaEconomía* (2014).

Nota: La lista de 500 empresas más grandes de *AméricaEconomía* incluye holdings, que aquí no se incluyen para evitar duplicaciones. Las cifras de ventas excluyen los ingresos por ventas de filiales en el exterior.

Ahora bien, el segmento superior de empresas que reporta el SII es aún muy amplio para estudiar los ingresos en el tope de la distribución, que se asocian a un número más acotado de empresas. Una mejor fuente de información en este caso es el ranking de las 500 empresas con mayores ingresos por ventas que publica la revista especializada *AméricaEconomía*.⁶ Esta clasificación usa datos de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), las memorias y los balances de las empresas, y material relacionado. Entre las 500 empresas más grandes que operan en el país, las primeras 75 son aquellas que tienen ingresos por ventas que superan los mil millones de dólares anuales y que por sí solas dan cuenta del 63% de las ventas del segmento de grandes empresas (Cuadro 2). El ranking incluye a las firmas extranjeras que operan en el país, porque forman parte del PIB nacional y pagan remuneraciones a trabajadores

chilenos, aun cuando en última instancia remiten sus utilidades al exterior.⁷ Por otra parte, excluye a las filiales de empresas chilenas que operan en el extranjero, puesto que generan ingresos para trabajadores y factores productivos de otros países.⁸ No obstante, las utilidades pertenecen a sus dueños en Chile, por lo que se incluyeron en el análisis sobre los grupos económicos de la próxima sección.

Distribución de ingresos en el tope

Alrededor de 99.000 personas pertenecen al 1% de perceptores más ricos del país. Algunos son dueños y socios de empresas, otros son profesionales que se desempeñan en las gerencias o altos puestos en el sector privado, son directivos del sector público o profesionales independientes. Muchos obtienen ingresos de más de una fuente; es el caso de los profesionales de altos ingresos que tienen además ahorros e inversiones por las cuales reciben intereses y dividendos.

Por un acuerdo de confidencialidad con el SII, la publicación citada del Banco Mundial entrega muy poca información adicional a la presentada en el Cuadro 1. Así, las estadísticas de los Cuadros 3 y 4 surgen de unir los datos publicados en esa investigación con técnicas de interpolación de uso común en los estudios sobre la materia. El resultado permite dividir el 1% más rico en tres subgrupos: el 0,1% más rico, el 0,4% siguiente y el 0,5% restante.⁹

CUADRO 3 Ingresos mensuales promedio del 1% más rico, 2013 (millones de pesos)

	0,1% más rico	0,4% siguiente	0,5% siguiente
Intervalo de ingresos	26,6 y +	7,5 a 26,5	4,7 a 7,4
Ingreso promedio	140,5	17,0	5,9
Ingreso promedio, neto de impuesto (devengado)	111,1	12,6	5,1
Ingreso promedio, neto de impuesto (percibido)	85,6	11,5	4,8

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2015).

CUADRO 4 Composición porcentual del ingreso del 1% más rico, 2013

	0,1% + rico	0,9% siguiente
Utilidades retenidas	91,0	34,3
Utilidades distribuidas	7,5	19,0
Salario	1,5	35,9
Trabajo independiente	0,0	6,5
Otros	0,0	4,3
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2015).

El 0,1% con mayores ingresos

El 0,1% de los ingresos más altos corresponde en lo fundamental a utilidades no distribuidas, que dan cuenta del 91% del total de ingresos de este segmento. El ingreso promedio del 0,1% se estima en \$140,5 millones mensuales antes de impuestos y en \$111,1 millones netos de impuestos.¹⁰ No es que cada persona de las 9.900 que integran el 0,1% más rico obtenga ingresos de \$111 millones mensuales después de impuestos, sino que algunas de ellas en el tope del segmento son propietarias o socias de las mayores empresas del país, y obtienen utilidades muy altas que elevan el promedio del grupo.

De todas maneras, se trata de un grupo con ingresos muy elevados, puesto que el piso de entrada se estima en \$26,5 millones antes de impuestos, y entre \$17,2 y \$21,1 millones después de impuestos, dependiendo del porcentaje que corresponda a utilidades retenidas. La mayor parte de estos ingresos financia inversiones que por una parte contribuyen al crecimiento de la economía y por otra acrecientan la riqueza de sus dueños, en la forma de capital accionario y otros tipos de activos productivos o financieros. Hay un componente transitorio en estos ingresos, pues las ganancias de las empresas están sujetas a fluctuaciones por consideraciones de mercado o por dinámicas internas de las firmas, por lo que un socio de una empresa puede obtener altos ingresos devengados en un año y no tantos el siguiente.¹¹

El 0,1% incluye también a quienes reciben las remuneraciones más altas del país. En este grupo se encuentran los gerentes generales de las empresas más grandes que operan en Chile. El estudio de remuneraciones realizado por la consultora internacional especializada Mercer en 2013 reportó que la remuneración promedio de un gerente general en Chile en 2015 alcanzaba los \$32,8 millones brutos en empresas que vendían entre US\$ 400 y 1.000 millones, y los \$43 millones brutos en empresas con ventas superiores a US\$ 1.000 millones al año. Estas cifras suman los componentes fijos y variables de la remuneración. Los montos son muy elevados si se considera que la mediana del salario era de \$500.000 brutos ese año, pero representan una fracción pequeña (menos que el 0,1%) de las ventas de las firmas grandes.

El 0,9% siguiente

El segundo segmento corresponde al 0,9% de perceptores que en 2013 obtuvieron ingresos mensuales devengados de entre \$4,7 y \$26,5 millones. Las principales fuentes son salarios (36%), utilidades no distribuidas (34%) y utilidades distribuidas (19%).

Como el rango de ingresos es muy amplio, conviene dividir el grupo en dos mitades. La mitad superior incluye a quienes obtienen ingresos mensuales devengados de entre \$7,4 y \$26,5 millones. El ingreso promedio de este grupo ascendía a \$17,0 millones antes de impuestos, que equivalen a \$11,5 millones netos si la persona tributa todo su ingreso como renta personal.

Este segmento incluye a la mayoría de los gerentes y directivos de las empresas grandes del país, incluyendo a gerentes generales, gerentes sectoriales de finanzas, administración, marketing, tecnologías de información y recursos humanos (Cuadro 5), y a profesionales que ocupan cargos de alta responsabilidad en estas empresas, como contralores, jefes de auditoría, gerentes de planta, ejecutivos de inversiones, superintendentes de minas, etc. En esta categoría también están los profesionales independientes muy bien pagados, como abogados de prestigio que son socios de grandes bufetes, médicos experimentados que trabajan en consulta privada y/o asociados con clínicas, expertos que ejercen como consultores y otros similares.¹² Es frecuente que los profesionales independientes de altos ingresos creen sociedades de profesionales o de personas para tributar en la categoría de empresas y hacer uso de los beneficios asociados a ella.¹³

CUADRO 5 Rango de remuneraciones para ejecutivos del sector privado (millones de \$ brutos mensuales)

	Empresas grandes		Empresas medianas	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Director financiero	9,5	15,0	5	10,0
Gerente de administración y finanzas	6,5	11,0	3,5	6,5
Gerente de control de gestión	5,0	9,0	3	5,0
Gerente de minería (mina, planta, otros)	9,0	17,0	5	8,0
Gerente de minería (mantenimientos, proyectos)	7,0	12,0	4,5	6,0
Gerente de operaciones industrial	4,5	6,9	3,6	5,2
Gerente de proyectos industrial	4,4	7,5	3,2	4,4
Director de recursos humanos	7	13	2,5	4
Gerente de recursos humanos	4	9	2,5	4
Director de tecnologías de información	6,3	10	3,1	4,6
Gerente comercial	6,8	10	5,2	7
Gerente de ventas	5	8,2	3,8	5,7
Gerente de banca empresas	8,0	27,1		
Gerente de banca institucional	6,5	18,0		
Contralor en auditora	5,0	12,0		
Gerente de riesgo en empresa auditora	4,0	10,0		
Subgerente de mesa de dinero	6,0	15,6		

Fuente: Consultora Robert Half (2016).

El segmento contempla las remuneraciones más altas del sector público. La ley de transparencia hace mandatoria la publicación de las remuneraciones de todos los empleados públicos de planta, contrata y honorarios en las respectivas páginas web. Gracias a esta política, se tiene información mucho más detallada de las remuneraciones en comparación con el sector privado. En este segmento califican el Presidente de la República y los ministros, cuya remuneración bruta en 2015 fluctuó entre \$9 y \$10 millones (\$6,5 a \$7,3 netos después de impuestos).¹⁴ En el Banco Central, treinta personas, incluyendo a los consejeros, perciben

una remuneración bruta superior a \$8,7 millones; en el Poder Judicial, veintiún jueces de la Corte Suprema perciben una remuneración bruta de \$9,12 millones; en el Congreso, los 38 senadores obtienen una remuneración bruta mensual de \$9,12 millones y los 120 diputados, \$8,61 millones. En la Universidad de Chile, nueve autoridades califican en este segmento. En suma, se trata de alrededor de 230 personas del sector público, que representan apenas el 0,5% del total del grupo.

En la mitad inferior del 0,9% se encuentran quienes obtienen ingresos mensuales promedio de \$5,9 millones antes de impuestos, equivalentes a \$4,8 millones netos de impuestos para los asalariados. En este segmento se ubica la mayoría de los ejecutivos de las empresas medianas, así como muchos profesionales de empresas grandes y medianas. También percibe el ingreso mínimo de \$4,7 millones el 10% superior de profesionales a los cinco años de titularse de Medicina, Ingeniería Eléctrica, Ingeniería en Minas y carreras afines (Futuro Laboral).

En este segmento se clasifican también los directivos y los médicos mejor pagados de los hospitales públicos; como también los 17 presidentes de Cortes de Apelaciones, que ganan \$6,7 millones, y 169 jueces y fiscales de las Cortes de Apelaciones, que reciben un salario bruto de \$6,3 millones. También se incluyen los 51 funcionarios de la plana mayor del Senado y la Cámara, que obtienen una renta bruta mensual superior a los \$5,7 millones (sin considerar la asignación complementaria por horas extraordinarias). En las Fuerzas Armadas, en cambio, ningún oficial alcanza a calificar en este grupo; tampoco en Carabineros o en la Policía de Investigaciones.

En este rango de remuneraciones se ubica la mayoría de los jefes de división ministerial, y algunos altos funcionarios del gobierno central como fiscales, asesores de primera línea y otros. Su número varía por ministerios, pero en total suman alrededor de 150 funcionarios. A ellos hay que agregar cerca de 100 profesionales que trabajan en las superintendencias, otros 66 en el SII y 22 en la Dirección de Presupuestos. Deben sumarse otras 10 autoridades de la Universidad de Chile y un número estimado (muestral) de 40 académicos de esa casa de estudios. En la Universidad de Santiago, 13 autoridades reciben una remuneración correspondiente a la mitad inferior del 0,9%, y dos a la parte superior. En contraste, en el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) una sola persona se encuentra en este rango de remuneración, y en el Servicio Nacional de Menores (Sename) no hay ninguna.

Otra fuente de altos ingresos corresponde al retorno por las inversiones financieras que se realizan con los capitales acumulados. Por ejemplo, un gerente de una empresa grande que gana \$15 millones líquidos mensuales y que ahorra el 40% de su ingreso reunirá al cabo de doce años un capital de \$1.150 millones, asumiendo una tasa de rentabilidad de los ahorros de 5% anual. En adelante, esa persona podría recibir una renta mensual de \$4,8 millones por concepto de intereses sin necesidad de modificar el capital acumulado. La tenencia de capital puede provenir de otras fuentes, como herencias en el caso de familias que han acumulado fortunas en el pasado. Estimaciones gruesas basadas en el Informe de la Riqueza

del Credit Suisse de 2015 indican que en Chile por lo menos 35.000 individuos disponen de un capital que les permite obtener por concepto de intereses una renta mensual de \$ 4,8 millones o más al mes.

La marca de nacimiento

Algunos autores justifican que un grupo de la población obtenga ingresos muy superiores al promedio con el argumento de que estos pagos son proporcionales a su contribución al proceso productivo. Otros señalan que no existe tal correspondencia y que los pagos exceden por lejos lo contribuido. Aun si fuera cierta la primera posición, hay un componente inequitativo en la concentración de ingresos cuando las posiciones más altas, y sus privilegios asociados, están cerradas o clausuradas para el resto de la población. En Chile, la probabilidad de pertenecer a este grupo es mucho más alta para quienes nacieron en los hogares más acomodados y estudiaron en los colegios de elite. A continuación se presentan dos tipos de antecedentes que avalan esta información.

En Chile los apellidos informan sobre el estrato social, especialmente cuando se trata de la clase alta. En 2007, un estudio conducido por Javier Núñez y Graciela Pérez, sobre la influencia de los apellidos en los resultados laborales de los egresados de Ingeniería Comercial, pidió a grupos representativos de estudiantes que identificaran los apellidos que asociaban con la clase alta dentro de un conjunto amplio de alternativas. Los apellidos que los estudiantes seleccionaron fueron los vinculados con la aristocracia castellano-vasca del siglo XVIII (Larraín, Echeñique, Errázuriz, etc.) y apellidos europeos no españoles (fundamentalmente ingleses, alemanes, franceses e italianos).

Para la elaboración del presente libro se revisaron los apellidos de quienes ejercen las tres profesiones más prestigiosas y mejor remuneradas en Chile: médicos, abogados e ingenieros. Si la igualdad de oportunidades fuese efectiva, no debiese haber apellidos que estén sobre o subrepresentados en esas profesiones, que ejerce un 1,85% de la población adulta. El ejercicio consistió en preguntar qué apellidos, si alguno, tienen una participación superior al 8%, que es un umbral considerablemente más alto que la cifra promedio (para que los porcentajes no perdieran representatividad estadística, solo se consideraron apellidos con una frecuencia mínima de 200 casos en la población adulta).

Setenta apellidos cumplieron con esta condición; de estos, el 33% se asocia a la aristocracia castellano-vasca y otro 51% es de origen europeo no español (en orden descendente, alemanes, italianos, ingleses y otros). Es decir, el 84% de los apellidos con alta sobrerrepresentación en las profesiones de mayor prestigio se asocia a la clase alta del país (ver Cuadro 4 del capítulo segundo).

El segundo tipo de información alude a un grupo mucho más exclusivo: los gerentes y directores de las empresas transadas en la bolsa. Por requerimiento legal, la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) debe publicar el nombre y el RUT de estas personas. Estos datos se pueden vincular a los colegios de egreso de la educación media, así como a las universidades y carreras a que asistieron, puesto que los nombres y RUT de los estudiantes quedan registrados en el Demre (la entidad encargada del proceso de selección y admisión a la universidad en Chile). Aunque esta información no es pública, un grupo de investigadores que reside en Estados Unidos y que ha publicado una serie de investigaciones recientes sobre trayectorias educacionales tuvo la oportunidad de acceder a ella (Zimmerman, 2015). La investigación citada consideró a gerentes y directores que ejercían como tales en el año 2013 y que fueron admitidos en sus carreras universitarias entre 1982 y 1988. Es decir, personas en un rango de edad promedio de 43 a 50 años en 2013. Solo se consideraron hombres por su enorme sobrerrepresentación en los mencionados cargos. Aunque la publicación abarca un período más amplio y se focaliza en un tema más específico (redes de contacto entre compañeros de estudios), la información relevante para el capítulo se presenta en el Cuadro 6.

En el período citado ingresaron a las universidades 129.556 estudiantes hombres, que se clasificaron en tres grupos según el establecimiento de egreso de la educación media: colegios privados de elite, colegios públicos de elite y el resto, con participaciones respectivas del 4,9%, el 3,8% y el 91,3%. Se escogieron nueve colegios privados de elite: Verbo Divino, The Grange, San Ignacio, Tabancura, Alianza Francesa, Craighouse, Sagrados Corazones de Manquehue, Saint George y Scuola Italiana. Entre los establecimientos públicos se consideró solo el Instituto Nacional, donde se educaron diecisiete Presidentes, por ser el único colegio público mencionado en estudios de la elite de negocios en el país.

CUADRO 6 La marca de nacimiento en la elite gerencial

	Establecimiento de educación media			
	Privado de elite	Público de elite	Resto	Todos
Distribución % todos los universitarios	4,9	3,8	91,3	100
Distribución % gerentes y directores entre universitarios	33,4	4,2	62,4	100
Distribución % en carreras y universidad de elite	18,7	9,5	71,8	100
Distribución % gerentes y directores de carrera/universidad de elite	46,4	5,8	47,8	100

Fuente: Zimmerman (2015).

Nota: Universo de 129.556 hombres admitidos en universidades entre 1982-1988.

De los 129.556 estudiantes citados, 960 (0,7%) se desempeñaban como gerentes o directores de empresas listadas en bolsa en 2013. De ellos, un tercio provenía de colegios privados de elite. Este porcentaje es mucho mayor que la participación del grupo entre los alumnos universitarios, por lo que la probabilidad de que un estudiante universitario llegue a ser director o gerente de una empresa importante es significativamente más alta si proviene de un

colegio privado de elite. Específicamente, un estudiante universitario de un colegio privado de elite tiene una probabilidad 6 veces mayor de ejercer un cargo directivo en esas empresas que un estudiante universitario que viene del Instituto Nacional, y 10 veces más alta que un universitario que egresó de algún otro colegio o liceo de enseñanza media.

Es muy probable que los estudiantes de colegios privados de elite hayan tenido una mejor preparación y obtenido puntajes más altos en las pruebas de admisión universitaria, por lo que tuvieron prioridad para ingresar a las universidades y carreras más demandadas. Ello, obviamente, representa una desigualdad de oportunidades. De todas maneras, también interesa saber qué sucedió entre los estudiantes que ingresaron a las universidades más prestigiosas en carreras relacionadas con los negocios (Ingeniería, Administración de Empresas y Derecho). Este grupo está conformado por 8.025 estudiantes hombres entre los admitidos entre 1982 y 1988. De ellos, cerca del 19% proviene de colegios privados de elite, lo que demuestra que efectivamente era más probable que este grupo accediera a estas carreras.

De los 8.025 estudiantes en estas carreras, 345 llegaron a ser directores y gerentes de empresas en 2013. De ellos, el 46,4% proviene de colegios privados de elite, esto es, casi la mitad de los directores y gerentes de empresas grandes que estudiaron las tres carreras en las dos universidades vienen de nueve colegios de elite de Santiago. Entonces, entre los estudiantes de estas carreras y universidades, aquellos que provienen de establecimientos privados de elite tienen una probabilidad de tener en 2013 un puesto directivo en una empresa listada en bolsa 4 veces mayor que aquellos que provienen del Instituto Nacional o del resto de los establecimientos.¹⁵

La evidencia presentada es muy sugerente de que las personas nacidas en hogares de clase alta están sobrerrepresentadas entre quienes perciben ingresos en el tope de la distribución. Ello no quiere decir que sean incompetentes que llegaron a estas posiciones solo por pertenecer a la clase alta, puesto que es del interés de los dueños y accionistas de las empresas que su gestión esté a cargo de profesionales capacitados, sino que pudieron adquirir el conjunto de competencias y capital social relevantes gracias a una acumulación de ventajas a través de su ciclo de vida. En tal sentido es que se trata de un privilegio de clase.

Los grupos económicos

Una de las fuentes más importantes de concentración de ingresos en el país radica en las grandes empresas, que por sus niveles de ventas tienen la capacidad de generar altos ingresos a sus dueños, plantas directivas y profesionales, así como a aquellos que les ofrecen servicios legales, financieros y otros. Por supuesto, empresas que operan a gran escala y generan flujos significativos de ingresos hay en todo el mundo. El factor distintivo en Chile y otros

países de la región es que la propiedad de estas empresas está concentrada en un número relativamente pequeño de dueños y socios. Este es un factor crítico de la concentración del ingreso y la riqueza en el país.

Por eso, para conocer las causas inmediatas de la actual concentración de los ingresos se requiere estudiar el origen y desarrollo de los grupos económicos ligados a familias que hoy controlan la propiedad de las grandes empresas. La mayoría de estos grupos se originó o se consolidó en la década de 1980, lo que no implica que antes no haya habido concentración económica en el país; siempre ha existido un segmento relativamente pequeño de la población que ha concentrado un porcentaje significativo de los ingresos y de la propiedad. Claro está que han ido cambiando las identidades de las familias de mayor fortuna y las fuentes de su riqueza, acorde a las fases del desarrollo productivo, los escenarios externos y los regímenes políticos, como se detalla en el capítulo sobre la desigualdad a través de la historia de Chile.

La primera investigación sobre grupos económicos locales la realizó Ricardo Lagos (1962) en su memoria de título de abogado. El desafío inicial de estas investigaciones es definir qué se entiende por grupo. Aunque es un concepto difícil de operacionalizar, en general se refiere a un conjunto de empresas interrelacionadas a través de vínculos de propiedad o de control (Kahnna y Rivkin, 2006). Lagos asumía que el grupo controlaba las empresas a través de la elección de los directores, por lo que calificaban dentro de un grupo las empresas que tenían directores en común. De esta manera identificó quince grupos que tenían el control de la mayor parte de las empresas constituidas como sociedades anónimas de la época. Casi todos tenían como eje bancos comerciales que desempeñaban un papel clave en el financiamiento de las empresas, en un período de escaso desarrollo del mercado de capitales.

En las décadas siguientes, las investigaciones definieron la pertenencia de empresas a un grupo según la participación de este sobre su propiedad. Esta metodología entrega resultados más precisos sobre concentración que el estudio de los directorios, pero su implementación es compleja porque los grupos en Chile tienden a usar estructuras piramidales, que dificultan conocer el porcentaje de una empresa que pertenece en definitiva a un grupo.¹⁶

Cabe aclarar que los grupos rara vez son los “dueños” de las empresas que controlan; más bien son socios controladores que comparten la propiedad con accionistas o socios minoritarios. Prácticamente todas las empresas nacionales abiertas que clasifican entre las cien empresas más grandes que operan en el país son controladas por grupos económicos, que poseen en promedio el 49% de su propiedad accionaria.¹⁷ Por otra parte, un porcentaje significativo (alrededor del 55%) de los activos de estas empresas es financiado por emisión de bonos, cuyos tenedores reciben un retorno fijo por concepto de pago de intereses. Por lo tanto, si bien los grupos económicos son los controladores de estas empresas, su participación en el total de los activos es en promedio del 22%.

La presencia dominante de grupos económicos en la estructura de propiedad de las principales empresas no es exclusiva de Chile. En Brasil, México, Argentina, Perú, Colombia y otros países de la región hay también conglomerados que concentran una parte significativa de la producción en distintos sectores de la economía. La concentración de la propiedad de las empresas en grupos familiares es una característica de los capitalismo latinoamericanos que el cientista político del MIT Ben Ross Schneider ha caracterizado como el modelo de capitalismo jerárquico. Schneider sostiene que en estos países los grupos económicos tienen en común un conjunto de atributos: i) controlan empresas con poca o ninguna relación entre sí en distintos sectores de la economía; ii) unos pocos grupos concentran gran parte de la actividad económica del país; iii) la mayoría de estos grupos son cada uno propiedad de una familia; y iv) han mostrado gran resiliencia ante los cambios económicos y políticos que han experimentado los países latinoamericanos en décadas recientes (Schneider, 2013).

