



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE POSTGRADO
Programa de Magíster en Ciencias Sociales
con mención en Sociología de la Modernización



BANCARIZACIÓN, CRÉDITO Y ENDEUDAMIENTO EN LOS SECTORES MEDIOS CHILENOS: TÁCTICAS DE ACCESO, DIFERENCIACIÓN SOCIAL Y EL ESPEJISMO DE LA MOVILIDAD

**Tesis para optar al grado de Magíster en Ciencias Sociales,
mención Sociología de la Modernización**

ALEJANDRO MARAMBIO TAPIA

Dirigida por EMMANUELLE BAROZET

Esta tesis se enmarca en el proyecto Anillo SOC 12 (“Procesos emergentes en la estratificación chilena: medición y debates en la comprensión de la estructura social”) financiado por CONICYT.

Santiago, diciembre de 2011.

Agradecimientos

Agradezco a Emmanuelle Barozet, por los valiosísimos aportes dispensados; por la orientación, el tiempo y la oportuna dedicación para este trabajo, y sobre todo por la alentadora confianza entregada.

Desde diversas perspectivas muchas personas ayudaron en esta investigación. Desde el punto de vista institucional, agradecimiento al Banco Central por la base de datos principal de este estudio. Un gran reconocimiento a Andrea Lizama por sus constantes lecturas y observaciones, y al profesor Jaime Fierro, por su imprescindible ayuda metodológica. A todos y a todas quienes con algún comentario fueron abriendo los caminos necesarios para que este proyecto viera la luz.

Un gran agradecimiento a mi madre y el resto de mi familia, sobre todo a mi hijo Ariel quien debió compartir su tiempo con este proyecto.

A mi padre, quien no pudo ver el texto final.

I. INTRODUCCIÓN

Las clases medias se han transformado en uno de los tópicos más importantes del estudio de la estructura social en países avanzados; no obstante, dicha preocupación también ha permeado el análisis de la estratificación social en Latinoamérica y particularmente en Chile, donde se destaca el Proyecto Anillo SOC 12 “Desigualdades. Tendencias y procesos emergentes en la estratificación social”, en cuyo contexto se desarrolla la presente tesis, y desde donde se reconoce la necesidad de estudiar profundamente a estos grupos cada vez más heterogéneos, con nuevas miradas.

¿Cómo se caracterizan y distribuyen la bancarización, los comportamientos de deuda y de acceso al crédito en los grupos medios de hoy? Éstas son preguntas que esperamos contestar y contextualizar en este trabajo, con la motivación de contribuir al debate sobre la heterogeneidad y los límites de los sectores medios. En esa misma línea, esperamos identificar grupos en su interior que den cuenta de esta segmentación, centrándonos en variables asociadas a la bancarización. Perfectas excusas para problematizar la bancarización como un proceso portador de a lo menos dos dinámicas: una de diferenciación social, puesto que permitiría establecer conglomerados al interior de los grupos medios con diversas tácticas de acceso a supervivencia y bienestar, y otra de posicionamiento social, puesto que, a través de los mecanismos de bancarización, ciertos grupos, denominados ya sea por el discurso político, la sociedad o el mercado “clases medias emergentes”, “clases medias bajas”, “no pobres” o “segmento D”, asumirían y serían asumidos como parte de la clase media, con un componente de endeudamiento que pretendemos dilucidar. En ese sentido, se ponen en juego los límites “inferiores” de la clase media.

Al momento de plantear este tema de investigación, aún no era conocido públicamente el llamado escándalo de “La Polar”, certero golpe que durante todo el 2011 remeció a más de un millón de consumidores de estratos medios bajos y sacó de la modorra fiscalizadora a la estructura estatal (entes reguladores y *policymakers*) y al sistema financiero en general. Tampoco nada hacía presagiar el surgimiento de un gran movimiento estudiantil con la fuerza tal de convocar a otros grupos sociales postergados, con ansias de expresión y transformación, y vigorizados por la constatación de una urgente realidad: el creciente nivel de deuda al que se han visto empujadas numerosas familias de estratos medios y medios bajos, para poder materializar la educación superior de sus hijos, considerado el gran dispositivo de movilidad social. Observamos entonces un grupo amplio y heterogéneo, dos dimensiones y una misma escena: el endeudamiento en sectores medios.

En nuestro país, las clases medias inician su trayectoria a finales del siglo XIX, pero sin duda tuvieron su máximo protagonismo durante el periodo desarrollista de la economía, desde inicios del 30 hasta mediados del 70, donde lideraron un proyecto y ganaron para sí una imagen que ahora se identifica con la “antigua clase media”. Las bases de dicho orden fueron aniquiladas por el régimen autoritario cuando a partir de 1975 se inició un “ajuste estructural”, que fue la base de un revolucionario proceso de modernización de casi todos los ámbitos de la sociedad, inaugurando una nueva matriz o modelo de desarrollo, con el llamado giro neoliberal, periodo plenamente vigente, pero no por eso ajeno a múltiples interpretaciones.

Principales depositarios de dichas transformaciones y su consolidación han sido los sectores medios, que también han experimentado su propia mutación, especialmente en sus ocupaciones, sus ingresos y su acceso a bienes durables y otros servicios (Censo, 2002), pérdida de cohesión y diversificación -aspecto que recomienda hablar ya de “sectores” o “grupos”, antes que “clases”-. Incluso se plantea un tránsito de la centralidad del empleo hacia el consumo (Sémblér, 2006), o a lo menos, la emergencia de este elemento como un cristizador de dinámicas de integración social. En relación con esto último, uno de los efectos de dichas transformaciones es la creciente bancarización de los sectores medios, mediante instrumentos, créditos y formas de pago, lo que ha llevado a un creciente nivel de endeudamiento, y en algunos casos, a sobreendeudamiento, ya que precisamente el fortalecimiento del consumo se ha producido mediante estrategias de bancarización, contempladas estructuralmente en el modelo de desarrollo implantado a contar de 1975 (Martínez y Tironi, 1985).

Es indudable que la masificación del acceso al crédito -que ha venido consolidándose desde la década del 80- ha traído un mayor acceso a bienes y servicios a amplios sectores de la sociedad; pero al alero de esta bancarización se vislumbran otros efectos sociales que vale la pena examinar: diferenciación y heterogeneidad social; pertenencia, integración y vulnerabilidad; cambios en las estrategias de administración familiar y formación de redes (Moulian, 1997; Larraín, 2005; Tironi, 1999, Muñoz, 2006).

Usualmente, en los medios de comunicación se ha presentado al endeudamiento asociado al fenómeno del consumismo, posicionando una relación carente de matices, propia de la lógica de la selección mediática. El consumo en sí como temática emergente se ganó su lugar en las interpretaciones del Chile de los 90. Poco se ha dicho sobre el proceso de bancarización, estrechamente relacionado con las dinámicas de consumo, bienestar y endeudamiento. Esta vez, son otros los eventos de alto impacto público que ponen en la agenda el tema del endeudamiento, ya no vinculado al consumo exacerbado sino más bien a un consumo estratégico o de bienestar.

Según un informe de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) de junio de 2010, el desarrollo de los créditos de consumo para el hogar en Chile ha sido un fenómeno relevante en la última década, sólo interrumpido temporalmente por la crisis global de 2008. Las optimistas estimaciones de la CCS apuntan a que los créditos de consumo retomarán su tendencia al alza, pero a ritmos más moderados que en años anteriores.

Desde el punto de vista institucional, de sumo interés resulta la aparición de nuevos tipos de emisores de crédito (cadenas de supermercado, grandes almacenes, farmacias e incluso zapaterías), lo que indica que, en la última década, la bancarización se hace fuerte en el país, pero con una clara orientación: el llamado retail financiero. A la hora de escribir estas líneas, todavía no ve la luz el proyecto de ley que busca consolidar la información de deuda de organizaciones financieras y comerciales, lo que ha impedido el debido control de entidades supervisoras sobre la capacidad real de endeudamiento de ciertos sectores sociales. A esto suma el discurso instalado por parte de la elite respecto a las bondades de la masificación del crédito en sectores medios y populares¹, como única manera de lograr el acceso a bienes y servicios. Por ejemplo, los datos relacionados con las estrategias de captación de nuevos clientes para los créditos hipotecarios, invitan a reflexionar sobre cómo las modificaciones institucionales derivan en un aumento del acceso a los créditos, vía flexibilizar los requisitos y crear nuevos instrumentos². Estudiar la manera como el uso de algunos instrumentos financieros y sus pautas de conducta operan sobre algunos grupos, es vital para comprender las transformaciones del modelo de desarrollo socioeconómico chileno de las últimas décadas y sus efectos sobre la estructura social.

A su vez, la adecuación de casas comerciales, supermercados, cajas de compensación, y cooperativas de ahorro y crédito como actores relevantes dentro de la oferta de créditos, ha generado una disminución en la participación de mercado de la banca, particularmente en el segmento asociado a los créditos con tarjetas. La consolidación de la adquisición de deudas como práctica financiera de las familias obliga a observar otra tendencia: estas deudas se originarían en sus prácticas habituales de consumo, ya que presentan como acreedor preferente a las casas comerciales.

En esta tesis se propone entonces reflexionar sobre este proceso, para lo cual se entregan herramientas empíricas. También se pretende contribuir a la discusión sobre la caracterización de los

¹"El consumo con crédito sano es lo mejor que puede haber. La tarjeta de crédito del comercio es lo mejor que puede pasar. Yo le aseguro que las tarjetas han dado apoyo a la gente que los bancos no atiende", Horst Paulmann, dueño de Cencosud, uno de los tres principales holding de la venta al detalle en Chile, en Emol.com, 24 de junio de 2011. (<http://www.emol.com/noticias/economia/2011/06/24/488983/paulmann-y-la-polar-es-algo-que-se-sabia-hace-tiempo-en-el-mercado.html>)

² Precisamente la dinámica que motivó la crisis financiera de 2008 de las deudas "subprime" que se originó en Estados Unidos, pero cuyo esquema se ha presentado en otros países, como España.

grupos medios en su heterogeneidad. En ese contexto, tratamos de “sociologizar” ciertos fenómenos microeconómicos a partir de datos de carácter financiero, y la postulación de hipótesis a partir de ellos, en torno a la diferenciación social, intereses materiales y vulnerabilidad en los sectores de clase media en Chile.

OBJETIVO GENERAL
Caracterizar la bancarización, el endeudamiento y el acceso al crédito de los sectores medios en Chile hoy.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS
A. Describir los mecanismos de bancarización y crédito de las clases medias y sus comportamientos de deuda: acceso a instrumentos y relaciones financieras con los distintos actores institucionales del sistema, usos de tarjetas y otras herramientas de crédito.
B. Establecer una tipología de los grupos medios conforme a su bancarización, prácticas de crédito y de endeudamiento, considerando variables tales como: tipo de deuda, razón matemática de la deuda e ingreso, tipo de entidad acreedora, tipo de operación de pago, tipo de gasto asociado y otras.
C. Caracterizar los tipos de endeudamiento y vincular estos resultados con los procesos de diferenciación vertical de los grupos medios y sus límites, y el modelo de desarrollo socioeconómico vigente.
HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN
En el contexto de las transformaciones en el modelo de desarrollo socioeconómico experimentado por el país a contar de mediados de los años setenta y su impacto en la estructura social, específicamente con el advenimiento del consumo como práctica socioeconómica esencial, postulamos las siguientes hipótesis:
<ul style="list-style-type: none"> • H1. Los grupos medios se caracterizan por tener niveles generalizados de bancarización. • H2. La bancarización de los grupos medios está marcada principalmente por la relación con el retail. • H3. Existen niveles diferenciados y diferenciables de bancarización y endeudamiento al interior de los grupos medios. • H4. El endeudamiento se constituye como una táctica de acceso regular y generalizado para los grupos medios. • H.5 Existen grupos minoritarios al interior de los grupos medios cuyos comportamientos de deuda genera condiciones de vulnerabilidad.

1.1 Metodología

Esta investigación tiene un enfoque cuantitativo y se basa en el estudio de datos secundarios de tres fuentes: principalmente la Encuesta Financiera de Hogares 2007, actualizada a 2011 (EFH), Encuesta de Caracterización Socioeconómica Series 1990-2009 (CASEN), Encuesta Nacional de Estratificación Social 2009 (ENES).

Las relaciones que buscan establecerse entre las unidades de análisis y sus atributos son de carácter estadístico, no pudiendo entrar en el sentido de la acción o las interacciones vinculadas. Los productos de la investigación son caracterizaciones, tipologías, relaciones estadísticas, índices sintéticos y regresiones. En ese sentido, lo principal en el uso de datos secundarios es la coherencia entre marco conceptual, decisiones metodológicas y objetivos de investigación. Detrás del análisis de datos secundarios está la intención de dotar a los datos “crudos” de un nivel de abstracción y explicación mayor, mediante ciertos niveles de formalización estadística (Márquez, 2006)³.

En definitiva, ante la falta de correlato entre lo “social” y los datos económicos (Márquez, 2006), el uso de datos secundarios que tengan ese origen ayuda a objetivar y desmitificar fenómenos, mediante la creación de herramientas tales como índices, indicadores y tipologías.

La principal fuente será la Encuesta Financiera de Hogares del Banco Central (EFH), que cuenta con una muestra de 3.819 hogares, con representatividad nacional. Tiene una robusta recolección de información que permite una construcción apropiada de la variable ingresos mediante sueldos, salarios, pensiones y jubilaciones a nivel hogar, la variable principal de esta investigación, además de otras de carácter financiero. En efecto, es la que presenta mejor información para las variables en juego en este estudio. No obstante para la construcción de los grupos medios, cuya justificación se incluye en la sección IV, se usa como medida los deciles de la encuesta CASEN como manera de estandarizar la opción y por considerar esta metodología de amplia difusión y hegemonía en la discusión de políticas públicas y debate social.

1.2 ¿Por qué los sectores medios?

A pesar de ser un concepto muy presente en el imaginario político y mediático, las clases medias y su conceptualización aún genera mucha incertidumbre académica. Se sabe mucho más de los pobres, indigentes y marginales que de las clases medias (Filgueira, 2001). En este contexto, se generan en la sociología latinoamericana recientes líneas de investigación que abandonan la perspectiva generalista de estudiar la estructura social con el objetivo dominante de investigar la pobreza y que incorporan, como una totalidad, las variables clásicas de los análisis de estructura social (ingreso, nivel educacional y ocupación), y variables no tradicionales (género, territorio, etc.).

³ En este sentido, y sin pretender caer en la obsesión por el ranking que inunda la sociedad chilena, sobre todo la prensa, la creación de índices y caracterizaciones estadísticas mediante el uso de fuentes secundarias constituye una posibilidad inagotable de revisiones y nuevas problematizaciones usando una cantidad de recursos mínimos.

Los grupos medios del periodo neoliberal constituyen, tal vez más que durante todo el siglo XX, sectores hacia los cuales se orienta el discurso político, interpelándolos a constituirse como las bases sociales que sustenten un nuevo y renovado pacto social en Chile (Angelcos, Pérez y Sémblar, 2006). De esta manera, hablar de clases medias parece relevante desde el punto de vista sociopolítico, sobre todo porque parece más bien contradictoria dicha interpelación discursiva como si se tratara de un ente homogéneo cuando precisamente la discusión habla de varias clases medias (Barozet, 2006; Méndez, 2008).

En definitiva, la pregunta por las nuevas clases medias y su caracterización parece relevante para comprender su papel en el modelo de desarrollo socioeconómico del periodo neoliberal, comparándolo con el cumplido en la fase de sustitución de importaciones y la matriz sociopolítica nacional-popular-estatal.

1.3 ¿Por qué la bancarización?

En términos concretos, el crédito es en Chile y para determinados grupos sociales una de las estrategias más viables hacia el acceso a bienes identificados con ciertas pautas de consumo, y también a bienes y servicios de alimentación, vestimenta, salud y educación. De esa manera, el poder cumplir con las obligaciones financieras se transforma en una preocupación no menor para la sociedad, como lo señalan diversos estudios de opinión pública (UDP, 2008; INJUV, 2010; UNAB, 2011) y la operación microfinanciera se transforma en una conducta recurrente de los familias chilenas (Barros, 2008), cuya práctica diferenciada se hace necesario caracterizar. También resulta pertinente profundizar respecto a los niveles de endeudamiento y a su vínculo con el consumo.

Las observaciones, descripciones y relaciones sobre la bancarización ayudan a fortalecer el estudio sobre la heterogeneidad de los grupos medios, puesto que dicho proceso sería eficiente para efectuar agrupaciones al interior de los sectores medios, y además, invita a debatir sobre sus roles en el modelo de desarrollo, ya sea desde quienes se emplean en ocupaciones relacionadas con el sector financiero o desde el “reemplazo” de antiguos roles del Estado a través de endeudamiento.

Además de ser una temática no abundante en Chile, más bien se mira desde la sociología del consumo más que desde la sociología económica, así que buscamos dar algo de luz y contribuir a indagar acerca las implicancias sociales del uso de ciertos instrumentos financieros y sus formas de operar en relación con grupos sociales.

1.4 Guía de Lectura

El texto se estructura de la siguiente forma: en la primera sección se revisa el debate actual sobre las clases medias, enfatizando en las “nuevas clases medias” y en la “clase de servicio”, así como las distintas maneras como este debate ha sido aterrizado a la realidad chilena.

Posteriormente, se realiza un recorrido por la caracterización de los sectores medios en Chile, subrayando su reconfiguración a la luz de las transformaciones decretadas por el giro neoliberal de mediados de la década del 70. Enfatizamos en este recorrido el papel que tiene la bancarización a nivel estructural en este modelo de desarrollo y su relación con el consumo de bienes durables y de bienes y servicios básicos.

La tercera parte entrega las opciones metodológicas y prácticas sobre el análisis de la bancarización y endeudamiento, especialmente las operaciones realizadas para construir un concepto amplio de grupos medios; las justificaciones para usar la variable ingreso como esencial para esta definición empírica, y la adaptación de conceptos financieros como endeudamiento y bancarización hacia una interpretación más sociológica.

En las secciones siguientes, se presentan los principales resultados, análisis y reflexiones, partiendo por la caracterización de la bancarización en los sectores medios, sus roles “sociales”, el protagonismo del retail en este proceso y una segmentación al interior de los grupos medios construida sobre variables financieras que permite establecer procesos de diferenciación social.

Posteriormente se describe el fenómeno del endeudamiento, distinguiendo dos grandes tipos de endeudamiento (sostenible y vulnerable) con sus respectivos usos y efectos sociales, además de situar este fenómeno en los esquemas interpretativos del modelo de desarrollo actual y su vínculo con las desigualdades, las explotaciones múltiples y la vulnerabilidad. Para finalizar, se ofrece una síntesis de las conclusiones.

II. LA CONTROVERSIAL CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS CLASES MEDIAS

En este capítulo se desarrolla el origen del concepto de clase media, en tanto inserto en teorizaciones sobre la estructura social completa, y en el debate contemporáneo vinculado a revisiones neomarxistas y neoweberianas, que provienen de las observaciones en países avanzados. Se enfatizan conceptos que dan cuenta de la dificultad de delimitación empírica de las clases medias, aún en nuestro país, rescatando la idea de intereses materiales comunes y medios disímiles para llegar a ellos. Por último, se repasa brevemente algunos estudios recientes sobre estratificación que dan cuenta de la caracterización de los grupos medios de hoy en Chile.

2.1 Trayectoria de un concepto difícil

Lo propio de sociedades premodernas era identificar las desigualdades sociales con causas naturales. Por tanto, el concepto de clase social es un fenómeno distintivamente moderno o de las sociedades industriales, donde las desigualdades ya no se deben sólo a características adscritas o naturales —edad, género, raza— sino a organizaciones basadas en representaciones de clase, como fuente de dinámica y de cambios en la edad moderna. Esta afirmación no implica que antes no hubiera clases ni que tampoco que hoy las clases no se relacionen con variables adscritas sino que su influencia es moderada y mediatizada (Crompton, 1997).

Sin embargo, en el último tiempo se ha visto la arremetida de la idea de la pérdida de relevancia del concepto de clase, de la mano con la constatación de que el empleo va perdiendo importancia para la configuración de actitudes sociales e identidad social, debido a sus múltiples cambios y la consecuente disminución de la denominada “clase obrera” y aumento del empleo de “cuello blanco” (Bell, 1976). No obstante, el empleo sigue siendo el elemento central de la estructuración social (Crompton, 1997).

A pesar de las múltiples respuestas empíricas para la pregunta sobre la definición de las clases sociales, lo común es el supuesto teórico respecto a que precisamente existen ciertos criterios que permiten hablar de determinados grupos con características definidas y con un cierto nivel de homogeneidad. Algunas de estas características tienen que ver con la posición común que ocupan ciertos individuos en la estructura social, desde una mirada distributiva, o bien, desde una perspectiva productiva, la posición que tienen en las relaciones sociales de producción (Crompton, 1997).

Marx (1973) se focaliza en la identificación de dos clases principales que explican la existencia de toda la estructura de clases: clase capitalista y proletariado. A pesar de que Marx no niega la existencia de otras clases, en realidad su análisis no pretende ser exhaustivo en ese sentido, sino que sus enunciados tienen relación con la teoría de la clase obrera y su proyecto de sociedad. En su vertiente más política, centra su análisis en capitalistas y proletarios, su dinámica relacional, posibilidades de acción futura y capacidad de constitución. En este sentido, la sociedad capitalista se caracteriza por la división entre el capital y el trabajo, entre los propietarios de los bienes de producción y los que no lo son. Esto no es contradictorio con el escenario de una heterogeneidad social creciente, lo cual por lo demás, resulta empíricamente observable aún por el Marx que recorre Bélgica, Alemania, Francia y Gran Bretaña de mediados del siglo XIX. En resumen, para el foco político de Marx resulta irrelevante referirse en detalle a los grupos medios, toda vez que en su esquema, estos terminan por sumarse a una u otra de las clases principales.

La relación entre las clases principales es siempre dialéctica; la una necesita de la otra. Una actualización de esta concepción proviene de teóricos de la globalización quienes postulan que visiones encubiertamente ideologizadas y unidimensionales de este proceso proclaman la existencia de “ricos que no necesitan pobres” (Beck, 1998).

Otra idea que parece importante es la de prestar atención a tendencias presentes con potencial de cambio futuro. Así como Marx considera al trabajo industrial y sobre todo el régimen de fábrica como un elemento constituyente de clases con un alto potencial de cambio social, se puede observar que cuando precisamente decae el régimen anteriormente mencionado, emergen nuevos escenarios de posibles constituciones más orientadas a los grupos medios (Wright, 1985; Goldthorpe, 1992; Bell, 1976).

Basada en el régimen capitalista de producción, Marx consideró a los obreros asalariados, los capitalistas y los terratenientes como las tres grandes clases de la sociedad moderna. En este contexto, el pequeño industrial, el pequeño comerciante, el artesano, el campesino, luchan contra la burguesía para salvar de la ruina su existencia como tales capas medias (Marx y Engels, 1848).

Situándonos ya a principios del siglo XX, y cruzando desde la esfera de la producción a la de la distribución, Weber define a una clase como a un grupo que comparte un conjunto de probabilidades típicas como la provisión de bienes, la posición externa y el destino personal, derivados del poder de disposición o de su carencia sobre bienes y servicios, para su uso en la obtención de ingresos o rentas. Al introducir la noción de clase media, plantea la polaridad entre “clases propietarias positivamente privilegiadas” (rentistas y acreedores) y “clases propietarias negativamente privilegiadas” (deudores y

pobres). Situada entre ellas, las clases medias serían aquellas capas que sacan sus ingresos de sus propiedades o cualidades educativas (campesinos, artesanos, empleados). La siguiente polaridad que da lugar a la introducción nuevamente del concepto de clase media es la de “clases lucrativas positivamente privilegiadas” (empresarios, comerciantes y profesiones liberales –abogados, médicos, artistas-) y “clases lucrativas negativamente privilegiadas” (trabajadores calificados, semicalificados, no calificados). En medio se encuentra la clase media de campesinos, artesanos, funcionarios, sobre la cual Weber realiza estudios empíricos, preocupado por buscar algún grupo que pudiera liderar un Estado social modernizante en Alemania ante el oscuro futuro que veía para su país en las primeras décadas del siglo XX. En una visión reformista, las contraposiciones de clase pueden llevar a luchas revolucionarias que son primariamente por acceso a la propiedad y su distribución y no por la transformación de la constitución económica.

