

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.

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.

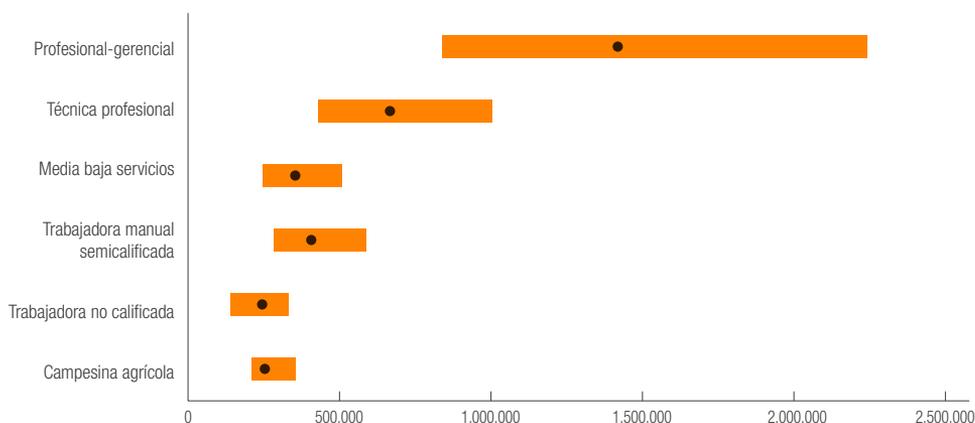
CUADRO 2 Clasificación en 4 clases socioeconómicas según ocupaciones

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 nemotecnica 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.