Los grupos económicos también son importantes en otras regiones, en particular en el sudeste asiático y en Japón, si bien con otras características. Un caso emblemático es Corea del Sur, cuyo desarrollo económico entre las décadas de 1950 y 1970 fue producto de una alianza entre el Estado y un conjunto de grandes conglomerados familiares, los *chaebol*.

El origen de los actuales grupos económicos

El mapa de los actuales grupos económicos en Chile está fuertemente influenciado por desarrollos que tuvieron lugar durante el régimen militar. Los ajustes recesivos y la apertura a la competencia externa provocaron la quiebra de muchas empresas y la desaparición de sectores económicos completos, como la industria textil, una de las más importantes entonces. En la segunda mitad de los años setenta se vendieron a privados alrededor de doscientas empresas que habían sido legalmente adquiridas por el Estado durante la Unidad Popular (las propiedades que habían sido requisadas o intervenidas fueron devueltas a sus antiguos dueños). En estos años, y en un corto período, algunos grupos económicos se robustecieron adquiriendo bancos y empresas con financiamiento externo.

La crisis de la deuda externa de inicios de los años ochenta interrumpió el flujo de financiamiento y la devaluación del tipo de cambio encareció el pago de la deuda, lo que derivó en la insolvencia de estos grupos y obligó al Estado a hacerse cargo de bancos y empresas para evitar su quiebra. Su venta a nuevos dueños a mediados de los ochenta dio lugar a una nueva ronda de privatizaciones. Posteriormente, hacia fines del régimen militar se pusieron en venta casi todas las empresas tradicionales del Estado creadas o adquiridas por la Corfo desde los años cuarenta, entre ellas compañías tan importantes como Endesa, Chilectra, Soquimich, CAP, Telefónica, Entel, Iansa o Lan Chile.

De esta manera, los veinte grupos más importantes de la actualidad se pueden clasificar en tres categorías (Cuadro 7): grupos tradicionales (T), que son aquellos que existían antes de la dictadura; grupos que surgieron de las privatizaciones de los años ochenta (P) y grupos emergentes (E), que son aquellos que se consolidaron después de 1990 y no pertenecen a las categorías previas. El orden de los grupos (columna 2) corresponde al ranking elaborado por el Centro de Estudios en Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo (UDD) sobre la base de tres indicadores: activos de las empresas controladas por el grupo, ingresos anuales de las empresas que controla el grupo y patrimonio de las empresas (ponderado por la participación del grupo en su propiedad).

Los grupos tradicionales son los conglomerados Angelini, Luksic, Matte, Said y Yarur, que figuran entre los más importantes, con los tres primeros en el tope de la tabla de la UDD. Todos ellos ya aparecían en la lista de grandes conglomerados elaborada por Óscar Guillermo Garretón y Jaime Cisternas (1970). Un rasgo de estos grupos es que no se sobreendeudaron en los años setenta, gracias a lo cual lograron sobrevivir a la crisis de la deuda externa y contaron con los recursos para adquirir empresas en las privatizaciones de los ochenta. En algunos casos recurrieron a alianzas con consorcios extranjeros.

El segundo grupo, que se originó durante las privatizaciones de los ochenta, incluye a los conglomerados Saieh, CAP, Fernández León, Ponce Lerou, Penta y Sigdo Koppers. Algunos han sido cuestionados porque en su adquisición participaron ejecutivos de las propias empresas que contaban con información privilegiada y accedieron a subsidios entregados dentro de la legalidad vigente.

La tercera categoría se compone de grupos que no participaron de las privatizaciones y que se constituyeron como grandes conglomerados en el período de fuerte crecimiento económico posterior a 1990. Prácticamente todos habían desarrollado alguna actividad empresarial en los años previos, pero sin la envergadura que les permitiese figurar en los rankings de grupos económicos que se elaboraron entre 1960 y 1990. Los más exitosos son los grupos Paulmann y Solari, cuyo eje de negocios es el *retail*, uno de los sectores más dinámicos de la economía chilena, cuyas operaciones se han extendido a otros países de la región. Una de las razones de su posicionamiento es su estrecha vinculación con el negocio financiero, principalmente a través de la emisión y administración de tarjetas de crédito, lo que les ha permitido fidelizar a sus clientes y ha facilitado el acceso al crédito a estratos de bajos ingresos.

CUADRO 7 Los 20 grupos más grandes en 2015

Grupo	Posición en el ranking	Origen ⁽¹⁾	Principales empresas bajo control ⁽²⁾	Filiales en América Latina ⁽³⁾
Luksic	1	T	Antofagasta Minerals (Pelambres), Banco de Chile, CCU, Cía. Sudamericana de Vapores	No
Angelini	2	T	Copec, Arauco, Eperva	Sí
Matte	3	T	CMPC, Colbún, Bicecorp, Entel	Sí
Solari	4	E	Falabella, Sodimac, Mall Plaza	Sí
Paulmann	5	E	Jumbo, Santa Isabel, París, Easy	Sí
Saieh	6	P	CorpBanca, SMU	No
Yarur	7	T	Banco BCI, BCI Seguros Gral.	No
Said	8	T	Embotelladora Andina, Banco BBVA	Sí
Cueto	9	E	Latam	Sí
Fernández León	10	P	Consortio, Banmédica	No
Sigdo Koppers ⁽⁴⁾	12	P	Sigdo Koppers, Enaex	Sí
Hurtado Vicuña	13	P	Consortio, Invernova	
Navarro	14	E	Sonda, Salfacorp	Sí
Security	15	P	Banco Security	
Penta	16	P	Banmédica, Penta Seguros	
Calderón	17	E	Ripley	Sí
Ponce Lerou	18	P	Soquimich	No
Bofill	19	E	Empresas Carozzi	
Guillisasti-Larraín	20	E	Concha y Toro, Santa Emiliana	

Fuente: Universidad del Desarrollo (2015) y elaboración propia.

(1) T: Tradicional, P: Privatización, E: Emergente. (2) Considera solo las empresas con ventas superiores a US\$ 400 millones anuales. (3) Considera solo filiales que pertenezcan a empresas o holdings entre las 100 multilaterales más grandes según el ranking de *AméricaEconomía*. (4) En el ranking de la UDD, en el lugar 11 aparece la Cámara Chilena de la Construcción, que aquí no se considera.

Un caso interesante es el de la familia Ibáñez, que alcanzó a tener una marcada presencia en la industria del *retail* a través de la cadena *DYS*, que luego vendió a la internacional *Walmart*, negocio por el cual la familia recibió alrededor de US\$ 2 mil millones. Estos recursos se repartieron en diversos fondos de inversión en Chile y en el exterior, y se destinaron a la compra de terrenos y otras operaciones diversas. Como resultado de ello Ibáñez ya no figura entre los grupos principales, pero sigue obteniendo retornos por su capital y siendo una de las grandes fortunas del país. Lo mismo ocurre con otros grandes capitalistas chilenos que tienen escasa presencia pública en tanto no son dueños mayoritarios de grandes empresas, ya que diversifican su capital en distintos instrumentos financieros y emprendimientos en el país y en el exterior. Por otra parte, entre las doce principales fortunas chilenas de acuerdo al ranking *Forbes* 2015, Sebastián Piñera, Presidente de Chile entre 2010 y 2014, es el único que no se asocia a un grupo económico ese año.

Crecimiento de los grupos después de 1990

Casi todos los grupos que operan en el presente ya existían en 1990, pero su tamaño era por mucho inferior al actual. Los veinte grupos más grandes en 2015 tienen en conjunto activos cuyo monto es 10,6 veces más alto que el de los veinte mayores grupos de 1990 (Cuadro 8). El aumento de activos adquiere distintas formas: i) crecimiento de las empresas del grupo y de sus instalaciones, equipamientos y demás activos, ii) adquisición de otras empresas o fusiones, y iii) creación de filiales en otros países. Las fuentes de financiamiento de las inversiones han sido las utilidades retenidas, la emisión de acciones y bonos, y en ocasiones nuevos socios.

CUADRO 8 Activos de las empresas controladas por los grupos más grandes (MM\$, 2015)

	1990	2015	2/1
5 + grandes	11.335	140.700	12,4
10 + grandes	20.536	201.700	9,8
20 + grandes	22.984	244.400	10,6

Fuente: Lefort y Walker (2006), Universidad del Desarrollo (2015).

El crecimiento de los grupos se ha dado en el contexto de la expansión de la economía chilena. Entre 1990 y 2015 el PIB prácticamente se cuadruplicó en términos reales. Esta cifra tiene un correlato en el mayor poder de compra de la población, lo que se traduce en mayor demanda por los productos de las empresas. Además se han ampliado los mercados externos: entre 1990 y 2015 las exportaciones de Chile crecieron ocho veces en dólares nominales y las empresas grandes, muchas de ellas controladas por los grupos, dan cuenta de más del 95% de las exportaciones actuales.

Un indicador del crecimiento de las empresas nacionales es la posición en que califican entre las 500 más grandes de América Latina según el ranking de *AméricaEconomía*. En 1990 entraban en este ranking solo 17 empresas en Chile, cinco de las cuales eran de propiedad extranjera y dos estatales. En 2013 el número aumentó a 63 empresas, casi cuatro veces más que en 1990. De estas, 47 son privadas nacionales, 18 de propiedad mayoritaria extranjera y dos estatales. Casi todas las empresas privadas chilenas en este ranking latinoamericano pertenecen a los grupos económicos citados en el Cuadro 7, por lo que su inclusión en esa lista es también una medida de la importancia que han adquirido estos grupos.

La relación entre el crecimiento de la economía y de las grandes empresas opera en ambas direcciones, dado que las 160 empresas más grandes en el país dan cuenta de más de la mitad del PIB. De esta manera, no es solo que el crecimiento de la economía haya creado un entorno favorable para la expansión de las empresas, sino que el crecimiento del PIB en buena medida responde a la expansión de las grandes empresas; recordemos que el PIB es la suma del valor de los bienes y servicios finales producidos en el año.

Algunos de los grandes conglomerados nacionales han creado empresas y filiales en otros países, cuyas ventas y personal pueden superar a las internas. Es el caso especialmente con Cencosud (el 60% de sus empleados pertenece a filiales en otros seis países), Latam (77% de sus empleados en otros veinte países), Sudamericana de Vapores (83% de sus empleados en otros veintisiete países), Masisa (68% en otros once países), Sonda (72% en otros nueve países), Embotelladora Andina (78% en otros cuatro países), Madeco (75% en otros cuatro países), Falabella (48% en otros cuatro países) y Ripley (43% en otros tres países).

Las firmas latinoamericanas que operan en más de un país se conocen como multilatinas. En el ranking de 2013 de *AméricaEconomía*, entre las 100 multilatinas más importantes figuraban 21 empresas chilenas. En conjunto, las ventas de las filiales de estas empresas representan el 59% del total de los ingresos por ventas, y una cuarta parte de los ingresos del conjunto de empresas nacionales dentro de las 500 empresas más grandes que operan en Chile.

El crecimiento de los grupos y el impuesto a la renta

El crecimiento de los grupos económicos se ha beneficiado de bajas tasas impositivas del impuesto a la renta. El diseño del impuesto vigente en las últimas décadas proviene de la reforma tributaria de 1984, que privilegió el fomento del ahorro y la inversión por sobre la recaudación fiscal o la redistribución de ingresos. Son dos las características centrales de este régimen tributario. Primero, el impuesto a la renta es completamente integrado entre empresas y personas. Las empresas pagan un impuesto sobre las utilidades obtenidas en el año, y cuando los dueños y socios pagan el impuesto a la renta por las utilidades que retiran, descuentan el pago ya realizado por aquellas. De esta manera las utilidades tributan “una sola vez”. Segundo, los dueños de las empresas tributan por las utilidades en el período en que las retiran; es decir que si las utilidades quedan retenidas para inversión es la empresa la que paga el impuesto, mientras que el propietario paga en el futuro, cuando retire la utilidad. Los fondos que permanecen en las empresas conforman el FUT (Fondo de Utilidad Tributaria), que puede estar invertido en la empresa que generó la utilidad o en otras empresas, incluyendo sociedades de inversión. Este diseño tributario hoy está en revisión (ver recuadro para las razones).

El incentivo para retener utilidades en las empresas reside en las tasas de impuesto que pagan personas y empresas. Entre 1991 y 2014 la tasa que pagaban las empresas fluctuó entre 17% y 20%, mientras que la máxima tasa marginal que pagaban las personas iba de 35% a 40%. Por lo tanto, a los dueños más pudientes les convenía dejar los fondos en las empresas y retirarlos de manera espaciada en el tiempo, de modo de reducir la carga tributaria. En el caso de los grupos económicos las utilidades son cuantiosas y no tienen otro destino que seguir siendo invertidas, puesto que las necesidades de consumo quedan suficientemente cubiertas con una pequeña fracción de las utilidades. Para estos conglomerados, el impuesto efectivo es el que pagan las empresas.

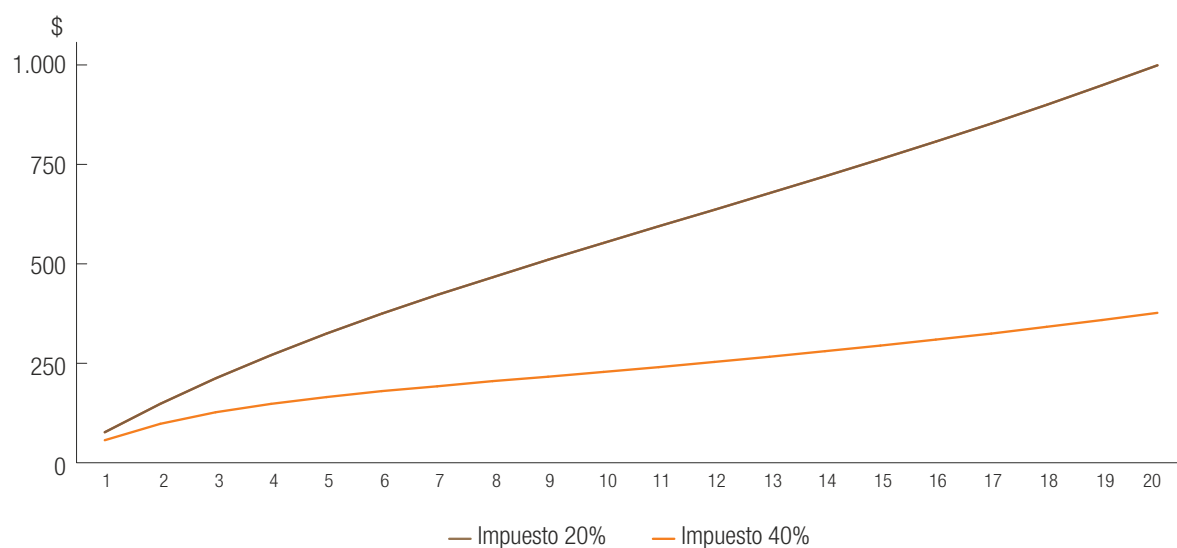
Esta práctica se confirmó por información que publica anualmente el SII sobre el número de contribuyentes y su ingreso promedio según tramos del impuesto a la renta personal. En el tramo más alto tributan las personas que ganan más de \$ 6,1 millones mensuales (año 2015). El ingreso de este grupo representa el 8% del ingreso de todos los perceptores que declaran sus rentas al SII, porcentaje que se ha mantenido estable, con pequeñas variaciones, desde el año 2002. Por otra parte, este grupo obtiene alrededor del 28% del total del ingreso devengado. La diferencia se explica porque la mayor parte de los ingresos devengados tributa como utilidades retenidas, que permanecen como tales en el tiempo. Si fuera de otra forma, en algún período debieran tributarse como rentas personales, lo que debería reflejarse en una participación muy superior al 8% en el ingreso declarado como renta personal.¹⁸

El mecanismo del FUT como incentivo para el ahorro y la inversión puede entenderse en el caso de empresarios medianos, quienes realmente deben elegir entre retirar fondos para consumo o retenerlos como ahorro en las empresas.¹⁹ Es también el caso de los profesionales independientes de altos ingresos, para quienes es conveniente conformar sociedades con el objeto de tributar como empresas y así acceder a los beneficios de la “planificación tributaria”. Los grandes empresarios no requieren de incentivos para invertir sus utilidades, porque el volumen de las ganancias es tal que no cabe otra opción sino invertirlos. Para ellos el FUT es un mecanismo que ha favorecido el ahorro y la inversión, pero no porque modifique comportamientos entre consumo y ahorro, sino porque rebaja el impuesto que pagan los dueños y socios de empresas, con lo que aumentan los fondos de que disponen para invertir.

El efecto de la tasa del impuesto sobre la acumulación de capital es muy significativo en el tiempo. Por ejemplo, si una empresa grande obtiene utilidades de \$ 100 en cada período y retiene toda la utilidad para reinvertirla, con el régimen tributario vigente el impuesto total que paga en el período es \$ 20 (20% de 100, tasa vigente hasta 2014). De no mediar el FUT, el impuesto que se pagaría en el período sería \$ 40, asumiendo que los dueños tributan en el tramo más alto y que se mantiene el sistema integrado.²⁰ Quedan para inversión \$ 80 en el primer caso y \$ 60 en el segundo. Las implicaciones dinámicas son muy importantes, puesto que las utilidades retenidas como inversión generan utilidades futuras que a su vez generan más inversiones y utilidades. Asumiendo una rentabilidad de las inversiones de 5%, al cabo de veinte años el capital acumulado sería de \$ 1.000 con el FUT y \$ 400 sin el FUT (Gráfico 1).

El enérgico crecimiento de los activos de los grupos económicos entre 1990 y 2015 se debe en parte significativa a que el grueso de sus utilidades tributó a una tasa cercana al 20%. De no haber mediado el FUT, la acumulación de capital habría sido sustantivamente menor, y mayor la recaudación tributaria y el gasto público (pero no en proporción 1:1 porque no hay efectos acumulativos en este caso).

GRÁFICO 1 Ejemplo de acumulación de capital con tasas del 20% y 40% de impuesto a la renta



Fuente: Elaboración propia.

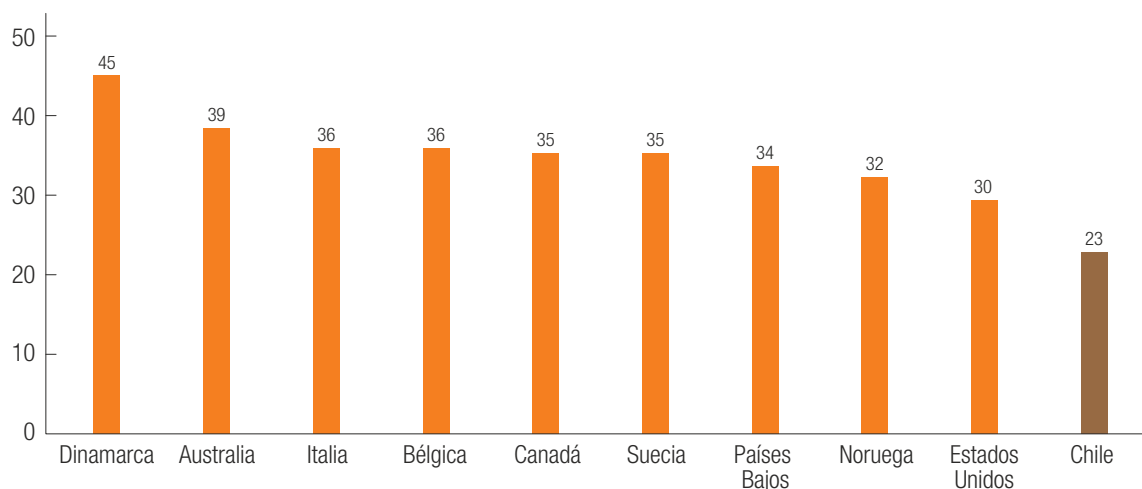
Nota: Supone utilidad inicial 100, rentabilidad del 5% anual, tasa de reinversión del 100%.

El ejemplo es ilustrativo de la importancia del impuesto al ingreso para la distribución de ingresos y la acumulación de capital. La pregunta es entonces cuál es la tasa de impuesto “óptima”.

En un mundo ideal, las utilidades retenidas financian inversiones que generan crecimiento y prosperidad, mientras que los impuestos se invierten en bienes públicos y bienestar social. En este mundo ideal no hay evasión de impuestos ni fuga de capitales. En el mundo real, parte de las utilidades retenidas se filtra a otros usos y parte del gasto fiscal se dilapida, al tiempo que hay evasión de impuestos y movilidad de capitales entre países. Pero en cualquiera de estos mundos hay una elección que hacer respecto del uso de los recursos, y esa es una decisión política, no técnica.

Un dato de interés dice relación con la decisión que han tomado otras sociedades en materia del impuesto a la renta en la parte alta de la distribución. En el Gráfico 2 se presenta un conjunto de países desarrollados para los cuales se cuenta con la información sobre la tasa de tributación efectiva que paga el 1% más rico de la población. La tasa promedio ronda el 35%, mientras que Chile es de 23%, según se infiere de la información que publica el SII a partir del ingreso percibido en 2014. Un dato complementario e importante es que los demás países incluidos en el gráfico presentan tasas de ahorro más altas y distribuciones menos concentradas que Chile. Estas diferencias demuestran que no hay una relación única entre el impuesto, la distribución y la acumulación, sino que otros factores influyen en estas dos últimas variables.

GRÁFICO 2 ¿Cuánto paga el 1% más rico en impuesto a la renta? Tasa media de impuesto del ingreso a personas en 10 países



Fuente: OCDE (2011) y Servicio de Impuestos Internos para Chile.

LA REFORMA TRIBUTARIA DE 2014

En 2014 se presentó un proyecto de ley para reformar el sistema tributario y en particular el impuesto a la renta. La reforma tenía por objetivo gravar más efectivamente los ingresos altos, eliminar tratos preferenciales y aumentar la recaudación fiscal. Una de las principales modificaciones era la derogación del beneficio de dilatar el pago del impuesto personal, de modo que los dueños y socios de las empresas pagasen el impuesto por las utilidades el mismo año en que se generaban. La razón fue que se estimaba que el mecanismo se prestaba para la evasión del impuesto y representaba un trato discriminatorio, pues los trabajadores no tienen un mecanismo similar que les permita pagar menos impuestos si ahorran una parte de sus ingresos. La iniciativa, que fue resistida por agrupaciones de empresarios y por la derecha política, dio origen a una negociación que derivó en dos regímenes tributarios. El primero es el estipulado en el proyecto de ley, que deroga el FUT, mantiene el régimen integrado, sube la tasa de tributación de las empresas a 25% y reduce la tributación personal en los tramos más altos. El segundo régimen mantiene el FUT, pero deroga parcialmente el régimen integrado, de modo que los dueños de las empresas descuentan de impuestos solo una parte del tributo pagado por las empresas; en este régimen la tasa de impuesto a las utilidades de las empresas sube a 27% a partir de 2018.

Grupos económicos y extracción de rentas

Una posible fuente de crecimiento de los grupos económicos es el comportamiento abusivo de las empresas en situaciones de concentración de mercados. Las grandes empresas tienen mucho poder de mercado, que pueden usar para manipular los precios o cometer otros abusos en contra de los consumidores. Si esta fuera una práctica extendida, una de las causas de la acumulación de capital de los grandes grupos económicos sería el abuso de los consumidores. Es difícil saber si efectivamente es una práctica extendida, porque si hay empresas que incurrir en este tipo de acciones hacen lo posible por ocultarlas. Tampoco se conoce el escenario contrafactual, por ejemplo, cuál sería el precio de un determinado producto en condiciones de competencia. Una posición monopólica u oligopólica de mercado eleva los precios de los productos, pero en ocasiones puede estar asociada a economías de escala que reducen los costos de producción a medida que aumenta la escala de producción.