Más allá del mercado, Weber identifica a los estamentos, como grupos en que se originan privilegios positivos o negativos en la posición social, tales como modo de vida, educación, prestigio heredado o profesional, apropiación monopolista de probabilidades adquisitivas privilegiadas o estigmatización de determinados modos de adquirir, tradiciones o convenciones. Estas pueden descansar en situaciones de clase pero nunca dependen de ellas exclusivamente y una situación estamental puede condicionar en parte o totalmente una situación de clase (Weber, 2005). Los orígenes del estamento se relacionan con distintos factores: étnicos o raciales, por selección de sus miembros, la adscripción política y también la situación de clases. Este último factor es el predominante en la actualidad, dado que la posibilidad de adoptar conductas propias de un estamento se basan en la capacidad económica de realizar estas prácticas, ya que el poder económico puede constituir la base para la adquisición de ciertos niveles de prestigio. Los miembros del estamento practican relaciones sociales bajo criterios de exclusividad, privilegio y el monopolio material. Los grupos estamentales privilegiados desdeñan a aquel que realiza actividades lucrativas, ya que éste podría, con la estrategia de acumulación, conseguir privilegios estamentales. Según esto se concluye que una organización estamental de la sociedad obstaculiza la libre evolución del mercado (Weber, 2005). Estos conceptos son vitales para el análisis empírico de la estructura social de América Latina.

Este primer acercamiento estratificador incluye proletariado, pequeña burguesía, *intelligenzia* (técnicos y comisionistas) y grupos propietarios, en un contexto donde lo que prima son las relaciones de mercado. Weber separa propiedad y lucro lo que resulta de mucha utilidad para adecuar las diferencias económicas entre propiedad y control, particular del capitalismo más avanzado (Weber, 2005).

Ambas teorías, marxista y weberiana, coinciden en una esquematización relacional de la estructura social, a diferencia del funcionalismo, donde la estratificación es un sistema jerárquico gradacional de posiciones que se expresa en una “línea continua”, de acuerdo a la distribución de un determinado elemento. Esta afirmación opera bajo el supuesto de una igualdad de oportunidades que permite a cualquier individuo acceder a las posiciones funcionalmente más importantes y por tanto mejor recompensadas.

Así como para el esquema de Marx el conflicto de clases es inevitable, y para Weber, posible, para el funcionalismo que surge en el Estados Unidos exitoso de la posguerra, existe una innegable relación entre la estratificación social y el orden social. Con el supuesto de que no existe ninguna sociedad que no tenga clases desiguales, la estratificación aparece entonces dando respuesta a una necesidad funcional universal de la sociedad, relacionada con la estabilidad y la motivación (Davis y Moore, en Bendix y Lipset, 1972). Sin embargo, el mismo mecanismo de recompensas diferenciadas produce hostilidad hacia el sistema y provoca una desigual distribución de la participación e integración, una suerte de “disfuncionalidad” (Tumin, en Bendix y Lipset, 1972). Estos esquemas se dedican a describir una determinada situación pero no la explican, es decir, no abordan las causas de la desigualdad, haciendo una lectura del esquema de clases y estamentos weberiano basado fundamentalmente en el concepto de prestigio social.

2.2 Esquemas de clases útiles para el análisis de los grupos medios: heterogeneidades y contradicciones en sociedades avanzadas

El análisis empírico de las estructuras de clase, como clasificación de la sociedad en grupos desigualmente recompensados, usualmente se basa en la estructura ocupacional. Producto de estos análisis, en el mundo industrializado surgen esquemas que describen a las estructuras de clase y otros que buscan indagar en las relaciones entre las clases. A partir de la creciente división del trabajo y la diferenciación ocupacional, el empleo permite identificar los diferentes niveles de recompensa material, posición social y oportunidades de vida. De esta forma, los esquemas de clase ocupacionales se consolidan como herramienta útil de descripción social (Crompton, 1997).

En la línea de los esquemas relacionales de clase y en una crucial continuidad con los conceptos “clásicos”, encontramos dos grandes programas teóricos contemporáneos de esquemas ocupacionales teóricos: la derivación de Weber y las relaciones sociales de intercambio, trabajada por Goldthorpe, y la

derivación de Marx y las relaciones sociales de producción, elaborada por Wright. Ambos constan de un marcado énfasis y preocupación por el “problema de las clases medias”.

2.2.1 Las clases medias de Erik Olin Wright: contradictorias, múltiples, ambiguas

La clase es lo central en el análisis de clase marxiano para explicar cambios y conflictos sociales. Para defender o profundizar esta idea fundamental, el sociólogo estadounidense neomarxista Erik Olin Wright (1992) explica que los teóricos marxistas han tenido dos “impulsos”: mantener el concepto polarizante, agregando otros elementos explicativos tales como el papel del Estado, el papel de la ideología, divisiones entre clases, o bien, añadirle complejidad al concepto mismo de estructura de clases con la esperanza de poder acceder a los mecanismos de las relaciones de clase.

Wright se sitúa en la segunda opción, ya que su trabajo se ha centrado en la elaboración de un concepto de estructura de clases que “diera coherencia y estatus teórico sistemático a los empleados no proletarios” (1992: p.18), las clases medias, con el objetivo de comprender la formación de clases del capitalismo contemporáneo y sus coaliciones probables en torno a los proyectos políticos de la socialdemocracia y el socialismo, en el contexto de la emergente sociedad postindustrial del último cuarto del siglo XX.

En lo particular, el objetivo del autor es construir un concepto de estructura de clases “susceptible de ser usado en el análisis de procesos micro a un nivel relativamente bajo de abstracción” (1992: p. 21), es decir, busca un mayor nivel de concreción en su caracterización, ya que le urge explicar las variaciones empíricas de los modelos de formación de clase entre una sociedad capitalista y otra, y además, observar bajo qué condiciones se pueden dar formaciones de clase que incorporen proyectos de cambio radical. Comprender las posibles alianzas entre la clase media y la clase obrera se relaciona con el estatus político del concepto de clases de Marx.

En la tradición marxista, el concepto de “estructura de clases”, en su nivel más abstracto, busca diferenciar los modos de producción capitalismo y feudalismo, por ejemplo. Por ello, Wright intenta ser más específico y dar cuenta en detalle de las variaciones concretas dentro de las sociedades capitalistas. Algo similar –pero a nivel de agregación de fenómenos sociales- ocurre con lo macro y micro: en el primero la estructura de clases describe una propiedad crucial en su conjunto, pero a nivel micro describe un conjunto de posiciones ocupadas por individuos.

Como tradicionalmente los análisis marxistas se han hecho a nivel macro y “en abstracto”, Wright busca un repertorio de conceptos que puedan usarse para hacer análisis históricos e

institucionales comparativos de las variaciones de las estructuras de clase en las sociedades capitalistas, así como del impacto de la clase sobre los individuos de dichas sociedades. Pero tiene mucho cuidado en aclarar que por ningún motivo los procesos de las teorías de clases pueden representarse adecuadamente a nivel de los individuos y su interacción, sino que “de lo que se trata es entender cómo los contextos macroestructurales constriñen los procesos individuales y como las elecciones y estrategias de los individuos a nivel micro afectan a los estados macroestructurales” (1992: p. 26-27); para ello es necesario manejarse en el nivel micro y macro y decidir un grado de unificación conceptual. Incluso aventura que podría darse que los conceptos weberianos funcionen mejor en lo concreto y micro, y los marxistas, en las transformaciones macrohistóricas.

La estrategia de Wright consiste en aplicar reglas sistemáticas en la derivación de conceptos de estructura de clases a partir de los conceptos abstractos nucleares de la teoría marxista, y así ampliar su capacidad explicativa. Ha elaborado diversas formas en que las relaciones de clase atraviesan los empleos específicos, pues los empleos son los “lugares vacíos” que ocupan los individuos en el sistema de producción. El supuesto tradicional es que un empleo corresponde a una y sólo una clase; por el contrario, Wright sostiene que un empleo puede tener un carácter múltiple y a veces contradictorio. Así, juntando el análisis del modo de producción (macro-abstracto) y el análisis de vidas individuales (micro-concreto) es que obtiene el rendimiento conceptual deseado.

2.2.1a El primer análisis de las clases medias en Wright

Los intereses antagónicos de clases son sólo un punto de partida en el análisis de Wright. Presenta dos enfoques elaborados con el fin de dar una teorización positiva a la categoría *clase media* dentro un marco esencialmente basado en los intereses: posiciones contradictorias y enfoque de la explotación multidimensional. La mayoría de los conceptos de estructura de clases parte de la premisa biunívoca: cada posición está en una y sólo una clase. El concepto de las posiciones contradictorias pretendía romper con esto: algunas de las posiciones en la estructura de clases podrían estar en dos o más clases simultáneamente (Wright, 1985).

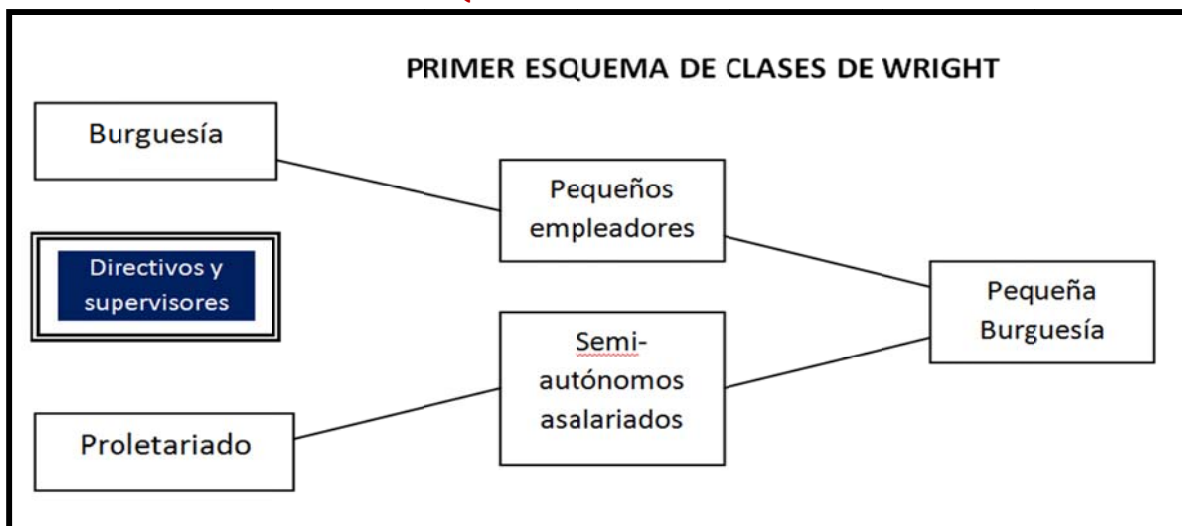
Los directivos, por ejemplo, están en la clase obrera, porque tienen que vender su fuerza de trabajo, y en la clase capitalista, en la medida que dominan a otros en el proceso de producción. ¿Pero cómo es posible estar en dos clases? Como es un enfoque relacional y no gradacional, para que esto tenga sentido las mismas relaciones de clase tienen que ser multidimensionales, entonces. Esto es posible porque no es un conjunto de posiciones ni de individuos sino de prácticas lo que vinculan las

relaciones. De esa forma, el directivo ocupa la posición burguesa en una dimensión y la posición obrera, en otro.

En la elaboración de Wright, hay dos dimensiones principales de la relación: propiedad y control (explotación y dominación). Además, de los directivos, dicho esquema se acomodó para los profesionales, los expertos y los especialistas y técnicos credencializados. Pero el problema aquí es que estos no tenían control sobre los obreros, por lo que no parecían estar en “ambos lados”, aunque intuitivamente no parecían estar en la clase obrera. La solución fue plantear que estas posiciones estaban al mismo tiempo en la clase obrera y en la pequeña burguesía, ya que tenían un control directo sobre su propio proceso laboral, pero tenían que vender su fuerza de trabajo. Les llamó empleados semiautónomos (Wright, 1985). Por otra parte, los pequeños empresarios están en la pequeña burguesía y en los capitalistas. Trabajan junto a sus empleados pero igual los explotan.

El esquema original (1979) combinaba las dimensiones de supervisión y autoempleo, partiendo de la base que las categorías ocupacionales agregadas no podían producir clases sociales. Dicho esquema propone tres posiciones de clase fundamentales: burguesía, proletariado y pequeña burguesía. A estas posiciones se agregaron tres posiciones contradictorias: los gerentes que tienen autoridad sobre su ámbito productivo pero carecen de poder de apropiación del excedente; los trabajadores dependientes semiautónomos con cierto grado de control sobre sus condiciones inmediatas de trabajo pero ni emplean ni ejercen autoridad sobre otras fuerzas de trabajo y los pequeños empresarios que tienen poder de apropiación del excedente pero de limitados negocios.

ESQUEMA No. 1
PRIMER ESQUEMA DE CLASES DE WRIGHT DE 1979



FUENTE: Wright (1985)

2.2.1b El segundo análisis de las clases medias según Wright

Con el objetivo de superar ciertas debilidades reconocidas y ampliar la base conceptual de su trabajo anterior, Wright (1992) presenta la solución de las “explotaciones múltiples”. Los diferentes modos de producción se basan en mecanismos de explotación que se diferencian por el tipo de recurso productivo que por estar desigualmente distribuido le permite a la clase explotadora apropiarse de parte del excedente socialmente producido:

- Bienes de fuerza de trabajo: explotación feudal
- Bienes de capital: explotación capitalista
- Bienes de organización: explotación estatista
- Bienes de cualificación o credenciales: explotación socialista

Las sociedades constan de diferentes formas de combinación de estos mecanismos de explotación. Esto es muy importante, porque abre la posibilidad para que ciertas posiciones en la estructura de clases estén simultáneamente explotadas por un mecanismo y sean explotadoras a través de otro. Esas posiciones son la clase media. Los directivos son capitalistamente explotados, pero son explotadores de organización. Los expertos son capitalistamente explotados, pero son explotadores de cualificación.

De esta forma, se pueden definir dos tipos de posiciones contradictorias no polarizadas:

1. Hay posiciones que no son ni explotadas ni explotadoras, es decir, tienen una parte proporcional de un bien. Por ejemplo, un pequeño burgués autoempleado, con una cantidad media de capital. Esta sería la “vieja clase media”.
2. Como una sociedad concreta no tiene sólo un modo de producción, hay algunas posiciones que son en una dimensión, explotadas, y en otra, explotadoras. Los asalariados altamente cualificados, como los profesionales, están explotados capitalistamente, porque no tienen bienes de capital, pero son explotadores de cualificaciones. Es la “nueva clase media”.

ESQUEMA No. 2
SEGUNDO ESQUEMA DE CLASES DE WRIGHT DE 1985

Bienes de producción Propietarios de medios de producción			No propietarios asalariados			+
Poseen suficiente capital para contratar trabajadores y no trabajar	1. Burguesía	4. directivos expertos	7.directivos semititulados	10.directivos titulados		
Poseen suficiente capital para contratar trabajadores pero deben trabajar	2. Pequeños empleadores	5.supervisores expertos	8.supervisores semititulados	11.supervisores no titulados	0	Bienes de organización
Poseen suficiente capital para trabajar autónomamente, pero no para contratar trabajadores	3. Pequeña burguesía	6.no directivos expertos	9.obreros semititulados	12. proletariado	-	
		+ 0 - Base de cualificación				

FUENTE: Wright (1985)

2.2.2 La controversia entre neomarxistas y neoweberianos

Ante tanto problema, plantea Wright, lo mejor sería abandonar la pretensión de llegar a lo micro con la teoría marxista, sólo mantener su capacidad en lo macro, y usar los conceptos weberianos para lo micro. Pero esto debilitaría la capacidad explicativa general de la teoría marxista, lo que no es deseable desde el punto de vista político. Otra solución es mantener lo macro, pero también lo micro y vivir con un cierto grado de inconsistencia conceptual, para poder avanzar en la investigación empírica, dejando de lado la discusión conceptual, de manera temporal. Pero hay una tercera opción: abandono total de la expectativa de que el análisis marxista sea capaz de proveer una conceptualización concreta para las clases medias. De hecho, muchas dificultades del marco marxista desaparecen en el análisis weberiano, porque en su tradición conceptual está libre de tres cargas teóricas que pesan sobre el marco conceptual marxista.

- a. Clase, modo de producción y teoría de la historia. El análisis weberiano no debe cuadrarse con ningún modo de producción ni alguna otra abstracción ni secuencias de precapitalismo, postcapitalistas, etc.
- b. Explotación y clases antagónicas. A pesar de que el concepto weberiano de clase también es relacional, no está basado en un modelo de relaciones polarizadas. Pueden partir agregando muchas otras clases sin contradicciones.
- c. Ambición de ordenación teórica de los conceptos. La menor pretensión teórica y conceptual les permite adoptar de una actitud bastante pragmática y empírica respecto distinciones más específicas de la estructura de clases.

La ausencia de estas constricciones teóricas les hace más fácil situar en la estructura de clases a categorías como profesionales, empleados técnicos y directivos. Por ejemplo, no hay razón para entrar en la discusión relativa a si los bienes de cualificación polarizan a quienes los tienen y a quienes no, lo que basta es que dichos bienes constituyen la base de oportunidades económicas promovidas en relaciones de intercambio.

Goldthorpe⁴ (1992) señala que ciertas propiedades de la situación de trabajo forman la base de la diferenciación estructural entre la clase obrera y la clase de servicios: ejercicio de autoridad directiva, discrecionalidad, responsabilidad y autonomía, implican una relación de confianza entre empleador y empleado. Esta confianza sustituye al simple contrato por una relación de servicio, cuyo elemento central son las recompensas más allá del ingreso corriente. El concepto de clase se basa en diferencias, pero no en antagonismos intrínsecos, ya que de todas maneras puede haber conflictos.

¿Por qué no cambiar de bando entonces y adoptar el enfoque weberiano? Porque Wright tiene un compromiso con las constricciones teóricas, en base a tres consideraciones:

- A. Políticamente, el marxismo es el marco teórico más comprehensivo y apasionante para entender las posibilidades y obstáculos de la emancipación social.
- B. Teóricamente, porque es fundamental para que el concepto de estructura de clases figure tanto en el análisis del cambio macrosocial como del conflicto social de determinados tipos de sociedad, con la densidad adecuada.
- C. Metodológicamente, a la hora de elaborar conceptos micro es mejor tener un marco macro, para no caer en especificaciones a la medida. En realidad, no se trata de escoger entre dos teorías, sino entre una teoría y una no-teoría.

Por ende, concluye Wright, hay que seguir trabajando en desatar los nudos conceptuales, no evitarlos. Vuelve a centrarse en la clase media y señala que es fundamental dicha tarea para lograr un catálogo detallado de conceptos de estructura de clase que puedan ser usados tanto a nivel macro y micro teniendo como base a los modos de producción y además es de suma relevancia para los procesos micro de formación de clase. Sin embargo, agrega que surgen “nuevas complejidades” ya no sólo de la comprensión de las clases medias, sino del problema de vincular las estructuras de clase a las vidas individuales.

El vínculo simple entre *individuos-en-empleos* y *clases* tiene que ser modificado.

- 1) Los individuos pueden tener **más de un empleo formal** y además, los intereses materiales de una clase puede que no estén asociados a empleos en cuanto tales

⁴ El análisis de clases del británico John Goldthorpe se revisa más adelante en esta misma sección.

- 2) Se debe incluir las **posiciones mediatas de clase**, que son “posiciones que derivan de diversos tipos de redes sociales más que de las relaciones sociales de producción”.
- 3) Existe una **dimensión temporal** de los intereses materiales, sobre todo en la medida en que estos van unidos a las carreras.

2.2.3. Nuevas posiciones contradictorias

Más allá de nuevas formulaciones esquemáticas, las “nuevas complejidades” detectadas por Wright en su segundo análisis de las clases medias son útiles para comprender mejor el problema de las clases medias y traen nuevas conceptualizaciones:

Posiciones múltiples. Hay muchos individuos que tienen más de un empleo. Desde otra perspectiva, hay muchos individuos que más que tener dos empleos, poseen una propiedad capitalista (y reciben parte de su renta en concepto de inversión capitalista) al tiempo que están empleados en algún trabajo. Esta situación se da en altos directivos que reciben un sueldo y que además tienen acciones de la misma empresa, pero hay un amplio espectro de individuos que tienen un sueldo que les alcanza para convertir parte de su renta salarial en inversiones y ahorros. Reconoce que en muchos casos estas inversiones son triviales y no alcanza para configurar intereses materiales de clase, pero tal vez no en directivos y profesionales.

Posiciones mediatas de clase. Wright detalla que en algunos casos hay formas en que los intereses de clase están condicionados por las relaciones sociales, como las relaciones de parentesco y familia. El caso más evidente son los niños, pero también las amas de casa no asalariadas, los desempleados, los pensionados y los estudiantes. Así las cosas, una estructura de clases en el nivel concreto de análisis debería entenderse como el resultado de la totalidad de relaciones de clase mediatas y directas.

En las discusiones sociológicas convencionales, la unidad fundamental de las estructuras de clase es la familia, más que el individuo. Y generalmente la posición de clase está determinada por la posición de clase del empleo de cabeza de familia, normalmente el varón. De esa forma, las posiciones de clase del resto de la familia se derivan de eso. El fundamento es que todos los miembros comparten intereses materiales porque son una unidad de ingreso y consumo, que generalmente el ingreso del marido es mayor al de la esposa, y el bienestar material de la familia será mayor si se privilegia el empleo del marido por sobre el de la esposa (Wright, 1992).

Como esto ha recibido muchas críticas, Wright estima conveniente que los intereses materiales globales de los individuos resultan de algún tipo de combinación ponderada de esas posiciones directas y mediatas. Se abre a una nueva posición contradictoria, entre directas y mediatas. Así variará la forma en que se vincula las posiciones de clase a la vida de los individuos. Por ejemplo, en el caso de las mujeres casadas, puede que su posición mediata sea más influyente si son dependientes económicamente del marido.

Posiciones temporales. A veces se critica lo estático del análisis de clase. En realidad, al hablar de intereses materiales se habla también de futuro, entonces dos obreros en una idéntica posición, pueden tener distintos intereses materiales si uno está seguro de ir ascendiendo y el otro “sabe” que siempre será obrero. Wright llama a distinguir las carreras de clase y la movilidad entre carreras. Este último sería el típico caso de ascenso, pero el primero se refiere a ciertos caminos trazados, así como la carrera funcionaria o militar, y pone el ejemplo de que a directivos en algunas empresas lo hacen pasar por todas las funciones, pero en realidad nunca han dejado de ser directivos. Señala que es difícil en todo caso, distinguir entre uno y otro. También puede aplicarse esta indeterminación temporal a las posiciones mediatas: si una mujer casada se divorcia o enviuda, puede cambiar su posición mediata.

Profesionales y expertos. La famosa explotación de cualificación se basa en la “problemática” afirmación de que el excedente apropiado por los propietarios de cualificación/credenciales implica explotación ajena, lo cual a primera vista no parece un elemento muy relacional por lo que Wright se pregunta quién sería el explotado en esta situación.

La solución de los “empleados semiautónomos” involucra relaciones porque la autonomía implica a otros, pero se enmarca demasiado en la esfera de la dominación, dejando de lado el tema de los intereses materiales y el antagonismo. Pero la intuición de que esos empleos de expertos y profesionales no son de la clase obrera es muy fuerte. Dejemos eso de lado y hagamos cuenta que son parte de la clase obrera para pensar que podrían ser parte de la clase media, pero ya no desde una perspectiva relacional sino que temporal. La primera consideración es que los expertos y profesionales tienen la capacidad de capitalizar sus ingresos, en parte, porque si sus cualificaciones son escasas sus ingresos suben; son sus “rentas credenciales”, y más allá del concepto de explotación es un hecho que reciben un componente de ingreso por encima de los costes de reproducción de su fuerza de trabajo. Esto a lo menos genera estratos dentro de la clase obrera. Cuando estas “rentas credenciales” son amplias y crecen con el tiempo, debido a las carreras, generan una capacidad considerable para que los

individuos las conviertan en propiedad capitalista. En este caso ya no es una posición contradictoria, sino que simultánea.

La segunda consideración es que es razonable pensar que la mayoría de los profesionales y expertos no directivos son pre-directivos, entonces sus posiciones actuales no están en contradicción, pero sus carreras si lo están.

El tercer aspecto temporal relacionado con las carreras profesionales es lo que llama la “clase sombra pequeñoburguesa”: los profesionales liberales como doctores y abogados que tienen la posibilidad de autoemplearse. Esto implica que el doctor “elige” vender su fuerza de trabajo cuando se emplea, no es que esté obligado.

Los profesionales y expertos están en posiciones contradictorias de clase media por su capacidad de capitalizar sus ingresos y de sus trayectorias de carrera conducentes a las jerarquías directivas y a opciones de ser pequeñoburgueses. Aquí se genera una ambigüedad ¿qué pasa si no se hace uso de esta capacidad? El ingreso discrecional puede traducirse en mayores niveles de vida antes que en inversiones, pero en realidad lo importante es tener la capacidad de hacerlo.

Lo que sí está claro que se trata de posiciones con un grado de indeterminación, ya que no dependen simplemente de sus empleos corrientes, sino también de estados futuros ligados a esos empleos, y eso a su vez depende de elecciones y estados contingentes. Son “posiciones objetivamente ambiguas”. Es en la medida que estos profesionales y expertos tienen estas potencialidades es que pueden considerarse de “clase media”. No obstante el valor de estas dimensiones temporales, el carácter mismo del empleo profesional sigue siendo no proletario, para todas las intuiciones teóricas. Wright piensa que esto proviene de la olvidada dimensión de la “experiencia vivida” y no de los intereses materiales. En todas las categorías de análisis, los profesionales están menos proletarizados, es decir, son menos alienados, y por tanto están en una “clase media”.

Directivos. Hay dos razones para cambiar las explicaciones respecto a los directivos del primer análisis (posición contradictoria capitalista y obrera) al segundo (explotadores de bienes de organización). La primera razón es similar a la de los empleados semiautónomos y la segunda es que la mencionada explotación era vital para el análisis de la sociedad postcapitalistas, y recordemos que en el análisis marxista siempre hay una clase del modo de producción actual que tiene el germen del posterior modo de producción.

Wright señala que estas explicaciones no son muy convincentes porque es obvio que los directivos quedan fuera de la clase capitalista pero se ligan a sus intereses, así como los encargados y

supervisores menores se ponen del lado de la clase obrera. Aun cuando reconoce que finalmente el concepto de posición contradictoria es más apropiado, considera que no hay que dejar de lado la explotación de bienes organizacionales, y la distingue claramente de los bienes de cualificación, ya que explica que en este caso el mecanismo de explotación depende del poder efectivo de los directivos dentro de la producción gracias a sus responsabilidades, y no de la escasez de una competencia en particular. Termina subrayando que en el caso de las grandes corporaciones, los directivos reciben “rentas de lealtad” tan altas que ya no son contradictorios sino que derechamente capitalistas, a pesar de su estatus de empleados. En lugar de dos clases polarizadas tenemos posiciones contradictorias, mediatas, temporalmente estructuradas, objetivamente ambiguas, duales. En lugar de una sencilla visión histórica macrosocial de una confrontación de dos actores, tenemos un cuadro de múltiples coaliciones de mayor o menor probabilidad, estabilidad y poder, pugnando por múltiples futuros posibles.

2.2.4 La clase de servicio como redefinición de los grupos medios según Goldthorpe

Con un análisis marcado por el despertar de las sociedades industrializadas en las revoluciones de los 60, luego de un par de décadas “felices”, corroboradas por el análisis funcionalista, y una preocupación por el potencial sociopolítico de las clases medias contemporáneas, el británico John Goldthorpe (1972) realiza observaciones críticas respecto a los argumentos de la interpretación estadounidense del desarrollo de la estratificación social en las sociedades industriales, bajo las dimensiones de diferenciación, consistencia y movilidad.

A la afirmación de que hay menos distancia en renta, riqueza, estatus y poder político; que existe más población en las filas medias de la distribución, y que la economía y tecnología logran que aumente progresivamente el número de roles ocupacionales de alto nivel, Goldthorpe entrega datos empíricos de que la nivelación de las rentas se da sólo en ciertas escalas y que la innovación tecnológica provoca mayores niveles de desempleo estructural. En relación con la creencia de que el aumento de las rentas medias provoca consistentemente un aumento hegemónico de los valores y cultura de la “clases medias”, Goldthorpe explica que siempre existe la diferencia entre jefes y empleados. Y sobre la movilidad, Goldthorpe señala que cada vez se hace más difícil que los trabajadores ordinarios sean promovidos, ante el aumento de capital educativo de los profesionales y directivos.

En estas críticas, subyace la delimitación del concepto de clase de servicio como clases medias, en las que inicialmente incluye a empleados profesionales, de administración y dirección. El surgimiento de

esta clase ha generado problemas en el debate sociológico, en particular a quienes buscan que el análisis ofrezca alguna interpretación sobre la direccionalidad del cambio político futuro y sus consecuencias sobre la estabilidad o inestabilidad del orden capitalista, ya que por ejemplo, mientras Wright (1992) ve en ella una potencial alianza con las clases populares para la instalación de políticas radicales, Goldthorpe (1992) resalta su potencial perfil conservador del *statu quo*, para así defender sus posiciones, precisamente de los grupos “inferiores”.

En la división ocupacional del trabajo, esta nueva clase representa un estadio de evolución superior en la constitución de los “estratos intermedios”, distinta a la catalogada por Marx. Usualmente, se había planteado que estos estratos serían temporales y que se asimilarían a la clase obrera por “proletarización” o a la clase capitalista por su “incorporación”. Como ya veíamos con Wright (1985, 1992) existe una porción de los estratos intermedios que no pueden asimilarse a las clases “polares”, lo que marca una apasionante discusión. En este marco, “nueva clase obrera”, “clase profesional y directiva”, junto a las posiciones contradictorias de Wright son algunos intentos de conceptualización, insuficientes para Goldthorpe, ya que “los intentos marxistas por adaptar el análisis de clases a la expansión de cuello blanco de nivel alto, y por alcanzar alguna comprensión de las implicaciones políticas de esa expansión, difícilmente pueden considerarse exitosos.” (Goldthorpe, 1992: p 232-233). También considera inapropiado, como se aprecia en su crítica a la interpretación americana, considerar que la estructura ocupacional se ha elevado gracias al crecimiento económico⁵.

Su propuesta, con una eminente base weberiana -aun cuando algunos autores destacan sus consideraciones marxistas, en lo que dice relación con las condiciones de empleo (Méndez & Gayo, 2007)- se constituye desde la diferenciación entre salario y honorario. El honorario se otorga por un servicio que implica una dosis de confianza, lo que los hace muy diferentes a nivel moral. El “compromiso moral” que estos empleados mantienen con la organización es lo que permite que el poder de conducción y control de la organización se difumine, se les confiera responsabilidad, autonomía y discrecionalidad. Se les delega autoridad y se recurre a su conocimiento especializado y experto (exigencias organizacionales), por lo que es requisito la confianza. No se trata tanto de ofrecer una recompensa por un trabajo realizado como de ofrecer una compensación y un reconocimiento en pago de la aceptación de una obligación de hacer honor a la confianza fielmente” (Goldthorpe, 1992: p. 238). Esta clase puede presentarse como diferenciada entre situaciones (por ej. directiva o profesional), como dividida sectorialmente (público o privado) o como estratificada en términos de riqueza, hábitos de consumo, ingresos, etc.

⁵ Argumento basal de la legitimación del estilo de desarrollo chileno desde 1975 a la fecha.

Finalmente, lo que define las posiciones de clase son las relaciones de empleo, tipo de contrato y estabilidad. Goldthorpe elabora un esquema de clases usando dos criterios principales: situación de mercado (fuentes y niveles de ingresos y condiciones de empleo) y situación de trabajo (posición en sistemas de autoridad y control de una organización). De esta forma, se obtienen 3 niveles y 7 categorías.

ESQUEMA No. 3
ESQUEMA DE CLASES DE JOHN GOLDTHORPE

Clase de Servicio	I (Alta)	Profesionales, administrativos, funcionarios de alta graduación, directivos empresas grandes
	II (Baja)	Profesionales administrativos y de baja graduación, técnicos alta graduación, directivos pequeñas empresas
Clases Intermedias	III	Empleados no manuales en administración y comercio, empleados de servicios
	IV	Pequeños propietarios y artesanos autónomos
	V	Técnicos de baja graduación, supervisores trabajos manuales
Clases Trabajadoras	VI	Trabajadores calificados manuales
	VII	Trabajadores manuales semicalificados y no calificados

FUENTE: Goldthorpe (1992)

Esta organización es similar a las escalas jerárquicas convencionales de prestigio o estilos de vida, pero según Goldthorpe no es jerárquica sino que refleja la estructura de las relaciones de clase. Su esquema es realmente un punto de partida para hacer un análisis de clase, pues señala que estas categorías son sólo la base para estimar el grado de formación real de dicha clase, es decir, su identidad demográfica, la que se relaciona con cuán afincados están los miembros de una colectividad a determinadas posiciones a lo largo del tiempo, y qué tipo de movilidad han experimentado. Según los datos empíricos analizados por Goldthorpe, ha aumentado la demanda por el número de profesionales, administradores y directivos, y solo una minoría de los miembros de este grupo desciende de padres que también eran parte de él. Pronostica que la alta continuidad con que se detentan las posiciones de clase de servicio lo que afectará positivamente su identidad demográfica en el futuro con una amplia base de reclutamiento intergeneracional. “No solo los individuos tienden, una vez establecidos en la clase de servicio, a retener sus posiciones, si no que puede decirse que similar tendencia se aplica también en el caso de las familias; y de esta manera, naturalmente, la identidad demográfica de la clase de servicio adquiere un mayor desarrollo” (Goldthorpe, 1992: p. 249).

Precisamente, el sentido de este esquema es su usabilidad para aplicarlo a diversas sociedades industriales avanzadas y medir comparativamente la movilidad –entendida como movimientos de

individuos entre clases sociales u ocupaciones- y asentamiento demográfico de las distintas categorías de la estructura de clase. Uno de los principales intentos en este sentido es *The CASMIN Project*⁶, iniciativa que buscaba tratar adecuadamente los efectos en la movilidad de los desarrollos estructurales de la economías nacionales, y a la vez hacer un aporte al campo de la formación y descomposición de clases, los vínculos entre estructura de clases y sistemas educacionales. A través de este estudio, se observó que las tasas de movilidad absoluta pueden variar entre las sociedades, pero el régimen de movilidad subyacente o sea las tasas de movilidad relativa, muestran similitud entre todas las sociedades con economías de mercado y basados en familia nuclear, no obstante el proceso de industrialización no es homogéneo ni uniforme.

En otro contexto, sólo considerando al Reino Unido, tiene la tesis de que como la clase de servicio ha crecido, ha habido movilidad ascendente para cubrir esas posiciones, con lo que cualquier individuo ha podido acceder a esa clase. Quienes han ascendido han debido obtener un título académico para hacerlo; proceden de todas las otras clases sociales; son más los que han ascendido que los que han descendido; por el contrario y la clase trabajadora ha disminuido. Se puede responder entonces que hay movilidad social, principalmente ascendente, después de la Segunda Guerra Mundial. No obstante, para Goldthorpe, esto no implica hablar de una sociedad abierta, centrándose en el acceso a la clase de servicio y el modelo de la fluidez social, lo que arroja gran estabilidad de las clases de servicio, ya que los hijos tienden a mantener posiciones de los padres; poca movilidad entre clase más alta y las de trabajadores manuales calificados, semicalificados y no calificados; hay más movilidad en clases intermedias en todos sentidos, concluyendo que la sociedad británica en particular no tiene mayor apertura, dando un duro golpe las pretensiones funcionalistas y el discurso del *American Dream* (Méndez y Gayo, 2007; Erikson & Goldthorpe, 1992).

En sintonía con lo anterior, el esquema de clases Goldthorpe ha sido pertinente para estudiar procesos de movilidad en América Latina, específicamente donde se discute un probable aumento de las posiciones de clase media.

2.3. Intereses comunes, estrategias diferenciadas: bienestar y tácticas de acceso

Si bien hay otros elementos que enriquecen el análisis tales como la experiencia vivida y capacidades para la acción colectiva, para Wright los intereses materiales constituyen el nivel basal para

⁶ *Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Societies*

la elaboración de conceptos en todos los planos. Esta idea es fundamental para comprender la relación entre estructura y relaciones de clase y prácticas socioeconómicas.

Wright (1992) define dos tipos de intereses: intrínsecos, que se refieren a los fines de la acción, e instrumentales, que son los medios necesarios para llegar a esos fines. En el análisis de clase, los intereses instrumentales son prioritarios. Por ejemplo, si bien todos tienen un interés intrínseco por un bienestar económico, las diferencias surgen en los medios para llegar a ello, ya que las estrategias de la clase trabajadora para llegar al bienestar son muy distintas (y se supone opuestas) a la estrategia de la clase capitalista.

Las relaciones sociales de producción determinan un conjunto de mecanismos mediante los cuales los individuos consiguen acceso a los recursos materiales y al producto social generado por esos recursos. Así se generan dos tipos de intereses materiales ligados a esos mecanismos: bienestar económico y poder económico. El bienestar económico no es el ingreso ni el consumo, sino que se refiere a un paquete trabajo-ocio-ingreso. Los individuos de una determinada clase tienen intereses comunes con respecto al bienestar económico, pero no significa que tengan el mismo nivel de bienestar económico.

También es bastante probable que individuos con rentas similares tengan distintos intereses de clase, incluso opuestos, si la renta se genera a través de diferentes mecanismos, como por ejemplo obreros y granjeros pequeñoburgueses. En suma, “los intereses de clase respecto al bienestar económico vienen determinados por lo que una persona debe hacer para conseguir un determinado nivel de bienestar económico, esto es, por los mecanismos generadores de bienestar, no por el resultado en sí” (Wright, 1992: p. 34).

Para Wright, lo que define los intereses materiales de clase no es el nivel de bienestar, ya que dicha aspiración es común para todos. Una parte de ese bienestar la define como el paquete trabajo-ocio-ingreso, y lo que distingue no es el resultado, sino que las tácticas y estrategias que se usan para llegar a él. La bancarización, por ejemplo, podría ser considerada una de las principales estrategias que se ha consolidado en ciertos grupos, propiciada fundamentalmente por el modelo de desarrollo vigente. En este proceso han participado fundamentalmente los grupos medios, e incluso en los últimos años, segmentos más bajos de la población, en términos de ingreso.

Además de distribuir el bienestar, las relaciones sociales de producción distribuyen una forma de poder que implica la capacidad de control sobre el plusproducto. Así como en el caso anterior, las diferencias no están el resultado sino en la forma, en la estrategia que usa una clase para acceder a ese excedente (Wright, 1992). Por ejemplo, capitalistas y señores feudales no son lo mismo, a pesar de que

se apropian de los excedentes, porque tienen distintos mecanismos para llegar a ello. Este tipo de control afecta tanto a nivel macro como a nivel micro.

En la teoría marxista, el interés por el bienestar y el interés por el poder se conectan a través del concepto de explotación. Gracias a la apropiación del excedente, los explotadores obtienen más bienestar que los explotados y a su vez más poder. Así, decir que los miembros de una clase tienen los mismos intereses materiales es decir que tienen la misma posición frente a la explotación. Además, por medio de la explotación, estos intereses de clase están relacionadamente ligados a los de otras clases, de manera opuesta, a diferencia de los weberianos, y también así se explica por qué la estructura de clases se asocia al conflicto de clases. No obstante, Wright reconoce la inevitabilidad de los conflictos de clase: algunos procesos sociales pueden bloquear la conversión de la explotación en un conflicto colectivamente organizado, o bien, surgen compromisos de clase, es decir, estados institucionales donde se hacen concesiones mutuas, como Estado de Bienestar o de Compromiso.

Como señalamos anteriormente, no son los resultados de la distribución del bienestar y poder lo que define los intereses de clase, sino que “las comunes condiciones materiales que configuran las elecciones y estrategias disponibles para llegar a esos resultados” (Wright, 1992: p. 41-42). Para los capitalistas, el bienestar económico depende de estrategias como extracción del plusproducto a trabajadores, innovación tecnológica, inversiones exitosas, competencia agresiva; los trabajadores deben vender exitosamente su fuerza de trabajo, mediante estrategias individuales (formación, promoción, movilidad geográfica) y colectivas (sindicación, política revolucionaria). Estar en la misma clase implica que tienen este mismo dilema de acción individual o colectiva. El tipo de estrategias puede darse dentro del juego del capitalismo, pero también en miras a discutir sobre qué juego se debe jugar.

La pertinencia de este trayecto conceptual se aprecia al advertir que en el estilo de desarrollo socioeconómico de Chile modelado en los últimos 35 años, hay un aumento del bienestar para todos los grupos sociales con matices diversos y la consolidación de una tendencia al uso de parte de ciertos sectores, de estrategias basadas en el uso intensivo y extensivo de prácticas financieras para llegar a dicho bienestar, de carácter diferenciado entre cada grupo, de carácter eminentemente individual.

2.4 Estudios recientes de estratificación en Chile: de las desigualdades a las clases medias

En nuestro país, los estudios de estratificación social nunca han prestado tanta atención a las clases medias siendo desplazado por temas de pobreza primero y desigualdades después (Espinoza y Barozet, 2009). Recientemente, se amplían a estudiar todos los sectores de la sociedad, con el supuesto de que no se puede investigar un grupo en particular sin considerar su posición y relaciones con respecto al resto (Filgueira, 2001).

Algunas investigaciones sostienen la presencia de fuentes adscriptivas de desigualdad (Angelcos, Sémbler y Pérez, 2006): las distancias educativas entre clases continúan siendo muy pronunciadas y permanecen como barreras difícilmente superables para la movilidad social. El nivel educativo de los padres, aún más que el ingreso familiar, aparecen como el principal determinante de la educación de los hijos. La superposición de distribuciones concentradas del ingreso y de las oportunidades educativas, apuntan hacia una persistencia de las desigualdades interclasistas, dificultando el surgimiento de formas igualitarias de ciudadanía, capaces de cimentar nuevas relaciones de solidaridad social (Torche y Wormald, 2004).

En León y Martínez (2001), mediante una aplicación de las ya clásicas categorías sociales elaboradas en los 80, analizan las transformaciones desde la perspectiva de movilización, movilidad y la reproducción de las desigualdades, en el sentido de que el nivel educacional de los jóvenes depende en demasía del nivel educacional de sus padres, o luego del ingreso de su hogar de origen. Además, se indica la predominancia del estilo de vida mesocrático -ahora orientado por el consumo- por sobre el estilo de vida obrero, con una fuerte tendencia a la inorganicidad, el distanciamiento a nivel de ingresos entre las clases medias y bajas, y lo que llamamos el posicionamiento de una burocracia privada.

En Núñez y Risco (2004), se demostraría que Chile tiene una alta transmisión de la condición socioeconómica de los padres a sus hijos, situación que iría siendo modificada a contar de los 90, etapa que coincide con el aumento de la cobertura educacional y años de escolaridad. Particularmente fundamental resulta el esquema propuesto por Torche (2006), modelo weberiano centrado en la variable ocupacional y que revela que la estructura chilena de clase no está marcada por diferencias del mercado laboral chileno, tales como la distinción entre sectores formal-informal y público-privado. El valor de la clasificación construida y su validación con diversos indicadores entrega una completa caracterización desde el punto de vista ocupacional, que eventualmente puede servir de punto inicial, desde una perspectiva metodológica, para contrastar dichas variables con los elementos que este

estudio pretende caracterizar. Además, sus estudios junto a Guillermo Wormald, dan cuenta de manera acabada de las tendencias de movilidad en Chile, objetivo final de la aplicación de dicho esquema (2004, 2005).

En un plano más propenso a las subjetividades, el estudio de Barozet (2006) sobre el “pituto” en la clase media y su supervivencia como mecanismo de solidaridad significa entrar “en terreno” sobre ciertas lógicas que tienen un lugar en las clases medias y que la caracterizan como tal.

Barozet y Espinoza (2008) reconocen otras dimensiones subjetivas de la estratificación social y nuevos principios de diferenciación:

- a) **Inconsistencia de estatus en la clase media:** Quienes avanzan en su ocupación a veces no perciben ese ascenso en su estatus. Por lo tanto, la identidad ya no se basa en posición laboral sino en símbolos de estatus. Una forma de entender esta inconsistencia parece ser el endeudamiento.
- b) **Variable territorial:** A pesar de importantes variaciones territoriales que existen en Chile, poco se sabe sobre la estructura de oportunidades que ofrece cada región o comunas a sus habitantes.
- c) **Variable género:** El lugar de la mujer en la estratificación social, en base a su integración en la fuerza de trabajo, cambió drásticamente la forma en que se entiende el mercado laboral en Chile y también la definición de las ubicaciones de los hogares en esta estratificación, debido a la existencia de patrones diferenciados de movilidad para las mujeres.
- d) **Capital social:** Las relaciones sociales que posee cada persona son un elemento clave al momento de establecer su estatus, porque se encuentra asociado con su capacidad de acceso y movilización de recursos.
- e) **Políticas redistributivas:** La medición del estatus no incluye elementos vinculados a los efectos redistributivos de la acción estatal, salvo por el impacto en los niveles de ingreso. Este tema, que ha sido introducido ampliamente en Europa los estudios de estratificación social, aún no sido abordado frontalmente en Chile.
- f) **Origen de la movilidad:** En lo que se refiere a la movilidad y a la reproducción de la estratificación social, es notable el paso de una movilidad que se origina fundamentalmente en los procesos estructurales de urbanización, industrialización y transición demográfica a otra en la cual prima las disposiciones y las estrategias individuales de acceso a recursos (Torche y Wormald, 2004; Espinoza, 2006).

Tangencialmente al tema de la bancarización y endeudamiento, destacamos las descripciones del consumo de los sectores medios en los 90 (Aritzía, 2002) y el análisis de la evolución histórica del

consumo tecnológico en clases medias (Lizama, 2010). Desde la perspectiva económica, Aparici y Morales (2004) han analizado la estructura de financiamiento de los hogares chilenos, mientras que Morales y Yáñez (2006) han hecho lo propio con la oferta de los créditos de consumo, enfatizando los nuevos actores institucionales en juego. Flores (2006) repasa la situación de los créditos en las últimas décadas.

En esta sección se revisó como se inserta el concepto de clase media en los grandes programas clásicos marxista y weberiano, para luego detenerse en las teorías de Wright y Goldthorpe, que otorgan un papel preponderante al análisis de las clases medias en la conceptualización de la estructura social contemporánea de los países avanzados. Entre sus enriquecedores conceptos hemos destacado las explotaciones múltiples, el binomio intereses/estrategias y las ideas sobre la existencia de clases medias, en plural, y como se inserta en ellas la clase de servicio. Por último, se reseñaron los estudios más recientes sobre estratificación en Chile y parte de la bibliografía disponible, a nivel de estudios, sobre bancarización y conducta financiera.

III. CLASES MEDIAS, MODELOS DE DESARROLLO Y BANCARIZACIÓN

En este capítulo se hace un breve recorrido sociohistórico por la trayectoria de los grupos medios en Chile, enfatizando las transformaciones sufridas producto del ajuste estructural de los años 70, que dieron pie para hablar de las nuevas clases medias. En ese afán se da cuenta de los cambios en su dinámica de movilidad social, su organicidad, su manera de relacionarse con el Estado y principalmente, su estructura ocupacional y su rol en el modelo de desarrollo socioeconómico. En este contexto de modificaciones e impactos es que queremos poner sobre la mesa la bancarización, como causa-efecto de los cambios en los grupos medios y sus nuevas caracterizaciones.

3.1 Origen y trayectoria socio-histórica de las clases medias en Chile

3.1.1 Primera clase media y clase media desarrollista

Hacia el periodo cercano a la Guerra del Pacífico, se constata la presencia de un Estado organizado, con avanzada autonomía y alto crecimiento en relación al resto de América Latina (Pinto, 1970). El estilo de desarrollo asociado a un “crecimiento hacia afuera” basado en el auge monoexportador del salitre permitió, antes que el surgimiento de una burguesía emprendedora, un flujo de recursos hacia el erario fiscal con una ampliación de los servicios públicos y grupos sociales dependientes de ellos. Así, la expansión de la actividad estatal influyó en el desarrollo de sectores de “clase media” concentrados en los principales centros urbanos. Ahora bien, hasta los años 20 la clase media estaba constituida por pequeños propietarios, profesionales independientes, trabajadores del comercio y artesanos.

La especificidad del capitalismo latinoamericano respecto al mundo occidental se basó en la instalación sin contrapeso de una economía de exportación de productos primarios con industrialización retrasada. Ni burguesía pujante ni proletariado industrial consolidado: en América Latina lo que se impone es el predominio de los propietarios latifundistas, una clase media en expansión fundamentalmente a expensas del Estado y a la debilidad del proletariado organizado.

En el caso concreto de Chile, el gobierno de Arturo Alessandri (1925-1932) puso a los grupos medios y populares por sobre la oligarquía como estrategia política, algo refrendado por Ibáñez durante su periodo autoritario (Pinto, 1970). Sin embargo, desde sus inicios, esta diversificación de la estructura social, propia de sociedades modernas se vio casi al margen de cambios en la estructura económica.

“Mientras que en Europa esos estratos básicos de la sociedad moderna –y sus expresiones políticas, que son las clases medias y obrera– se desarrollaron al compás de la mutación característica de la revolución industrial, en Chile lo hicieron a espaldas de cualquier alteración sustantiva del sistema productivo, salvo en lo que respecta al enclave capitalista-exportador de la minería, y aún en este caso con las excepciones de su naturaleza dependiente y primaria” (Pinto, 1970: p.17).