Dicho esto, es evidente que en Chile hay un alto grado de concentración de mercado en algunos sectores:²¹ i) en el sector de las Isapres, tres actores concentran cerca de dos tercios de los afiliados; ii) en la banca, cuatro bancos privados concentran el 60% de las colocaciones; iii) en el mundo de los supermercados, dos cadenas concentran dos tercios de las ventas; iv) en el caso de las AFP, tres actores concentran el 77% de los afiliados; v) en el mercado farmacéutico, tres cadenas concentran el 95% del total de ventas; vi) en telefonía celular, tres empresas se reparten prácticamente la totalidad del mercado; vii) en el sector forestal, el 94% de la producción está en manos de dos empresas; viii) en los combustibles, dos empresas concentran el 79% de las ventas; ix) en el área de los medios de comunicación, dos empresas controlan el 95% de la circulación de diarios, y x) en el sector eléctrico, tres empresas concentran tres cuartos del mercado.

Por otro lado, en los últimos años una serie de casos de abuso han sido objeto de investigaciones y sanciones por parte de los organismos regulatorios: i) en 1995 las principales cadenas de farmacias del país fueron multadas por la Comisión Resolutiva (organismo que precedió al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia) por alzas concertadas en el precio de doscientos medicamentos; en 2009 estas mismas farmacias volvieron a ser acusadas por igual motivo; ii) en 2011 la Fiscalía Nacional Económica (FNE) acusó a las principales productoras de pollo del país de haberse coludido para subir sus precios; iii) en 2015, la FNE acusó a seis navieras, nacionales y extranjeras, por colusión en los procesos de contratación de transporte marítimo de vehículos; iv) en el mismo año se conoció el caso de colusión en el mercado de productos derivados del papel (papel higiénico, servilletas, toalla de papel y pañuelos desechables) para controlar cuotas de mercado y precios.

En todos estos casos hubo un traspaso de excedentes de los consumidores que redundaron en utilidades más altas para las empresas. El daño individual a los consumidores puede ser bajo, puesto que los productos individuales tienen escaso peso en el gasto total del consumo, pero las ganancias para las empresas son cuantiosas cuando se trata de productos de consumo masivo.

Ahora bien, hasta ahora los casos detectados de abuso de mercado han sido puntuales. De las 500 grandes empresas solo unas pocas se han visto comprometidas, por lo que no hay evidencia sólida que permita afirmar que las empresas y los grupos controladores chilenos han crecido a costa de los consumidores.

Comentario final

La información proveniente de los registros tributarios muestra que el 33% del ingreso que genera la economía chilena cada año es captado por el 1% más alto de perceptores, y el 19,5% por el 0,1% más rico. La mayor parte de estos ingresos son utilidades que se retienen en las empresas para inversión, pero que pertenecen a los dueños y socios de las respectivas firmas.

Los ingresos más altos tienen su origen principalmente en las grandes empresas, que generan una parte significativa del valor agregado de la economía, en cuya propiedad y administración tiene una elevada participación un conjunto relativamente reducido de grupos económicos cuyos miembros ocupan la parte alta del 1%. Asimismo, las remuneraciones más altas que se pagan en el país corresponden mayoritariamente a directores, gerentes y profesionales que se desempeñan en altos cargos en esas empresas, así como a quienes prestan servicios financieros, legales y relacionados con esas empresas, sus propietarios y personal directivo.

Un porcentaje alto de las utilidades que producen las grandes empresas se ha reinvertido y da cuenta de una parte significativa del ahorro e inversión nacional en las últimas décadas. Las inversiones generan crecimiento económico, pero también retornos para sus dueños, que acrecientan su riqueza en el tiempo. De este modo, la concentración de los ingresos se convierte en acumulación y concentración de riqueza, un proceso que ha sido potenciado por los incentivos tributarios a la reinversión de las utilidades vigente desde los años ochenta.

Las grandes fortunas del país pertenecen en su gran mayoría a quienes encabezan los grupos económicos que han acumulado ingresos en las últimas décadas. En la conformación o fortalecimiento de los grupos económicos tuvo un rol clave el proceso de privatizaciones que se llevó a cabo durante la dictadura militar, proceso cuya legitimidad ha sido cuestionada, al menos en parte. Otra parte de la riqueza ha sido heredada en forma de tierras, propiedades y demás activos.

Estos procesos de acumulación se han beneficiado de la baja tasa de impuesto efectiva que ha gravado a los ingresos más altos en el país, un mecanismo importante para la reproducción de la desigualdad de riquezas en Chile. De no haber existido el FUT, las utilidades habrían tributado a una tasa dos veces más alta y la acumulación de capital y de riqueza sería mucho menor. No obstante, es posible conjeturar que el crecimiento económico habría sido también

menor, a menos que los recursos tributarios recaudados hubiesen sido eficientemente canalizados en ahorro e inversión.

Por cierto, el FUT no explica por sí solo la acumulación de riquezas. El hecho de que los grandes perceptores de ingresos sea un conjunto reducido de la población –que se socializa en los colegios de elite– abre la pregunta no solo por la nivelación de oportunidades escolares sino por los mecanismos de cierre social que usan los sectores más privilegiados de la población (recurrir a los apellidos y contactos para ingresar a posiciones de poder en el sector privado y público), que reproducen un conjunto de privilegios y ventajas que facilitan la acumulación de riquezas.

Luego, cabe discutir qué hacer para disminuir la concentración económica y cómo lidiar con su expresión más importante, los grupos económicos. Una posibilidad es no hacer nada, en cuyo caso el capital y la riqueza seguirán creciendo de acuerdo con la dinámica del proceso de inversión y acumulación. Eso sí, el ritmo de acumulación se reduciría en forma significativa, puesto que en 2017 entra en vigencia el nuevo régimen tributario, según el cual el impuesto efectivo para este segmento de la población subiría desde el 20% al 27%, asumiendo que se acoge a la variante que abrió la negociación de la reforma tributaria de 2014.

Como se detalla en el capítulo noveno, el impuesto a la renta ha sido el instrumento por excelencia de los países desarrollados para moderar la desigualdad fruto de la concentración de recursos en la parte alta de la distribución; el objetivo es redistribuir los ingresos entre los sectores desaventajados de la población, pero también evitar la concentración de poder político y económico que se asocia a la concentración de la riqueza y de los activos productivos. Los sectores potencialmente afectados y las corrientes políticas liberales que se oponen a la injerencia del gobierno en la esfera privada se han resistido al uso del impuesto a la renta para estos efectos, y entre los argumentos que esgrimen en contra de incrementar este impuesto, dos son particularmente relevantes en Chile.

El primero alude al carácter expropiatorio que tendría el impuesto a la renta. Este argumento se esgrime más en la esfera privada que en el debate público, y muchas veces se usa para justificar la evasión o elusión tributaria. El pago del impuesto se considera una sustracción de ingresos cuyo origen estuvo en utilidades de empresas, remuneraciones del trabajo, herencias y otras fuentes que sus tenedores consideran de su exclusiva propiedad. Pero quienes recurren a este argumento olvidan que tanto la propiedad de los factores productivos como las remuneraciones asociadas a ellos tienen por contexto un arreglo social implícito que es resguardado por las instituciones del Estado (leyes, regulaciones, policía, tribunales, etc.). El pago de impuestos tiene por finalidad financiar el funcionamiento de ese Estado y hacer viable el orden social existente, sin los cuales no habría ni propiedad ni pagos asociados.

El segundo argumento señala que las utilidades y los altos ingresos se canalizan a ahorro e inversiones que sustentan el crecimiento de la economía. Este es un punto atendible, porque

es cierto que los citados ingresos son una fuente importante del ahorro y la inversión, que estos flujos son necesarios para el crecimiento de la economía, y que este a su vez posibilita la creación de empleos, el incremento de los salarios y de la misma recaudación fiscal. No obstante, hay maneras de conciliar la aplicación del impuesto a la renta para moderar la concentración de recursos y al mismo tiempo preservar el ahorro y la inversión. Dicen relación con el destino que se dé a la recaudación fiscal, puesto que bien puede canalizarse a ahorro e inversión a través de mecanismos que no son del caso examinar aquí.

Dos resguardos que deben tomarse son no generar desincentivos evidentes a la creación de ingresos y riqueza que después puedan ser gravados con el impuesto a la renta, y recordar que en el contexto de la globalización los capitales pueden trasladarse a otros países.

-
- 1 La línea de investigación con datos de registros tributarios ha tenido como promotores a Thomas Piketty, de la Escuela de Economía de París, y Anthony Atkinson, de la Universidad de Oxford. Entre sus publicaciones destacan Atkinson, Piketty y Sáez (2011) y Atkinson y Piketty (2007).
 - 2 De todos modos hay algunos problemas con este método, cuya importancia varía entre los países. Primero, mientras más recurrente sea la evasión tributaria en el tramo de ingresos altos, menos valiosos serán estos datos para medir la participación en el ingreso de estos grupos. Segundo, la medición resultante es sensible a cambios en la normativa del impuesto a la renta, que pueden modificar la base tributaria y, por lo tanto, la información de ingresos de los registros tributarios. Tercero, el impuesto a la renta grava por lo general a perceptores individuales, por lo que las medidas de desigualdad que se obtienen no son directamente comparables con las mediciones que se basan en el ingreso del hogar.
 - 3 El estudio del Banco Mundial aúna los datos tributarios para ingreso por sobre el mínimo tributable con los datos de la Casen para ingresos por debajo de ese umbral. Eso permite tener la mejor cobertura de ingresos y lidiar con el problema de la subdeclaración de los ingresos altos. La comparación de la distribución de ambas fuentes de datos muestra que los ingresos de la Casen están subdeclarados respecto de los tributarios de modo sistemático a partir de \$450.000 mensuales, cifra correspondiente al percentil 75 de la distribución. Ver Banco Mundial (2015).
 - 4 Por razones de fluidez, el término “1% más rico” se usa como sinónimo de “1% de perceptores de ingresos más altos”, aunque este último concepto es más preciso. El término “rico” alude más bien a fortunas acumuladas en el tiempo, mientras que los datos presentados corresponden a ingresos del período.
 - 5 Ver más adelante en este capítulo.
 - 6 Los organismos especializados clasifican las empresas a partir de la variable de ventas. Las ventas incluyen el costo de los insumos, por lo tanto difieren del valor agregado, aunque ciertamente hay correlación entre ambas variables.
 - 7 Los ingresos por ventas de estas firmas representaron un significativo 27% de las ventas totales de las empresas grandes en 2013. Entre ellas se cuentan filiales de multinacionales como las mineras BHP (Escondida), AngloAmerican y Xstrata. Otro grupo está conformado por las empresas nacionales que se vendieron a capitales externos, como Endesa, Chilectra y Banco Santiago (ahora Santander).
 - 8 En 2013 las ventas de estas filiales fueron del orden de 71.760 millones de dólares, considerando solo las empresas listadas entre las cien multilatinas más grandes. Este monto es similar a los ingresos de las empresas de propiedad extranjera que operan en Chile (*AméricaEconomía*, 2014). El componente se descontó de las estadísticas de *AméricaEconomía*, que reportan el consolidado de los ingresos de las empresas. También se excluyeron los holdings de los grupos para evitar duplicaciones con las empresas. Por ejemplo, el holding Empresas Copec reúne, entre otras empresas, a Forestal Arauco y Copec Combustibles, por lo que sería incorrecto sumar los activos de Empresas Copec y las citadas.
 - 9 Para los cálculos del Cuadro 3 se usaron interpolaciones basadas en la función de distribución de Pareto.
 - 10 El impuesto corresponde al pagado en 2013, esto es, la tasa del 20% a las empresas por las utilidades retenidas y el impuesto a las personas en su tramo superior por el ingreso remanente. Por falta de información, no se corrige por eventual evasión.

-
- 11 Estas fluctuaciones se han cuantificado en los países que disponen de datos longitudinales que les permiten conocer las trayectorias en el tiempo de los ingresos de las personas en el tope de la distribución. En Chile, el SII cuenta con la información necesaria para realizar este tipo de estudios, pero hasta la fecha no los ha encargado.
 - 12 Una encuesta del año 2015 sobre remuneraciones de abogados que trabajan en empresas privadas, realizada por la consultora Idealis, especialista en este mercado laboral, reportó que la remuneración bruta promedio del 20% de los fiscales y gerentes legales mejor pagados era de alrededor de \$20 millones mensuales en ese año. La remuneración promedio de un médico especialista en el sector privado se estima en alrededor de 7 u 8 millones mensuales, de acuerdo con diversas fuentes consultadas. En el caso de los cirujanos, la remuneración puede ser 50% más alta. Los médicos con mayor demanda en el sector privado pueden ganar varias veces la remuneración promedio.
 - 13 Esta práctica oportunista por parte de sectores de la clase alta constituye una importante fuente de elusión tributaria en el país. Ver Atria (2014).
 - 14 La información para los funcionarios públicos es del año 2015, por lo que, para asegurar la consistencia en el análisis, en ese grupo se trabajó con umbrales de ingresos actualizados a ese año.
 - 15 Estos datos son coherentes con los resultados de estudios sobre educación de la elite corporativa (Seminarium, 2003 y 2013).
 - 16 En el esquema piramidal, un grupo participa en la propiedad de una empresa (A) porque tiene el control en otras empresas (B, C) que tienen participación en la propiedad de la empresa (A). Estos esquemas permiten que el grupo tenga un mayor grado de control sobre la empresa (A), puesto que suma los votos de los capitales de terceros en (B, C) en la elección de directores en (A).
 - 17 Cálculos propios a partir de información de la SVS.
 - 18 Es cierto que el diseño del impuesto permite retirar las utilidades retenidas espaciadamente, de modo de minimizar la tasa a la cual son gravadas por el impuesto a la renta, pero ello no alcanza a explicar el destino de las grandes utilidades que siguen generándose año tras año.
 - 19 Para tomar esta decisión se deben tener en cuenta otras consideraciones, como que existan restricciones de liquidez o que el costo de endeudarse sea mayor que financiar con capital propio. De otra manera la inversión puede financiarse con deuda, por lo que no sería necesario contar con un incentivo tributario a la reinversión de utilidades.
 - 20 En el ejemplo, la tasa de 40% es media y no marginal. Una tasa media del 40% es la que pagarían las personas del 0,1% más rico, categoría a la que pertenecen los dueños y socios de los grupos económicos.
 - 21 Este párrafo se construyó a partir de información proveniente de la Fiscalía Nacional Económica, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, el Ministerio de Economía y organismos relacionados.

DESIGUALDADES E INFLUENCIA POLÍTICA

En este capítulo se examinan las relaciones entre las desigualdades socioeconómicas existentes en Chile y los procesos de toma de decisión en los espacios de representación política. Interesa comprender cómo las grandes diferencias en el dominio de los recursos se traducen en desigualdades en la capacidad de personas y grupos de incidir en la toma de decisiones públicas, por dentro y por fuera de los mecanismos formales de representación del sistema democrático.

Desde la perspectiva del PNUD, la democracia es mucho más que una serie de mecanismos formales, pues “implica una forma de concebir al ser humano y garantizar los derechos individuales (...) contiene un conjunto de principios, reglas e instituciones que organizan las relaciones sociales, los procedimientos para elegir gobiernos y los mecanismos para controlar su ejercicio. También es el modo como la sociedad concibe y pretende hacer funcionar a su Estado” (2004: 53).

Se entiende que la democracia opera siempre sobre el principio de igualdad, pues encuentra su fundamento normativo en una concepción del ser humano como sujeto portador de derechos, idéntico en dignidad, y dotado de razón y conciencia. Las carencias sociales que ponen en cuestión esa dignidad y el ejercicio de esos derechos –pobreza, desigualdad, discriminaciones– también se entienden, por lo tanto, como carencias de la democracia. Esta es concebida así como una forma de organizar la sociedad que garantiza el ejercicio de derechos y promueve la expansión de la ciudadanía, al establecer reglas que promueven la igualdad en el ejercicio del poder.

En términos formales, la democracia se estructura a partir del principio “una persona, un voto”, y por ello una característica central de las democracias modernas es la expectativa generalizada

de una “receptividad continua del gobierno a las preferencias de sus ciudadanos, considerados como políticamente iguales” (Dahl, 1971: 1). En esta receptividad se juega en buena medida su legitimidad como sistema de gobierno. La igualdad política es, entonces, no solo una premisa fundamental de la democracia (Dahl, 2006) sino una condición para su estabilidad.

Sin embargo, desigualdades extendidas en el plano de los recursos pueden tener consecuencias sobre la capacidad de las personas de ejercer sus derechos ciudadanos. Pueden derivar en diferencias tanto en su capacidad de expresar de manera efectiva sus ideas e intereses ante los órganos de representación como en que esas ideas se incorporen o no en los procesos de decisión política. Puesto que la política es en buena parte la administración de las demandas y los intereses de los distintos grupos sociales, esas diferencias producen a su vez grados muy dispares de respuesta de las autoridades.

Con todo, en contextos de alta desigualdad socioeconómica la democracia es el sistema que mejor garantiza que quienes menos tienen, quienes son sujeto de injusticias y quienes ven en las diferencias sociales una fuente de desventajas puedan reclamar, movilizarse y elegir representantes que defiendan sus intereses y derechos. Allí la democracia está especialmente llamada a impedir que se afecte la igualdad de las personas en la esfera política. Está llamada también a disminuir las desigualdades en las otras esferas, toda vez que estas impactan negativamente en la capacidad de las personas de ejercer su ciudadanía.

En este capítulo se exploran estas desigualdades, poniendo énfasis en los canales mediante los cuales los grupos de altos ingresos en Chile pueden influenciar, y a veces monopolizar, la toma de decisiones políticas. Su sobrerrepresentación e influencia desproporcionada pueden afectar gravemente definiciones sobre las cuales el resto de la ciudadanía podría tener una postura muy distinta; por ejemplo, en las decisiones relacionadas con la organización del sistema económico y sus regulaciones. Lo que resta del capítulo se estructura, tras una definición de la desigualdad política, por una breve reflexión de la relación entre desigualdad socioeconómica, desigualdad política y democracia, seguida por una exploración de la sobrerrepresentación de los grupos más acomodados en espacios clave de toma de decisiones políticas; un breve estudio del fenómeno de la “puerta giratoria” y un caso de influencias impropias de actores extrainstitucionales. En la última sección se ofrecen algunas reflexiones a partir de la información recabada.

¿Qué es la desigualdad política?

La demanda por igualdad política efectiva se enfrenta de manera cotidiana con la realidad de la práctica política, en la cual las personas y los grupos tienen una influencia muy dispar. La política es un terreno en que se ponen en juego no solo las capacidades de acción

colectiva, sino también las ventajas que crean las diferencias de recursos (Lawrence, 2014). El capital económico es transferible de manera imperfecta pero muy real a capacidades de acción política. Por eso, mientras más desigual es la repartición de recursos en un país, más probable es que su política también lo sea (Beramendi y Anderson, 2008).

Para efectos de este trabajo, la desigualdad política se entiende como las diferencias en la influencia de distintos actores sobre las decisiones tomadas por los cuerpos políticos, que se explican por factores socioeconómicos. Es un concepto más amplio que las brechas observadas en la contienda electoral, pues en las democracias modernas la influencia real sobre las decisiones públicas va más allá de dicho espacio (Dahl, 2006).

Ahora bien, que todas las personas sean iguales en el plano de la política formal es indispensable, pero insuficiente. Se requiere también que tengan igual capacidad de participar en los procesos políticos y de influir en sus resultados. No basta con la sola declaración de igualdad o con que no haya trabas explícitas para participar en la toma de decisiones: deben existir mecanismos para impedir que las grandes diferencias de recursos –traducidas en poder político– erosionen el principio de igualdad democrática y el funcionamiento de sus instituciones.

Democracia, desigualdad e influencia política

Impedir que las desigualdades socioeconómicas distorsionen el principio de igualdad política requiere de mecanismos formales que garanticen el ejercicio de derechos de todos los ciudadanos y que permitan que sus intereses y necesidades sean debidamente representados en los espacios de toma de decisiones. Estos mecanismos incluyen la elección de autoridades en elecciones abiertas, libres y limpias; el sufragio universal; la libertad de expresión, asociación y protesta; el acceso a múltiples fuentes de información; el respeto por la institucionalidad y la separación de poderes del Estado.

En Chile existen sesgos y carencias tanto en la institucionalidad formal como en las capacidades de los ciudadanos. Desde el retorno de la democracia, los mecanismos formales de representación han sufrido una serie de distorsiones que han significado que algunos sectores políticos estén sobrerrepresentados, que otros –minoritarios– tengan capacidad de veto y que otros más hayan quedado sistemáticamente excluidos. El informe del PNUD *Auditoría a la democracia* (2014: 43) plantea:

Existen deficiencias en el diseño institucional y en el marco normativo que generan un conjunto de incentivos que afectan los resultados de representación que tienden a reproducir desigualdad y exclusión. Las mujeres, los jóvenes, las personas de regiones y quienes pertenecen a pueblos indígenas están subrepresentados en instituciones formales de representación

u otras que juegan un rol ejecutivo pero que inciden fuertemente en las decisiones públicas. La manera en que se estructuran los espacios de poder político y económico, como los directorios de empresas públicas, los consejos directivos de órganos autónomos del Estado y los cargos de alta dirección pública, también sigue la lógica de representación exclusiva.

Más aun, durante las últimas dos décadas en el país han sido el sistema electoral binominal, los cuórum supramayoritarios y el Tribunal Constitucional los que han determinado en buena medida quiénes tienen mayor poder en la toma de decisiones políticas (PNUD, 2014; Sierra y Mac-Clure, 2011). En la práctica, la institucionalidad ha permitido que numerosas iniciativas que contaban con amplio apoyo de la ciudadanía —e incluso con mayoría en el Congreso— tardaran años en ver la luz o se implementaran en formatos alejados de las demandas sociales a las que originalmente respondían. Por otra parte, y más allá de estos sesgos institucionales, en Chile se observan grandes diferencias en la capacidad real de distintos grupos de ejercer sus derechos de ciudadanía, lo que vulnera el principio de igualdad. El ejercicio de estos derechos es condición básica para que el gobierno y la toma de decisiones políticas radiquen efectivamente en la voluntad de los ciudadanos. Pese a que están razonablemente garantizados los derechos civiles fundamentales (asociación y reunión, libre circulación, libertad de expresión, entre otros), hay focos de preocupación: la libertad de expresión encuentra un límite en la falta de pluralismo fruto de la concentración de la propiedad de medios, la libertad de reunión se enfrenta en ocasiones con la represión de manifestaciones, la presencia de mujeres en cargos de elección y toma de decisiones del Estado sigue siendo minoritaria, no existen mecanismos formales de representación para los pueblos indígenas, y en general los más pobres tienen dificultades para ejercer de manera plena sus derechos de ciudadanía (PNUD, 2014).

Una de las formas en que se expresa la desigualdad en la esfera pública es, entonces, una representación distorsionada, de manera que las instancias definidas formalmente como espacios de deliberación y toma de decisiones no reflejan ni la composición ni los intereses de la sociedad en su conjunto. Se denomina *representación descriptiva* al grado en que los distintos grupos que conforman la sociedad tienen una presencia en los órganos de deliberación y decisión política, en proporción a su peso relativo en la sociedad como un todo. La *representación sustantiva*, por su parte, es el grado en que estos órganos toman en cuenta los intereses, aspiraciones y necesidades de cada grupo social (Pitkin, 1967).