Con la instalación del Frente Popular en el poder (1938), se inaugura el periodo denominado de sustitución de importaciones, cuyas características teñirían al país, hasta 1973. Uno de sus principales rasgos es la relación casi simbiótica entre clases medias y el proyecto desarrollista encabezado por el Estado que cambió la estructura productiva del país. Gracias a ello este grupo evolucionó ya no por medio de la movilidad social desde las clases populares, sino que se constituyó desde el Estado: fue el ascenso de los funcionarios y empleados del aparato estatal.

Es sobre esta clase media que se basan los primeros análisis de estratificación, reconociendo los factores que la configuraron: migración campo-ciudad, impacto de la expansión de servicios básicos, creciente inversión pública en educación, salud y previsión, características de un Estado como nunca antes benefactor. El acceso a los recursos del Estado constituía un elemento clave en la reproducción de la clase media, la cual, mediante su control del aparato burocrático, y un sistema político abierto a sus intereses, lograba ventajas que caracterizaban su estatus (Barozet, 2006): los empleados, especialmente los del sector público, mediante leyes especiales habían logrado sistemas de previsión y salud propios, acceso a créditos hipotecarios blandos, entre otros.

El poder mesocrático se expresaba en una estructura social con matices: clase media-media, media-baja y media-alta. En la versión más idealizada, un grupo de tendencias laicas y cultas, de donde provendrían poetas, científicos, políticos y burócratas talentosos (Salazar, 1999). En este concepto de clase “esperanza”, las clases medias reemplazan a la oligarquía en el papel de sujeto histórico puesto que se convierte en la encargada de liderar un proyecto, que en parte incluía producir los cambios necesarios para ella y para los grupos excluidos. Es una clase media que se adhiere de manera entusiasta a los intentos de hacer de Chile un país industrializado (Salazar, 1999). Sin embargo, hacia el final abrupto del periodo de sustitución de importaciones, su excesiva burocratización, más que su perfil industrializante, y los vacíos que se fueron consolidando en el modelo hicieron que su carácter “esperanzador” se fuera desdibujando, y más bien, se orientan hacia arbitrar o trabar el desarrollo social. Así, conforme pasan los años se dibuja un camino para la clase media que la lleva a ser clase “traidora” (Salazar, 1999), a costa de ceder y acercarse hacia quien fue siempre su oponente durante el

siglo XX, el poder económico, y de darle la espalda a la clase obrera, su aliado durante el periodo desarrollista.

Efectivamente, los grupos medios fueron predominantes en la conducción económica del Estado en este periodo, dirección que en todo caso se considera vacilante y contradictoria (Faletto y Ruiz, en Pinto, 1970). Aplicando el concepto de posición contradictoria de Wright (1992), muchos directivos de los grupos medios finalmente pasan a integrarse a la alta burguesía, o en su defecto son cooptados por ella, producto de sus calificaciones y capacidad directiva (bienes de calificación y dirección). El motor de este andar contradictorio sería la permanencia de la “clase media tradicional” junto a la “clase media moderna”, cada una caracterizada por su vinculación a los sectores más o menos dinámicos de la economía del periodo, con sus correspondientes niveles de apego a las elites. Además, los grupos medios en general mejoraron su status y nivel de vida. Esto los distanció de la clase obrera (Pinto, 1970).

En ese contexto, y régimen autoritario mediante, se produce en el país, a mediados de los 70, un ajuste estructural de carácter revolucionario (Moulian, 1997), que en breve reemplaza la matriz desarrollista-estatal por una de corte neoliberal.

3.1.2 Matriz neoliberal y nuevas clases medias

¿Qué impactos tuvo en la clase media la instalación de esta matriz? Este ajuste dejó a un sector de la clase media en una condición de superviviente (Lomnitz y Melnick, 1994), pensando incluso en su desaparición bajo el concepto de clase social (Barozet, 2008). Nos interesa señalar de manera general algunos cambios que contribuyeron a cambiarle la cara a los grupos medios, de manera tal que se hizo necesario hablar de las “nuevas clases medias”, cuyo origen está en la implantación de la matriz neoliberal, pero que sigue desarrollándose y consolidándose hasta nuestros días. Posteriormente profundizaremos en dos ámbitos que son de especial interés para este estudio: el cambio en la estructura ocupacional y el cambio en el modelo de desarrollo, específicamente el rol del consumo y la bancarización.

ESQUEMA No. 4

PRINCIPALES EFECTOS EN LA CLASE MEDIA DE LA IMPLANTACIÓN DE LA MATRIZ NEOLIBERAL

Trabajo	<ul style="list-style-type: none">▪ Incremento de las posiciones laborales en el sector servicios y en el comercio, aun cuando esta transferencia no determina necesariamente mejoras en el ingreso y otros elementos de calidad de vida.▪ Incorporación de la mujer en la fuerza de trabajo, sobre todo en las áreas de servicio y de comercio, con los consiguientes grados de diferenciación señalados en el punto anterior, agregando nuevas jefaturas de hogar.▪ Burocratización del trabajo asalariado bajo organización privada (León y Martínez, 2001).▪ Implicancias por el hecho de pasar de una referencia estatal a una privada-empresarial.
Sociedad	<ul style="list-style-type: none">▪ Expansión de instancias y coberturas educativas en los niveles básico y secundario y ampliación del nivel superior. Cierta parte de la configuración de las clases medias y sus puestos laborales se asocian a la posesión de títulos educativos. También esto influye en su diferenciación horizontal, toda vez que en algunos casos no influye completamente en la estructura de ingresos, pero sí en el capital cultural.▪ Movilidad social fluida pero de corto alcance que posibilita un análisis crítico de los procesos de crecimiento y expansión de oportunidades, a la vez que aumenta su diversificación y heterogeneidad (Atria, 2006).▪ La fuente de las contradicciones de clase pasa de ser el acceso a la educación y posición en el mercado laboral, a otra más difusa como la estabilidad laboral, ingreso y acceso al consumo, lo que dificulta la generalización (Manzano, 2006).▪ La lógica reivindicativa de movilización de los actores sociales, que se tradujo en una fuerte presencia del sindicalismo en la vida nacional, ha sido desplazada por un estilo mesocrático de vida orientado por pautas de mercado (León y Martínez, 2001).
Economía	<ul style="list-style-type: none">▪ Privatización en los sistemas de salud y previsión, transitando desde sistemas colectivos a otros de capitalización individual.▪ Cambios en los patrones de consumo⁷ por la rebaja de aranceles a los productos importados.▪ Liberalización de mercados financieros y expansión del crédito a nuevos sectores sociales.▪ Reforma al sistema educativo: municipalización y financiamiento compartido.
Identidad (Larraín, 2005)	<ul style="list-style-type: none">▪ Declinación de símbolos tradicionales compartidos.▪ Surgimiento de miedos de distinto tipo, específicamente en los sectores medios: desempleo, delincuencia, exclusión.▪ Creencia en el excepcionalismo chileno (“Jaguares de Latinoamérica”)▪ Respeto decreciente por democracia y políticos.▪ Aumento de la confianza en llegar a ser un país desarrollado.▪ Recurrencia al mercado más que a la política en las luchas por el reconocimiento.▪ Malestar subjetivo como precio del progreso económico.▪ Centralidad de los derechos humanos.

FUENTE: Elaboración propia en base a diversos autores

Esta matriz incorpora al consumo como un nuevo eje articulador. El rol del Estado ahora es subsidiario y su acción se focaliza en los pobres; la movilidad es más individual que colectiva, surgen nuevas formas de inserción laboral y es una modernización que tiene otros valores: eficiencia,

⁷ Aumento de bienes importados por sobre bienes de producción nacional; disminución en términos relativos del consumo en alimentación y aumento de consumo de bienes durables.

focalización, libertad económica como libertad de elegir, estabilidad política, autonomía distributiva de la riqueza⁸, desregulación en casi todos los ámbitos económicos y sociales, desmovilización y desorganización, y una creciente instrumentalización de las relaciones.

Se rompe el vínculo que ligaba estrechamente a las clases medias y el Estado como canal privilegiado de influencia, movilidad y destino ocupacional preferente (Gálvez, 2001). Las clases medias pierden su rol modernizador, y la jibarización del Estado les quita empleo y posibilidades de movilidad. Con la contracción del empleo y gasto público, surge el nuevo perfil del empleo estatal: aumenta el peso relativo del área administrativa, defensa y servicios sociales y disminuye el perfil productivo y de fomento. Entre 1973 y 1978 se reducen 100 mil empleos públicos (Martínez y Tironi, 1985).

La pérdida del vínculo entre Estado y clases medias, y su inserción mayoritariamente en el sector privado trajo la disminución de sus elementos movilizadores de clases. La apelación al Estado como único empleador y las similares condiciones de trabajo que compartían los miembros de esta clase aunaban sus acciones reivindicativas, separándolas incluso de las movilizaciones de la clase obrera a la que en un principio entregó dirección política. Un ejemplo de la importancia que tuvo el empleo público a nivel latinoamericano para el desarrollo de la clase media es el hecho de que, durante la década del 70, el 60% de todos los profesionales latinoamericanos trabajaba en este sector (Martínez, 2001).

El sector terciario es el que absorbe a los miembros de la clase media desvinculados de la administración estatal, manteniendo sin embargo este grupo su estatus de clase media y su importancia relativa en la estructura ocupacional (Martínez, 2001). Sus salarios reales y las posibilidades de acceso a la educación y a los servicios públicos disminuyen. Se trata de una burocracia privada que se desempeña precisamente en las nuevas organizaciones que emergen tras las reformas: Isapres, AFP y otras instituciones financieras se constituyen en grandes empleadores y protagonistas del nuevo modelo de desarrollo, con un papel equivalente en este caso al del Estado desarrollista.

Considerando que las transformaciones económicas generalmente tienen un alto impacto en la estratificación, después del ajuste económico y estructural de mediados de los 70, el papel del Estado como agente de movilidad social desapareció y así también fue percibido por gran parte de la población (Tironi, 2002). Por otra parte, su participación en la actividad económica y las orientaciones de la política social pasaron de un modelo universalista a otro focalizado (Raczynski, 1994). Lo fundamental es que para esta nueva clase media sus derechos sociales son desplazados por su capacidad adquisitiva: sólo reciben educación o salud pública quienes no están en condiciones de pagar.

⁸ El famoso concepto de *trickledown* o “chorreo” de los beneficios del crecimiento hacia las clases medias y bajas.

Al interior de las clases medias es posible identificar ciertos grupos de acuerdo a una línea continua en el eje integración-resistencia (Atria, 2006). De esta manera, existen grupos “beneficiados”: profesionales y tecnócratas que rápidamente hacen suyos los nuevos valores de competitividad, y otros profesionales y técnicos que se desempeñan como agentes especializados en funciones relacionadas con los sectores productivos que adquieren mayor dinamismo. Y los “adaptativos”: profesionales dependientes, ex asalariados públicos reconvertidos en burócratas privados y sectores independientes que orientan su producción hacia sectores de cierto dinamismo.

La ideología que sustenta el modelo de desarrollo implantado en 1975 tiende a un tipo de movilidad social individual, basada en la propia iniciativa y en una “personalidad emprendedora”. En el plano de las relaciones laborales esto significa desorganización de los trabajadores, en un contexto en que las distintas modalidades de contrato limitan las posibilidades de la acción colectiva. Si antes la movilidad estaba dada por la negociación colectiva, acceso a la educación formal y antigüedad en el trabajo, a contar de este periodo se da principalmente en una modalidad individual. De hecho, hoy en día, se piensa que el ascenso social depende más del esfuerzo y de las estrategias de las familias, que de un movimiento general, de los grupos medios (Tironi, 2002; Mayol, Azócar y Azócar, 2010).

La transferencia de la clase media al sector privado ha resultado también en una “dispersión” de sus miembros bajo distintas relaciones jerárquicas, su contratación bajo diversas modalidades y su inserción en relaciones laborales que están casi totalmente sometidas a los vaivenes del mercado. Esto le significa a dicha clase una mayor inestabilidad y la antes planteada inexistencia de canales que le permitan actuar colectivamente.

Esta nueva clase media es muy heterogénea, ya que se nutre de dos nuevos grupos: uno que emerge desde los grupos más vulnerables y otra que se constituye en torno a los empleos de las nuevas burocracias privadas (servicios, financieros, salud, previsión) y autoempleo. Ambos se agregan a la antigua clase media, algo más empobrecida (Barozet, 2006). Algunos grupos de estas nuevas clases medias han surgido al amparo del crecimiento económico de las décadas de los 80 y 90, y que han sido identificadas por la publicidad y otros productos de la industria cultural en comunas como Maipú y La Florida. Esta modernización neoliberal ha resultado una promesa de ascenso e integración social para ellos. Aun así, estas promesas de la modernización pueden tardar en llegar y traer consigo soledad, endeudamiento, desintegración familiar y otras patologías sociales. Alguna de la literatura de aquellos años y otros productos de la industria cultural se encargaron de retratar y caricaturizar estos “nuevos chilenos”, para quienes en ciertos momentos todo está en función de “ganar plata” y ascender socialmente, y se caracterizan por ser estrategas, oportunistas y solitarios para conseguir sus objetivos

de posicionamiento social. Por ello, el sentido de pertenencia y los valores, son eventualmente, medios para llegar a ello⁹.

Otros grupos, los que precisamente emergen de las clases populares y marginales, condicionan su estada en los grupos medios a un cierto nivel de vulnerabilidad particular que los tiene a un episodio catastrófico (laboral, salud, etc.) de caer en la pobreza, a diferencia de otros grupos medios que tienen cierto capital patrimonial, cultural y/o educacional. Entonces, esta modernización es también una amenaza que lleva a algunos grupos medios a lidiar con las dimensiones de riesgo y vulnerabilidad, cuestiones inéditas para la antigua clase media. Invade la incertidumbre de no poder controlar el curso de la propia historia familiar y de permanecer en su posición social. Los viejos referentes sociales donde se construye la familia se desdibujan. Si bien son grupos que definen su identificación por su autopercepción de exclusión de las políticas sociales orientadas a la clase baja (Espinoza, 2007), que se sienten ajenos a esa ayuda estatal, y que principalmente se definen por su incertidumbre ante lo accidental, aspecto al que paulatinamente han apuntado discursos de campaña y programas de gobierno.

En su trayectoria histórica de los 90 (“su década”) vivieron “la euforia” que coincide con las más altas tasas de crecimiento económico, lo que trajo sofisticación de patrones de consumo, y cambios culturales asociados a la masificación de la sociedad de mercado: como resaltábamos, individuos que esperan poco del Estado y de la acción colectiva organizada, y más bien confían en ellos mismos, por lo que toman más riesgos y su estrategia principal es la inversión en capital humano (Tironi, 2003).

El progreso económico y estabilidad política señalados trajeron sin embargo algunos costos: apatía política, expresada en la decreciente participación en las elecciones; reducción significativa de la identificación con los partidos políticos; sentimientos de aislamiento, soledad, ausencia de sentido y erosión de los vínculos comunitarios (Tironi, 2003). A esta corriente de descontento se le llamó el “malestar”, y que generó un debate en la intelectualidad más crítica y también en sectores políticos de la Concertación¹⁰. Con la crisis asiática de 1997, sobreviene una “crisis sociológica” (Tironi, 2003), sobre todo radicada en esta clase media que se hizo *adicta al crecimiento* y que puso fe ciega en la economía de mercado y sus oportunidades, abandonando al Estado como ente protector y a los vínculos comunitarios producto de la violenta individuación de los 90, y que ahora entra en una profunda fase de

⁹ En literatura, “Sobredosis” y “Mala Onda”, de Alberto Fuguet; “Oír su Voz”, de Arturo Fontaine Talavera; “Rockeros Celestes”, de Darío Osses; en televisión, múltiples telenovelas y comerciales.

¹⁰ En este último caso, recordemos la discusión entre autoflagelantes y autocomplacientes, es decir entre quienes pensaban que la Concertación podía hacer más de lo que había hecho, específicamente en el plano social y de reformas políticas, y quienes se mostraban satisfechos con lo realizado, contextualizando los avances en una situación de democracia tutelada y relativo empate parlamentario.

pesimismo al ver que no todas las promesas se cumplen y que ellos mismos no son capaces de hacerse cargo de sus propios asuntos.

Si los actores de la matriz estatal-nacional-popular se basaban primordialmente en trabajo, producción, Estado, clase, política; en esta nueva matriz, las orientaciones son el consumo, los estilos de vida, la cultura, reivindicaciones particulares, etc., se observó un cambio desde una sociedad donde la movilización política era la base de la búsqueda de reconocimiento a una donde el acceso personal al mercado es la forma de obtener reconocimiento (consumo en vez de movimientos colectivos).

Algunos destacan el rol paradójico de las clases medias contemporáneas, en la medida que, por un lado, son los sectores que cargan en sus espaldas buena parte de los costos del modelo de desarrollo y, por otro, constituyen los sectores privilegiados hacia los cuales se orienta el discurso político, interpelándolos a constituirse como las bases sociales que sustenten un nuevo y renovado pacto social en Chile (Angelcos, Pérez y Sémbler, 2006).

Parece más bien contradictoria dicha interpelación discursiva como si se tratara de un ente homogéneo cuando más bien su conformación nos habla de una alta heterogeneidad estructural en su composición y, por ende, -y sin entrar en el interesante tema de las identidades- muy diversa y ya no con un referente claro como lo fue el Estado entre los 30 y 70. La diferencia con la clase media desarrollista encaja con la dificultad de establecer una identidad precisa; al hablar de clases medias, deviene precisamente de la dificultad de caracterizarla con un proyecto definido e impide identificar sus reivindicaciones: ¿más consumo? ¿más educación? ¿más participación? Su carácter desmovilizado impide clarificar el sentido de su acción y se perciben temores, vinculados con la vulnerabilidad. Su hoja de ruta es más bien la de una clase a la cual le pasan las cosas, más que la de un papel protagónico.

ESQUEMA No. 5
CUADRO COMPARATIVO DE CLASES MEDIAS

Ámbito	Clase media desarrollista	Clases medias neoliberales
Orientación sociopolítica	Reivindicativa colectiva	Competitiva e individual
Perfil ocupacional	Empleo estatal	Servicios privados y comercio
Acceso a Salud, Educación y Vivienda	Principalmente estatal	Ingresos y minoritariamente subsidios
Fuente de movilidad	Educación y empleo estatal	Educación y capitalización individual
Perfil de movilidad	Estabilidad, ascenso a largo plazo	Inseguridad, vulnerabilidad, ascenso rápido
Relación con Estado	Simbiótica	Subsidiaria
Identidad Interna	Altamente homogénea	Crecientemente Heterogénea
Orientación de consumo	Bienestar	Bienestar, bienes durables ¹¹ , suntuarios

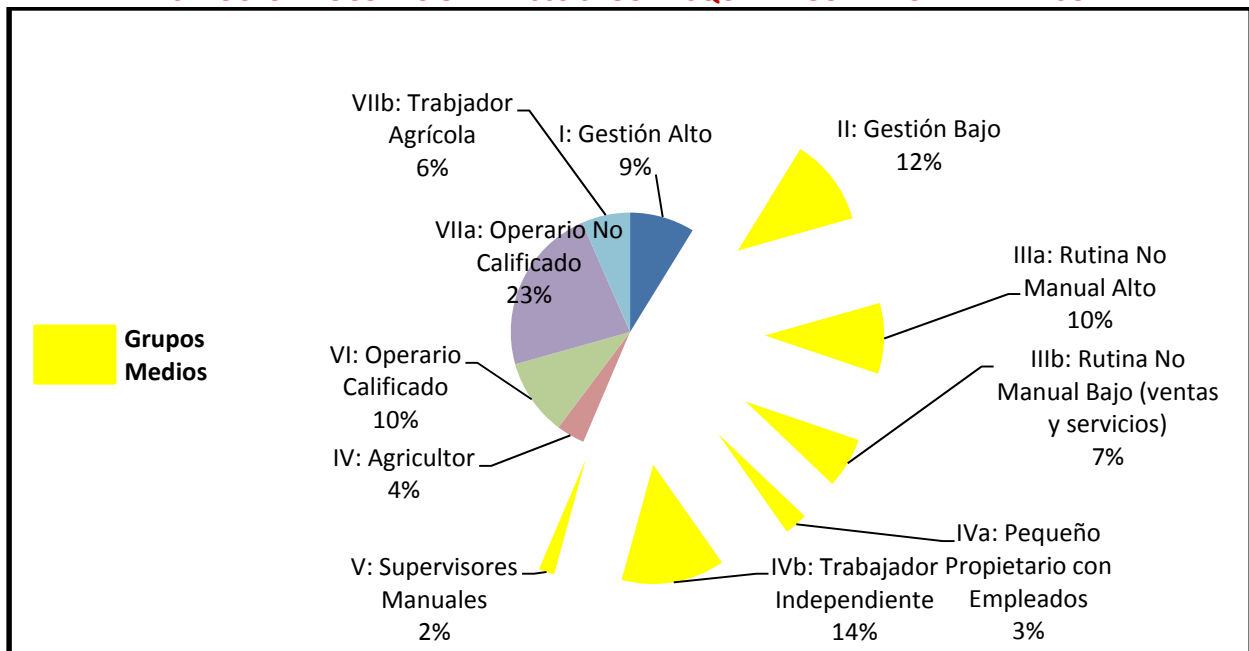
FUENTE: Elaboración propia en base a varios autores.

¹¹ Se consideran bienes durables: teléfono fijo, lavadora, horno a microondas, refrigerador, televisión a color, equipo de música, etc.

3.2 Focalizando los cambios: los grupos medios contemporáneos

Desde el punto de vista ocupacional, algunos de los cambios en la estructura social, producidos por el desarme de la matriz desarrollista, tuvieron un carácter más transitorio, como el abultamiento de los sectores medios independientes, pero otros se fueron consolidando, como la asalarización, burocratización y privatización, según los análisis realizados a 35 años del inicio del ajuste estructural de 1975. Crece la burocracia de servicios privados alta y media, lo que provoca heterogeneidad, puesto que se juntan primeras generaciones con nuevas generaciones, quedando en duda todavía la sedimentación de clase, pero en suma el crecimiento de la burocracia de servicios privada junto a la pérdida de peso de los sectores independientes, marginados de la modernización neoliberal, y la de los asalariados públicos, que pierden estatus, configuran los “nuevos sectores medios”.

GRÁFICO No. 1
ESTRUCTURA OCUPACIONAL 2009 SEGÚN ESQUEMA GOLDTHORPE Y ERIKSON



FUENTE: Encuesta Nacional de Estratificación Social (2009)

Este trabajo terciarizado se caracteriza por periodos de desempleo mucho menores que antes, en un contexto de inédito crecimiento económico. La movilidad resulta más bien horizontal, dentro de una misma categoría, que ascendente, con zonas bisagras (Torche, 2005; Atria, 2006). Y se releva que las variables educación y experiencia laboral, explican más de un tercio de las diferencias de ingresos, con alta heterogeneidad de las condiciones de empleo (tanto contractuales, como organizacionales y

financieras), las que a su vez tensionan la fisonomía tradicional de la condición dependiente e independiente del trabajo. Esta heterogeneidad en las formas contractuales y el aumento de profesionales y técnicos configuran una estructura ocupacional con una clase de servicio creciente de acuerdo a la aplicación del esquema de Goldthorpe y Erikson (1993) de 11 categorías a la realidad chilena con los datos de la Encuesta Nacional de Estratificación de 2009. La parte baja y mayoritaria de esta clase de servicio se agrega a otras categorías no profesionales en el área de comercio, servicios y finanzas, originando un perfil de alta heterogeneidad a los grupos medios, también en cuanto a ingresos y previsión, aun después de experimentar procesos de movilidad al interior de estas categorías (Torche y Wormald, 2004).

Desde el punto de vista de las categorías ocupacionales, los sectores medios llegan a ser el más numeroso con un 37,1%, especialmente el sector medio asalariado que crece de 18 a 29%, mientras los independientes se mantienen, por lo que no se expresan emprendimiento (Ruiz y Boccardo, 2011). Los sectores medios asalariados privados crecen de 11 a 22%, y los asalariados públicos se mantienen en torno al 7 y 8%. Los empleos privados son inestables y de muy sensibles al modelo de crecimiento. El sector asalariado público cambia su proporción entre la burocracia moderna¹² (desarrollista) y la tradicional, pasando de 67-33% a 56-44%, y en términos absolutos no aumenta (Ruiz y Boccardo, 2011).