Más allá incluso de los mecanismos formales e informales de representación, las personas y los grupos tienen distintos grados de *voz política* (Dubrow, 2015): no todos tienen la misma capacidad de expresar sus intereses y demandas a los tomadores de decisiones políticas y de generar cambios en los procesos en que estos participan.

Además de hacer llegar señales respecto de sus preferencias por medio del sistema electoral —sea participando en partidos políticos, eligiendo representantes o tomando decisiones mediante mecanismos de democracia directa como plebiscitos o consultas—, las personas

pueden incidir por otros canales. Para la gran mayoría, estos se restringen a manifestaciones públicas de protesta como marchas o paros, al contacto directo con sus representantes u otras autoridades, y eventualmente a acciones de desobediencia civil. Cuando la sociedad civil logra un buen grado de organización de la acción colectiva, las organizaciones no gubernamentales (ONG, sindicatos) pueden tener también un papel central en representar intereses sectoriales que muchas veces cruzan las fronteras político-ideológicas representadas por los partidos políticos: la defensa del medio ambiente, la igualdad entre mujeres y hombres, los derechos de los niños, los derechos civiles para la población LGBTI y los derechos de los trabajadores, entre otras.

En sociedades muy desiguales como la chilena, los grupos más privilegiados tienen acceso a herramientas adicionales –control y presencia en los medios de comunicación, financiamiento de partidos y campañas– para influenciar los procesos de toma de decisiones de acuerdo con sus preferencias e intereses. Su sobrerrepresentación en los espacios de decisión política implica que tienen un peso desproporcionado en esas decisiones, y que grupos subalternos están virtualmente ausentes de la discusión. En esa situación, es muy probable que haya sesgos en las visiones de mundo y en los intereses que se plasman en la política pública.

Más allá del legítimo ejercicio de sus derechos políticos de expresión y asociación, tener la propiedad, el control o un acceso privilegiado a los medios, y financiar (en forma legal e ilegal) la actividad política permite a los grandes actores económicos incidir en la agenda pública, apoyar posiciones, seleccionar y financiar candidatos afines, tener un acceso privilegiado a las dirigencias de los partidos y a las autoridades que resulten electas. El financiamiento de *think tanks* que produzcan material para surtir a la prensa, los legisladores y los partidarios les permite difundir y sustentar posiciones. El mecanismo de “la puerta giratoria” (el ir y venir desde cargos públicos a puestos en la empresa privada y viceversa, fenómeno que se da casi exclusivamente en las elites) tiene la potencialidad de proveer un acceso privilegiado a tomadores de decisión y a información relevante en su interacción con el aparato público.

En algunos temas particularmente sensibles, como la tributación, estos elementos confluyen en una forma de tomar decisiones públicas que corre por fuera de los canales formales de representación. Así, aunque muchas veces es difícil apreciar directamente la influencia de las diferencias socioeconómicas en la actividad política, lo cierto es que la gran mayoría de los chilenos se ve escasamente reflejada en ella.

La desigualdad socioeconómica produce “resultados democráticos inferiores” siempre que se traduce en una representación política estratificada (Beramendi y Anderson, 2008) que deja en segundo plano las voces de amplios grupos de la población. La evidencia internacional muestra que una elevada desigualdad socioeconómica genera una subrepresentación de los grupos pobres y sus intereses (Rosset, Giger y Bernauer, 2013). Todo ello afecta no solo la calidad de la representación sino el grado de respuesta del sistema político a las demandas de distintos grupos (Bartels, 2008; Gilens, 2012).

Los efectos concretos de la desigualdad política sobre la desigualdad socioeconómica son difíciles de probar y no serán el foco de este capítulo. Existe evidencia circunstancial, sin embargo, que sugiere que algunas de las actividades mencionadas han sido herramientas efectivas para lograr que las decisiones políticas les sean favorables a los actores económicos que dispusieron de ellas.

Financiamiento de la política

El financiamiento de la actividad política es una de las principales herramientas con que cuentan los grupos acomodados para asegurar que sus puntos de vista sean tomados en cuenta en los procesos políticos. Esta realidad adquiere particular importancia en contextos como el chileno, en que la institucionalidad que regula el financiamiento de la política y de los partidos ha sido particularmente inadecuada para blindarlos de los intereses privados, y en que el sistema de financiamiento mostró durante décadas problemas endémicos, al no permitir a los partidos desarrollar adecuadamente y de forma autónoma sus funciones fuera de períodos electorarios, como la capacitación y la formación de militantes (PNUD, 2014: 35).

En términos de financiamiento legal, hasta antes de la reforma más reciente (ver recuadro), al escaso financiamiento de las actividades regulares de los partidos se sumaba la falta de regulación de la recepción de fondos para esas actividades regulares. Esto producía grandes diferencias en la cantidad de recursos que los partidos podían recibir, e introducía un marcado sesgo socioeconómico respecto de quién podía influir sobre su operación. Mecenas internos o externos tenían acceso privilegiado a dirigentes y a espacios clave dentro de estos organismos. Así se facilitaban dinámicas de caudillismo en los partidos financieramente menos robustos, que quedaban expuestos a intentos por cooptar sus agendas.

Además, tal como ha mostrado la literatura sobre subrepresentación de las mujeres en espacios de liderazgo, el financiamiento de las campañas se convirtió en la práctica en una barrera para el acceso de grupos subalternos a cargos de elección popular. Dado el costo de las campañas, personas con más acceso a recursos privados, con más redes de contactos en la clase alta o con mayores posibilidades de endeudarse tienen una probabilidad significativamente mayor de presentarse como candidatas, y de ser electos. Como se consignó en 2015 en el informe final del Consejo Asesor Presidencial contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción, “cuando el financiamiento de la política no se regula y fiscaliza adecuadamente, el dinero abre la puerta a las influencias indebidas y a la captura de lo público por parte de intereses particulares” (Comisión Engel, 2015: 25). Una investigación periodística reciente estableció que durante los últimos años la política chilena fue financiada por cerca de mil empresas, muchas de ellas con grandes intereses en mercados regulados (Ciper, 2015).

El sistema de financiamiento que funcionó hasta la reforma del año 2016 permitía aportes reservados y aportes anónimos a campañas de candidatos particulares o a partidos políticos, ¹ de personas naturales o jurídicas. Es decir, dos tipos de donaciones que podían ser de personas o de empresas y cuyo origen la ciudadanía no podía conocer. Datos del Servicio Electoral (Cuadro 1) muestran que en la elección parlamentaria de 2013 el total de aportes reservados y anónimos a candidatos a senador fue de \$ 6.448 millones, casi el 58% del total de aportes para la campaña senatorial. En cuanto a los diputados, el total fue de \$ 6.507 millones, equivalente al 46% de los aportes. Casi el 70% de los 20 candidatos a senadores y más del 55% de los 120 candidatos a diputados recibieron fondos de campaña por este conducto.

En el Cuadro 1 se muestra que los aportes reservados y anónimos promedio recibidos por candidatos al Senado (\$ 140 millones) superan con creces el aporte promedio a candidatos a diputados (\$ 25 millones). Esta diferencia se reduce pero es aún muy significativa al controlar por el hecho de que cada circunscripción senatorial abarca varios distritos de la elección de diputados.

CUADRO 1 Aportes reservados y anónimos, elección parlamentaria de 2013 (millones de pesos)

	Senado	Cámara de Diputados
Número de escaños en competencia	20	120
Total de aportes reservados y anónimos (ARA)	\$ 6.448,1	\$ 6.507,6
... como porcentaje del total de aportes a campañas	57,9%	46,1%
Porcentaje de candidatos que recibió ARA	68,7%	56,0%
Mayor monto de ARA recibido por un solo candidato	\$ 716,4	\$ 268,2
Coefficiente de Gini entre candidatos que recibieron ARA	0,59	0,62
Índice 90/10 entre candidatos que recibieron ARA	137,8	104,5
Promedio de ARA recibidos por candidatos que recibieron ARA		
Total	\$ 140,2	\$ 24,7
Candidatos que fueron electos	\$ 335,7	\$ 37,7
Candidatos que no fueron electos	\$ 126,9	\$ 15,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Electoral.

Por otra parte, se aprecia una gran dispersión en los aportes. Hay 21 candidatos al Senado (31%) y 207 candidatos a diputados (44%) que no recibieron aportes reservados y anónimos. En el Senado el candidato que más dinero recibió obtuvo aportes reservados y anónimos por \$ 716 millones. En el caso de los diputados la cifra es de \$ 268 millones.

Entre quienes recibieron aportes reservados y anónimos, el coeficiente de Gini de los montos recibidos está en torno del 0,6 en ambos casos, aunque el índice 90/10 indica que en el Senado hay más desigualdad entre las puntas de la distribución de aportes. La mayor inversión

en candidaturas al Senado se explica muy probablemente por el mayor poder de decisión de cada senador, dado el número de representantes en una y otra cámara.

El cuadro también muestra que, entre quienes recibieron aportes reservados y anónimos, las personas que resultaron electas superan con creces el promedio de aportes. Más aun, en promedio recibieron 2,5 veces más aportes que quienes no lograron llegar al Congreso. Por supuesto, no es posible afirmar a ciencia cierta que esa ventaja financiera explica la victoria electoral, pues también es posible que los donantes simplemente hayan “jugado a ganador” financiando a candidatos que habrían ganado de todas formas. Sin embargo, la evidencia sugiere que los aportes reservados y anónimos tienen al menos un efecto parcial. A la hora de presentar candidaturas, el acceso a grandes fondos privados para financiar las campañas constituye una ventaja muy desigualmente distribuida.

NUEVAS LEYES DE PARTIDOS POLÍTICOS Y FINANCIAMIENTO DE CAMPAÑAS²

Tras un par de años marcados por la judicialización de casos de financiamiento irregular de campañas políticas, en 2015 la Presidenta de la República convocó a un consejo de expertos para trabajar en el tema. El Consejo Asesor Presidencial contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción, dirigido por el economista Eduardo Engel, entregó recomendaciones que fueron recogidas en parte por el Congreso y despachadas en una serie de nuevas normativas durante 2016. Estas incluyen nuevas regulaciones para la formación y el funcionamiento de partidos políticos, inscripciones en el registro electoral, funcionamiento del Servicio Electoral, funcionamiento de las elecciones populares y los escrutinios, y nuevas exigencias de probidad en la función pública.

El objetivo principal de la nueva Ley de Fortalecimiento y Transparencia de la Democracia fue regular mejor la relación entre dinero y política. Para ello se rebajó en 50% el límite de gasto electoral, se prohibieron los aportes de campaña de personas jurídicas, se extendió el período de campañas, se aumentó el aporte estatal en estos períodos y se estableció un aporte permanente a los partidos. Como prerequisite para recibir estos fondos se definió que todos los partidos, ahora convertidos en entidades jurídicas de derecho público (antes lo eran de derecho privado), debían reinscribir a todos sus militantes en un plazo de doce meses. La idea era limpiar padrones que muy probablemente sobreestimaban el número efectivo de militantes.

Al mismo tiempo se rebajaron las exigencias de número de militantes para la creación de partidos y se aumentaron las herramientas de control del Servicio Electoral y las penas en caso de incumplimiento de la normativa, llegando a la pérdida del escaño e incluso penas de cárcel.

El proyecto impuso nuevos estándares de democracia interna y transparencia a los partidos. Además, para incentivar la participación de mujeres en la actividad política, garantizó cuotas de género en las directivas partidarias y las listas para las elecciones parlamentarias.

Por sobre los aportes legales, canalizados por mecanismos poco transparentes pero institucionales, durante los últimos años se ha conocido una serie de casos que han venido a mostrar que en Chile existió durante muchos años un circuito ilegal de financiamiento de la política. La precariedad financiera de los partidos los dejó expuestos a presiones de grupos de interés que inyectaron dinero a todo lo largo del espectro político, instalándose, en palabras de la Comisión Engel (2015: 25), “una cultura de financiamiento irregular, y a veces ilegal, de la política”. Tras los casos más bullados se encuentran algunas de las empresas y los grupos económicos más grandes del país.

Más allá de los aspectos tributarios que originaron la mayoría de las denuncias formales de estos casos, lo que se vio fue el acceso privilegiado que algunos privados tuvieron durante años a dirigentes, parlamentarios y otros funcionarios de los principales partidos políticos del país. La posibilidad de desbalancear elecciones parlamentarias por medio de la inyección adicional e irregular de recursos ha constituido muy probablemente una ventaja en la discusión de materias que tocan los intereses económicos o ideológicos de los financistas.

Si bien el financiamiento masivo y sostenido de campañas de políticos de todos los sectores no necesariamente se traduce en beneficios directos en términos de tráfico de influencias, sin duda provee una vía de acceso preferente a altas autoridades y figuras políticas.

Mención aparte merecen los mecanismos ilegales de captura del Estado por parte de empresas o grupos de empresas a través del cohecho a autoridades. Si bien estas prácticas están muchísimo menos extendidas en el país, durante los últimos años se han destapado casos en que intereses económicos particulares habrían intentado influenciar procesos legislativos o de decisión del Ejecutivo, de modo de obtener beneficios privados. La discusión y aprobación de la ley de pesca promulgada en 2013 es uno de los ejemplos más conocidos de este tipo de prácticas.

Presencia de los grupos privilegiados en los espacios de toma de decisiones

Mecanismos como el financiamiento ilegal de campañas facilitan que las desigualdades socioeconómicas se traduzcan en diferencias de representación de los grupos sociales en los espacios de decisión. El fenómeno es relevante porque la estabilidad democrática depende en buena medida de la legitimidad y adhesión que el sistema de representación y sus instituciones logran inducir en la ciudadanía.

La legitimidad del sistema político depende de dos factores. Por un lado, se demanda al sistema político que produzca resultados relativamente alineados con las aspiraciones, las

necesidades y los intereses de los electores (*representación sustantiva*). Por otro, se espera que los espacios de deliberación y decisión política los ocupen personas que reflejen de manera más o menos razonable las diversas realidades sociales. La demanda por que haya variedad representativa en los espacios de decisión (*representación descriptiva*) es creciente y ha estado al centro de algunas de las principales luchas por los derechos civiles durante el siglo XX, en particular de las mujeres y las minorías raciales y étnicas.

El tipo de representación descriptiva y las formas de evaluarla varían significativamente de un país a otro, aunque el género, la raza y la etnia son las demandas más frecuentes. En Chile y otros países de América Latina se aprecia un bajo grado de representación descriptiva –numérica– de los distintos grupos que componen la sociedad. Del total de personas que han ocupado una cartera ministerial en el período posdictatorial, menos de un cuarto (23,4%) han sido mujeres. La presencia de mujeres en el período se reduce a 11,8% y 7,9% en la Cámara de Diputados y el Senado, respectivamente. Las diferencias en general parten en el proceso de selección de candidatos de los partidos políticos, de manera que no se deben al comportamiento de los electores, quienes tienden a votar de manera similar por candidatos hombres y mujeres (PNUD, 2010). Los porcentajes de representación de las mujeres son igualmente bajos en otros espacios de decisión como intendencias, consejos regionales, secretarías regionales ministeriales y gobernaciones (PNUD, 2014).

Los pueblos indígenas están aun menos representados: no tienen presencia en el Parlamento ni en la primera línea del gabinete, y de acuerdo con los mejores datos disponibles (Cayul y Corvalán, 2016),³ en las siete elecciones municipales entre 1992 y 2016 el número de candidatos mapuches a las alcaldías se mantuvo por debajo del 4,5%, mientras que la proporción de alcaldes electos no sobrepasó el 3,8%. Los votantes mapuches representaron en cada una de estas elecciones más del 7% de los votantes registrados. Según la encuesta Casen 2015, las personas que se identifican como mapuches representan el 7,6% de la población nacional. En las zonas con mayor densidad de electores mapuches (regiones del Biobío, de la Araucanía, de Los Lagos y de Los Ríos, donde representan cerca del 13,5% del electorado), los alcaldes mapuches no superaron el 8,6% en el período.

En rigor la presencia en los espacios de decisión política no es indispensable para que se tomen en cuenta los intereses de un grupo, pero hoy la evidencia empírica⁴ sugiere que una mayor representación descriptiva redundaría en mayores grados de representación sustantiva. Efectivamente es importante quién ocupa o no los espacios de toma de decisión.

Una de las carencias de representación descriptiva más pronunciadas y a la vez menos estudiadas en los sistemas políticos democráticos es la virtual ausencia de personas de escasos recursos en los espacios de deliberación y decisión. El hecho de que la composición socioeconómica de las instituciones políticas esté fuertemente sesgada hacia personas (especialmente hombres) de alto nivel educacional y económico es un dato que, por conocido, rara vez se somete a escrutinio. Ya hace treinta años se sostenía: “Casi en todas partes los

legisladores están mejor educados, tienen ocupaciones de mayor estatus y tienen un origen más privilegiado que la gente a la que ‘representan’ (...). Pocas generalizaciones han sido respaldadas de forma más exhaustiva por la investigación empírica” (Matthews, 1984: 548).

En algunos países se ha mostrado empíricamente que una mayor presencia de personas de clases medias y bajas en los espacios de toma de decisiones resulta en una mejor representación sustantiva de sus intereses. Por ejemplo, la evidencia para Estados Unidos muestra que en ese país legislaturas con distinta composición socioeconómica tienden a aprobar políticas económicas de distinto carácter (Carnes, 2013), y que los legisladores tienden a responder a los intereses y demandas de los electores de clase alta, mientras que los de los votantes de clase baja prácticamente no están representados (Bartels, 2008; Gilens, 2012).

En América Latina, con evidencia para dieciocho países, Carnes y Lupu (2015: 2) muestran que legisladores de diferentes clases sociales enfrentan el proceso legislativo con actitudes dispares respecto de asuntos económicos, las que se expresan especialmente en la elaboración de leyes y la introducción de indicaciones. En Chile no existen datos que permitan probar que la presencia desproporcionada de las clases altas en los espacios de decisión política tenga un efecto sobre las decisiones que afectan la distribución de recursos en el país. Sin embargo, existe evidencia (Observatorio Electoral UDP, 2011) y numerosos ejemplos de que los deseos y demandas de la mayoría de la población (medidos por encuestas de opinión) difieren de forma marcada de la posición de sus representantes en el Congreso, que no reflejan sus intereses y deseos, o se demoran años en aprobar leyes alineadas con ellos. Algunos de esos ejemplos son la despenalización del aborto en determinadas causales, la regularización de las separaciones matrimoniales y el salario mínimo.

En las siguientes páginas se muestra cuán sesgada está, en términos socioeconómicos, la composición de algunos espacios de toma de decisiones clave. En Chile la gran mayoría de los líderes políticos y autoridades no procede sino de un subconjunto reducido de la sociedad. Los mecanismos de financiamiento mencionados en el apartado anterior contribuyen muy probablemente a este sesgo.

Con datos de la trayectoria escolar y universitaria de parlamentarios y ministros se ilustran las marcadas diferencias entre su composición socioeconómica y la del resto de la ciudadanía, a la que deben representar. Para ello se ha elaborado una extensa base de datos con información para la totalidad de ministros de Estado, diputados y senadores que han ejercido estos cargos desde 1990 hasta mediados de 2016. La base de datos contiene 1.401 registros, de los cuales 256 corresponden a ministros, 305 a senadores y los restantes 840 a diputados. Además contiene información de todas las comisiones parlamentarias permanentes a las que perteneció cada diputado y senador en cada período parlamentario desde 1990.⁵

Dos variables son particularmente informativas respecto del origen socioeconómico en el contexto chileno: el tipo de establecimiento escolar al que se asistió y el tipo de educación

terciaria a la que se tuvo acceso. Ambos espacios de formación son, junto con la familia de origen, los principales espacios de socialización y de formación de redes sociales y laborales, y dada su estructura, el sistema escolar chileno es un reflejo directo de las desigualdades de recursos.

Esto es especialmente cierto en la parte alta de la distribución, donde la formación escolar se da en un conjunto muy reducido de colegios de muy alto costo y de alto estatus. Haber asistido a uno de la breve lista de colegios “de elite” chilenos es una señal casi inequívoca de pertenencia a los grupos de ingresos más altos (Madrid, 2016; Thumala, 2007). Estos grupos están casi completamente aislados del riesgo de descenso en la escala socioeconómica, por lo que haber estudiado en estos colegios es un buen predictor de la trayectoria socioeconómica posterior. Valga recalcar que esta variable da cuenta de un componente eminentemente adscrito de la posición social, pues depende casi del todo de la posición socioeconómica de la familia de origen.

Por otra parte, las características de la educación terciaria que cursaron (tipo de educación, institución y carrera) son un buen predictor de las trayectorias laborales y el estatus ocupacional de las personas. Predicen de buena manera, por tanto, el estatus socioeconómico durante la vida laboral, aunque no eliminan el rol del origen socioeconómico. Por el contrario, ambas variables se refuerzan: la asistencia a colegios de elite facilita el acceso a educación terciaria de alto estatus, y la combinación de ambas facilita el acceso a cargos de prestigio y altos ingresos (Núñez y Pérez, 2007; Zimmerman, 2016). Pese a esta interacción, y como se vio en el capítulo sobre educación y movilidad, esta variable es una componente relativamente más meritocrática de la posición social.

La base de datos se construyó de la siguiente manera: primero se definió una lista de dieciocho colegios que la literatura especializada consigna como aquellos en los que se ha educado la gran mayoría de la actual elite empresarial chilena;⁶ de ellos, dieciséis aparecen en la base de datos de autoridades elaborada por el PNUD; catorce son colegios particulares pagados y dos públicos. Todos se ubican en Santiago y representan una fracción insignificante de la matrícula nacional. El paso por estos colegios se denomina aquí “educación secundaria de elite”.

Por otra parte, un estudio de la empresa Seminarium (*Capital*, 2014) muestra que más del 80% de los puestos de liderazgo en las grandes empresas que operan en Chile los ocupan personas que siguieron las carreras de Ingeniería Comercial (o Economía), Ingeniería Civil (y sus subespecialidades) y Derecho. La carrera que les sigue representa solo el 3% de los casos totales. La Pontificia Universidad Católica y la Universidad de Chile son el *alma mater* de cerca del 70% de las personas que ocupan estas posiciones. La universidad que las sigue representa menos del 4% de la muestra. En esta sección se denomina “estudios universitarios de elite” (o “educación terciaria de elite”) los estudios en aquellas tres carreras en alguna de estas dos universidades. Pese a que esta definición es restrictiva, agrupa a un número elevado de los líderes políticos y empresariales del país.

Como se observa en el Cuadro 2, junto con el sesgo de género, en las tres instituciones políticas aquí estudiadas se aprecia una muy alta desigualdad de representación descriptiva a lo largo del eje socioeconómico. Desde esta perspectiva, la gran mayoría de los chilenos difícilmente puede verse reflejada en espacios de representación en que el origen socioeconómico –indicado aquí por el paso por colegios particulares pagados– y el estatus ocupacional –medido por el paso por carreras universitarias– tienen muy poco que ver con su propia experiencia vital.