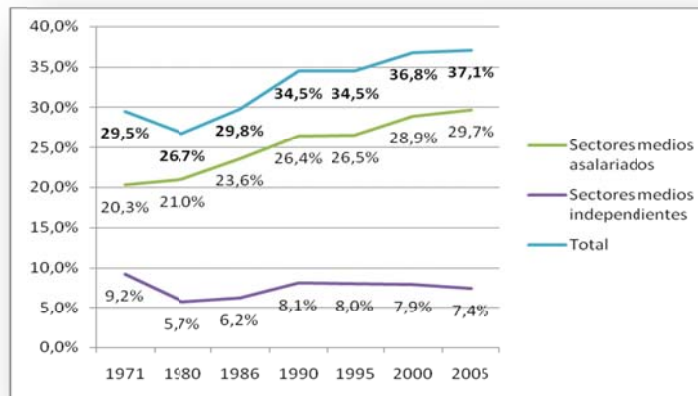
En el sector de asalariado privado, el comercio oscila de acuerdo a coyunturas (2,4 a 5%); la burocracia de servicios alta (directivos, gerentes, ingenieros, arquitectos, médicos, abogados) sube 0,9 a 2,3% y la burocracia de servicios medios (rectores, enfermeros, profesores, escritores, economistas) sube de 1,3 a 5%, y son los sectores que más se expanden por el aumento de la cobertura educacional y una tercerización genuina; de todas formas sigue predominando la burocracia de servicios baja (taquígrafos, operadores, oficinistas) aunque en tendencia decreciente, estancada en torno al 10%.

Los sectores medios independientes disminuyen desde 1995 hasta llegar a 7,4% por lo que su aumento durante los 80 (Martínez y Tironi, 1985) se debería a un emprendimiento “forzoso” (Portes y Hoffman, 2003) y a un refugio temporal de la contracción de empleo estatal. A pesar de que aumentan los profesionales liberales altos, sigue predominando en la pequeña burguesía los comerciantes y transportistas, por lo que en general es un sector de baja calificación lo que implica que no hay espacio para el pequeño capitalismo (Ruiz y Boccardo, 2011), influido además por la tendencia a la concentración económica. Sólo entre 1985 y 1995 se produjo un aumento de sus ingresos en comparación con los asalariados, por lo que en realidad es un espacio más bien marcado por ciertas

¹² La burocracia moderna es la encargada de los servicios sociales y de desarrollo, como por ejemplo, Salud, Educación y Vivienda, mientras que la burocracia tradicional es la encargada de la administración central del Estado, como por ejemplo los ministerios del Interior, Defensa y Justicia.

precariedades y que no avanza a la par con el resto. Se caracteriza de la siguiente forma: Comercio Detallista (43,6%), Transportistas (23,2%), Otros profesionales y Técnicos Liberales (14,2%), Artesanado Moderno (11,7%), Profesionales Liberales Altos (7,4%).

GRÁFICO No. 2
EVOLUCIÓN CATEGORÍAS OCUPACIONALES CLASES MEDIAS 1971-2009



FUENTE: Elaboración propia con datos de Ruiz y Boccardo (2011) en base a encuestas de empleo del Instituto Nacional de Estadísticas

3.3 Focalizando los cambios: modelo de desarrollo, desestatización y bancarización

3.3.1 Modelos económicos y de desarrollo: del salitre a los fondos mutuos

El modelo de desarrollo es una “visión y práctica que articula el crecimiento económico y el cambio social; que asigna roles al Estado y a los agentes económicos locales; que asume una relación pautada con el entorno internacional; que consigue apoyo popular por su capacidad de convencimiento normativa, afectiva o ideológica, y que se preocupa de su propia evolución” (Garretón, 2004: 20). Por otro lado, el modelo económico de un determinado territorio se define como “las relaciones entre factores de producción, capital, trabajo, recursos materiales y tecnología, lo cual lleva a patrones diferentes de generación de bienes y servicios, empleo e inversión” (Garretón, 2004: 20).

Respecto a los diversos modelos económicos reconocibles en el devenir histórico de Chile, se reporta un primer período desde el siglo XIX hasta 1930, con un desarrollo incipiente del sistema de mercado, abierto al comercio internacional; un segundo período desde 1930 a 1973, con un Estado

interventor, creciente planificación central y alto proteccionismo, y una industrialización basada en la sustitución de importaciones; y un tercer período, desde 1975¹³ en adelante, con una economía abierta y basada en exportaciones con más valor agregado (Muñoz, 2007; Salazar y Pinto, 2002).

Sobre el primer período es importante señalar que ya en 1878, Chile abandonó el régimen de convertibilidad, y que a contar de ese entonces y casi por un siglo, presentó altos niveles de inflación. Otro aspecto relevante es que por el régimen más bien mercantilista y monoprodutor que lo caracterizaba, la burguesía que se formó fue más bien financista y especuladora, antes que industrial, desarrollista y modernizadora. Además, a finales de esta fase ya se había constituido un mercado del trabajo, pero con un alto costo social, lo que generaría las crisis que motivan el posterior cambio de modelo. En Chile, no hubo economía de mercado como en otros países de la época, y se caracterizó por ser más productivo y con un proletariado más protegido. Finalmente, lo que había de mercado retrocede en Chile con la Gran Depresión (Muñoz, 2007).

En el segundo período, se vive una pujante industrialización apoyada por el Estado, que permite un desarrollo y organización del proletariado. Los empresarios, por su parte, no eran liberales, y más bien, también dependían del Estado y sus prácticas proteccionistas. Hacia fines de esta etapa, se introducen mecanismos de mercado para hacer más eficiente la producción, y se buscan reformas estructurales para los sistemas de propiedad en sectores productivos claves de la economía.

La industrialización por sustitución de importaciones no fue una estrategia nacional deliberada sino impulsada por las condiciones del mercado internacional que fruto de la Gran Depresión, redujo la demanda mundial de productos latinoamericanos. La Segunda Guerra Mundial dio un nuevo impulso a la industrialización en la región debido a la movilización de las economías de los países centrales debido a sus esfuerzos de guerra. Estos cambios fueron produciendo desplazamientos progresivos en la estructura de clases, ya que emergió una nueva elite industrial con intereses opuestos a la oligarquía agrícola. Los campesinos se convertían en trabajadores. En Latinoamérica, los Estados tomaron el control de los servicios públicos y recursos naturales mediante nacionalizaciones, expropiaciones o construcción de nuevas empresas públicas. La expectativa era de redistribución de la riqueza mediante programas de gobierno, lo que registró avances en la educación pública y los subsidios de alimentos, entre otros (Garretón, 2004). Las debilidades de esta estrategia fueron: falta de incentivos a la innovación, limitada capacidad de emplear fuerza laboral en la industria y control estatal con excesivas

¹³ En rigor, la mayoría de las reformas estructurales que dieron vida a la nueva matriz se iniciaron en 1975, cuando adquiere cierta hegemonía en el diseño de las políticas socioeconómicas del régimen autoritario un grupo de civiles neoliberales, por sobre los militares, especialmente de la Armada, que tenían un corte mucho más estatista.

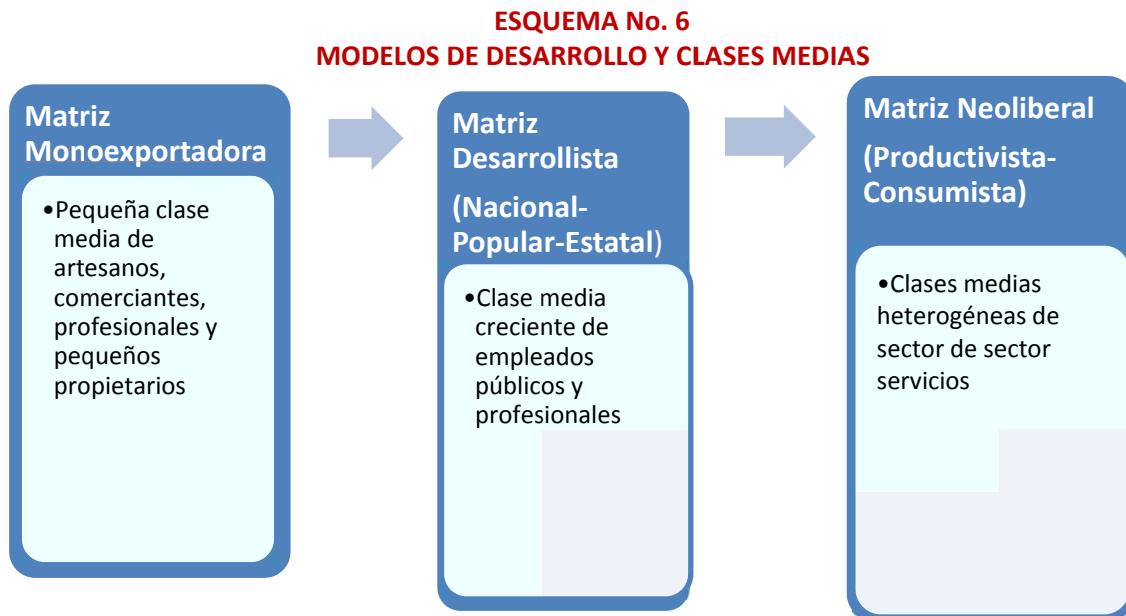
regulaciones. Todo ello derivó en que no se lograran los excedentes necesarios para costear las políticas del “Estado de Bienestar” (Garretón, 2004).

En Chile, el golpe militar y la dictadura ponen fin a esta fase, y se inicia el tercer periodo. Un equipo de profesionales formados en la Universidad de Chicago comienza a gestar importantes ajustes socioeconómicos. Implantó un sistema económico tremendamente autorregulado cuyo paroxismo fue el sistema de “patrón-dólar” o tipo de cambio fijo, en 1979, que finalmente cae en 1982. En una primera parte, se desmantela la relación previa con el Estado, y se liberalizan mercados de bienes y financieros, apoyados por una reforma fiscal radical. Luego, se llevan a cabo una serie de privatizaciones, se instala una nueva institucionalidad, políticas sociales focalizadas y reformas a la salud, educación y previsión. Luego de la crisis económica de 1982, se asumen las fallas del mercado y se abandonan los ajustes automáticos.

Los principios que movían esta implantación eran la centralidad del mercado, la prioridad de los equilibrios macroeconómicos, criterios de eficiencia para empresas públicas, proyectos de inversión y aplicación de gestión o gerencia en el aparato estatal (Muñoz, 2007). Como corolario se instala una alta valoración por el emprendimiento, y el cálculo de costo-beneficio se impone progresivamente en todo ámbito de decisiones. La igualdad de oportunidades, la competencia perfecta y la impersonalidad de las decisiones, se hacen parte del discurso habitual de las elites. Por otra parte, la economía se “feudaliza”, debido a la alta concentración económica, gracias a la privatización de las empresas públicas, la creación de las AFP y la venta de medios de comunicación, todo en la lógica de los *holdings* (Muñoz, 2007; Salazar y Pinto, 2002).

El papel del Estado en esta nueva escenificación ya no es el de actor principal. Si bien es crucial en la implantación de las reformas de mercado y el ajuste estructural, se retira prontamente a su mínima expresión, restringido en primer lugar a la seguridad, la gestión macroeconómica y el alivio focalizado de la pobreza, eludiendo cualquier rol significativo en el progreso de la justicia social o en la mejora de la distribución del ingreso (Garretón, 2003). Uno de los aspectos más relevantes es este cambio de protagonismo: “...esta crucialidad del Estado en la integración de la sociedad y en la dirección del desarrollo, con diferencias importantes, está siendo erosionada, destruida o debilitada por los procesos de globalización y desestatización provenientes del nuevo modelo de desarrollo a escala mundial y de las modalidades neoliberales asumidas en nuestras sociedades” (Garretón, 2004, p. 227). Una de las principales características del nuevo modelo de desarrollo asociado a la ideología neoliberal es su marcada preferencia por barrer con los vestigios de la antigua matriz estatal-nacional-popular; no obstante, hay una serie de tareas pendientes que el nuevo proceso no ha podido reconfigurar y otras

que antes eran cumplidas por algunos actores principales como el Estado, que se han retirado a papeles secundarios.



FUENTE: Elaboración propia en base a varios autores

La otra fuente importante de cambios tiene lugar dos décadas más tarde, con la implementación de la estrategia de desarrollo de la Concertación, un giro dentro del mismo modelo, plasmado a contar de 1990 y cuyos efectos son recogidos en la comparación del censo de 2002 con su referencia inmediata de 1992 (Tironi et al., 2003). Por ejemplo, el número de viviendas para uso residencial aumenta en un 25,7%; el promedio de personas por vivienda disminuyó desde 4,47 en 1992, a 4,03 en el año 2002; el 72,6% de los hogares vive en viviendas propias; el 90,7% de la población vive en residencias que satisfacen estándares de calidad, lo que se compara positivamente con 1992, cuando ese porcentaje llegaba sólo al 81,1%. Un 79,1% de las personas vivía en hogares que cumplía con las comodidades básicas (luz, agua, alcantarillado, ducha, gas) en 2002, contra un 61,1% en 1992.

Con cifras de la CASEN 2006, contemporáneas a las de la principal fuente de este estudio, la Encuesta Financiera de Hogares 2007, podemos constatar la notable penetración de bienes durables. El set básico del hogar moderno tiene en 2006 la siguiente penetración: refrigerador (95,4%), lavadora (80,6%), cálefont (81,7%). Hogares con acceso a teléfono fijo llegan a 56,9% y móvil a 79%; mientras que el computador llega a 54,9%, internet, 40,4% y TV cable, 32,3%. Por último, la tenencia de vehículos motorizados llegó al 48,4% en el año 2006, aumentando más de un 10% respecto a 2002.

La relación educación-empleo se ha vuelto más exigente. Así por ejemplo, la educación básica y media incompleta conduce cada vez más a categorías laborales inferiores, no calificadas; mientras que a las personas con educación media-humanista completa se le hace más difícil acceder a categorías como “empleados de oficina”, posiciones ahora cubiertas preferentemente por técnicos y profesionales. El mercado de trabajo parece recompensar los esfuerzos educativos de las personas, y la movilidad ocupacional es determinada básicamente por la educación. Mejora el nivel de escolaridad de la fuerza de trabajo. En el lapso 1992-2002, la fuerza de trabajo y la población ocupada han aumentado su nivel de escolaridad en una tasa mayor que el promedio de la población. De hecho, mientras en 1992 el grupo más numeroso entre los ocupados era aquel que contaba con básica completa, en el año 2002 el grupo mayor es el que alcanzó un nivel superior de educación. Para 2006, la escolaridad de los jefes de hogar llega a 12,5 años en promedio.

En el ámbito macroeconómico, se destaca que los ingresos de todos los estratos han aumentado en forma relativamente proporcional en el periodo 1990-2006. El empeoramiento del coeficiente de Gini, se presenta sistemáticamente a contar de 1973, llegando a 0,59 en el trienio 1987-1990; entre 2003 y 2006 el coeficiente de Gini cayó a 0,54 y la relación entre quintiles extremos llegó a “sólo” 13,1 (en Suecia es de 3,8¹⁴); el foco de la alta desigualdad está en el decil de más altos ingresos; el nivel de pobreza pasó de 38,6% en 1990 a 13,7% en 2006; con la incidencia de los programas sociales, la desigualdad relativa baja de 13,1 a 7,1¹⁵.

Como estrategia de desarrollo, convive junto a un modelo de exportaciones de productos sin mucho valor agregado y *commodities*, la consolidación de un sector financiero con un portafolio diversificado de productos, tanto para las empresas como para las personas (seguros, acciones, fondos mutuos, etc.).

A la luz de estos datos, el sentido del giro hecho por la Concertación ha sido objeto de amplio debate ya que para algunos estos elementos permiten hablar de un modelo particular (Muñoz, 2007). Castells (2005) distingue el modelo liberal autoritario excluyente del régimen militar del modelo liberal democrático incluyente de la Concertación. Sin embargo, muchos otros intelectuales tienen diversas interpretaciones respecto a la continuidad o cambio entre un período y otro, discusión que se instaló junto al debate respecto al papel del crecimiento económico como único camino para llegar al desarrollo social. Respecto a este debate Tironi (2003) agrupa la discusión en cuatro perfiles, desde una perspectiva de acercamiento o alejamiento a la matriz inicial de 1975:

¹⁴ Muñoz (2007)

¹⁵ Se refiere a ingreso monetario autónomo vs. ingreso con subsidios.

A. Continuidad perfecta (o modernización disciplinante). Se refiere a las continuidades perversas del periodo autoritario, como por ejemplo las desigualdades y el deterioro de las condiciones de vida de los chilenos asalariados y nada bueno se ve durante esta década, puesto que el acceso masivo a bienes de consumo se ve como una estrategia de disciplinamiento y despolitización de la sociedad¹⁶. Tanto el sistema político como el económico serían de continuidad o heredados de la dictadura.

Desde la izquierda extra-Concertación, se destaca el protagonismo excesivo de los grandes grupos transnacionales y nacionales, y a la desintegración social que emerge tras la lógica individualista del mercado. Así, también se destaca la crítica de Moulian (1997), quien explica que antes el modelo de sustitución de importaciones era mucho más distributivo porque exigía una buena demanda interna, pero al nuevo modelo con su matriz exportadora, no le importa mucho esto. Por el contrario, la expansión del crédito de consumo, la bancarización y el endeudamiento de los hogares han sido las fuentes dinamizadoras de la demanda interna, teniendo como base el consumo: es la “matriz productivista-consumista”, ya mencionada. Esta integración implica un disciplinamiento social porque se hace a partir de hipotecar el futuro, ya que para poder pagar las deudas y consumir, hay que mantener el empleo a toda costa, aceptando cualquier condición laboral. Desde el mismo sector, Gabriel Salazar (2005) plantea que el modelo de la Concertación no es más que una continuidad del de la dictadura, y que también se basa en un chorreo de beneficios, con una desintegración marcada por empleos precarios, pero con una compensación de integración simbólica a través del consumo.

B. Modernización limitada. Se reconoce la consolidación democrática y la estabilidad económica, pero también se resaltan las limitaciones sobre todo en el orden político-institucional. Aquí se menciona la despolitización de la ciudadanía, ausencia de actores sociales, falta de integración social, producto principalmente del debilitamiento del Estado (Garretón, 2003, 2004). También se critica la presencia de poderes fácticos y otros factores institucionales, precarización del empleo y pérdida de convocatoria de los movimientos sociales, siempre en un contexto de preocupación -pero no negación- sobre el camino al desarrollo escogido.

Agregamos otro más crítico –incluso dentro de la Concertación- que apunta a las extremas desigualdades de ingresos y a la concentración económica, a las debilidades de la pequeña empresa y a la estructura exportadora. Con más matices, Hardy (2004, en Muñoz, 2007) sostiene que en realidad lo que ha faltado es una autoridad social fuerte, así como el Ministerio de Hacienda lo es en economía, que

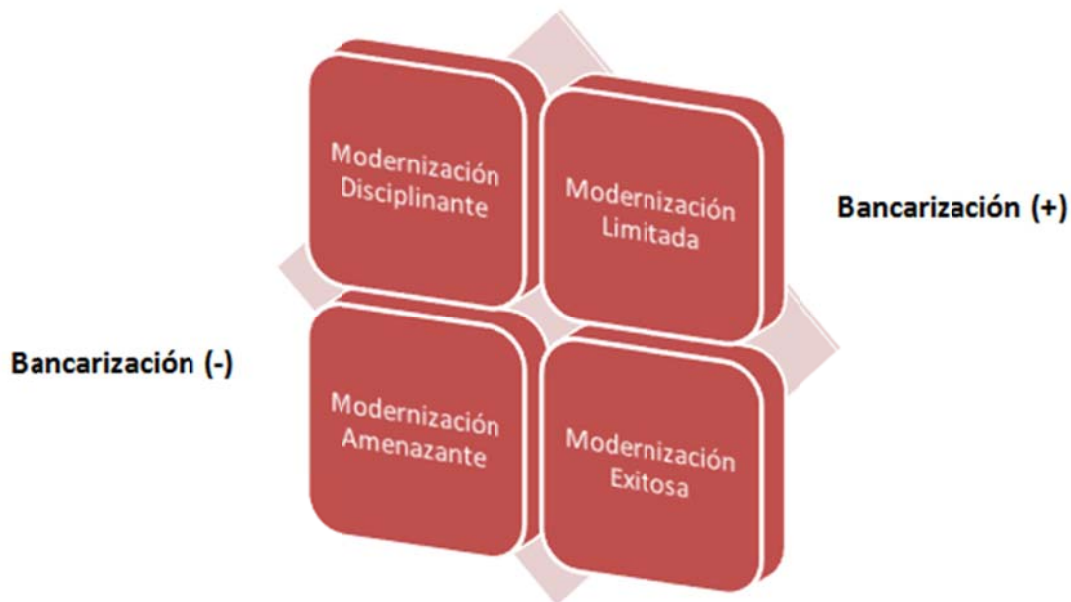
¹⁶ Es el ciudadano “credit card” que inventa Moulian.

tenga poder de decisión política para encarar las deficiencias. Aquí topamos con la necesidad de lograr un pacto fiscal que aumente la carga tributaria.

C. Estragos y amenazas de la modernización. Basado en los informes del PNUD, este enfoque pone el acento en las consecuencias negativas de los cambios de los 90 en el plano psicosocial, mencionando la creciente contracción y privatización de la sociabilidad de los chilenos, el miedo al otro, la inseguridad ante la lógica amenazadora del mercado. Respecto a la identidad, se han perdido los referentes, la sociedad chilena está resquebrajada y ya no se reconoce en lo chileno. La creciente diversificación de los estilos de vida ha desembocado en un archipiélago de diferentes identidades grupales sin referente común, donde apenas el consumo, respecto al cual se reconoce el papel insoluble que cumple la bancarización y endeudamiento, sirve para aglutinar identidades, cuando no termina por derribar antiguos valores de integración como la comunidad y familia (PNUD, 1998, 2002).

D. Viva la modernización. Donde algunos ven amenazas, otros ven oportunidades, maravillados con las novedades de la modernización en diversos ámbitos. Aquí entra la vertiente “autocomplaciente” de la Concertación y de la derecha neoliberal que resalta la estabilidad política, paz social y el progreso económico, que tendrían como corolario el fin de la transición; también se incluye la autopercepción de Chile como un ejemplo para el resto del mundo. La modernización del país se debe a la expansión del mercado y la democracia, así que sus vicios son en cambio síntomas saludables de la modernidad (Tironi, 2003; Brunner, 1998; Larraín, 2000; Büchi, 1992).

ESQUEMA No. 7
VISIONES DEL GIRO DE LA MATRIZ NEOLIBERAL SEGÚN APRECIACIÓN DE LA BANCARIZACIÓN



FUENTE: Elaboración propia según varios autores

3.3.2 ¿Control social o democratización del consumo?

En la mayoría de las visiones comentadas, subyace un concepto ambivalente respecto al papel del aumento del consumo, ya sea de servicios básicos o de bienes durables: como se ha señalado anteriormente, algunos postulan que es la máxima expresión del estatus de modernidad alcanzado por el país en las últimas décadas; mientras que otros consideran que ha sido una manera de despolitizar y desorganizar. El origen de dicho aumento de acceso a bienes y servicios o de bienestar y consumo en general tiene relación con el aumento de los ingresos en todos los niveles de la sociedad, pero también una estrecha relación con la expansión de los créditos como parte de un proceso más amplio denominado bancarización y, que tiene como efecto, el surgimiento de niveles crecientes y generalizados de endeudamiento.

Ya en los tempranos 80, el consumo aparece como un factor de homogeneización, en un vínculo estrecho con el bienestar y la percepción de estatus, para las clases medias. Entre las bases de su expansión, se cuenta la alteración de precios relativos, ya que al decretarse una baja de aranceles para los bienes de consumo importados se provoca un aumento del consumo de bienes durables en desmedro de consumos básicos; el cambio en el modo y cantidad de hacer propaganda y sus efectos de demostración y exacerbamiento, refrendados en que el gasto en publicidad sube un 1.500% de 1975 a 1981 (Martínez y Tironi, 1985); y el crecimiento de los créditos de consumo.

El crédito permitió una expansión del consumo de las familias que se elevó muy por encima de la evolución de sus ingresos. Entre enero de 1980 y diciembre de 1981 los créditos al consumo pasaron de \$13.206 millones a \$64.891 millones. A mediados de 1982, el 42% de las familias encuestadas estaban cubriendo uno o más créditos y el número de créditos solicitados por las familias de estratos intermedios era superior al de los otros estratos. El 32% de los créditos eran con fines habitacionales, el 25,8% artículos electrodomésticos, el 11,8% vestuario, el 9,9% muebles y el 7,2% automóviles (Martínez y Tironi, 1985). En suma, los grupos medios de ese entonces fueron los grandes beneficiarios de esta bancarización temprana.

Por otra parte, es en este periodo que se inicia una transformación en las pautas de consumo: aumento del consumo de bienes modernos importados, regresiva distribución del ingreso y concentración de la riqueza (Martínez y Tironi, 1985). Estos bienes de consumo durable se erigieron como símbolos de estatus, por lo que el consumo se consolidó como una figura visible y simbólica de movilidad social ascendente. Esto homogenizó lo que se había diferenciado vía ingresos. Por ello afectó tanto la crisis de 1982 ya que cortó los procesos de crédito y alteración de precios, especialmente a las clases medias.