CUADRO 2 Composición de género, edad y nivel educacional en ministerios y el Parlamento, 1990-2016

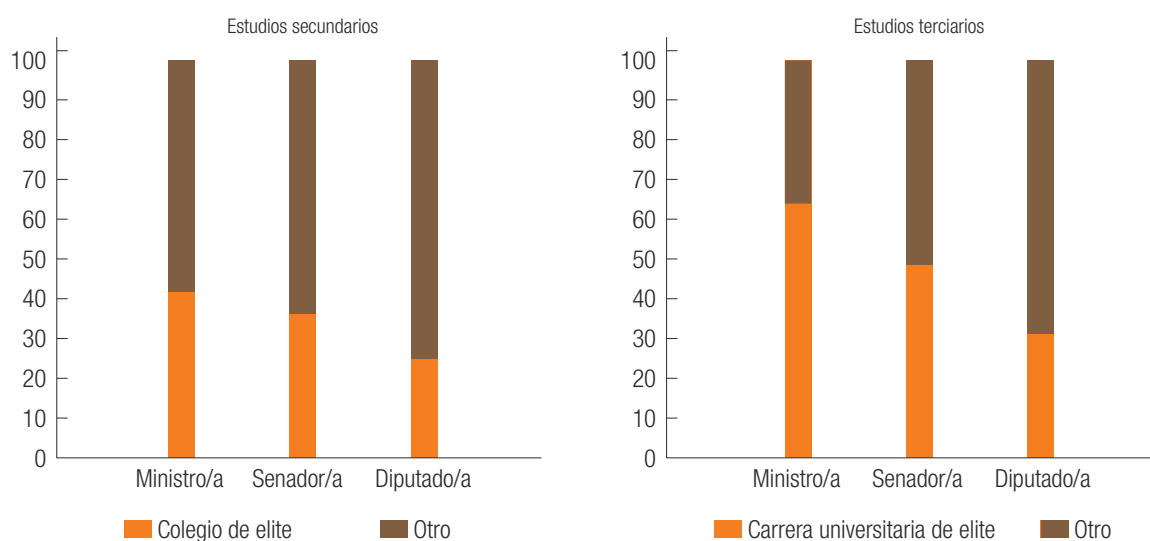
	Cámara de Diputados	Senado	Ministerios	Total autoridades	Chile
Hombres (%)	88,2%	92,1%	76,6%	86,9%	49,0%
Edad (mediana)	48	58	51	51	42
Estudios secundarios en colegio particular pagado (%)	49,0%	58,7%	54,3%	52,1%	7,7%
Educación universitaria (completa o incompleta, %)	85,5%	84,3%	99,2%	87,7%	17,7%

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los datos para autoridades correspondientes al período 1990-2016 son de elaboración propia a partir de información pública; el porcentaje de mujeres para Chile (2015) es un cálculo propio a partir de datos del INE; la mediana de la edad en Chile corresponde a población de 18 años y más (2015); el porcentaje de estudios superiores en colegio particular pagado para Chile es un cálculo propio a partir de datos del Centro de Estudios Mineduc (2016); el porcentaje de personas con educación universitaria completa o incompleta corresponde a un autorreporte de personas de 25 años o más, y es de elaboración propia a partir de datos de la encuesta Casen 2015.

En el Cuadro 2 se observa que entre el 50% y el 60% de los diputados, ministros y senadores del período 1990-2016 se educaron en colegios particulares pagados (que representan hoy menos del 8% de la matrícula nacional). El Gráfico 1 muestra que la naturaleza de este sesgo es aun mayor de lo que esta cifra sugiere: uno de cada cuatro diputados, uno de cada tres senadores y cuatro de cada diez ministros cursaron su educación en los mismos dieciséis colegios que quienes ocupan los cargos más altos en las principales empresas del país.

GRÁFICO 1 Estudios secundarios y terciarios de elite de los tomadores de decisión, Chile, 1990-2016

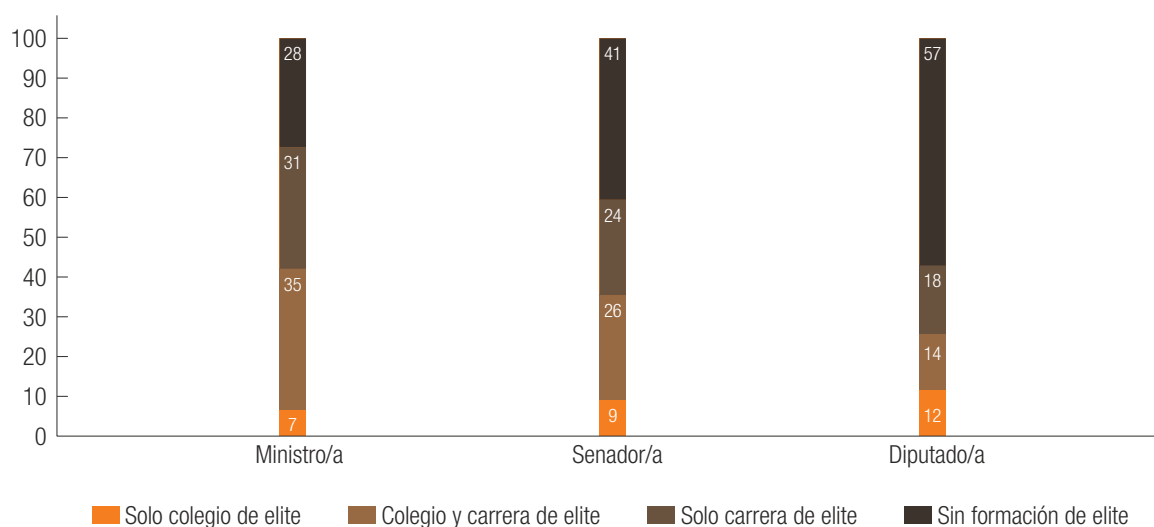


Fuente: Elaboración propia.

El escenario es relativamente similar, aunque más acentuado, al estudiar la formación universitaria: más del 65% de los ministros, casi la mitad de los senadores y algo menos de un tercio de los diputados estudiaron Ingeniería, Economía o Derecho en las universidades de Chile o Católica de Santiago. Estos datos confirman que el universo desde el cual se selecciona a una proporción importante de los tomadores de decisión en Chile es muy acotado.

En el Gráfico 2 se aprecia que asistió a colegios de elite, carreras de elite o ambas cerca del 75% de los ministros, el 60% de los senadores y más del 40% de los diputados. Quizás aun más notable es el hecho de que más de un tercio de los ministros, más de un cuarto de los senadores y casi el 14% de los diputados del período recibieron tanto una educación escolar como universitaria de elite. Estas personas comparten, muy probablemente, tanto el *habitus* como las redes de contacto y la formación profesional de la gran mayoría de los gerentes y directores de las principales empresas del país.

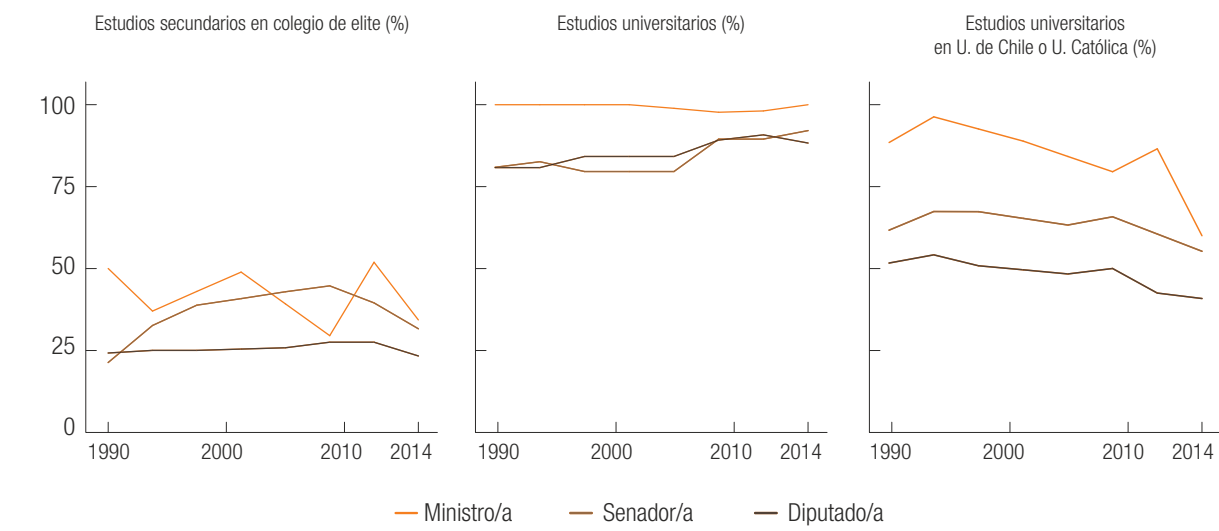
GRÁFICO 2 Estudios de elite de los tomadores de decisión en Chile, 1990-2016



Fuente: Elaboración propia.

Cabe destacar, sin embargo, que no hay una tendencia al alza en esta realidad, aunque sí un leve aumento del número de credenciales universitarias en el Congreso, con una relativa pérdida de importancia de las dos universidades tradicionales en favor de las universidades privadas (Gráfico 3).

GRÁFICO 3 Evolución de la formación de los tomadores de decisión, 1990-2016



Fuente: Elaboración propia.

Pero no todas las decisiones de política tienen el mismo impacto sobre la actividad económica ni sobre los intereses de los actores que en ella operan. En el Ejecutivo, los Ministerios de Hacienda, Economía, Trabajo y los “sectoriales” tienen mucha mayor incidencia y capacidad de regulación sobre los actores privados y sobre la operación de los mercados que otras carteras. En el Congreso, las comisiones permanentes en áreas similares son centrales en la tramitación de proyectos de ley que impactan directamente en la actividad económica de empresas y otros actores privados (Toro-Maureira y Hurtado, 2016). Por ello interesa estudiar su composición socioeconómica.

Se separa la totalidad de las carteras en cuatro categorías:

- Ministerios políticos: Secretaría General de Gobierno, Secretaría General de la Presidencia, Interior, Relaciones Exteriores
- Ministerios económicos: Hacienda, Economía
- Ministerios sectoriales con influencia sobre áreas relevantes de la economía: Agricultura, Educación, Energía, Medio Ambiente, Minería, Obras Públicas, Salud, Transportes y Telecomunicaciones, Vivienda y Urbanismo, Trabajo y Previsión Social, Comisión Nacional de Energía, Comisión Nacional del Medio Ambiente
- Otros: Bienes Nacionales, Defensa, Justicia, Desarrollo Social, Deporte, Servicio Nacional de la Mujer, Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, Planificación y Cooperación y Vicepresidencia Ejecutiva de la Corfo

Los datos del Cuadro 3 muestran que 16 de los 22 ministros del área económica que ha tenido Chile desde 1990 –más del 70%– provienen de colegios de elite (provienen, de hecho, de un subconjunto de solo 9 colegios del listado; además, 21 de 22 son hombres). Lo mismo

es cierto para 4 de cada 10 ministros políticos y sectoriales, y para cerca de un tercio de los ministros en otras áreas. En el mundo altamente elitizado del poder político, los espacios de decisión que tienen directa incidencia sobre la economía están ocupados desproporcionadamente por personas del segmento más privilegiado de la sociedad.

Dadas las demandas del cargo, la cifra para la educación terciaria de elite en los ministerios económicos no sorprende. No obstante, es significativo que cerca de dos tercios de los ministros políticos y sectoriales hayan cursado solo tres disciplinas y en dos universidades. Sobre todo, llama la atención que casi dos tercios de los ministros económicos hayan recibido educaciones secundarias y terciarias de elite. La misma combinación es el principal predictor para llegar a ocupar la gerencia de las principales empresas del país (Zimmerman, 2016).⁷

CUADRO 3 Formación de elite de ministros y ministras (1990-2016), por área de influencia

Ministerio	N	Educación secundaria de elite	Educación terciaria de elite	Educación secundaria y terciaria de elite
Ministerios políticos	56	42,9%	66,1%	37,5%
Ministerios económicos	22	72,7%	86,4%	63,6%
Ministerios sectoriales	108	39,8%	65,7%	31,5%
Otros ministerios	70	34,3%	57,1%	28,6%
Total	256	41,8%	65,2%	34,8%

Fuente: Elaboración propia.

En el caso del Senado (Cuadro 4), la sobrerrepresentación descriptiva de los grupos altos en comisiones clave es menos marcada, pero aun así importante.⁸ Al igual que en el caso de los ministerios, hay heterogeneidad al interior de las categorías. La gran mayoría de las comisiones con mayor porcentaje de parlamentarios con educación secundaria y terciaria de elite es clave para la tramitación de proyectos que impactan directamente en la actividad económica. Además, senadores con educación secundaria de elite tienden a estar representados en un número mayor de comisiones. Finalmente, la Cámara de Diputados es, en términos descriptivos, el espacio más representativo al estudiar sus comisiones.

En suma, la representación descriptiva en las posiciones más relevantes del poder político chileno es muy restringida en la dimensión socioeconómica. Los grupos bajos están casi ausentes y una proporción muy importante de quienes ocupan estos espacios proviene de un subconjunto muy pequeño y privilegiado de la población.

CUADRO 4 Formación de elite de senadores y senadoras (1990-2016), por área de comisión de las que fueron parte

	N	Educación secundaria de elite	Educación terciaria de elite	Educación secundaria y terciaria de elite
Comisiones políticas	63	36,5%	52,4%	25,4%
Comisiones económicas	36	33,3%	58,3%	25,0%
Comisiones sectoriales	116	31,0%	44,0%	21,6%
Otras comisiones	82	32,9%	47,6%	22,0%
Todos los senadores	125	29,6%	45,6%	20,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Congreso Nacional obtenidos por Ley de Transparencia.

Nota: Comisiones políticas: Constitución, Legislación, Justicia y Reglamento; Relaciones Exteriores; Gobierno, Descentralización y Regionalización / Comisiones económicas: Hacienda; Economía / Comisiones sectoriales: Agricultura; Educación y Cultura; Medio Ambiente y Bienes Nacionales; Minería y Energía; Obras Públicas; Intereses Marítimos, Pesca y Acuicultura; Salud; Transportes y Telecomunicaciones; Trabajo y Previsión Social; Vivienda y Urbanismo / Otras comisiones: Régimen Interior; Ciencias y Tecnología; Revisora de Cuentas; Defensa Nacional; Derechos Humanos, Nacionalidad y Ciudadanía, Ética y Transparencia del Senado.

El espejo roto

La evidencia presentada muestra una marcada sobrerrepresentación de los segmentos más acomodados de la sociedad en áreas clave para el diseño de políticas y su discusión legislativa. De hecho, es probable que el uso extendido en el lenguaje cotidiano del término “clase política” dé cuenta de una percepción más o menos generalizada de homogeneidad interna y de distancia del resto de la población. De acuerdo con los datos generados para este trabajo, existe la percepción de que “los políticos” son personas formadas en un mismo ambiente –los mismos barrios, los mismos colegios, las mismas universidades y carreras–, que comparten referencias y formas de mirar el mundo, redes de contactos y eventualmente intereses que se ponen en juego en la discusión política, y que poco tienen que ver con el mundo en que vive la gran mayoría de los chilenos. Incluso en casos en que no hay afinidad ideológica el origen de clase en común reduce los costos de transacción propios de la actividad política.

La percepción de que “los políticos” están desconectados de la realidad es un tema recurrente cuando se habla sobre desigualdad. Es patente en el discurso revelado, una y otra vez, por los grupos de discusión realizados para este proyecto. Tres juicios emergen con claridad: i) las personas consideran que la dirigencia política está aislada en sus funciones y no da cuenta de sus actividades, ii) creen que este grupo tiene una composición socioeconómica distinta que la población en general, iii) y creen que, por lo tanto, su vida no es la misma que viven los ciudadanos comunes:

O sea, no tenemos un conocimiento de lo que [los políticos] están haciendo. Ellos están arriba en una burbuja haciendo cosas con el país, y nosotros trabajamos no más, poh, y no nos queda de otra, porque si no trabajamos no hay plata (grupo de discusión, hombres, clase obrera calificada, Santiago).

No, por ejemplo, en política hay mucha diferencia de lo que se gana, por ejemplo, lo que gana un diputado a lo que gana, digamos, en general, no sé, poh, el ciudadano común y corriente. Eso. Hay diferencias en todo, en la educación... en todo (grupo de discusión, mixto, clase media baja, Santiago).

Como que realmente ellos viven otra realidad, entonces, y las personas comunes y corrientes estamos en otra área (grupo de discusión, mixto, clase media baja, Santiago).

Esta sobrerrepresentación de los grupos altos tiene evidentes problemas de legitimidad, pues transmite muy claramente un sentido de desigualdad en la influencia que los grupos más privilegiados pueden ejercer. Más allá de eventos puntuales que puedan haber minado la confianza de las personas en las instituciones políticas durante los últimos años, lo cierto es que para muchos chilenos los espacios de toma de decisiones políticas aparecen hoy, en palabras que León Gambetta usó para describir el Parlamento francés, como “un espejo roto en el cual la nación no puede reconocer su propia imagen” (en Carnes, 2013: 138).

En Chile se valora el alto nivel educacional de parlamentarios y ministros, porque da garantías de un nivel técnico relativamente alto que es útil durante el proceso de toma de decisiones. Sin embargo, que se hayan formado en un conjunto acotado de universidades y de colegios privados hace probable que sus decisiones reflejen un conjunto de visiones de mundo, preferencias y sensibilidades relativamente limitado. Aunque sin duda hay una diversidad de visiones dentro de esta elite, si estas difieren *en promedio* de las visiones del resto de la población, el hecho de que personas de estos grupos sean la mayoría de los tomadores de decisión hará que, *en promedio*, exista un sesgo socioeconómico en las decisiones de política pública. Por otra parte, no está claro que una subrepresentación descriptiva de las clases medias y bajas produzca mejores resultados en términos políticos y, sobre todo, legislativos: el trabajo parlamentario debiese representar y hacer confluir en la deliberación la diversidad de visiones existentes en la sociedad, algo difícil de lograr cuando el cuerpo legislativo es homogéneo.

La homogeneidad socioeconómica y de formación puede reducir la brecha ideológica, lo que facilitaría la consecución de acuerdos que no perjudiquen a minorías de la misma elite (Espinoza, 2010; Rosset y otros, 2013). Es importante recalcar que, según la evidencia, las visiones de las elites chilenas difieren de manera marcada de las del resto de la ciudadanía en una serie de dimensiones, particularmente en la visión que la elite económica tiene del papel que debe tener el Estado como agente económico y proveedor de protección social. Los datos sugieren que, sin estar necesariamente alineadas, las ideas de la elite política chilena son más cercanas a las de la elite económica que a las de la ciudadanía en general (PNUD, 2016: 209-213). Esto tiene consecuencias tanto en términos de las políticas que efectivamente se implementan como en la percepción de la ciudadanía de a quién representa la elite política.

En efecto, el 82,2% de los consultados por la encuesta PNUD-DES 2016 está de acuerdo o muy de acuerdo con la frase “las autoridades actúan pensando principalmente en los intereses y opiniones de los grandes empresarios”. Esta percepción atraviesa, según los datos, a todas las clases sociales. Consistentemente, la encuesta PNUD-AD 2016 encontraba que, de una extensa lista de instituciones (que incluía a los medios de comunicación, las Fuerzas Armadas, la iglesia católica y los movimientos sociales, entre otros), el 75% de los encuestados consideró que “los empresarios” tienen mucha o bastante influencia sobre las decisiones que toma el Congreso. La institución que le siguió, los medios de comunicación, no llegó al 50%. El empresariado aparece en el imaginario público como el actor más influyente sobre las decisiones del Poder Legislativo.

La puerta giratoria

Otro canal mediante el cual los grupos de mayores recursos pueden intentar influir en política es el mecanismo de la “puerta giratoria”, que alude en este caso a trayectorias de individuos que implican idas y vueltas entre puestos de gobierno y cargos en el sector privado. Pese a su notoriedad en el discurso público, existe muy escasa información respecto de la extensión de esta práctica, sus características y sus consecuencias. Un trabajo encargado para este proyecto (Maillet y otros, 2016), que aquí se resume y a veces extracta, es un primer esfuerzo por estudiar empíricamente el fenómeno. Las posibles implicaciones de una circulación más o menos masiva de las elites a través de la frontera público-privada son múltiples y dependen de si el fenómeno se da como traspaso desde el sector privado al sector público, o desde el sector público al sector privado, o como una circulación de entrada y salida en períodos relativamente breves. En general, este mecanismo puede reforzar los efectos de la sobrerrepresentación de personas de clases altas en la actividad política y abrir un canal privilegiado de acceso a los espacios de decisión a determinados actores privados.

La entrada desde el sector privado a altos cargos públicos aporta nuevos conocimientos y perspectivas a la gestión del Estado, ya que lo provee de conocimiento específico sobre el funcionamiento de determinadas industrias. Sin embargo, también abre la puerta a eventuales conflictos de interés. Los funcionarios que provienen del mundo empresarial mantienen redes de contacto, una identidad y en algunos casos vínculos comerciales reales o potenciales con personas u organizaciones de ese mundo. Este tránsito puede abrir vías de acceso privilegiado y la posibilidad de que privados capturen el aparato estatal; en ocasiones, puede poner en cuestión la capacidad de la autoridad de actuar exclusivamente en nombre del interés público. Pese a que en Chile está lejos de ser la norma, es un riesgo real.

En el segundo caso, el paso de funcionarios públicos al sector privado implica una pérdida para el Estado en términos de una inversión en capital humano que se ha forjado a veces

durante décadas. Esta salida, que en muchos casos es prácticamente inevitable dada la estructura organizacional del Estado, sobre todo cuando la gente ocupa los más altos cargos en la jerarquía, implica además que el nuevo empleador puede acceder a redes de contacto y canales de comunicación e información de alto nivel en el aparato estatal. En el caso de funcionarios públicos que provienen de órganos reguladores, pueden llevarse consigo conocimiento específico e información valiosa del actuar del Estado en sus labores de supervisión y control, por lo que el fenómeno de la puerta giratoria es aquí particularmente delicado. También se produce un problema de incentivos incluso antes de que la persona salga de su cargo estatal, cuando esta debe defender el interés público y al mismo tiempo podría querer enviar “señales” a privados para perfilarse como un candidato atractivo. No siempre esta tensión está presente, pero la estructura de incentivos que enfrentan los actores no la impide, y puede incluso promoverla.

Por último, los problemas propios de estos movimientos de entrada y salida del aparato público se ven reforzados cuando el movimiento es “de circulación”, reiterado y sobre todo cuando se da dentro de un mismo sector de la economía.

En lo que sigue, se entiende por *circulación público-privada* los casos en que la persona durante los cinco años posteriores al ejercicio de su cargo público ocupó un cargo en el sector privado, aunque no necesariamente en la misma área de la economía. Más específicamente, se entiende por *puerta giratoria* casos en que la persona ocupó algún cargo en el sector privado en la misma área de su cargo público, durante los cinco años posteriores al ejercicio de este (la categoría excluye por definición los ministerios no asociados a sectores económicos específicos).⁹ Por lo tanto, cualquier caso de puerta giratoria es también un caso de circulación público-privada. Finalmente, se consideran *trayectorias públicas* los casos de personas que se desempeñan en el Estado los cinco años anteriores y los cinco posteriores al ejercicio de un cargo público en particular.

Los análisis de trayectorias que se presentan a continuación consideran a todos los ministros, subsecretarios y superintendentes de los gobiernos de los presidentes Lagos, Bachelet y Piñera, de modo que se cubre un período de catorce años (2000-2014) y a las dos coaliciones políticas que han gobernado desde el retorno de la democracia. Los cargos seleccionados son relativamente diversos en términos de las trayectorias laborales que conducen a ocuparlos y a las perspectivas de carrera que enfrentan las personas que los ocupan. A diferencia de las inhabilidades legales existentes, que hoy prescriben un plazo muy corto, de seis meses, en este caso se estudia la trayectoria laboral considerando las posiciones ocupadas por estas autoridades en los cinco años previos y los cinco años posteriores a ocupar el cargo.

En el Cuadro 5 se observa que las subsecretarías son las que presentan mayor frecuencia de trayectorias públicas: durante la ventana de tiempo considerada, 4 de cada 10 subsecretarios provienen del Estado y permanecen en él. En contraste, los datos muestran un alto grado de circulación público-privada en ministros y superintendentes. Pese a que no existen datos

comparados, cifras en torno al 70% parecen altas, aunque la tercera columna muestra que solo el 22,5% de los ministros circula hacia o desde los mismos sectores económicos en que ejercieron como tales. En el caso de los superintendentes, casi el 80% circuló desde o hacia el sector privado en el período. El hecho de que la mitad haya circulado por organizaciones privadas del mismo sector económico que debía vigilar y regular durante su período en el servicio público es motivo de alarma.

CUADRO 5 Trayectorias político-profesionales por cargo

Cargo	Trayectoria pública	Trayectoria público-privada	Trayectoria por la puerta giratoria
Ministerios (n =151)	30,5% (n = 46)	69,5% (n = 105)	22,5% (n = 34)
Subsecretarías (n = 191)	44,0% (n = 84)	56,0% (n = 107)	17,8% (n = 34)
Superintendencias (n = 44)	22,7% (n = 10)	77,3% (n = 34)	50,0% (n = 22)
Total (n=386)	36,3% (n = 140)	63,7% (n = 246)	23,3% (n = 90)

Fuente: Maillet y otros (2016).

La frecuente circulación por la puerta giratoria es una fuente de desigualdad política, pues provee a ciertos actores acceso a espacios clave de toma de decisiones públicas. Análisis adicionales muestran, consistentemente, que donde hay más circulación público-privada y puerta giratoria es en las áreas económica (87,8% y 51,2%, respectivamente) y productiva (78,1% y 37,8%), muy por sobre los grados observados en las áreas social, sectorial específica o política. Esto coincide con los resultados presentados más arriba sobre los espacios de decisión más elitizados.

Otro dato ilustra la conexión entre estos dos fenómenos: haciendo uso de la base de datos generada por Maillet y otros (2016) e incorporándole los datos de origen socioeconómico presentados en la primera parte del capítulo, se pueden estudiar las posibles relaciones entre origen socioeconómico y puerta giratoria, al menos para el caso de los ministros (el único cargo presente en ambas bases de datos). El Cuadro 6 muestra que la probabilidad de tener trayectorias público-privadas y de usar la puerta giratoria es significativamente menor para quienes no provienen del selecto grupo de personas que tiene una educación secundaria y/o terciaria de elite. El origen socioeconómico de elite abre las puertas del sector privado a los actores públicos, aunque para usar la puerta giratoria es levemente más relevante la formación terciaria de elite que el origen socioeconómico señalado por la educación escolar. Tanto en el caso de las trayectorias público-privadas como de la puerta giratoria, la mayor probabilidad de seguir estas trayectorias la tienen quienes obtuvieron la misma formación que la mayoría de los directivos de las grandes empresas del país.

CUADRO 6 Probabilidad de usar trayectorias público-privadas y la puerta giratoria según tipo de educación, 2000-2014

	Trayectoria público-privada	Trayectoria por la puerta giratoria
Total ministros	68,8%	22,7%
Sin educación de elite	42,1%	18,4%
Educación secundaria de elite	82,3%	24,2%
Educación terciaria de elite	78,3%	25,0%
Educación secundaria y terciaria de elite	82,4%	25,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de Maillat y otros (2016).

Finalmente, el análisis econométrico de los datos revela que la probabilidad de circular hacia el sector privado al salir de un cargo público aumenta para quienes provenían de aquél antes de ejercer su cargo en el Estado. Y la probabilidad de hacerlo usando la puerta giratoria aumenta de manera significativa para personas que antes del cargo público trabajaban en el sector privado en la misma área de la economía. La puerta giratoria tiende a darse de entrada y salida.

En suma, los datos muestran que los fenómenos de circulación público-privada y de puerta giratoria son significativos en el país, y, al contrario de lo que recomiendan organismos como la OCDE, pueden desarrollarse verdaderas trayectorias sectoriales que cruzan la frontera público-privada. Los superintendentes aparecen especialmente expuestos a este tipo de trayectorias. La evidencia sugiere, además, que el origen socioeconómico es un factor relevante en la generación de estas trayectorias. Cabe entonces preguntarse por la calidad de la representación de los intereses de la mayoría en espacios que acumulan gran poder de decisión sobre asuntos públicos.

Un caso de influencia desproporcionada: el circuito extrainstitucional del poder

La acumulación de capacidades de influir de los grupos más acomodados les permite ejercer en algunas ocasiones una influencia directa sobre el diseño de políticas públicas, por fuera incluso de los mecanismos institucionales de representación.

De todos los debates sobre la distribución de los recursos del país, probablemente el más controvertido y revelador es el que versa sobre los tributos. Los impuestos afectan a todos los ciudadanos, impactan en el desempeño de la economía, determinan la capacidad de acción del Estado y tienen efectos directos sobre la redistribución de recursos (Atria, 2016). Por lo mismo, la discusión tributaria es un espacio privilegiado para observar las interacciones entre las desigualdades socioeconómicas y las desigualdades en el plano de la política. El proyecto de reforma tributaria de 2014 es, en este sentido, ilustrativo. Buscaba recaudar hasta

tres puntos del PIB en nuevos ingresos fiscales, sobre todo desde los segmentos de mayores ingresos. Naturalmente, la iniciativa enfrentó una fuerte resistencia de parte de los grandes empresarios, a los que se sumaron no solo algunos representantes gremiales de empresas medianas y los partidos políticos de oposición, sino también sectores del propio conglomerado de gobierno. Junto con los partidos políticos, algunos de los principales medios de comunicación y grupos de técnicos agrupados en centros de pensamiento aportaron desde el principio un discurso crítico, y basaron su argumentación en que la reforma generaría un perjuicio económico al desincentivar la inversión. Además, instalaron la idea de que la iniciativa perjudicaría a la clase media. El proyecto fue catalogado por estos actores como obsoleto y no aconsejable en tiempos en que la prioridad debía ser el crecimiento por sobre la redistribución.

Los organismos técnicos internacionales no compartieron estos juicios: tras la aprobación del proyecto, el Banco Mundial –utilizando microdatos del SII y de la encuesta Casen– calificó la reforma como eficiente y progresiva, puesto que recaudaría recursos casi exclusivamente desde la parte más alta de la distribución de ingresos. El organismo estimó que, en régimen, el 93% de la nueva recaudación vendría del 1% más alto de la distribución, especialmente del 0,01% más alto, y que la reforma no tendría efecto directo alguno sobre el 75% de menores ingresos, lo que mejoraría ostensiblemente la equidad del sistema tributario (Banco Mundial, 2015). La OCDE (2015a, 2015b) también evaluó positivamente la reforma, aunque consignó la incertidumbre que produjo en el sector empresarial.

Pese al bajísimo conocimiento de la ciudadanía de los detalles del proyecto, que no hacían prever impactos directos sobre la gran mayoría de los ciudadanos, el discurso crítico levantado por los sectores que se verían afectados caló en la opinión pública y aumentó la presión sobre el Ejecutivo para modificarlo. A pesar de que la coalición de gobierno contaba con mayoría legislativa, el debate de los detalles del proyecto se dio fuera del Congreso y con la intervención de actores que no ocupaban cargos formales en la institucionalidad.

Esta serie de actores extrainstitucionales fueron protagonistas de una discusión legislativa intensa, de la que muy pocos parlamentarios tuvieron noticia y que, sin embargo, resultó instrumental para la posterior aprobación del proyecto, considerablemente modificado. En palabras de los propios participantes en estas instancias (Ciper, 2014; T13.cl, 2014), buena parte de la negociación se dio a puerta cerrada entre las máximas autoridades del Ministerio de Hacienda y un exministro del gobierno anterior, exdirector de varias empresas pertenecientes a los principales grupos económicos del país y miembro del consejo de un importante centro de estudios: un *broker*, según la definición de la literatura de “directorios interconectados” y redes empresariales, y un usuario de la “puerta giratoria” según la definición provista en este capítulo. A la negociación se sumaron algunos cuadros técnicos del gobierno. Pese a que ninguno de los actores que operaron como contraparte principal de las máximas autoridades económicas del país tenía un cargo formal, las negociaciones se dieron de forma regular y extendida hasta conseguir realizar un “trasplante de corazón” al proyecto

de reforma original propuesto por el Ejecutivo (CNN Chile, 2014). En la negociación no participaron legisladores, al menos directamente y hasta donde logró investigar la prensa.

Más allá de los méritos del proyecto o del carácter de sus modificaciones, este proceso, que alteró de manera sustantiva y por fuera del conducto institucional regular el proyecto originalmente ingresado al Congreso, es un ejemplo de la operación del “circuito extrainstitucional del poder” (Cortés Terzi, 2000).¹⁰ Lo es, en parte, porque fue normalizado por el sistema político al punto de contar con la venia de algunos de los más altos personeros de gobierno, de líderes políticos de oposición y empresariales. También porque esta acción extrainstitucional decantó en una respuesta institucionalizada: resultó en la firma de una ley, previa firma de un protocolo –informal pero en la práctica vinculante– que sellaba la negociación.¹¹ Los participantes del proceso revelaron, con notoria satisfacción, los detalles a la prensa. Un senador declaró que este tipo de negociaciones “no pueden hacerse de cara a la opinión pública”, pues no todos pueden estar en “la cocina” de la política. No todos pueden estar, en otras palabras, representados en el proceso de toma de decisiones. La selección de quién puede estarlo y quién no poco tiene que ver, en este caso y otros, con la contienda electoral y los mecanismos formales de representación que dan sustento teórico y legal a un régimen democrático.

Este ilustrativo ejemplo dista de ser una excepción. Es una muestra, más bien, de que en Chile la representación política no se restringe al espacio de las instituciones formales. En el caso de la discusión tributaria, la capacidad de los grupos más acomodados de resistir los intentos de reforma dependió del poder que poseen en al menos dos sentidos: i) *poder estructural*, esto es, la capacidad de (amenazar con) reducir o retrasar inversiones, o moverlas fuera del país; y ii) *poder instrumental*, es decir, la capacidad de movilizar recursos en la forma de acciones deliberadas, como lobby, financiamiento de candidatos afines, propiedad de medios de prensa o acceso a ellos, promoción de la acción colectiva de ciertos grupos, o incluso, como se ha visto, participación directa en la toma de decisiones (Fairfield, 2015b).

En el caso chileno dos elementos facilitan la movilización de estos recursos. Primero, la organización de la economía en torno a grupos económicos y grandes empresas transnacionales que concentran buena parte de la propiedad, la producción y el excedente, ya que ello da mayor peso a la amenaza asociada al poder estructural y facilita la acción colectiva al reducir el número de actores. Por otra parte, el gran empresariado chileno se caracteriza por su cohesión, una gran organización en torno a estamentos gremiales y una ideología común, todos atributos que proveen a su poder extrainstitucional de cierta capacidad de veto frente a determinadas políticas públicas, ya sea por acción u omisión (Boeninger, 2000).

La historia de los procesos de reforma tributaria en Chile desde 1990 hasta antes de 2014 da cuenta de la efectividad de esta movilización de recursos para mantener las condiciones institucionales que reproducen la desigualdad. Esta resistencia mantuvo a raya aumentos significativos en la recaudación fiscal: los impuestos como porcentaje del PIB eran de 18,8%

el año 2000 y de 19,8% en 2014, año en que el promedio para la OCDE era de 34,2% (OCDE, 2016a), y el nivel de redistribución se mantuvo estable, ya que se compensó el peso de los tributos directos como el impuesto a la renta e indirectos como el IVA (Fairfield 2015a). Este patrón coincide con el observado en el resto de América Latina, donde, al contrario de los países de mayor ingreso, los impuestos indirectos al consumo –que son no progresivos o derechamente regresivos– son la principal fuente de recaudación tributaria, a la vez que hay fuerte resistencia a los impuestos al ingreso y la propiedad, en general progresivos (Bogliaccini y Luna, 2016). En los procesos de reforma del período las presiones se ejercieron principalmente por medio del uso de poder instrumental, basado en la cohesión interna del empresariado y su alineamiento ideológico con el bloque político de centroderecha, más que mediante una amenaza efectiva de bajas en la inversión o salida de capitales (Fairfield, 2015b). Finalmente, la gran mayoría de las presiones políticas sobre los procesos de reforma es anterior al inicio del trámite legislativo, y las negociaciones asociadas se dieron muchas veces entre la autoridad del Ejecutivo y actores extrainstitucionales designados por medio de algún procedimiento no especificado.

Más allá de los aspectos ideológicos involucrados, en todas estas negociaciones se constata una muy profunda desigualdad en la capacidad de los ciudadanos de distintos estratos y grupos de expresar efectivamente sus posiciones frente a la autoridad, contar con representación efectiva en el espacio de toma de decisiones políticas y, a la larga, obtener respuesta de parte de la institucionalidad. Este es un elemento constitutivo de la desigualdad política, y uno de sus resultados es la mantención de esquemas institucionales que perpetúan la desigualdad socioeconómica.

PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO, MEDIOS Y LOBBY

Una forma adicional en que la posesión de grandes recursos financieros supone ventajas a la hora de influir en las decisiones políticas es el acceso que provee a espacios de generación de conocimiento y difusión de ideas que puedan influenciar a los tomadores de decisión.

Los medios de comunicación, los centros de pensamiento y las actividades de lobby cumplen, con énfasis distintos, al menos tres funciones en este sentido: i) son actores relevantes en la generación de contenidos que pueden impulsar o establecer la agenda de la discusión pública; en buena medida determinan de qué se habla en política; ii) proveen al público y a los tomadores de decisión de información a partir de la cual se elaboran estas discusiones, y, muy importante, iii) proveen espacios de validación o crítica a los argumentos que esgrimen los actores políticos; en este sentido operan como árbitros de la conversación pública.

Centros de pensamiento: históricamente, en especial desde 1990, los *think tanks* han tenido un papel central en la discusión pública y legislativa en el país (Cociña y Toro, 2009). Si bien es

muy difícil conocer sus fuentes de financiamiento, es razonable asegurar que muchos descansan en los aportes de grandes empresas o de personas de gran fortuna (Flisfisch, Prieto y Siebert, 2013). La capacidad de los grandes capitales de financiar las actividades de investigación de académicos y técnicos ideológicamente afines les provee de una gran ventaja en la discusión política y, sobre todo, legislativa.

Medios de comunicación: un estudio del año 2015 comisionado por el Consejo Nacional de Televisión muestra que, con independencia de los indicadores que se usen, la concentración de medios en Chile es alta, probablemente una de las más altas de la región. Esto es cierto tanto para las medidas de lectoría/audiencia como para el gasto en publicidad en diarios, revistas, radio y televisión abierta (Breull, 2015). En el caso de los diarios, tres grupos concentraban en 2014 el 96% de la lectoría y el 94% del mercado de la inversión publicitaria. En el mercado de revistas impresas, cuatro grandes grupos concentraban el 78% de la industria. En el mercado radial, cinco grupos concentraban casi el 85% de la audiencia y cuatro de ellos acaparaban el 78% del avisaje. En televisión abierta, cuatro canales concentraban en 2014 el 91% de la audiencia y el 88% de la inversión publicitaria. La concentración de medios tiene efectos sobre la estructura y los contenidos de la agenda pública, y dificulta el ejercicio de los derechos ciudadanos. Ya sea por la propiedad directa de medios o como gran avisador, los grandes intereses económicos encuentran en los medios de comunicación un canal de expresión al que la enorme mayoría de los ciudadanos no puede acceder más que como lectores o auditores.

Lobby: el espacio más opaco de todos los canales legales de influencia sobre la agenda pública es el del lobby, mediante el cual grupos de interés ejercen presiones, a menudo por intermedio de profesionales en la materia, sobre el proceso parlamentario, para inducir modificaciones que les son favorables en los proyectos de ley. Hasta hace pocos años estas actividades estaban completamente desreguladas en el país. La ley de lobby de 2014 impuso algunos parámetros sobre esta práctica, que sin embargo sigue estando fuera del campo visual de la ciudadanía y está aún escasamente normada y estudiada, pese a que es probablemente la herramienta más directa para afectar procesos de toma de decisiones que afectan los intereses de los grandes actores económicos.

Comentarios finales

En este capítulo se destacan algunos mecanismos mediante los cuales las desigualdades políticas interactúan con las desigualdades socioeconómicas en el país, reforzándose. La evidencia muestra que la sobrerrepresentación de los grupos de alto nivel socioeconómico en los espacios de toma de decisiones, sumada a una serie de canales de influencia de estos grupos sobre las decisiones políticas, genera percepciones de lejanía y clausura de la dirigencia política respecto del resto de la ciudadanía. Quizá por ello, la legitimidad y efectividad de los procesos electorales como método de expresión de los deseos y demandas de la población se cuestiona cada vez más: si bien la evidencia empírica no permite afirmar a ciencia cierta que la participación electoral esté segmentada por nivel socioeconómico, la baja (y decreciente) participación de la ciudadanía en estos procesos representa un desafío mayor para el país: hoy, cerca de dos tercios de la población en edad de votar no lo hace (PNUD, 2016b).

Cambios recientes a la legislación parecen indicar un movimiento hacia un diseño de la institucionalidad política que podría inducir correlaciones de fuerza relativamente más igualitarias que las actuales, pues nuevos mecanismos institucionales contribuirían a aislar a la esfera política de los efectos de las desigualdades socioeconómicas.

Lograr incorporar en los procesos institucionales parte de las demandas expresadas por los ciudadanos a través de vías no electorales y, especialmente, impulsar una mayor apertura institucional a voces representativas de las diversas realidades del país –en el Parlamento, en los partidos políticos, en el Ejecutivo– es clave para relegitimar el sistema político y aumentar la participación electoral. Disminuir la gran desigualdad política es un requisito, por tanto, para restaurar el vínculo entre los ciudadanos y el sistema democrático, y para disminuir las desigualdades socioeconómicas en el mediano y largo plazos.

-
- 1 Los aportes reservados eran aquellos en que tanto el candidato como la ciudadanía ignoraban la identidad del donante, que solo conocía el Servicio Electoral. En los aportes anónimos, que tenían un tope de 20 UF (unidades de fomento), el candidato y el Servel sabían quiénes eran los donantes.
 - 2 Basado en Gobierno de Chile (2016).
 - 3 Los datos del documento cubren el período 1992-2008. Sus autores, por intermedio de Alejandro Corvalán, generosamente facilitaron nuevos datos que permiten abarcar el período hasta 2016.
 - 4 El tema ha sido extensamente estudiado en el caso de la presencia de mujeres en espacios de toma de decisiones (Mendelberg, Karpowitz y Goedert, 2013; Wängnerud, 2009).
 - 5 La unidad de medida son personas/cargos/períodos, por lo que quienes ocuparon más de un cargo durante el período cubierto por el estudio aparecen más de una vez en la base de datos. Al considerar solo una vez a cada persona, asignándole su último cargo, los resultados no varían de forma sustantiva. El equipo del PNUD puede proveer detalles de la construcción de la base de datos a quien los requiera.
 - 6 La lista corresponde a los colegios mencionados más frecuentemente en Seminarium (2003), revista *Capital* (2014), Thumala (2007), Madrid (2016) y Zimmerman (2015). Los colegios son Alianza Francesa, Colegio Alemán de Santiago, Liceo Alemán de Santiago, Cordillera, Craighouse, Saint George's College, San Ignacio El Bosque, Tabancura, Verbo Divino, Instituto Luis Campino, Sagrados Corazones de Manquehue, Santiago College, Scuola Italiana y The Grange School, además del Instituto Nacional y el liceo José Victorino Lastarria. Los colegios San Benito y Newland, pese a ser parte de la lista, no aparecen en la base de datos de autoridades. El equipo del PNUD puede proveer detalles de la construcción de esta lista a quien los requiera.
 - 7 Las cifras por tipo de ministerio esconden una heterogeneidad interna, excepto para los económicos. El conjunto de carteras que concentra más del 50% de las autoridades con educación secundaria y terciaria de elite incluyen, además de Economía y Hacienda, Relaciones Exteriores, Energía, Obras Públicas, Defensa y Justicia. En todas estas áreas, más del 75% de los ministros recibió una educación terciaria de elite.
 - 8 Dado que una misma persona puede ser parlamentaria en varios períodos y pertenecer a varias comisiones, para calcular los porcentajes en esta sección se consideró el número de parlamentarios que pasó por una comisión en al menos un período, como proporción del total de parlamentarios que integraron esa comisión entre 1990 y 2016.
 - 9 Para los ministerios “políticos” no se consideran salidas del tipo puerta giratoria pues no son asignables a un sector específico de la economía. En el caso de ministerios generalistas, como Economía o Hacienda, para los cargos privados correspondientes a una trayectoria de puerta giratoria se tomó en consideración una definición estricta, con las industrias financieras, por ejemplo, con cargos como analista jefe en un banco. Se optó, además, por no diferenciar entre niveles jerárquicos.
 - 10 Partiendo de la constatación de que “hoy por hoy, no es factible para el Estado prescindir de lo privado para la realización del ‘bien común’ en ciertas áreas”, el politólogo Antonio Cortés Terzi daba cuenta a inicios de la década de 2000 de la necesidad de los actores públicos y privados de “coincidir en una suerte de sistema ‘propio’ y ‘privado’ de toma de decisiones”, que denominó “circuito extrainstitucional del poder” (Cortés Terzi, 2000: 15). Su carácter extrainstitucional viene dado de manera central por la presencia en el proceso de toma de decisiones de actores no reconocidos formalmente por la institucionalidad, a la vez que cuenta con la concurrencia de actores que estabilizan en actos institucionales los acuerdos alcanzados por vías extrainstitucionales (Cortés Terzi, 2000: 84). Pese a ser una anomalía, este circuito alcanzó legitimidad en el sistema político chileno, en parte por su eficacia funcional, en parte por su habitualidad, y en parte porque se creó un discurso legitimador en torno a la idea de “governabilidad”. Esta forma de toma de decisiones se convirtió con el tiempo en un elemento constitutivo del proceso político en Chile.
 - 11 Emol.cl, “Fontaine: Gobierno debe plasmar ‘fielmente’ protocolo de acuerdo en proyecto de R. Tributaria”, 29 de julio de 2014.