Como hemos señalado anteriormente, un gran factor de los cambios cualitativos y cuantitativos en las clases medias fue la reducción del peso social y económico del Estado y complementariamente, la apertura de la economía al exterior. El crédito de consumo reemplazaría –a lo menos simbólicamente- al empleo y gasto fiscales como vehículos de movilidad social. Las heterogeneidades que provocaron estos ajustes se vieron compensados por el efecto homogeneizador del consumo. Se habla de modernización espuria, que precisamente se revela con la crisis de 1982, aun cuando el consumo como medio de progreso e identidad continúa presente hasta nuestros días (Larraín, 2005), reemplazando, en este sentido más a la política que al empleo, como medio para obtener ciertas metas de movilidad y bienestar.

Se mencionó que la expansión de los créditos de consumo forman parte de un proceso más amplio que precisamente tiene su origen a fines de los 70¹⁷: la bancarización. Desde un punto de vista estrictamente económico, ésta se refiere al “establecimiento de relaciones estables y amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios, respecto de un conjunto de servicios financieros disponibles” (Morales y Yáñez, 2006: 9), en un contexto de relaciones de mediano y largo plazo. Desde el punto de vista social, vemos que las funciones atribuidas al consumo sólo son posibles mediante un adecuado despliegue de instrumentos financieros con un acceso crecientemente flexible, así como también el

¹⁷ A fines de esta década se fundan las primeras instituciones financieras cuyo giro era principalmente otorgar créditos de consumo y en 1978 llega al país la primera tarjeta de crédito.

acceso a otros bienes y servicios básicos de salud, educación y vivienda. La bancarización es mucho más que créditos, pues involucra modos de pago, seguros, ahorros, entre otros servicios, que se constituyen en una parte importante de la economía.

El proceso de expansión del crédito ha dado pie a más posibilidades de consumo a las clases medias, pero también ha aumentado sus niveles de endeudamiento (Barros, 2008). Como consecuencia, los escenarios de la vida familiar son muy distintos al de las clases medias de mitad del siglo XX, ya sea por el nivel de endeudamiento o por el tipo de bienes hacia los cuales se orienta dicho endeudamiento. Aún más, dicho acceso a bienes ya no puede interpretarse como un ascenso social, sino más bien como una práctica del estilo de vida y finalmente, factor de diferenciación horizontal.

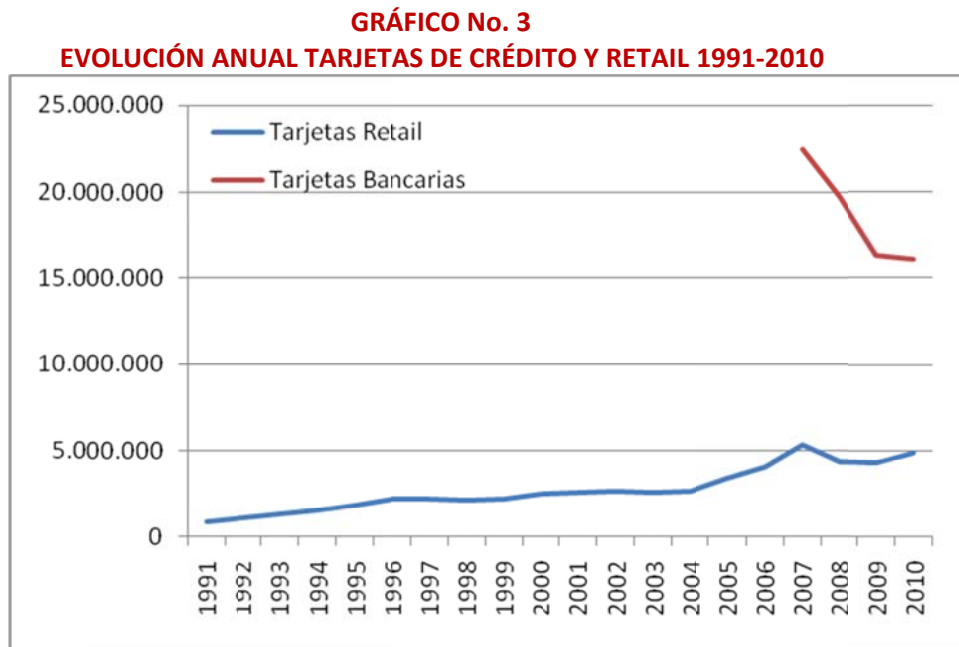
El crecimiento acelerado de los créditos se mantiene también durante los 90, constituyéndose en un indicador más del crecimiento económico del país (Barros, 2008). Para ilustrar con claridad este tema, basta observar los movimientos en el mercado de las tarjetas de crédito. Los informes de la Superintendencia de Bancos e Intendencias Financieras (SBIF) muestran que el año 1991 el número de tarjetas de créditos bancarias eran 890.481, cifra que creció más de 20 veces en 19 años, llegando a total de 20.999.216 tarjetas bancarias y de retail el año 2010.

Respecto a los niveles de deuda, un comportamiento asociado directamente a los niveles de bancarización, desde inicios de este siglo los hogares han elevado su deuda por sobre la expansión de los ingresos y el crecimiento del PIB. En promedio, la deuda de consumo e hipotecaria ha aumentado en un 13% anualmente; sólo en 2009, en el contexto de la crisis financiera mundial, la deuda de consumo casi no creció y la hipotecaria se incrementó en un 7,8%, para retomar en 2010 niveles agregados de 7% (CCS, 2010).

La consolidación de la expansión crediticia se explica por ciertos factores macroeconómicos tales como ciclos de bajas tasas de interés y crecimiento económico, y otros microeconómicos, como deflación de precios de bienes durables y la llamada “democratización” del acceso al crédito. Los créditos de consumo de la banca experimentaron un alza de 3,6% real en mayo pasado –medido en 12 meses- mientras que los créditos hipotecarios mostraron un aumento de 8,7%. No obstante, el balance de los hogares mostró los efectos de la crisis financiera internacional de 2008: en 2009, la deuda de consumo creció en sólo 0,5%, marcando un contraste con la expansión de aproximadamente 20% del quinquenio precedente (CCS, 2010).

3.3.3 “La mesa está servida”: la irrupción del retail como agente de bancarización

Una tendencia muy distinguible es la irrupción del retail como nuevo agente de bancarización, desde hace ya 15 años¹⁸. Esta segunda fase de bancarización está marcada por la aparición de nuevos tipos de emisores de crédito: cadenas de supermercado, grandes almacenes, farmacias e incluso zapaterías, cuya característica común que su giro teóricamente principal es la venta de bienes y servicios, pero que actualmente dedican gran parte de sus operaciones a actividades financieras, relacionadas directa o indirectamente con el consumo: seguros, créditos de consumo, hipotecarios, educacionales, fondos mutuos, ahorros. En algunos casos, particularmente las casas comerciales, se han creado propios bancos.



FUENTE: elaboración propia en bases a datos SBIF

Respecto a las tarjetas de crédito, de las casi 21 millones que se encuentran vigentes a 2010, un 77% corresponden al retail, fenómeno que se ha venido consolidando en los últimos quince años, por lo que tal vez a esta segunda fase de bancarización habría que llamarla “retailización”. Además, ya a fines de la década pasada, el sector retail superaba al sector bancario en la cantidad agentes de bancarización: 6 grandes Casas Comerciales, 5 Cajas de Compensación, 2 cadenas de Supermercados, 10

¹⁸ Si bien a fines de los 80 las principales casas comerciales como Paris, Falabella y Ripley ya contaban con su propia tarjeta de crédito, es en 1996 con la inserción de “Presto”, la tarjeta del supermercado Líder, cuando se inaugura esta nueva etapa masiva y desregulada.

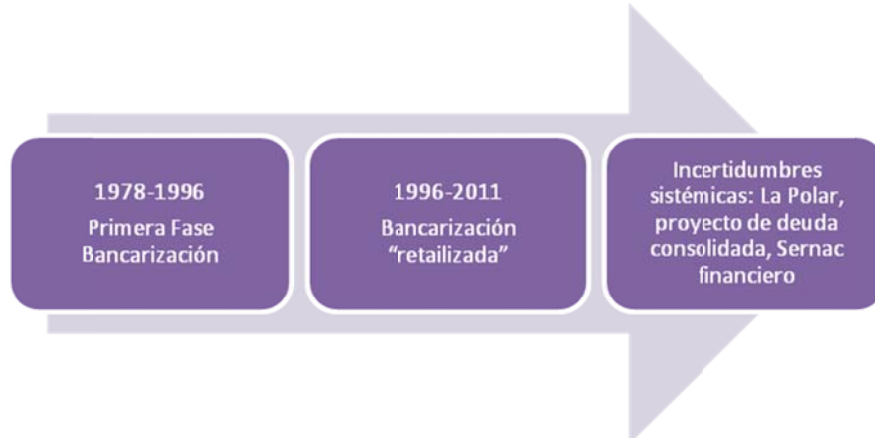
Compañías de Seguros; y más de 50 Cooperativas de Ahorro y Crédito entre otras instituciones, ante sólo 22 bancos que a lo menos otorgan financiamientos de consumo.

Otras de las principales diferencias de la bancarización mediante el retail respecto a los bancos es la facilidad relativa con la cual se accede a los instrumentos, principalmente a las tarjetas de casas comerciales, ya que de dentro de las políticas de este sector se encuentra la inclusión de sectores habitualmente excluidos de la bancarización: por un lado estudiantes, dueñas de casa, jubilados, y por el otro sectores de menores ingresos. Pero esta inclusión tiene un precio, que habitualmente no es percibido por quienes firman los contratos: comisiones, seguros y las más altas tasas de interés del mercado.

Por otra parte, los créditos otorgados por entidades bancarias y no bancarias corresponden a segmentos de mercado distintos. De esta forma, el retail se ha preocupado tanto de quienes no acceden al sistema bancario con facilidad, como también de ofrecer productos financieros a la medida de estos grupos advenedizos. “Tal diferencia puede provenir tanto de características propias de los consumidores (perfil de ingreso, elasticidad precio de la demanda y preferencias) como de atributos propios de la oferta y/o de los productos. En efecto, un mismo cliente frente a determinadas necesidades (por ejemplo, una compra no planificada) podría demandar un crédito ofertado por una casa comercial y frente a otras necesidades (por ejemplo, ampliar su casa) podría demandar créditos de consumo bancarios” (Aparici y Yáñez, 2004: 5). Habitualmente, considerando sólo créditos de consumo pagaderos en cuotas fijas, el monto que presta un banco supera largamente el millón y medio de pesos, mientras en el retail promedia los 200 mil, y en la modalidad avance en cuotas, de fácil acceso, pero de más costo.

Para el retail, su giro desde la venta de bienes y servicios hacia el “retail financiero”, como ellos mismos lo denominan, ha contribuido “no sólo a diversificar las fuentes de crédito en los mercados financieros, sino también a profundizarlo sustantivamente. En el discurso de este sector, se presenta la idea de que esta transformación ha permitido a familias de menores ingresos el acceso expedito a bienes durables, que permiten una mejor calidad de vida (www.comiteretailfinanciero.cl, visitado 7 noviembre de 2011). Sobre esta última afirmación, subyace el interés creciente por el segmento C3 y D principal protagonista de esta bancarización de segunda generación o “retailización”.

ESQUEMA No. 8 ETAPAS DE LA BANCARIZACIÓN



FUENTE: Elaboración propia

3.3.4 La indisociabilidad del consumo, la bancarización y el endeudamiento

Históricamente, el consumo no tuvo un lugar privilegiado en el estudio sociológico de la vida económica, aun cuando es un fenómeno cuya importancia en tanto elemento central de la sociedad actual ha ido en aumento. En parte, su reivindicación como objeto de estudio ha ido de la mano de una revalorización sociológica del vínculo entre lo social y lo material, desde el punto de vista simbólico. De esta forma, el consumo puede ser visto principalmente desde tres dimensiones: dimensión de bienestar, económica y significativa. Mientras la primera implica la satisfacción de necesidades básicas y la búsqueda del bienestar, la segunda se relaciona con el intercambio mercantil de los objetos y su ámbito monetario. La tercera se entiende desde la perspectiva cultural y su capacidad de crear vínculos sociales y hacer presente significados sociales y culturales (Ariztía, 2002).

Especificando sobre el papel del consumo en la matriz neoliberal, Larraín (2001) señala que en la cultura chilena prima triunfar en la competencia por llegar a los consumidores. La cultura se mercantiliza, se hace un bien de consumo. Se interpreta esto en base a la idea de la relación entre identidad y consumo, como componente de la formación de identidad. También lo interpreta bajo la idea de la representación de los “otros” y la búsqueda por el reconocimiento, que muchas veces se puede buscar a través del consumo de ciertos bienes, como símbolos de una comunidad a la que se busca pertenecer. Plantea la tesis de que una herencia de la dictadura es que se ha pasado de la construcción de identidad y búsqueda de reconocimiento en el movimiento colectivo a la construcción de identidad a través del consumo: se restringieron las libertades, la organización comunitaria, se

favoreció el mercado y se fomentó el consumo. Entonces, ya no se consume sólo el bienestar, sino por la necesidad de pertenencia, es un consumo significativo.

En un sentido más dramático, el consumo impone algunas lógicas que irremediamente llevan al endeudamiento y luego al sobreendeudamiento: la inmediatez del consumo, lo imperioso de algunos bienes, la necesidad de ostentación y por último la generación de la necesidad del consumo (Bauman, 1999). Alonso (2005) sintetiza la complejidad que representa el consumo, señalando que las formas de consumo son concretas para cada colectivo por tanto son usos sociales y que hacen referencia tanto al sistema de acumulación -en nuestro caso concreto al modelo de desarrollo vigente en Chile y su proceso de creciente bancarización-, como al modo de posicionamiento social que permite el consumo mediante el acceso o adquisición de diversos capitales.

Así, el consumo se constituye en una posición social relativa hecha práctica, dando cuenta de la posición en la estructura social de la cual es resultado y condición al mismo tiempo, la que depende de la capacidad de consumo directo o a través de endeudamiento, de la riqueza material que se posee y de la posición vinculada con los elementos simbólicos que denotan dicha situación material (Alonso, 2005; Touraine, 1999).

Precisamente, una de las principales transformaciones vividas por los sectores medios en las últimas décadas es su incorporación masiva al mercado de los bienes y servicios de consumo. Si revisamos las primeras décadas del periodo neoliberal, entre 1987 y 1997, el gasto per cápita de los deciles V al IX a lo menos se duplicó (Ariztía, 2002). Tal como ya señalaban Martínez y Tironi (1985), esta masificación se debe en parte a la expansión del acceso a los créditos de consumo. En concreto, esto implicó para los grupos medios acceder a bienes y servicios restringidos para las clases altas, sin que necesariamente implicara un aumento en el nivel de ingresos, el que en todo caso se produjo. Durante los 90, si bien los estratos C2-C3 (aproximadamente un 45% de los deciles IV al IX) no tenían la mayor cantidad de familias endeudadas, sí tenían los mayores niveles de relación de carga financiera e ingreso, es decir, estaban marcados por las deudas de bienes de consumo (Ariztía, 2002).

El papel del consumo como articulador parcial de sentidos e identidades ha llevado a establecer un set de tipologías (PNUD, 2002) que problematizan y categorizan esta relación, diferenciando quienes tienen poca capacidad de consumo y efectivamente consumen poco de quienes teniendo poca o insuficiente capacidad de consumo, de todas maneras le dan un carácter prioritario, incurriendo en situaciones de “sobregiro”.

ESQUEMA No. 9
TIPOLOGÍAS DEL CONSUMIDOR DEL PNUD

Tipo	Lema	Características	Proporción
Necesitado	“consumo para sobrevivir”	Estratos bajos Orientados a las carencias Buscan lo más barato No suelen ir al mall No placer, sólo satisfacción de necesidades básicas Se sienten perdedores e impotentes ante los demás	42%
Bienestar	“consumo para estar mejor”	Estratos bajos Orientado al bienestar Invierten lo que les sobra en pequeñas mejoras Va al mall a ver ofertas Sólo necesidades, ningún consumo cultural Se sienten perdedores	13%
Existencial	“consumo para ser más”	Estratos medios Orientado al reconocimiento Su tener hace parte de su ser Tiene los medios pero no siempre Encuentra identidad pero también inseguridad Se sienten ganadores	19%
Modelo	“consumo para gratificarme”	Estrato medio-alto Orientado al gusto estético y vida social Consideración positiva del consumo Van a pasear y a comprar al mall Fuerte consumo cultural Se sienten ganadores	26% ¹⁹

FUENTE: Elaboración propia en base a Informe PNUD (2002)

Para el PNUD, algunos sectores del C2 y C3 incurren en altos riesgos crediticios por ciertas necesidades “consumistas”, lo que también se ve ayudado por el sistema financiero y comercial y sus estrategias de marketing y publicidad. El endeudamiento sería en parte una consecuencia de una dinámica de sobreconsumo, donde lo principal es elevar el nivel de consumo por sobre la capacidad adquisitiva real, con un consumo de carácter predominantemente simbólico. Por otra parte, contraer un crédito no es algo negativo en sí mismo, ya que permite adquirir bienes que para la mayoría de las personas les sería imposible hacerlo al contado, como una casa o un automóvil; también permite hacer frente a imprevistos como gastos en salud que no son cubiertos por el sistema, o bien acceder a bienes como la educación cuya valorización es elevada y cuyos costos no siempre son cubiertos por el sistema educacional. No obstante, se transforma en algo negativo cuando el nivel de endeudamiento, sea por razones eventuales o regulares, supera la capacidad real de pago, o bien se generan situaciones de

¹⁹ En esta categoría también se incluyen “existenciales-aspiracionales”, es decir, individuos que según podrían figurar como consumidores modelos, pero que en realidad sólo aspiran a serlo.

apremio financiero que tal como puede ocurrir con un país o una empresa, puede llevar a la quiebra a una familia o individuo.

La gran mayoría de los estratos socioeconómicos luchan por emular a los estratos de “más arriba” en cuanto a sus estilos de vida y pautas de consumo, pero ante la evidente falta de recursos presentes, optan por el financiamiento vía crédito (Arriagada, 2007). En este sentido, lo que se promete como un camino a la felicidad, resulta muchas veces ser un catalizador de estados anímicos de angustia e incertidumbre ante el sobreendeudamiento, provocado por el mal manejo de los instrumentos financieros y/o la incapacidad de pago.

La situación de endeudamiento puede considerarse por un lado como una decisión de consumo optimista, en tanto inversión a futuro o como una ocasión de alcanzar un bienestar material, o, por otro lado, puede ser concebida como una decisión pesimista, que encubre una forma compulsiva de vivir las oportunidades del presente, difiriendo los costos al mañana (Descouvieres, 1997). El endeudamiento también ha sido visto como incidente en una serie de patologías sociales relacionadas con el control social: frustración por no poder participar de los beneficios del modelo, temor al futuro, inseguridad, sensación de estar atrapado, baja autoestima, endeudamiento juvenil, entre otros (Cruz y Véliz, 2007).

ESQUEMA No. 10
EFFECTOS SOCIALES ASOCIADOS AL SOBREENDEUDAMIENTO Y MOROSIDAD

Ámbito	Efectos asociados de la morosidad
Familiar	Agrava situaciones de conflicto, resiente los vínculos, impacta en la capacidad de satisfacción de necesidades básicas, angustia-rabia-frustración por enfrentar un problema de solución de mediano o largo plazo (Castañeda, 2000).
Laboral	Estrés adicional por no perder el empleo, estrés por generar incomodidades en el espacio laboral (visitas o llamados de cobradores), intervención “pública” en un ámbito privado (préstamos de la empresa para pagar deudas), ausentismo laboral por trámites y otros (Castañeda, 2000).
Económico	Invalidación de actividad productiva independiente y de consumo cotidiano por cierre de créditos.
Social	Reprobación social al infligir cumplimiento de obligaciones, aislamiento de los círculos donde se construye la identidad y las relaciones sociales hoy, desvaloración social por descalificación de antecedentes (DICOM, Boletín Comercial, etc.), desestructuración del sentido de participación en la vida social, (Castañeda, 2000).

FUENTE: Castañeda (2000)

No obstante lo anterior, hay situaciones de endeudamiento que pueden tener los mismos efectos, cuyo origen no está en el “consumismo” sino que más bien en eventos catastróficos y últimamente en la adquisición de bienes o servicios que antes prestaba el Estado gratuitamente, como

salud y educación. Este último elemento habla de una cierta regularidad de prácticas de endeudamiento y sobreendeudamiento que vale la pena profundizar.

Entendemos a la bancarización y al endeudamiento como fenómenos imposibles de disociar entre sí, y a su vez, como difíciles de separar del consumo, en cualquiera de sus dimensiones. Como hemos visto, el acceso al consumo masivo para parte de los grupos medios se abre principalmente con la bancarización temprana de los años 80 y lo que implica la demoledora intrusión de lo financiero en múltiples ámbitos a partir de las revolucionarias transformaciones de la implantación de la matriz neoliberal de 1975; al privatizarse grandes áreas de la salud, educación, vivienda, fuentes de empleo, entre otra, muchos caminos hacia la satisfacción de necesidades básicas se tornan bancarizables. El endeudamiento como fuente de financiamiento y como provocadora de “pasivos sociales” se inserta como un elemento que entrega una dinámica propia, por tanto, creemos que con un cierto nivel de homología, bancarización y endeudamiento pueden ser analizadas en dichos ámbitos, y aún más como claves para comprender el rol de los grupos medios en el modelo de desarrollo vigente.

IV. CONSTRUCCIÓN DE LOS GRUPOS MEDIOS, BANCARIZACIÓN Y EL USO DE LA VARIABLE INGRESO

En esta sección se señala un breve recorrido por las delimitaciones empíricas de los grupos medios y la justificación de la propuesta de concepto amplio de grupos medios, además de las consideraciones respecto a trabajar con la variable ingreso como descriptor de la estructura social, sus conveniencias y limitaciones. Por último se despliegan las definiciones operacionales sobre la bancarización y el endeudamiento.

4.1 Hacia un concepto amplio de grupos medios

La discusión empírica sobre la clase media resulta tan apasionante como irresoluta, y casi tan antigua como la pregunta misma por la estructura diferenciada de la sociedad. Para lograr un concepto que tenga cierta coherencia y rendimiento con este nivel micro de análisis, no podemos dejar de considerar esquemas conceptuales más abstractos, como los que revisamos en la segunda sección y que a su vez han realizado el difícil camino desde la macro teoría hasta la concreción empírica, como por ejemplo los esquemas de Erik Olin Wright sobre las posiciones contradictorias y las posiciones de la explotación múltiple y los distintos bienes que se distribuyen desigualmente en la sociedad. Otra fuente de inspiración conceptual es la reducción del esquema de clases de Goldthorpe, Erikson y Portocarrero realizado por Torche y Wormald (2004), sobre el cual hay antecedentes de aplicación a la realidad chilena, y que presenta el novedoso concepto de clase de servicio, que tiene implicancias empíricas para el concepto de clases medias²⁰. En un nivel comparable de concreción se sitúa la matriz de categorías sociales de León y Martínez (1995) y sus actualizaciones.

²⁰ Tanto los conceptos de Wright y Goldthorpe fueron revisados en la sección II.

ESQUEMA No. 11
ADAPTACIÓN DEL ESQUEMA DE ERIKSON & GOLDTHORPE

ERIKSON, GOLDTHORPE & PORTOCARRERO	TORCHE Y WORMALD
1. Profesionales altos, administradores y propietarios de grandes empresas	1. Clase de servicio: directivos, administradores, profesionales y propietarios de empresas grandes medianas, profesionales bajos, técnicos superiores, supervisores de trabajadores no manuales y administradores de empresas pequeñas.
2. Profesionales bajos, administradores de empresas pequeñas, técnicos superiores, administradores y supervisores de trabajadores no manuales.	
3. Trabajadores no manuales de rutina altos	2. Clase de rutina no manual: trabajadores no manuales en administración ventas y servicios
4. Trabajadores no manuales de rutina bajos	
5. Pequeños propietarios con empleados	3. Pequeña burguesía: propietarios de empresas chicas (menos de 10 trabajadores) no agrícolas.
6. Trabajadores independientes	4. Trabajadores independientes: por cuenta propia.
7. Pequeños propietarios e independientes Agrícolas.	
8. Técnicos bajos, supervisores de trabajadores Manuales	5. Trabajadores calificados: técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales
9. Trabajadores manuales calificados	
10. Trabajadores semi y no calificados	6. Trabajadores manuales no calificado
	7. Pequeños propietarios agrícolas
11. Trabajadores agrícolas	8. Trabajadores agrícolas

FUENTE: Torche y Wormald (2004)

Consideramos que estos esquemas fuertemente dominados por el paradigma productivista mantienen su vigencia, a pesar de que en el último tiempo se ha discutido la centralidad del trabajo como elemento de análisis para la estructura social. En rigor, el empleo sigue teniendo mucho que ver en la generación de recursos, bienestar, identidades, sin perder de vista el hecho de que el despliegue del capitalismo ha traído consigo otras formas de articulación de la diferenciación social, como por ejemplo la “estilización de la vida” y el consumo, entre otros elementos de carácter más bien simbólico.