REFERENCIAS

- Aguilar, Omar, Pablo Pérez, Rubén Ananías, Claudia Mora y Osvaldo Blanco (2016). “Intersección entre la clase y el género y sus efectos sobre la calidad del empleo en Chile”. *Revista de la CEPAL* 120.
- Albagli, Elías, Alejandra Chovar, Emiliano Luttini, Carlos Madeira, Alberto Naudon y Matías Tapia (2015). “Flujos laborales: Evidencia para Chile con microdatos del SII”. Santiago de Chile, División de Estudios del Banco Central de Chile.
- Albornoz, Marcelo, Francisco del Río, Andrea Repetto y Ricardo Solari (2011). “Hacia una nueva legislación laboral”. Santiago de Chile, Escuela de Gobierno, Universidad Adolfo Ibáñez.
- Almabrandts Consultores (2014). “Informe Final: Estudio trayectorias laborales de la clase media-baja en Chile”. Documento de trabajo PNUD.
- Alvaredo, Facundo, y Leonardo Gasparini (2015). “Recent Trends in Inequality and Poverty in Developing Countries”. En Anthony B. Atkinson y Francois Bourguignon, eds., *Handbook of Income Distribution*, Vol 2A. Oxford, North Holland.
- Alwin, Duane, Galin Gornev y Ludmila Khakhulina (1995). “Comparative Referential Structures, System Legitimacy, and Justice Sentiments: An International Comparison”. En James R. Kluegel, Davis Mason y Bernd Wegener, eds., *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. Nueva York, Aldine de Gruyter.
- AméricaEconomía* (2014a). Ranking 100 multilatinas 2014. En rankings.americaeconomia.com.
- (2014b). Ranking Las 500 mayores empresas de Chile. En rankings.americaeconomia.com.
- (2012). Ranking Las mayores empresas de Chile 2012. En rankings.americaeconomia.com.
- Angell, Alan (1972). *Politics and the Labour Movement in Chile*. Londres, Oxford University Press.
- Araujo, Kathya (2016a). “La calle y las desigualdades interaccionales”. Documento de trabajo 6/2016, PNUD-Desigualdad.
- (2016b). *El miedo a los subordinados. Una teoría de la autoridad*. Santiago de Chile, LOM.
- (2014). “La desmesura y sus sujetos: El trabajo en el caso de Chile”. En Antonio Stecher y Lorena Godoy, eds. *Transformaciones del trabajo, subjetividad e identidades. Lecturas psicosociales desde Chile y América Latina*. Santiago de Chile, RIL.
- (2013). “La igualdad en el lazo social: Procesos sociohistóricos y nuevas percepciones de la desigualdad en la sociedad chilena”, *Dados-Revista de Ciências Sociais* 56(1).
- Araujo, Kathya, y Danilo Martuccelli (2014). “Beyond Institutional Individualism: Agentic Individualism and the Individuation Process in Chilean Society”. *Current Sociology* 62(1).
- (2012a). *Desafíos comunes: Retrato de la sociedad chilena y sus individuos*. Tomo I. Santiago de Chile, LOM.
- (2012b). *Desafíos comunes: Retrato de la sociedad chilena y sus individuos*. Tomo II. Santiago de Chile, LOM.
- (2011). “La inconsistencia posicional: Un nuevo concepto sobre la estratificación social”. *Revista de la Cepal* 103.

- Arellano, José Pablo (1985). *Políticas sociales y desarrollo. Chile 1924-1984*. Santiago de Chile, CIEPLAN.
- Ariztía, Tomás (2009). "Arreglando la casa propia: La cultura material de la movilidad". En Manuel Tironi y Fernando Pérez Oyarzún, eds., *Espacios, prácticas y cultura urbana*. Santiago de Chile, ARQ.
- Arriagada, Evelyn (2013). "Clientelismo político y participación local. El rol de los dirigentes sociales en la articulación entre autoridades y ciudadanos en Santiago de Chile". *Polis* 12(36).
- Arteaga, Catalina, y Sonia Pérez (2011). "Experiencias de vulnerabilidad: De las estrategias a las tácticas subjetivas". *Universum* 2(26).
- Asociación de Investigadores de Mercado, AIM (2015). "Cómo clasificar los grupos socioeconómicos en Chile". Santiago de Chile.
- Atkinson, Anthony B., y Thomas Piketty (2007). *Top incomes over the Twentieth Century: A contrast between Continental European and English-Speaking countries*. Oxford, Oxford University Press.
- Atkinson, Anthony B., Thomas Piketty y Emmanuel Saez (2011). "Top Incomes in the Long Run of History". *Journal of Economic Literature* 49(1).
- Atkinson, Will (2010). "Same formula, different figures. Change and persistence in class inequalities". *Sociologia, Problemas e Práticas* 63.
- Atria, Jorge (2015). "Elites, the Tax System and Inequality in Chile: Background and Perspectives". Documento de trabajo 82, DesiguALdades.net.
- , ed. (2014). *Tributación en sociedad: Impuestos y redistribución en el Chile del siglo XXI*. Santiago de Chile, Uqbar Editores.
- Baland, Jean-Marie, y James A. Robinson (2008). "Land and Power: Theory and Evidence from Chile". *American Economic Review* 98(5).
- Banco Central (2015). Encuesta Financiera de Hogares 2014: Principales resultados. Santiago de Chile.
- (2014). Encuesta Financiera de Hogares: Principales resultados. Santiago de Chile.
- Banco Mundial (2015). "Chile: Efectos distributivos de la reforma tributaria de 2014", resumen ejecutivo.
- Barozet, Emmanuelle (2006). "El valor histórico del pituto: Clase media, integración y diferenciación social en Chile". *Revista de Sociología de la Universidad de Chile* 20.
- Bartels, Larry M. (2008). *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*. Princeton, Sage Foundation, Princeton University Press.
- Bauer, Arnold (1975). *Chilean Rural Society from the Spanish Conquest to 1930*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Bengoa, José (1990). *Historia social de la agricultura. Tomo II: Haciendas y campesinos*. Santiago de Chile, Sur.
- (1988). *Historia social de la agricultura. Tomo I: El poder y la subordinación*. Santiago de Chile, Sur.
- Beramendi, Pablo, y Christopher J. Anderson, eds. (2008). *Democracy, Inequality, and Representation: A Comparative Perspective*. Nueva York, Sage Foundation.
- Bernasconi, Andrés, y Fernando Rojas (2004). *Informe sobre la educación superior en Chile: 1980-2003*. Santiago de Chile, Universitaria.
- Bértola, Luis (2011). "Institutions and the Historical Roots of Latin American Divergence". En José Antonio Ocampo y Jaime Ros, eds., *The Oxford Handbook of Latin America Economics*. Londres, Oxford University Press.
- Bértola, Luis, y José Antonio Ocampo (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*. Madrid, Secretaría General Iberoamericana.
- Birdsall, Nancy (2010). "The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries". En Ravi Kanbur y Michael Spence, eds., *Equity and Growth in a Globalizing World*. Washington DC, Banco Mundial.

- Boeninger, Edgardo (2000). “Los poderes extrains-titucionales son permanentes”. *Avances*, 37, 10–15.
- (1997). *Democracia en Chile, lecciones para la gobernabilidad*. Santiago de Chile, Andrés Bello.
- Boeri, Tito (2009). “Setting the Minimum Wage”. *Labour Economics* 19(3).
- Bogliaccini, Juan Ariel, y Juan Pablo Luna (2016). “Deflecting my Burden, Hindering Redistribution: How Elites Influence Tax Legislation in Latin America”. Documento de trabajo 92-2016.
- Bourdieu, Pierre (1980). *The Logic of Practice*. Stanford, CA, Stanford University Press. [*El sentido práctico*, Madrid, Siglo XXI, 2008.]
- Braun, Juan, Matías Braun, Ignacio Briones y José Díaz (2000). “Economía chilena 1810-1995. Estadísticas históricas”. Documento de trabajo 187. Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica.
- Bravo, David, Dante Contreras e Isabel Millán (2002). “The Distributional Impact of Social Expenditure: Chile 1990-1998”. En Banco Mundial, *Chile's High Growth Economy: Poverty and Income Distribution 1987-1998*. Washington, World Bank Country Study.
- Breull, Luis (2015). “Estudio de concentración de medios en Chile - Fuentes secundarias”. Santiago de Chile, Consejo Nacional de Televisión.
- Canales, Alejandro, y Manuel Canales (2013). “De la metropolización a las agrópolis: El nuevo poblamiento urbano en el Chile actual”. *Polis* 12(34).
- Canales, Manuel, Antonio Opazo Baeza y Juan Pablo Camps (2016). “Salir del cuarto: Expectativas juveniles en el Chile de hoy”. *Última Década* 24(44).
- Candina, Azun (2013). *Clase media, Estado y sacrificio: La Agrupación Nacional de Empleados Fiscales en Chile contemporáneo (1943-1983)*. Santiago de Chile, LOM.
- Capital (2014). “¿La elite nace o se hace?” *Capital* 365, 24 de enero.
- Cárdenas, Ana, Felipe Link y Joel Stillerman, eds. (2012). *¿Qué significa el trabajo hoy? Cambios y continuidades en una sociedad global*. Santiago de Chile, Catalonia.
- Cariola, Carmen, y Osvaldo Sunkel (1982). *La historia económica de Chile 1830-1930: Dos ensayos y una bibliografía*. Madrid, Cultura Hispánica.
- Carnes, Nicholas (2013). *White-Collar Government: The Hidden Role of Class in Economic Policy Making*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Carnes, Nicholas, y Noam Lupu (2015). “Rethinking the Comparative Perspective on Class and Representation: Evidence from Latin America”. *American Journal of Political Science* 59(1).
- Castillo, Juan Carlos (2011). “The Legitimacy of Economic Inequality: An Empirical Approach to the Case of Chile”. Boca Ratón, Dissertation.com.
- (2009). “¿Cuál es la brecha salarial justa?”. *Estudios Públicos* 113.
- Castillo, Juan Carlos, Daniel Miranda e Ignacio Madero (2013). “Todos somos de clase media”. *Latin American Research Review* 48(1).
- Castillo, Mayarí (2016). “Fronteras simbólicas y clases medias. Movilidad social en Chile”. *Perfiles Latinoamericanos* 24(48).
- Cavallo, Ascanio, Manuel Salazar y Óscar Sepúlveda (1988). *La historia oculta del régimen militar. Memoria de una época: 1973-1988*. Santiago de Chile, Uqbar.
- Cayul, Pedro, y Alejandro Corvalán (2016). “Representación y participación indígena: el caso de los mapuches en Chile”. Universidad de Chile y Universidad Diego Portales. Manuscrito no publicado (versión: 8 de mayo)
- CIPER (2015). “La lista completa: la verdad sobre las 1.123 empresas que financian la política en Chile”. Ciperchile.cl, 25 de abril.
- (2014). “Los forados a favor de la elusión que dejó el acuerdo tributario de Arenas con la derecha”. Ciperchile.cl, 17 de julio.

- Clark, Gregory (2014). *The Son Also Rises: Surnames and the History of Social Mobility*. Princeton, Princeton University Press.
- CNN Chile (2014). “Bernardo Fontaine: ‘Se hizo un trasplante de corazón profundo a la reforma tributaria’”. Cnnchile.com, 9 de julio.
- Coatsworth, John (2012). “Desigualdad, instituciones y crecimiento económico en América Latina”. *Economía* 35(69).
- Cociña, Camila (2016). “Habitar desigualdades: políticas urbanas y el despliegue de la vida en Bajos de Mena”. Documento de trabajo 5/2016, PNUD-Desigualdad.
- Cociña, Matías (2013). “¿Cree usted que la meritocracia es buena?”. Ciperchile.cl, 5 de junio.
- Cociña, Matías, y Sergio Toro (2009). “Los think tanks y su rol en la arena política chilena”. En Enrique Mendizábal y Kristel Sample, eds., *Dime a quién escuchas...* Lima, IDEA Internacional.
- Collier, Simon, y William F. Sater (1996). *A History of Chile, 1808-2002*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Comisión Engel (2015). “Informe final”. Santiago de Chile, Consejo Asesor Presidencial Contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción.
- Consejo Nacional de Televisión (2015). “Debate: Concentración de medios en la industria televisiva chilena”. Santiago de Chile, CNTV.
- Constable, Pamela, y Arturo Valenzuela (1991). *A Nation of Enemies: Chile under Pinochet*. Nueva York, Norton.
- Consultora Mercer (2016). 2016 Total remuneration survey. En imercer.com/trs.
- Consultora Robert Half (2016). Guía salarial 2015. Santiago de Chile.
- Contardo, Óscar (2008). *Siútico. Arribismo, abajismo y vida social en Chile*. Santiago de Chile, Ediciones B.
- Contreras, Dante, y Esteban Puentes (2016). “Inequality of Opportunities at Early Ages. Evidence from Chile”. Aceptado en *Journal of Development Studies*. Adelanto en línea: diciembre de 2016.
- Corak, Miles (2016). “Inequality from Generation to Generation: The United States in Comparison”. Documento de trabajo 9929, Institute of Labor Economics-IZA.
- Correa, Sofía, Consuelo Figueroa, Alfredo Jocelyn-Holt, Claudio Rolle y Manuel Vicuña (2001). *Historia del siglo XX chileno*. Santiago de Chile, Sudamericana.
- Cortés Terzi, Antonio (2000). *El circuito extrainsitucional del poder*. Santiago de Chile, CESOC.
- Credit Suisse Research Institute (2015). *The Global Wealth Report 2015*.
- Dahl, Robert. A. (2006). *On Political Inequality*. New Haven, Yale University Press.
- (1971). *Polyarchy: Participation and Opposition*. New Haven, Yale University Press.
- Dahse, Fernando (1979). *Mapa de la extrema riqueza*. Santiago de Chile, Aconcagua.
- Dammert, Lucía (2004). “¿Ciudad sin ciudadanos? Fragmentación, segregación y temor en Santiago”. *EURE* 31(91).
- Delgado, Manuel (1999). *El animal público*. Barcelona, Anagrama.
- De Ramón, Armando (1992). *Santiago de Chile (1541-1991). Historia de una sociedad urbana*. Santiago de Chile, Fundación MAPFRE.
- De Ramón, Armando, y José Manuel Larraín (1982). *Orígenes de la vida económica chilena, 1659-1808*. Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos.
- Drake, Paul, e Iván Jaksic, eds. (1999). *El modelo chileno: Democracia y desarrollo en los noventa*. Santiago de Chile, LOM.
- Dubet, François (2015). *¿Por qué preferimos la desigualdad?* Buenos Aires, Siglo XXI.

- (2011). *Repensar la justicia social: Contra el mito de la igualdad de oportunidades*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- (2009). *Injustice at Work*. Boulder, CO, Paradigm.
- Dubrow, Joshua Kjerulf, ed. (2015). *Political Inequality in an Age of Democracy: Cross-national Perspectives*. Nueva York, Routledge.
- Echeverría, Magdalena (2014). “Informe final: Estudio de la institucionalidad laboral y su vinculación con salarios bajos”, Documento de trabajo, PNUD.
- Erikson, Robert, John H. Goldthorpe y Lucienne Portocarero (1979). “Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies: England, France and Sweden”. *The British Journal of Sociology* 30(4).
- Esping-Andersen, Gosta (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton, Princeton University Press.
- Espinoza, Vicente (2012). “El reclamo chileno contra la desigualdad de ingresos. Explicaciones, justificaciones y relatos”. *Izquierdas* 12.
- (2010). “Redes de poder y sociabilidad en la élite política chilena. Los parlamentarios 1990-2005”. *Polis* 9(26).
- (2006). “La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Oportunidades y desigualdad social”. *Revista de Sociología de la Universidad de Chile* 20.
- (1988). *Para una historia de los pobres en la ciudad*. Santiago de Chile, Sur.
- Espinoza, Vicente, y Javier Núñez (2014). “Movilidad ocupacional en Chile 2001-2009. ¿Desigualdad de ingresos con igualdad de oportunidades?” *Revista Internacional de Sociología* 72(1).
- Espinoza, Vicente, y Violeta Rabi (2013). “La desigualdad social en las relaciones interétnicas en el Chile actual”. En PNUD, *Pueblos originarios y sociedad nacional en Chile: La interculturalidad en las prácticas sociales*. Santiago de Chile, PNUD.
- Fairfield, Tasha (2015a). “La economía política de la reforma tributaria progresiva en Chile”. *Revista de Economía Institucional* 17(32).
- (2015b). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America. Business and Tax Politics*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Ferreira, Francisco H. G., Julian Messina, Jamele Rigolini, Luis-Felipe López-Calva, María Ana Lugo y Renos Vakis. 2013. *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington, DC, Banco Mundial.
- Fesseau, Maryse, Florency Wolff y María Liviana Mattonetti (2013). “A Cross-country Comparison of Household Income, Consumption and Wealth between Micro Sources and National Accounts Aggregates”. Documento de trabajo 3/2013. París, OCDE.
- Flisfisch, Ángel, Maximiliano Prieto y Alejandro Siebert (2013). “Potenciando universidades y think tanks en América Latina: El caso de Chile”. Santiago de Chile, Flacso-Chile.
- Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (2011). “Crece y cambia la clase media en América Latina: Una puesta al día”. *Revista de la Cepal* 103.
- Fraser, Nancy, y Axel Honneth (2003). *Redistribution or Recognition?* Londres, Verso.
- Freeman, Richard (2007). “Labor Market Institutions around the World”. Documento de trabajo 13242, National Bureau of Economic Research.
- Frei, Raimundo (2016). “La economía moral de la desigualdad en Chile: Un modelo para armar”. Documento de trabajo 8/2016, PNUD-Desigualdad.
- Frenz, Patricia (2016). “Cambios en equidad de acceso concomitantes con la reforma AUGE: evidencia de series de encuestas nacionales de hogares 2000-2011”. Tesis doctoral, Universidad de Chile.
- Gárata, Manuel (2012). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago de Chile, Universidad Alberto Hurtado.

- Garretón, Manuel Antonio (2014). *Las ciencias sociales en la trama de Chile y América Latina. Estudios sobre transformaciones sociopolíticas y movimiento social*. Santiago de Chile, LOM.
- (2000). *La sociedad en que vivi(re)mos*. Santiago de Chile: LOM.
- Garretón, Óscar Guillermo, y Jaime Cisternas (1970). “Algunas características del proceso de toma de decisiones en la gran empresa: la dinámica de concentración”. Santiago de Chile, Sercotec.
- Gayo, Modesto, María Luisa Méndez y Berta Teitelboim (2016). “La terciarización en Chile. Desigualdad cultural y estructura ocupacional”. *Revista de la Cepal* 119.
- (2013). “Exclusividad y fragmentación: Los perfiles culturales de la clase media en Chile”. *Universum* 28(1).
- Gergen, Mary (1988). “Narrative Structures in Social Explanation”. En Charles Antaki, *Analysing Everyday Explanation. A Casebook of Methods*. Londres, Sage.
- Gilens, Martín (2012). *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*. Princeton, Princeton University Press.
- Gobierno de Chile (2016). “¿De qué tratan las nuevas leyes con las que se busca mejorar la democracia?”. 6 de septiembre, gob.cl.
- Godoy, Hernán (1971). *Estructura social de Chile*. Santiago de Chile, Universitaria.
- Goffman, Erving (2012). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires, Amorrortu.
- (2001). *Estigma: la identidad deteriorada*. Buenos Aires, Amorrortu.
- Góngora, Mario (1970). *Encomenderos y estancieros. Estudios acerca de la constitución social aristocrática de Chile después de la conquista 1580-1660*. Santiago de Chile, Universitaria.
- (1960). *Origen de los inquilinos de Chile central*. Santiago de Chile, Universitaria.
- González, Felipe (2015). “Where Are the Consumers? ‘Real Households’ and the Financialization of Consumption”. *Cultural Studies* 29(5-6).
- Grimshaw, Damian (2011). “What Do We Know about Low Wage and Low Wage Workers? Analysing the Definitions, Patterns, Causes and Consequences in International Perspective”. Documento de trabajo, serie Conditions of Work and Employment, OIT.
- Güell, Pedro (2008). “Chile: entre igualdades formales y desigualdades culturales”. *Humanum* 51.
- Guzmán, Virginia, Emmanuelle Barozet y María Luisa Méndez (2017). “Legitimación y crítica a la desigualdad: Una aproximación pragmática”. *Convergencia* 73.
- Hachette, Dominique (2001). “Privatizaciones: reforma estructural pero inconclusa”. En Felipe Larraín y Rodrigo Vergara, eds., *La transformación económica de Chile*. Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos.
- Hardy, Clarisa (2014). *Estratificación social en América Latina: retos de cohesión social*. Santiago de Chile, LOM.
- Heckman, James J., Seong Hyeok Moon, Rodrigo Pinto, Peter A. Savelyev y Adam Yavitz (2010). “The Rate of Return to the HighScope Perry Preschool Program”. *Journal of Public Economics* 94(1-2).
- Holland, Alisha, y Ben Ross Schneider (2016). “Easy and Hard Redistributions: The Political Economy of Welfare States in Latin America”. Santiago de Chile, conferencia Desigualdad COES, noviembre.
- Honneth, Axel (1992). *Kampf um Anerkennung. Zur moralischen Grammatik sozialer Konflikte*. Fráncfort, Suhrkamp.
- Hout, Michael, y Thomas DiPrete (2004). “What We Have Learned: RC28’s Contributions to Knowledge About Social Stratification”. Documento de trabajo, Universidad de California-Berkeley.
- Instituto de Salud Pública Andrés Bello (2016). Encuesta Nacional de Salud 2016: VII Encuesta

- sobre el sistema de salud chileno. Santiago de Chile, UNAB.
- Jaksic, Iván, y Sol Serrano (2010). “El gobierno y las libertades: La ruta del liberalismo chileno en el siglo XIX”. *Estudios Públicos* 118.
- Jasso, Guillermina (1980). “A new theory of distributive justice”. *American Sociological Review* 45(1).
- Jocelyn-Holt, Alfredo (1999). *La independencia de Chile: tradición, modernización y mito*. Santiago de Chile, Planeta.
- Jorrat, Michel, y Tasha Fairfield (2015). “Top Income Shares, Business Profits, and Effective Tax Rates in Contemporary Chile”. *Review of Income and Wealth* 62.
- Khanna, Tarun, y Jan Rivkin (2006). “Interorganizational Ties and Business Group Boundaries: Evidence from an Emerging Economy”. *Organization Science* 17(3).
- Lagos, Ricardo (1965). *La concentración del poder económico, su teoría, realidad chilena*. Santiago de Chile, Editorial del Pacífico.
- Lamont, Michèle (2000). *The Dignity of Working Men Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration*. Londres, Harvard University Press.
- Lamont, Michèle, Graziella Moraes Silva, Jessica S. Welburn, Joshua Guetzkow, Nissim Mizrahi, Hanna Herzog y Elisa Reis (2016). *Getting Respect: Responding to Stigma and Discrimination in the United States, Brazil, and Israel*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Landerretche, Óscar, Nicolás Lillo y Esteban Puentes (2013). “The Union Effect on Wages in Chile: A Two Stage Approach Using Panel Data”. Documento de trabajo 332, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Larrañaga, Osvaldo (2015). “Las políticas de protección social en perspectiva histórica”. En Osvaldo Larrañaga y Dante Contreras, eds. *Las nuevas políticas de protección social en Chile*. Santiago de Chile, Uqbar.
- (2010). “El Estado de bienestar en Chile”. En Ricardo Lagos, ed., *Cien años de luces y sombras*. Tomo II. Santiago de Chile, Taurus.
- Larrañaga, Osvaldo, Francisca Dussailant y Gustavo Cabezas (2014). “Trayectorias educacionales e inserción laboral de una cohorte de alumnos de la educación media técnico-profesional”, *Estudios Públicos* 134.
- Larrañaga, Osvaldo, y María Eugenia Rodríguez (2016). “Middle Class and Education in Latin America”. En Barbara Stalling y Alejandro Foxley, eds. *Innovation and Inclusion in Latin America: Strategies to Avoid the Middle Income Trap*. Nueva York, Palgrave Macmillan.
- Lawrence, Mathew (2014). “Political Inequality: Why British Democracy Must Be Reformed and Revitalized”. Londres, Institute for Public Policy Research.
- Lefort, Fernando, y Eduardo Walker (2005). “The Effect of Corporate Governance Practices on Company Market Valuation and Payout Policy in Chile”. Documento 3210, Departamento de Estudios, BID.
- León, Arturo, y Javier Martínez (2001). “La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX”. Santiago de Chile, Cepal.
- López-Calva, Luis Felipe, y Eduardo Ortiz-Juárez (2011). “A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class”. Documento de trabajo WPS 5902. Washington, DC, Banco Mundial.
- Loveman, Brian (2001). *Chile: The Legacy of Hispanic Capitalism*. Nueva York, Oxford University Press.
- Luhmann, Niklas (1991). *Soziologie Des Risikos*. Berlín, De Gruyter.
- Lustig, Nora (2016). “Fiscal Policy, Inequality and the Poor in the Developing World”. Documento de trabajo 441, Center for Global Development.
- Lustig, Nora, y Felipe López-Calva, eds. (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Washington DC, Brookings Institution.