4.1.1 Grupos medios y clase de servicio

Tal como vimos en el capítulo dedicado a los trayectos teóricos sobre las clases medias, la clase de servicio tiene una estrecha relación con la nueva manera de mirar a los grupos medios, de manera tal

que cobra importancia especificar qué elementos en cuanto a su origen y límites son referencias para la caracterización de los grupos medios en Chile.

Goldthorpe (1992) enfatiza los conceptos de identidad demográfica e identidad cultural como claves para hablar del proceso de formación de clase. El primero hace referencia al grado de continuidad con la que individuos y familias retienen sus posiciones de clase a los largo del tiempo, mientras que el segundo tiene que ver con cómo se hacen identificables en virtud de los estilos de vida compartidos y distintivos de sus miembros y de sus pautas de asociación preferidas. Bajo ese concepto es posible hacer diferencias al interior de la clase de servicio y desde ella hacia sus clases cercanas.

Aunque existen grupos fronterizos, hay un rasgo característico que distingue a la clase de servicios de su parte “superior” y es que estos últimos no han sido designados ni promovidos, sino que deben su posición a su propio poder: económico, político, militar, etc. En la frontera inferior, este grupo tiende a confundirse con la de los empleados (oficinistas, técnicos, encargados, supervisores). Su diferencia fundamental estriba en las recompensas, ya que en la relación de servicios está implícita la idea de seguridad en el estatus y rutas de promoción. En particular para la clase de servicio, Goldthorpe señala que a principio de siglo, los profesionales, administradores y directivos suponían el 5-10% de la población activa, y que en la actualidad suman el 20-25% en casi todos los países occidentales. Torche y Wormald (2004) han cifrado en un 18% la clase de servicio para Chile.

Como causa del alza del número de organizaciones en la sociedad, en las funciones que éstas cumplen avanzan constantemente las tecnologías aplicadas en ello y la llamada racionalización que es la “pérdida de discrecionalidad y autonomía en el trabajo para los empleados de más bajo nivel y su concentración en niveles más altos, en las manos de profesionales, administradores y directivos” (Goldthorpe, 1992: p. 244).

Una crítica hecha al modelo de aplicado en The CASMIN Project, que parece atendible para las realidades latinoamericanas, sería un excesivo nivel de agregación (Hout & Houser, citado en Erikson & Goldthorpe, 1992) lo que oculta la movilidad intra y entre categorías. Además, hay grandes diferencias en las características de las clases privilegiadas, entre Europa y América Latina y Chile en particular, debido a la desigual distribución del ingreso, lo que provoca que las distancias entre la clase de servicio y las otras sea mayor (Méndez y Gayo, 2007).

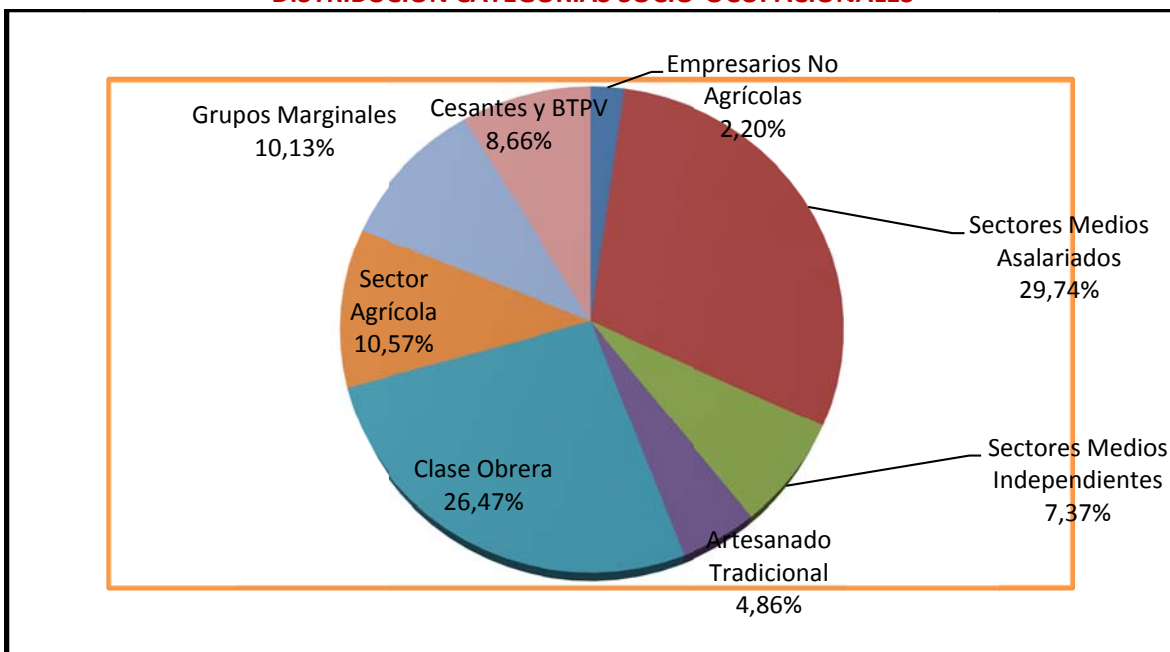
La noción de clase trabajadora de países postindustriales no es aplicable, ya que las relaciones laborales de los grupos de menos ingresos en América Latina son más precarias, inestables y heterogéneas, y no expresan a la misma clase trabajadora. También hay diferencias espaciales y por la naturaleza de la ocupación (Méndez y Gayo, 2007).

4.1.2 Grupos medios y el sector ocupacional de servicios

El trayecto seguido por las categorías socio-ocupacionales en los últimos 35 años muestra una estructura volcada definitivamente hacia los servicios, con una participación que ya llega al 70%, transformándose éste en el eje más relevante para discriminar los tipos de categorías actualmente, en vez del eje rural-urbano (Ruiz y Boccardo, 2011). En estrecha relación con este proceso se aprecia una tendencia de crecimiento sostenido de los sectores medios, especialmente en la forma de asalarización y privatización.

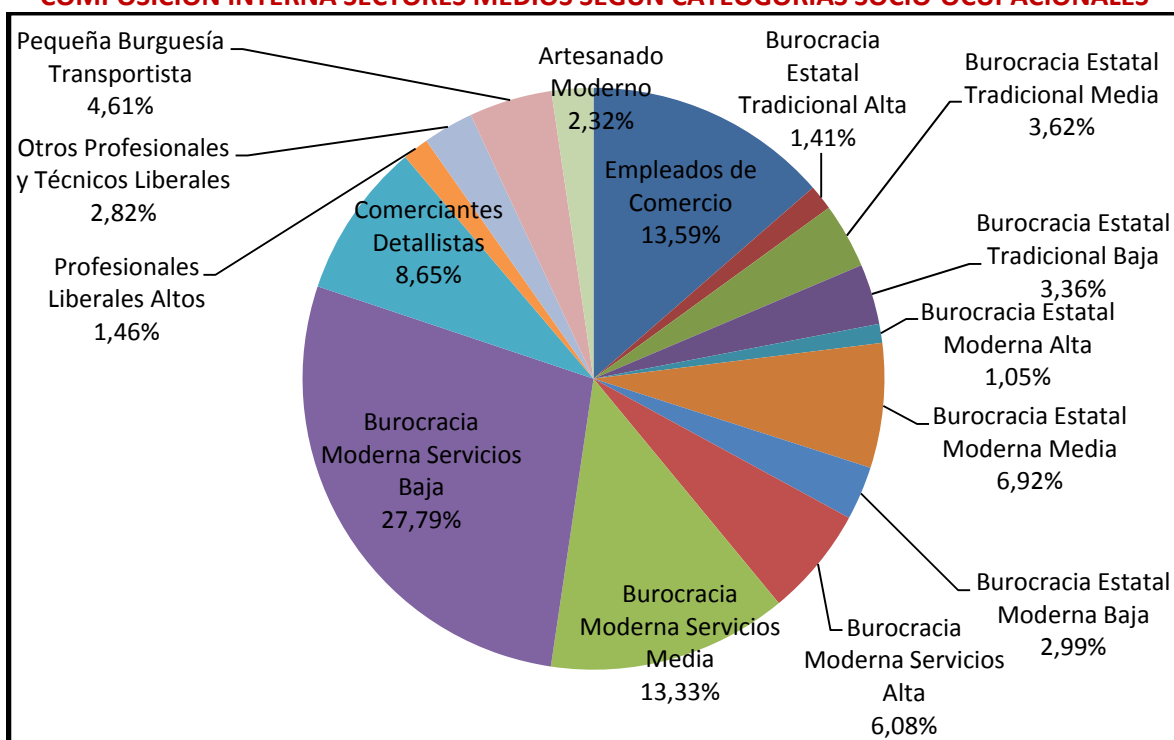
De acuerdo a las categorías socio-ocupacionales, los sectores medios corresponden al 37,1% de la Población Económicamente Activa, al 2009. Al interior de los grupos medios, la relación entre asalariados e independientes es casi de 3 a 1, y las categorías más grandes son las de burocracia de servicios privada baja, empleados del comercio y burocracia de servicios privada media. El sector público está en torno al 22%.

GRÁFICO No. 4
DISTRIBUCIÓN CATEGORÍAS SOCIO-OCUPACIONALES



FUENTE: Elaboración propia en base a Ruiz y Boccardo (2011) con datos INE 2009

GRÁFICO No. 5
COMPOSICIÓN INTERNA SECTORES MEDIOS SEGÚN CATEGORÍAS SOCIO-OCUPACIONALES



FUENTE: Elaboración propia en base a Ruiz y Boccardo (2011) con datos INE 2009

4.2 Más allá de la estructura ocupacional: otras referencias para la construcción de los grupos medios

Los criterios de clasificación y estratificación en general se ven enfrentados a nuevos desafíos producto de los cambios sociales, culturales y económicos -siendo precisamente el concepto de clase media uno de los que ha sufrido más erosiones respecto a su caracterización típica de la mayor parte del siglo XX-, y a la proliferación de clasificaciones originadas por el Estado y el mercado, lo que permite considerar a las clasificaciones como constelaciones en movimiento (Joinnant y Güell, 2009).

Específicamente para el panorama de los grupos medios resulta muy impactante el ajuste estructural de los años 70. En un contexto de creciente heterogenización, Espinoza y Barozet (2009) distinguen tres grandes grupos de la clase media chilena que constituyen importantes referencias para la construcción de subgrupos al interior de los grupos medios: remanentes de la antigua clase media desarrollista, emergentes de la pobreza y otros que se han ubicado en el sector bajo, y privatizados que están en todos los sectores económicos.

Respecto a su tamaño, más allá de la correspondencia con categorías ocupacionales, muchas miradas divergentes entregan distintos tamaños para la clase media, según sea el criterio que se use. ¿Qué porcentaje se obtiene mediante otras formas de medición?

TABLA No. 1
EL TAMAÑO DE LOS GRUPOS MEDIOS

Fuente	Criterio	Porcentaje
Méndez, 2008	Autoidentificación, datos de Encuesta ICSO-UDP 2008	70%
CASEN, 2009	Resta de los sectores de “pobreza” (15%) y de “mayor poder adquisitivo” (5%)	80%
ENES, 2009	Autoidentificación	68,3%
ENES, 2009	Esquema adaptado de Goldthorpe, Erikson & Portocarrero	50%
Barozet y Espinoza, 2008	Suma del tramo que va de 25% más y 25% menos del ingreso medio, más el tramo que va de 25% más y 25% del ingreso de la mediana.	45%
Ruiz y Boccardo, 2011	Sectores medios asalariados y sectores medios independientes	37,1%
AIM, 2008	Nivel Socioeconómico, para investigaciones de mercado y opinión pública	45-50%
Barozet y Fierro, 2011	Rango de ingresos +/- 50% del ingreso en torno a la media y mediana (Medida OCDE)	48%

FUENTE: elaboración propia en base a datos indicados

La “clase media” actual es reconocida como un grupo heterogéneo, con mayor grado de individualismo, centralidad de la educación como mecanismo de movilidad y mayor independencia del Estado respecto a otras clases y a su propia versión previa al giro neoliberal. Tiene grupos con muchas diferencias de ingreso debido a su múltiple extracción ocupacional (Rasse, Salcedo & Pardo, 2009).

Para la materialización de esta visión teórica en los estudios de opinión pública o de mercado, la Asociación de Investigadores de Mercado realizó una adaptación de la metodología de ESOMAR (A, B, C1, C2, C3, D y E), elaborando en 1986 un cálculo de la cantidad de hogares por cada estrato sobre la base de un puntaje que pondera la posesión de ciertos bienes y la educación del jefe de hogar.

TABLA No. 2
CLASIFICACIÓN SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO (NSE)

GSE	% Hogares	Tipología
ABC1	10%	Elite y Media Alta
C2	20%	Media-Media
C3	25%	Media Baja
D	35%	Pobreza
E	10%	Extrema Pobreza

FUENTE: Rasse, Salcedo y Pardo (2009)

La metodología de cálculo poco flexible y estática, sin embargo, ha llevado a problemas para los investigadores ante el cambio del estatus de algunos bienes que han pasado de ser exclusivos a masivos lo que impide una discriminación adecuada, o bien, no permite incorporar cambios estructurales de la sociedad (Rasse, Salcedo & Pardo, 2009). Esto conduce a la idea de que si bien los estratos no hablan de clases sociales, la construcción de los mismos sí debe hacerse de acuerdo a parámetros tanto empíricos como conceptuales. Por ejemplo, hacia 1986 la idea de un 45% de pobreza y pobreza extrema era totalmente coincidente tanto con las cifras reales como con la forma de medir la pobreza en ese minuto. No obstante, ¿qué podemos decir ahora del segmento D? Precisamente la definición operacional de los grupos medios que propone este estudio, si bien, se basa en percentiles de ingreso y no en NSE, entra en cuestión con dicha caracterización. Hay grupos del segmento D que empiezan a comportarse como “si fueran de clase media”, incluyendo aspectos discursivos como el valor de la educación y al anteponer el esfuerzo individual por sobre la ayuda del Estado como estrategias de logro (Sabatini, Wormald & Salcedo, 2010); identitarios, ya que manifiestan un “autoenclasmiento” (Barozet y Espinoza, 2008); prácticas de consumo (Ariztía, 2002; Lizama, 2010), y últimamente, procesos crecientes de bancarización, lo que desde el mercado incluso ha llevado a pensar en un inédito segmento C4 o D1²¹. El vaciamiento de sentido de la caracterización inicial ha llevado a Rasse, Salcedo & Pardo (2009) a plantear una discusión sobre el “contenido de los estratos”, y en último caso, a plantear una actualización de sus límites y tipologías. Ellos reconocen el surgimiento de una “clase media emergente”, recién salida del mundo popular, no aceptada por la clase media consolidada, pero muy similar a ella en cuanto a acceso al consumo y procesos de bancarización. Es decir, hay mucha heterogeneidad en este segmento D, y su parte superior es la que precisamente se asume como parte de la nube mesocrática, con grandes avances en calidad de vida y años de escolaridad.

TABLA No. 3
NUEVA PROPUESTA DE ADAPTACIÓN DE CATEGORÍAS NSE

GSE	% Hogares	Tipología	Torche y Wormald (2004)
ABC1	5%	Elite	Capitalistas, Ejecutivos, Profesionales y Técnicos y Pequeña Burguesía (18,9%)
	10%	Grupos altos no elite	
C2	15%	Medios-Medios	Proletariado no manual formal (16%)
C3	30%	Medios-Bajos	Proletariado manual formal (33%)
D	15%	Vulnerabilidad eventual	Proletariado informal (30%)
	10%	Vulnerabilidad crónica	
E	10%	Pobres no indigentes	
	5%	Indigentes	

FUENTE: elaboración propia en base a Rasse, Salcedo & Pardo (2009)

²¹ El D1 aparece en la clasificación propuesta por Mora y Araujo (2002) para la estructura social argentina, tras los cambios de principios de la década pasada, que terminaron con la homogeneidad de su clase media y provocaron un aumento importante de los estratos más bajos.

La industria del retail, uno de los principales protagonistas de la bancarización “de segunda generación” de sectores medios y bajos, habla de un nuevo segmento D, que fruto del crecimiento económico de los últimos quince años ha podido participar del consumo, cifrándolo en un 37% de la población urbana, y con una participación de consumo de 17%. Según Adimark, una de las principales consultoras de investigación de mercado del país, este grupo dejó la pobreza y entro a la categoría de la clase media. El retail comparte la definición de un grupo de este segmento D, como D+ o C4, propuesta por McCann Erikson, y que estaría compuesto por aquellas personas que tienen un trabajo estable, ingresos fijos y que, en su mayoría, son propietarios de sus casas o están en vías de adquirirlas; presentan bancarización creciente, consumo de bienes electrónicos y un gasto de sólo 21% de su presupuesto en alimentación.

4.3 Concepto amplio de grupos medios

A la luz de la revisión de los sistemas teóricos respecto de las clases medias y también de aplicaciones empíricas y mediciones concretas que dan cuenta de su actual perfil heterogéneo, contradictorio, tamaño difuso y estrecha relación con el sector terciario, operacionalizamos una definición “amplia” de grupos medios, con valor práctico concreto para este estudio, pero que también aporta a la discusión sobre los límites de las clases medias.

Usando como referencia a la encuesta CASEN, y construyendo y /o adecuando dichas variables para el resto de las encuestas, sobre la base de ingreso monetario autónomo del hogar, finalmente nuestra propuesta de este concepto amplio de grupos medios se nutre de los deciles IV, V, VI, VII, VIII y IX. Por definición, comprende el 60% de la población, en una definición extensiva e integradora pero en ningún caso desmedida, que permite precisamente establecer diferenciaciones principalmente verticales al interior de los grupos medios de manera más profunda, y trabajar con uno los elementos más reconocidos de los actuales grupos medios: su heterogeneidad. En zonas urbanas esta definición amplia funciona mucho mejor que a nivel país, donde las minoritarias zonas rurales, empero, provocan una distorsión al tamaño de los grupos medios, a la baja. Precisamente, la Encuesta Financiera de Hogares, base de este estudio sólo tiene representatividad urbana nacional.

Si nos detenemos en términos de ingreso, los deciles VI, VII y VIII corresponden indiscutiblemente a los sectores medios y están mucho más cerca de las clases populares que de las clases altas. Esta misma característica, cuyo origen está en la desigualdad del país, se aplica para el decil

IX, ya que si bien en algunos esquemas revisados se agrega a la clase alta, a nivel de ingresos está mucho más cerca de los sectores medios que de los sectores ricos. A su vez, la conceptualización incluyente de los grupos medios de los deciles IV y V es pertinente en el sentido de que las fronteras se tornan mucho más difusas en esta zona, ocupadas por grupos emergentes de la pobreza. Como mencionamos este sector que corresponde aproximadamente a la parte alta del grupo D está lejos de la pobreza dura, disfruta la tecnología (Méndez, 2008; Lizama, 2010) y tiende a construir discursos de clase media en su relación con el Estado y el modelo de desarrollo económico (ENES, 2009; PNUD, 2002). Además, es coherente con la necesidad de entregar datos sobre la heterogeneidad de los grupos medios, sobre todo en un sentido vertical, no ser restrictivos en la identificación de estos grupos y así lograr caracterizarlos de mejor manera de acuerdo a las variables en juego.

4.4 La variable ingreso como criterio de segmentación social

4.4.1 Críticas y reivindicaciones a la variable ingreso

Desde las ciencias sociales, se critica la capacidad de sintetizar la posición social de la variable ingreso, ya que se procura siempre complementarla con la ocupación y los años de escolaridad, y que además resulta insuficiente para describir la diferenciación horizontal de los grupos medios (Barozet y Espinoza, 2008). Sus limitaciones a nivel general corresponden a que en sus estratos pueden encontrarse individuos u hogares que a pesar de compartir un mismo nivel de ingreso, controlan diferentes tipos de recursos de mercado y, por ende, diferentes condiciones de vida.

Sin embargo, y debido a la prioridad que se le dio a la pobreza y desigualdad dentro de los estudios de estratificación, el ingreso mantuvo cierta preponderancia en el análisis, junto con la ocupación. De todas formas, mientras la estructura ocupacional vivió grandes transformaciones, la distribución del ingreso mantuvo su tendencia a la concentración creciente a contar de los últimos 35 años, pasando por ciertos periodos de leve disminución durante los 90. Precisamente por esa distribución desigual de los ingresos, con un coeficiente de Gini de 0,53 según la encuesta CASEN 2009, es una variable muy expresiva ya que define diversos accesos, como al bienestar y consumo, variables de importancia para este estudio, sobre todo si se ponen juego con otras relacionadas con bancarización, crédito y endeudamiento. De todas formas, el ingreso es la segunda gran fuente de diferenciación social en el estudio de la estratificación y tiene mucho más prioridad en estudios económicos, de políticas públicas y de mercado.

Canales (2007) destaca dos razones para reivindicar el uso de la estratificación adoptada por el marketing, que se funda en el ingreso y sus aproximaciones: una es que trabaja muy bien con el acceso al consumo y que dicho aspecto está en sintonía con la nueva estratificación en el espacio de las representaciones de clase, y la otra es que permite una apropiada gradación de las diferencias.

Para Weber, una clase se constituye como tal según la posición de clase que tiene cada individuo en el mercado, y esto quiere decir, de acuerdo al poder adquisitivo que tenga en el orden económico para acceder a distintas oportunidades de vida. Se transforma en clase social cuando se reproduce en los individuos a través del tiempo. De esta forma, lo fundamental es la posición en el mercado y cómo esta posición se reproduce a través de la herencia y del bienestar económico. En definitiva, la variable ingreso es muy útil para aproximar el nivel de vida y bienestar y tiene una alta implicancia inicial en bancarización, desigualdad, endeudamiento.

¿Sería posible construir estratos o deciles con identidad demográfica y social? Tal vez sería imposible hacerlo para un decil, pero sí sería posible para una agrupación de deciles, como es la propuesta de esta definición amplia de grupos medios, y a su vez, obtener caracterizaciones y agrupaciones dentro de su heterogeneidad.

4.4.2 El uso de la variable ingreso

La industria de la investigación de mercado derechamente considera la estructura social desde el punto de vista de un proxy del ingreso, que se trabaja con la educación del jefe de hogar, la tenencia de ciertos bienes discriminantes²² y aspectos del barrio y vivienda, que en rigor es aproximada mediante otros indicadores de nivel socioeconómico. De esta forma, un grupo tan importante para el marketing, los discursos políticos y últimamente, la orientación discursiva de las políticas públicas²³, no tiene una definición esencial. Claramente, el sentido de esta investigación no es esa discusión, toda vez que teóricamente está en pleno desarrollo y aún empíricamente para las clasificaciones ocupacionales genera problemas, pero sí pretendemos por medio de la definición amplia de grupos medios, contribuir a la problematización del tema.

Por otra parte, la disponibilidad de datos nos lleva también a aprovechar de mejor manera la construcción y exhaustiva imputación de la variable ingreso, que contiene nuestra principal fuente de información, la Encuesta Financiera de Hogares.

²² La pertinencia o no de estos bienes es ampliamente discutida (Aguilar, 2009)

²³ Recordemos que ya no hay “pudor” en lanzar subsidios para la “clase media” y muchos congresistas lanzan medidas para “la clase media”.

La coincidencia entre las categorías ocupacionales de sectores medios y los grupos medios de los deciles de ingreso (Ariztía, 2002) constituye un gran respaldo a la sintonía entre una y otra clasificación, y también entre relaciones entre dichas clasificaciones y parte de los trayectos teóricos actuales sobre la clase media.

Para el apropiado desarrollo de este estudio, se resolvió utilizar la variable ingreso para caracterizar a los grupos medios, por una serie de razones metodológicas y prácticas:

- a) Tiene una gran asociación con otras dimensiones como la educación, ocupación y prestigio, y de acuerdo a la realidad del Chile desigual, la variable ingreso es de gran interés para los estudios de estratificación.
- b) A pesar de su dificultad de medición y necesidad de imputaciones propias del uso de la variable ingreso (Espinoza, 2007), tal como ocurre con la EFH, ésta tiene un carácter hegemónico en la definición de políticas públicas, estudios sociales y de mercado (Crompton, 1994). Lo particular de la EFH y los ingresos es que para contrarrestar el problema de la declaración de ingresos, especialmente en los segmentos altos, usa una sobrerrepresentación de este estrato y además, cruza información con el Servicio de Impuestos Internos, por lo que, en este caso, la dificultad de la medición de los ingresos se ve disminuida.
- c) La variable ingreso refleja, de todas formas, diferencias de estatus, y en gran parte, condiciones que permiten o limitan el acceso a bienes y servicios que definen el bienestar y las posibilidades de movilidad. A su vez, sería, junto al consumo y estabilidad del empleo, fuente de contradicciones de “clase”, sin embargo, cada vez más difusas (Manzano, 2006).
- d) A pesar de las implicancias de hacer una definición unidimensionalmente y la existencia de otras variables que enriquecen la diferenciación horizontal y vertical, el ingreso todavía expresa mucho respecto de una sociedad como la chilena, cruzada por una alta desigualdad.