- Mac-Clure, Oscar, y Emmanuelle Barozet (2015). "Judgments on (In)justice in a Mature Neoliberal Regime: Results of an Empirical Game-Based Research". *Current Sociology* 64(3).
- Mac-Clure, Oscar, Emmanuelle Barozet y Cristóbal Moya (2015). "Juicios de las clases medias sobre la élite económica: ¿crítica a las desigualdades en Chile?". *Polis* 14(41).
- McCall, Leslie (2016). "Political and Policy Responses to Problems of Inequality and Opportunity: Past, Present, and Future". En Irwin Kirsch y Henry Braun, eds. *The Dynamics of Opportunity in America: Evidence and Perspectives*. Boston, Springer.
- (2013). *The Undeserving Rich: American Beliefs about Inequality, Opportunity, and Redistribution*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Madrid, Sebastián (2016). "Diversidad sin diversidad: los colegios particulares pagados de élite y la formación de las clases dominantes en una sociedad de mercado". En Javier Corvalán, Alejandro Carrasco y Juan Eduardo García-Huidobro, eds., *Mercado escolar y oportunidad escolar: libertad, diversidad y desigualdad*. Santiago de Chile, Ediciones UC, Colección Estudios en Educación.
- Maillet, Antoine, Bastián González-Bustamante y Alejandro Olivares L. (2016). "¿Puerta giratoria? Análisis de la circulación público-privada en Chile (2000-2014)". Documento de trabajo 7/2016, PNUD-Desigualdad.
- Marfán, Manuel (1998). "El financiamiento fiscal en los años 90". En René Cortazar y Joaquín Vial, eds. *Construyendo opciones. Propuestas económicas y sociales para el cambio de siglo*. Cieplan/Dolmen.
- Margalit, Avishai (1996). *The Decent Society*. Londres, Harvard University Press.
- Marinho, María Luisa (2015). "Health Inequity in a Neoliberal Society: Lifestyle Choices or Constrained Practices?". Tesis doctoral, Universidad de Warwick.
- Marshall, Thomas H. (1981). "The Right to Welfare". En Thomas H. Marshall, ed. *The Right to Welfare and other Essays*. Londres, Heineman.
- Martínez, Javier, y Álvaro Díaz (1996). *Chile: The Great Transformation*. Washington DC, The Brookings Institution.
- Martuccelli, Danilo. 2007. *Cambio de rumbo. La sociedad a escala del individuo*. Santiago de Chile, LOM Editores.
- Massey, Douglas S., y Nancy A. Denton (1988). "The Dimensions of Residential Segregation". *Social Forces* 67(2).
- Matthews, Donald R. (1984). "Legislative Recruitment and Legislative Careers". *Legislative Studies Quarterly* 9(4).
- Maurizio, Roxana (2014). "El impacto distributivo del salario mínimo en la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay". Cepal, serie Políticas Sociales 194.
- Mellafe, Rolando (1981). "Latifundio y poder rural en el Chile de los siglos XVII y XVIII". *Cuadernos de Historia* 1.
- (1959). *La introducción de la esclavitud negra en Chile. Tráfico y rutas*. Santiago de Chile, Universidad de Chile.
- Meller, Patricio (1996). *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*. Santiago de Chile, Andrés Bello.
- Mendelberg, Tali, Christopher F. Karpowitz y Nicholas Goedert (2013). "Does Descriptive Representation Facilitate Women's Distinctive Voice? How Gender Composition and Decision Rules Affect Deliberation". *American Journal of Political Science* 58(2).
- Méndez, María Luisa (2008). "Middle Class Identities in a Neoliberal Age: Tensions between Contested Authenticities". *The Sociological Review* 56(2).
- Milanovic, Branko (2015). "Global Inequality of Opportunity: How Much of Our Income Is Determined by Where We Live?". *Review of Economics and Statistics* 97(2).
- Milanovic, Branko, Peter H. Lindert y Jeffrey G. Williamson (2010). "Pre-Industrial Inequality". *The Economic Journal* 121(551).

- Miller, David (1999). *Principles of Social Justice*. Londres, Harvard University Press.
- Ministerio de Desarrollo Social (2015). “Nueva metodología de medición de la pobreza por ingresos y multidimensional”. Serie Documentos Metodológicos (Vol. 28).
- Ministerio de Economía (2013). Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE3).
- Ministerio de Educación (2016). Estadísticas de la Educación 2015. Centro de Estudios Mineduc.
- Montero, Cecilia (1997). *La revolución empresarial chilena*. Santiago de Chile, Dolmen.
- Moore, Barrington (1978). *Injustice: The Social Bases of Obedience and Revolt*. Nueva York, Random House.
- Moulian, Tomás (1997). *Chile actual: Anatomía de un mito*. Santiago de Chile, LOM.
- Nazer, Ricardo (2000). “El surgimiento de una nueva elite empresarial en Chile: 1830-80” en Franco Bonelli y Maria Rosaria Stabili, eds., *Minoranze e culture imprenditoriali, Cile e Italia, secoli XIX-XX*. Roma, Carocci.
- Núñez, Iván (1997). “El Ministerio de Educación de Chile (1927-1997): Una mirada analítica”. En Cristián Cox, Pablo González, Iván Núñez y Fredy Soto, eds., *160 años de educación pública. Historia del Ministerio de Educación*. Santiago de Chile, Mineduc.
- Núñez, Javier, y Graciela Pérez (2007). “Dime cómo te llamas y te diré quién eres: la ascendencia como mecanismo de diferenciación social en Chile”. Documento de trabajo 269. Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Observatorio Contra el Acoso Callejero (2015). “Encuesta 2015: ¿Está Chile dispuesto a sancionar el acoso callejero?”. Santiago de Chile, OCAC.
- Observatorio Político Electoral UDP (2011). “Brechas de representación. Elites parlamentarias y ciudadanía en Chile 2010”. Santiago de Chile, Instituto de Investigación en Ciencias Sociales, Universidad Diego Portales.
- OECD (2016a). “OECD Revenue Statistics 2016 - Chile”. OECD Center for Tax Policy And Administration.
- (2016b), *Education at a Glance 2016: OECD Indicators*. París, OCDE Publishing.
- (2015a). “Chile: Policy Priorities for Stronger and More Equitable Growth”. París, serie Better Policies.
- (2015b). OECD Economic Surveys: Chile. Overview. En oecd.org.
- (2011). “Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising”. París, OECD Publishing.
- Oficina de Estadísticas de Suecia (2017). “Salaries by occupation”. Recuperado de scb.se.Statistics.
- Ostry, Jonathan D., Andrew Berg y Charalambos G. Tsangarides (2014). “Redistribution, Inequality, and Growth”. Documento interno SDN/14/02, FMI.
- Palma, José Gabriel (2011). “Homogeneous Middles vs. Heterogeneous Tails, and the End of the ‘Inverted-U’: It’s All About the Share of the Rich”. *Development and Change* 42(1).
- Paraje, Guillermo, y Antonio Infante (2015). “La reforma Auge 10 años después”. En Osvaldo Larrañaga y Dante Contreras, eds. *Las nuevas políticas de protección social en Chile*. Segunda edición ampliada y actualizada. Santiago de Chile, Uqbar.
- Parkin, Frank (1979). *Marxism and Class Theory*. Londres, Tavistock.
- Pérez-Ahumada, Pablo (2015). “The End of a Traditional Class Distinction in Neoliberal Society: ‘White-Collar’ and ‘Blue-Collar’ Work and Its Impact on Chilean Workers’ Class Consciousness”. *Critical Sociology* 1.
- Pinto, Aníbal (1959). *Chile. Un caso de desarrollo frustrado*. Santiago de Chile, Universitaria.
- Pinto, Julio (1998). *Trabajos y rebeldías en la pampa salitrera: el ciclo del salitre y la reconfiguración de las identidades populares*. Santiago de Chile, Universidad de Santiago.

- Pinto, Julio, y Luis Ortega (1990). *Expansión minera y desarrollo económico: un caso de crecimiento asociado (Chile 1850-1914)*. Santiago de Chile, Universidad de Santiago.
- Pitkin, Hanna F. (1967). *The Concept of Representation*. Berkeley, University of California Press.
- PNUD (2016). “Auditoría a la democracia. Más y mejor democracia para un Chile inclusivo. IV Encuesta Nacional”. Santiago de Chile, PNUD.
- (2015). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Los tiempos de la politización*. Santiago de Chile, PNUD.
- (2014). *Auditoría a la democracia. Más y mejor democracia para un Chile inclusivo*. Santiago de Chile, PNUD.
- (2013). *Pueblos originarios y sociedad nacional en Chile: La interculturalidad en las prácticas sociales*. Santiago de Chile, PNUD.
- (2012). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Bienestar subjetivo: el desafío de repensar el desarrollo*. Santiago de Chile, PNUD.
- (2010). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Género: los desafíos de la igualdad*. Santiago de Chile, PNUD.
- (2009). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. La manera de hacer las cosas*. Santiago de Chile, PNUD.
- (2008). *Informe de Desarrollo Humano en Chile rural: Seis millones por nuevos caminos*. Santiago de Chile, PNUD.
- (2004). *La democracia en América Latina: hacia una democracia de ciudadanas y ciudadanos*. 2a ed., Buenos Aires.
- (2002). *Informe de Desarrollo Humano: Nosotros los chilenos, un desafío cultural*. Santiago de Chile, PNUD.
- Ponce de León, Macarena (2009). “La llegada de la escuela y la llegada a la escuela. Cobertura y escolarización primaria en Chile, 1840-1907”. *Historia* 43(2).
- Puga, Ismael (2013). “The Legitimation of Social Inequalities in Chile. On Legitimacy and Ideology”. Tesis de doctorado, Universidad de Humboldt.
- Ramos, Joseph, y Carlos Acero (2015). “El seguro de desempleo 2002 a 2014”. En Osvaldo Larrañaga y Dante Contreras, eds. *Las nuevas políticas de protección social en Chile*. Segunda edición ampliada y actualizada. Santiago de Chile, Uqbar.
- Rasse, Alejandra (2016). “Segregación residencial socioeconómica y desigualdad en las ciudades chilenas”. Documento de trabajo 4/2016, PNUD-Desigualdad.
- Rasse, Alejandra, y Francisco Sabatini (2013). “Alteridad étnica y socioeconómica en las ciudades chilenas”. En PNUD Chile, *Pueblos originarios y sociedad nacional en Chile: La interculturalidad en las prácticas sociales*. Santiago de Chile, PNUD.
- Rawls, John (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, Harvard University Press.
- Reygadas, Luis (2008). *La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad*. Ciudad de México, Anthropos.
- Roberts, Kenneth (2016). “(Re)Politicizing Inequality: Movements, Parties, and Social Citizenship in Chile”. *Journal of Politics in Latin America* 8(3).
- Robles, Fernando (2000). *El desaliento inesperado de la modernidad. Molestias, irritaciones y frutos amargos de la sociedad del riesgo*. Concepción, Sociedad Hoy.
- Rodríguez, Alberto, y Ana Sugranyes, eds. (2005). *Los con techo. Un desafío para la política de vivienda social*. Santiago de Chile, Sur.
- Rodríguez Weber, Javier (2017). *Desarrollo y desigualdad en Chile (1850-2009). Historia de su economía política*. Santiago de Chile, DIBAM.
- (2016). “Desigualdad y desarrollo en Chile: Historia comparada de la desigualdad en Chile y Uruguay”. Documento de trabajo 1/2016, PNUD-Desigualdad.

- (2014). “La economía política de la desigualdad de ingreso en Chile, 1850-2009”. Tesis doctoral, Universidad de la República.
- Rosanvallon, Pierre (2012). *La sociedad de iguales*. Buenos Aires, Manantial.
- Rosset, Jan, Nathalie Giger y Julian Bernauer (2013). “More Money, Fewer Problems? Cross-Level Effects of Economic Deprivation on Political Representation”. *West European Politics* 36(4).
- Rozas, Patricio, y Liliana Salazar (2015). “Violencia de género en el transporte público: una regulación pendiente”. Santiago de Chile, Cepal.
- Ruiz Encina, Carlos, y Giorgio Boccardo (2015). *Los chilenos bajo el neoliberalismo. Clases y conflicto social*. Santiago de Chile, El Desconcierto.
- Sabatini, Francisco, Gonzalo Cáceres y Jorge Cerda (2001). “Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: Tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción”. *Revista Latinoamericana De Estudios Urbano Regionales* 27(82).
- Sabatini, Francisco, Gonzalo Cáceres, Carlos Sierralta y Serella Robles (2010). “La segregación residencial en las 5 ciudades chilenas según las estadísticas censales: tendencias y giros”. En Francisco Sabatini, Rodrigo Salcedo, Guillermo Wormald y Gonzalo Cáceres, eds., *Tendencias de la segregación en las principales ciudades chilenas. Análisis censal 1982-2002*. Santiago de Chile, Universidad Católica de Chile, Instituto Nacional de Estadísticas de Chile.
- Sabatini, Francisco, Guillermo Wormald y Alejandra Rasse, eds. (2013). *Segregación de la vivienda social: Ocho conjuntos en Santiago, Concepción y Talca*. Santiago de Chile, Estudios Urbanos UC.
- Sachweh, Patrick (2009). *Deutungsmuster sozialer Ungleichheit*. Fráncfort, Campus.
- Salazar, Gabriel (2000). *Labradores, peones y proletarios*. Santiago de Chile, LOM.
- Salazar, Gabriel, y Julio Pinto (2002). *Historia contemporánea de Chile III. La economía: mercados, empresarios y trabajadores*. Santiago de Chile, LOM.
- Salverda, Wiemer, ed. (2011). “Inequalities’ Impacts: GINI State of the Art Review 1”. Amsterdam, Growing Inequalities’ Impacts.
- Sandel, Michael J. (2009). *Justice*. Nueva York, Farrar, Straus and Giroux. [*Justicia*. Barcelona, Debate, 2011.]
- Sapelli, Claudio (2016). *Chile: ¿más equitativo? Una mirada a la dinámica social del Chile de ayer, hoy y mañana*. Santiago de Chile: Ediciones UC.
- Schmidt, Vivien A. (2000). “Values and Discourse in the Politics of Adjustment”. En Fritz W. Scharpf y Vivien A. Schmidt, eds. *Welfare and Work in the Open Economy. Volume I: From Vulnerability to Competitiveness in Comparative Perspective*. Londres-Nueva York: Oxford University Press.
- Schneider, Ben Ross (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Seminarium (2013). “Radiografía del mundo político en Chile: La educación de los líderes políticos en Chile”. Seminarium, Penrhyn International.
- (2003). “La educación de los líderes corporativos”. Seminarium, Penrhyn International.
- Sen, Amartya (2009). *The Idea of Justice*. Cambridge, MA, The Belknap Press of Harvard University Press. [*La idea de la justicia*, Taurus, 2010.]
- Serrano, Sol, Macarena Ponce de León y Francisca Rengifo (2012), *Historia de la educación en Chile (1810-2010)*. Santiago de Chile, Taurus.
- Sierra, Lucas, y Lucas Mac-Clure (2011). “Frente a la mayoría: leyes supramayoritarias y Tribunal Constitucional en Chile”. Santiago de Chile, CEP, Cieplan, Libertad y Desarrollo, Proyectamérica.
- Silva, J. Pablo (2012). “Rethinking Aspects of Class Relations in Twentieth-Century Chile”. En David Parker y Louise Walker, eds., *Latin America’s Middle Class: Unsettled Debates and New Histories*. Lanham, Lexington Books.

- Silva, Vicente (2015). "Narrativas de la individualización en Chile". Tesis de grado, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile.
- Somma, Nicolás (2015). "Protestas y conflictos en el Chile contemporáneo: quince tesis para la discusión". Insumo para el proyecto "Nueva gobernabilidad. Emergencia y gestión de conflictos, controversias y disyuntivas públicas en Chile", IDRC-Tironi & Asociados.
- Soto, Ignacio (2016). "¿Cómo y cuándo se habló de la desigualdad? Un análisis de los programas de gobierno y discursos presidenciales en Chile, 1989-2015". Documento de trabajo 2/2016, PNUD-Desigualdad.
- Stecher, Antonio, y Lorena Godoy (2014). *Transformaciones del trabajo, subjetividad e identidades: Lecturas psicosociales desde Chile y América Latina*. Santiago de Chile, RIL.
- Stillerman, Joel (2017). "Housing Pathways, Elective Belonging, and Family Ties in Middle Class Chileans' Housing Choices". Aceptado en *Poetics*.
- Stillerman, Joel, y Rodrigo Salcedo (2012). "Transposing the Urban to the Mall: Routes, Relationships, and Resistance in Two Santiago, Chile Shopping Centers". *Journal of Contemporary Ethnography* 41(3).
- Therborn, Göran (2006). "Meaning, Mechanisms, Patterns, and Forces: An Introduction". En Göran Therborn, ed. *Inequalities of the World: New Theoretical Frameworks, Multiple Empirical Approaches*. Londres, Verso.
- Thumala, María Angélica (2007). *Riqueza y piedad. El catolicismo de la elite económica chilena*. Santiago de Chile, Debate.
- Torche, Florencia (2005). "Unequal But Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective". *American Sociological Review* 70(3).
- Torche, Florencia, y Guillermo Wormald (2007). "Chile, entre la adscripción y el logro". En Rolando Franco, Arturo León y Raúl Atria, eds., *Estratificación y movilidad social en América Latina: Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*. Santiago de Chile, Cepal.
- (2004). "Estratificación y movilidad social en Chile: Entre la adscripción y el logro". *Políticas Sociales* 98, Cepal.
- Toro-Maureira, Sergio, y Nicolás Hurtado (2016). "The Executive on the Battlefield: Government Amendments and Cartel Theory in the Chilean Congress". *The Journal of Legislative Studies* 22(2).
- Ugarte, José Luis (2013) "El concepto legal de empresa: cómo salir del laberinto", *Revista Chilena de Derecho Privado* 20.
- Universidad del Desarrollo (2016). *Ranking de grupos económicos RGE: Julio 2016*. Santiago: Centro de Estudios en Economía y Negocios, Universidad del Desarrollo.
- Ureta, Sebastián (2004). "Domesticating Homes: Material Transformation and Decoration among Low-Income Families in Santiago de Chile". *Home Cultures* 4(3).
- Valdés, Ximena, Christine Castelain-Meunier y Margarita Palacios (2006). *Puertas adentro. Femenino y masculino en la familia contemporánea*. Santiago de Chile, LOM.
- Valdés, Ximena, y Loreto Rebolledo (2015). "Géneros, generaciones y lugares: Cambios en el medio rural de Chile central". *Polis* 14(42).
- Valenzuela, Arturo (1991). "Los militares en el poder: la consolidación del poder unipersonal". En Paul Drake e Iván Jaksic, eds., *El difícil camino hacia la democracia en Chile, 1982-1990*. Santiago de Chile, Flacso.
- Valenzuela, Samuel (2006). "Diseños dispares, resultado diferentes y convergencias tardías. Las instituciones de bienestar social en Chile y Suecia". En Samuel Valenzuela, Eugenio Tironi y Timothy Scully, eds., *El eslabón perdido. Familia, modernización y bienestar en Chile*. Santiago de Chile, Taurus.
- Véliz, Claudio (1963). "La mesa de tres patas". *Desarrollo Económico* 3 (1-2).

- Verbist, Gerlinde, Michael Förster y Maria Vaalavuo (2012). "The Impact of Publicly Provided Services on the Distribution of Resources: Review of New Results and Methods". Documento de trabajo 130, OCDE Social, Employment and Migration.
- Vial, Gonzalo (2009). *Chile. Cinco siglos de historia. Desde los primeros pobladores prehispánicos hasta el año 2006*. Santiago de Chile, Zig-Zag.
- (1965). "Los prejuicios sociales en Chile al terminar el siglo XVIII". *Boletín de la Academia Chilena de la Historia* XXXXII(73).
- Villalobos, Cristóbal, y Juan Pablo Valenzuela (2012). "Polarización y cohesión social del sistema escolar chileno", *Revista de Análisis Económico* 27(2).
- Visser, Jelle, Susan Hayter y Rosina Gammarano (2015). "Trends in Collective Bargaining Coverage: Stability, Erosion or Decline?". Labour Relations and Collective Bargaining Issues Brief 1, OIT.
- Walzer, Michael (1983). *Spheres of Justice. A defense of pluralism and equality*. Nueva York, Basic Books.
- Wängnerud, Lena (2009). "Women in Parliaments: Descriptive and Substantive Representation". *Annual Review of Political Science* 12(1).
- Weber, Max (2014). *Economía y sociedad*. Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Wegener, Bernd, y Stefan Liebig (2000). "Is the 'Inner Wall' Here to Stay? Justice Ideologies in Unified Germany". *Social Justice Research* 13(62).
- Wilkinson, Richard, y Kate Pickett (2009). *The Spirit Level. Why greater equality makes societies stronger*. Nueva York, Bloomsbury.
- Williamson, Jeffrey (2015). "Latin American Inequality: Colonial Origins, Commodity Booms, or a Missed 20th Century Levelling". Documento de trabajo 20915, National Bureau of Economic Research.
- Young, Michael (1958). *The Rise of Meritocracy 1870-2033: An Essay on Education and Society*. Londres, Thames and Hudson.
- Zeitlin Maurice, Lynda Ann Ewen y Richard Earl Ratcliff (1974). "'New Prices' for Old? The Large Corporation and the Capitalist Class in Chile", *American Journal of Sociology* 80(1).
- Zilveti, Maya (2016). "Mérito, justicia y desigualdad. Elementos discursivos para el estudio de la desigualdad en Chile a partir de ocho grupos de discusión". Documento de trabajo 3/2016, PNUD.
- (2014). Análisis grupos de discusión, Trayectorias laborales clase media baja". Documento interno, PNUD.
- Zimmerman, Seth (2016). "Making the One Percent: The Role of Elite Universities and Elite Peers". Documento de trabajo 22900, National Bureau of Economic Research.
- (2015). "Making Top Managers: The Role of Elite Universities and Elite Peers". Manuscrito, Universidad de Yale.