4.5. Bancarización y endeudamiento como variables de estudio

La bancarización puede ser definida como “el establecimiento de relaciones estables y amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios, respecto de un conjunto de servicios financieros disponibles” (Morales y Yáñez, 2006: 9). También se vincula con la forma en que mediante la extensión del acceso y uso de los instrumentos financieros, se reorganiza la vida económica de los grupos sociales (Wilkis, 2011). Desprendemos de ambos conceptos el hecho de que este acceso no se hace mediante un solo producto ni de manera aislada sino que mediante un set de productos de manera regular (tarjetas,

créditos, seguros, ahorro, medios de pago, corretajes), lo que provoca un cambio en las estrategias financieras familiares, de manera diferenciada.

Morales y Yáñez (2006) definieron tres dimensiones de la bancarización: profundidad, cobertura e intensidad de uso, por medio de los cuales describen un alza en la bancarización en la última década.

TABLA No. 4
DIMENSIONES DE LA BANCARIZACIÓN / ESTUDIOS FINANCIEROS

Profundidad	Dimensión asociada a la importancia relativa agregada del sistema financiero sobre la economía. Los indicadores más comunes de profundidad son el total de depósitos y captaciones sobre el PIB y el total de activos bancarios sobre PIB.
Cobertura	Dimensión asociada a la distribución de los servicios financieros entre los distintos grupos de usuarios. En este ámbito, los indicadores más comunes son medidas tales como; número de medios de pago sobre la población, número de cajeros de Redbanc y/o sucursales por cada 100 mil habitantes, entre otros. En esta dimensión, se puede destacar también la problemática del acceso al financiamiento de las Mipymes, de los grupos de consumidores de menores ingresos y de las zonas geográficamente apartadas.
Intensidad de uso	Dimensión vinculada a la cantidad de transacciones bancarias realizadas por una población de referencia. Algunos ejemplos de tales indicadores son: el número de créditos (o captaciones) por cada 100 mil habitantes, el número de transacciones realizadas con medios de pago bancarios distintos de cheques y efectivos por habitante, el número de créditos sobre la fuerza de trabajo, entre otros.

FUENTE: Morales y Yáñez (2006)

Para efectos de este estudio, rescataremos y reformularemos las dimensiones de cobertura e intensidad de uso, especificándolos como tenencia de instrumentos y uso efectivo con montos asociados, respectivamente. Por acceso al crédito, como punto central de la bancarización, entenderemos un compromiso de pago contraído por un individuo con alguna institución financiera o comercial respecto a un monto de dinero prestado en efectivo o como medio de pago diferido usado para la adquisición de un bien o servicio. En este sentido, cualquier tipo de crédito genera un endeudamiento, por su misma naturaleza mediata, ya sea de mediación de pago o empréstito.

A su vez, las prácticas de endeudamiento dicen relación con la finalidad de los créditos y el nivel de endeudamiento que van generando dichas prácticas en el presupuesto familiar. El endeudamiento se define principalmente sobre la base del porcentaje de los ingresos monetarios totales que destina un hogar al pago de créditos mensualmente: entre 0,1% y 50% se considera **endeudamiento sostenible** y sobre el 50% lo llamaremos **endeudamiento vulnerable**.

Hay muchos factores que explican la conducta de contraer deudas: Bloxham y Kent (2004, citado en Salgado y Chovar, 2010) postulan que la principal es la de comprar viviendas y así generar patrimonio, además de la suavizar el consumo a lo largo del ciclo de vida. Hay otros factores estructurales que facilitan dicho comportamiento, más pertinentes para los efectos de este estudio,

como por ejemplo las facilidades del sector financiero amparadas en una decisión estratégica del Estado de desregular dicho mercado, los bajos niveles de desempleo y la estabilidad macroeconómica.

El concepto de sobreendeudamiento o endeudamiento vulnerable tiene una consideración empírica y se determina sobre una relación entre lo que un individuo o familia paga mensualmente a entidades financieras en relación con el total de sus ingresos. Sin embargo, queremos destacar dos aspectos que trascienden su dimensión empírica. Uno es la autopercepción del individuo o la unidad familiar respecto a esta condición de sobre-endeudamiento o endeudamiento vulnerable, haciendo hincapié que para el sistema financiero hay dificultades de establecerlo, ya que las bases de datos de bancos y retail no están cruzadas por lo que ningún actor financiero puede establecer medidas para impedir el sobreendeudamiento de los individuos o familias; a la luz de múltiples casos conocidos a través de los medios de comunicación, queda por sentado que a lo menos el retail en algunos casos tácticamente no le interesa la verdadera capacidad de pago de sus contrayentes. Hay que destacar que la Encuesta Financiera de Hogares sí realiza el cruce de ambas informaciones, a nivel agregado. Otro es la condición de riesgo que genera la deuda, en términos del desajuste financiero que provoca una situación de cobro forzado o declaración de moratoria, o por el deterioro del bienestar e integración social, ante la incapacidad de seguir accediendo al sistema financiero, y por ende a una cierta cantidad y/o calidad de bienes y servicios, y a no poder participar socialmente del consumo y sus ritos.

TABLA No. 5
VARIABLES DE BANCARIZACIÓN

Variables	Descripción
Tenencia de principales instrumentos de bancarización	Ser poseedor de los instrumentos principales de bancarización, correspondientes a cada una de sus fases: cuenta corriente (primera) y tarjeta de crédito del retail (segunda). La tenencia no implica deuda, necesariamente.
Uso efectivo de instrumentos de bancarización	Operación financiera que implica la generación de deuda mediante 8 instrumentos especificados en el estudio: tarjeta retail, crédito retail, crédito automotriz, crédito "social" o de cajas y cooperativas, crédito educacional, crédito de consumo bancario, tarjetas de crédito y líneas de crédito bancarias y créditos hipotecarios.
Intensidad de uso	Medida de magnitud del uso que se expresa en los montos asociados tanto a la deuda total como al pago mensual, categorizados en intervalos.
Medios de Pago Bancarizados	Medios de pago que sin generar deuda necesariamente, se realizan con instrumentos bancarizados que sí pueden generar deuda de manera posterior: tarjeta de débito, tarjeta de crédito, pago automático con cargo a la cuenta corriente.
Razón Carga-Ingresos (RCI)	Es la relación entre la carga financiera de los hogares, es decir, el monto mensual que se destina al pago de deudas, y los ingresos el hogar expresados como una proporción en porcentaje.
Endeudamiento Sostenible	Hogares con una RCI entre 0,01% y 50%, considerando tanto deuda de consumo como hipotecaria.
Endeudamiento Vulnerable	Hogares con una RCI entre 50,01% y más, considerando tanto deuda de consumo como hipotecaria.

V. LOS GRUPOS MEDIOS Y LA BANCARIZACIÓN: UN ANÁLISIS PREVIO A LA CRISIS FINANCIERA DE 2008

En esta sección, se construye una caracterización del fenómeno de la bancarización en los sectores medios, tanto al interior de sus diversos segmentos como en comparación con los estratos bajos y alto, a la luz de los datos y análisis de la Encuesta Financiera de Hogares, aplicada en 2007. Estos datos se ponen en la perspectiva de los roles “sociales” de la bancarización, el protagonismo que ha ido adquiriendo el retail en este proceso, y además, se elabora una segmentación al interior de los grupos medios construida sobre variables financieras que permiten establecer procesos de diferenciación social. La producción de los datos tuvo la involuntaria “virtud” de situarse en un periodo inmediatamente anterior a la generación de una crisis financiera mundial, que tuvo impacto en el país, por lo que la información no tiene el ensombrecimiento de dicho momento crítico, cuya caracterización, no menos interesante, escapa a los objetivos del estudio.

Para elaborar estos contenidos, se realizó un análisis bivariado a partir de la Encuesta Financiera de Hogares, entre las variables construidas de deciles (a partir del ingreso autónomo familiar de la CASEN 2006) y de estratos (bajos: deciles I al III; medios: IV al IX; alto: X), y las variables de tenencia y uso de instrumentos financieros y medios de pago, y la intensidad de su uso, cuando corresponde. Estas últimas variables fueron recodificadas desde ordinales a intervalares de manera tal de caracterizar a los distintos grupos por tramos de deuda, lo que permite agrupar magnitudes similares y estandarizar el análisis estadístico de diversas variables de similar medida. A su vez, se construyó un índice de bancarización que sintetiza la gran mayoría de estos datos.

5.1 La consolidación del proceso de bancarización iniciado a fines de los 70

La bancarización es un proceso que tiene alta generalización en el país. Nos encontramos con diversos niveles de penetración en todos los estratos, llegando a un nivel global de penetración cercano al 67,4% de los hogares del Chile urbano, sólo si consideramos los instrumentos que generan algún tipo de endeudamiento o pago diferido. La bancarización de “primera generación” esto es, la que hemos descrito como vinculada a los instrumentos bancarios, tiene un gran nivel de inserción en los sectores altos, mientras que la bancarización de “segunda generación”, es decir, la que hemos señalado como

vinculada al retail, ya consolidada en los grupos altos, se ha desplegado en los estratos medios y, en menor medida, los bajos, por tanto podríamos indicar que es algo propio de los sectores medios.

Si bien desde un punto de vista financiero la bancarización es mucho más que créditos, pues incluye otros servicios como ahorros, seguros, inversiones, desde una perspectiva sociológica se confirma su centralidad, de la mano de un vínculo al parecer indisoluble con las dinámicas de consumo y de búsqueda de bienestar, puesto que podría decirse que se ha transformado en una de las principales fuentes de financiamiento para dichos fines, si consideramos el nivel global de endeudamiento. En general, las cifras de bancarización por cada tipo de instrumento de deuda son en los grupos medios siempre superior al total de la población, como se aprecia en la tabla 6, lo que reviste a este grupo como gran protagonista de este proceso, en ambas fases, pero fundamentalmente con la segunda.

Los estratos medios superan ampliamente a los estratos bajos y alto en uso de las tarjetas y créditos del retail o financieras no bancarias (Tabla 6), y la tarjeta de crédito es claramente el instrumento preferido en términos relativos en los estratos medios (en los estratos bajos también), lo que indicaría que es una táctica de adquisición de bienes generalizada en los grupos medios (55,2% lo usa). Además, de las condiciones de oferta, es la inmediatez del consumo y lo imperioso de algunos bienes, lo que explicaría ésta marcada preferencia.

TABLA No.6
USO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS / ESTRATOS

	Estratos Bajos	Estratos Medios	Estrato Alto	Total
Usa Tarjetas Retail	42,0%	55,2%	42,9%	49,5%
Usa Créditos Retail	3,4%	6,4%	3,2%	5,1%
Usa Créditos Educativos	3,0%	5,0%	6,7%	4,4%
Usa Crédito Hipotecario	8,8%	17,5%	31,6%	15,6%
Usa Créditos Bancarios	5,7%	15,1%	27,3%	12,8%
Usa Tarjetas de Crédito Bancarias y Líneas de Crédito	5,6%	15,7%	38,8%	14,0%
Usa Crédito Automotriz	0,2%	2,1%	6,5%	1,8%
Usa Créditos Cooperativas	6,9%	8,2%	3,8%	7,4%

FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

Al interior de los grupos medios, el uso de la tarjeta de retail llega casi al 60% en el decil V (Tabla 7), para luego descender suavemente, a medida que aumentan los ingresos. Una situación inversa se da con los instrumentos bancarios (tarjetas, créditos de consumo e hipotecarios) cuyo uso aumenta sostenidamente a medida que se incrementa el decil. Hay en esta relación inversa una referencia al

estilo de desarrollo y al papel que en él le cabe al consumo como un dispositivo de posicionamiento social. Este uso, permitido por la creciente y generalizada bancarización, se detalla en la predominancia de las tarjetas en los deciles de menores ingresos y su posibilidad casi inmediata de remediar su “tardía” y “reciente” llegada a estándares de vida asociados a los deciles cercanamente superiores, a través de la adquisición de bienes en cuotas. Si agregamos que de acuerdo a las directrices del modelo de desarrollo, salud y educación, entre otros elementos de bienestar diferentes al consumo se transforman en un bien más, como tal, se puede hacer accesible mediante los mismos mecanismos de crédito y bancarización. Incluso es posible observar alianzas gigantescas entre prestadores y aseguradoras de salud y el retail financiero, como por ejemplo, convenios entre CMR Falabella e Integramédica.

TABLA No.7
USO INSTRUMENTOS FINANCIEROS / GRUPOS MEDIOS

	Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX
Usa Tarjetas Retail	53,6%	58,3%	57,5%	55,3%	52,2%	52,4%
Usa Créditos Retail	5,1%	8,4%	5,3%	7,5%	8,1%	3,7%
Usa Créditos Educativos	4,1%	3,7%	3,4%	6,4%	6,2%	7,6%
Usa Crédito Hipotecario	8,9%	15,7%	20,9%	17,5%	20,6%	23,6%
Usa Créditos Bancarios	6,7%	13,9%	13,8%	18,0%	19,6%	22,2%
Usa Tarjetas de Crédito Bancarias y Líneas de Crédito	8,4%	10,2%	14,6%	15,8%	21,9%	28,3%
Usa Crédito Automotriz	0,8%	1,0%	2,3%	3,2%	2,0%	3,7%
Usa Créditos Cooperativas	10,8%	8,9%	5,9%	6,9%	8,6%	8,2%

FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

Como señalamos antes, en el proceso de bancarización se pueden distinguir dos fases: la inicial marcada por el ingreso de las primera tarjetas de crédito en 1978, la explosión de las “financieras” y la introducción de instrumentos bancarios de uso personalizado, orientados principalmente a la adquisición de bienes y servicios a principios de los 80. La principal protagonista de esta etapa es la cuenta corriente con sus productos asociados. Posteriormente, a fines de los 90 se produce la explosión del retail financiero, cuyo rol estelar le corresponde a la tarjeta de crédito del retail²⁴.

²⁴ Si bien la tarjeta de crédito de casas comerciales existían desde los años 80, es en los 90 donde su uso se amplía hacia los segmentos “excluidos” y además los actores emisores se diversifican a supermercados, farmacias, zapaterías, entre otras.

TABLA No. 8
TENENCIA DE LOS 2 PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE BANCARIZACIÓN / ESTRATOS

Indica si posee...	Estratos Bajos	Estratos Medios	Estrato Alto	Total
Tarjetas de Crédito Retail	41,5%	59,3%	66,6%	53,6%

FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

A pesar de los niveles generalizados de bancarización que se presentan en los grupos medios, la tenencia de cuenta corriente tiene una cifra (18,8%) que ni siquiera llega a un quinto, y que no tiene comparación con la penetración en los sectores altos. La situación es muy distinta respecto a la tenencia de la tarjeta de crédito del retail, donde la tenencia llega al 59.6% (Tabla 8).

TABLA No. 9
TENENCIA DE LOS 2 PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE BANCARIZACIÓN / GRUPOS MEDIOS

Indica si posee...	Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX
Cuenta Corriente	4,4%	10,3%	15,2%	18,3%	29,4%	45,8%
Tarjeta de Crédito Retail	58,7%	56,5%	60,0%	56,4%	61,0%	65,1%

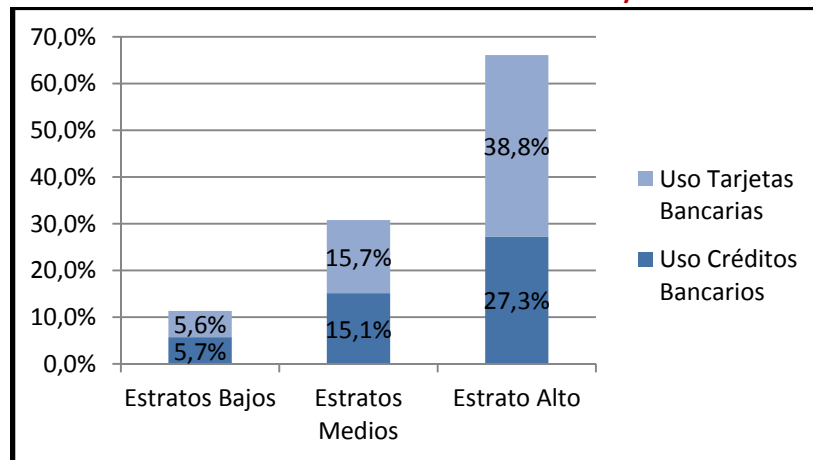
FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

Analizando los distintos sectores de los grupos medios, se aprecia una pálida presencia de la cuenta corriente en el decil IV (4.4%) con un crecimiento conforme al incremento de ingresos de manera consistente hasta llegar al decil IX que presenta un gran salto respecto al decil anterior (45,8%) y resulta tener un 50% más de cuentas corrientes que el decil VIII y diez veces más que el decil IV (Tabla 9). Una situación distinta se aprecia al hablar de las tarjetas de crédito del retail, puesto que su presencia se sitúa entre el 56,5% del decil V hasta el 65,1% del decil IX, y donde al parecer el ingreso no tiene relación directa con la tenencia del instrumento (correlación de Spearman de baja intensidad). En general estos datos sostienen la irrupción del retail como el sostenedor de la integración social a los circuitos de consumo, más allá de su función comercial de venta de bienes.

En lo que se refiere sólo a los instrumentos bancarios, en los sectores medios el crédito (15,1%) tiene un protagonismo similar al de la tarjeta (15,7%), situación que no tiene los mismos resultados en el estrato alto, porque el modo de bancarización principal de los grupos medios, mediante el uso de tarjetas, vinculado a momentos regulares de consumo, es mucho más frecuente con las tarjetas del retail, por ende, más que concluir que hay un nivel elevado de uso de créditos de consumo de bancario, en realidad es bajo el uso de tarjetas, porque el “cupó” se completa principalmente con las tarjetas del retail. Además, como veremos más adelante en la sección de endeudamiento, el crédito de consumo a

mediano y largo plazo está asociado a proyectos especiales de bienestar, consumo o situaciones emergentes, tales como eventos catastróficos de salud, y tienen un lugar minoritario en el perfil de endeudamiento de los grupos medios, quienes en realidad incorporan las prácticas de endeudamiento como un elemento regular y no eventual, dentro de su planificación financiera doméstica.

GRÁFICO No. 6
USO TARJETA Y CRÉDITOS DE CONSUMO BANCARIOS / ESTRATOS



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

En suma, los comportamientos bancarizados tienen una presencia generalizada en los grupos medios, con diversas características, y sea desde la tenencia y uso de los instrumentos o desde la intensidad de la relación. Se trata de un proceso que temprana y transversalmente se ha ido consolidando desde la implantación de la matriz neoliberal y a partir de la relevancia que ésta fue entregando al mundo financiero y a la modificación de los patrones del consumo. Esta centralidad de la bancarización actual está directamente relacionada con la generalización del proceso en los grupos medios. Si bien no se cuentan con estudios similares a la Encuesta Financiera de Hogares con anterioridad, si se pueden examinar ciertos indicadores relacionados que dan cuenta de que se trata de un proceso en general con tendencia creciente: el número de sucursales bancarias pasó de 1.723 en 2006 a 2.308 en 2010²⁵, mientras que en el mismo periodo, los cajeros automáticos pasaron de 4.223 a 6.141²⁶. Por otra parte, el retail ha fundado sus propios bancos (Falabella, Ripley, Paris), entendiendo que la venta al detalle es una puerta de entrada para negocios más lucrativos, y las tarjetas de crédito suman 21 millones a 2010.

²⁵ Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) www.abif.cl, visitado el 11 de noviembre de 2011.

²⁶ www.redbanc.cl, visitado el 11 de noviembre de 2011

5.2 Índice de Bancarización

La bancarización implica además del uso de instrumentos de créditos, la tenencia de otros instrumentos que sirven de plataforma para aquellos instrumentos de deuda, pero que no están relacionados directamente con un comportamiento de deuda, no obstante están estrechamente ligados con la penetración social de lo bancarizable, como por ejemplo, las cuentas corrientes y tarjetas de crédito del retail. Además, un criterio importante para considerar en la medición de la bancarización son los montos asociados al uso de cada instrumento, es decir la intensidad de la relación que tiene el hogar con dichas herramientas de financiamiento. Por último, es importante incorporar el uso de otros instrumentos bancarizados de primera o segunda generación como medios de pago, sean o no generadores de deuda.

La ponderación de cada una de las subdimensiones del Índice de Bancarización se ha construido en relación con la multiplicidad de opciones disponibles para los hogares, y a su vez la ponderación interna de cada subdimensión se estimó de manera equivalente, salvo en el caso del crédito hipotecario porque generalmente es la única alternativa para la adquisición de viviendas para ciertos tramos, cuestión que no se puede decir de créditos que tienen fines más generales. Por tanto se considera que en ese caso es difícil encontrar una alternativa a la bancarización; cuestión similar se puede decir del crédito educacional, aunque más relevante parece ser que a esas alturas, el crédito educacional estaba primordialmente marcado por los créditos directos de las universidades, que no guardan el espíritu de la bancarización por cuanto no se basan en la relación con alguna institución financiera que implique la adquisición de otros productos; incluso los efectos de la morosidad son distintos.

A la fecha de aplicación de la Encuesta Financiera de Hogares (2007) suponemos que el crédito directo con los bancos no se había masificado lo suficiente, ya que partió efectivamente en 2006. El crédito automotriz tampoco tiene la misma ponderación porque suele ser reemplazado por otro tipo de créditos, generalmente consumo bancario o retail. La intensidad se refiere a los montos absolutos del uso o pago mensual, sin considerar su relación proporcional con el respectivo ingreso. En cuanto a los medios de pago, se le dio más valor al instrumento que está asociado con una potencial dinámica de endeudamiento y que además genera cobro de comisiones e intereses, como lo es la tarjeta de crédito, por sobre la tarjeta de débito y el pago automático de cuentas con cargo a la cuenta corriente, puesto que sobre todo ésta última tienen que ver con recientes procesos de remotización de los pagos.

Índice de Bancarización / Ponderaciones y Valores			
Dimensión Tenencia Principales Instrumentos	Tenencia Tarjeta Retail	0,50	0,20
	Tenencia Cuenta Corriente	0,50	
Dimensión Uso de 8 Instrumentos Financieros	Uso Tarjeta Retail	0,15	0,40
	Uso Créditos No Bancarios	0,15	
	Uso Créditos Consumo Bancarios	0,15	
	Uso Créditos Hipotecarios	0,10	
	Uso Créditos Automotriz	0,05	
	Uso Créditos Cooperativas	0,15	
	Uso Créditos Educativos	0,10	
Dimensión Intensidad de 8 Instrumentos Financieros	Intensidad Tarjeta Retail	0,15	0,30
	Intensidad Créditos No Bancarios	0,15	
	Intensidad Tarjetas Bancarias	0,15	
	Intensidad Créditos Consumo Bancarios	0,15	
	Intensidad Créditos Hipotecarios	0,10	
	Intensidad Créditos Automotriz	0,05	
	Intensidad Créditos Cooperativas	0,15	
Intensidad Créditos Educativos	0,10		
Dimensión Medios de Pago	% de Gastos Pagados con Tarjeta de Débito	0,25	0,10
	% de Gastos Pagados con Tarjeta de Crédito	0,50	
	% de Gastos Pagados con Pago Automático en Cuenta Corriente	0,25	
Sin Bancarización	0		
Bancarización Baja	0,01 a 0,10		
Bancarización Media	0,11 a 0,20		
Bancarización Alta	0,21 a 0,30		
Bancarización Múltiple	0,31 a valor más alto		

En los estratos medios, cerca de un 37% no tiene bancarización o tiene un bajo nivel; un 29,1% tiene una bancarización media y un 21,3%, alta bancarización; la bancarización múltiple es posible obtenerla en un 13%, cifra que contrasta con el 40,5% (Tabla 10) de esta categoría para el estrato alto, lo que se explica porque en este sector ya se ha vivido una doble oleada de bancarización (bancaria y retail), y a su nivel de ingresos.

TABLA No.10
NIVELES DE BANCARIZACIÓN /ESTRATOS

ÍNDICE de BANCARIZACIÓN	Estratos Bajos	Estratos Medios	Estrato Alto	Total
Sin Bancarización	39,4%	18,6%	4,5%	24,7%
Bancarización Baja	17,9%	18,1%	9,8%	17,3%
Bancarización Media	28,9%	29,1%	20,6%	28,3%
Bancarización Alta	11,8%	21,3%	24,6%	18,2%
Bancarización Múltiple	2,1%	13,0%	40,5%	11,4%

FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

En el análisis segmentado por deciles (Tabla 11), se observa una mayor bancarización en los deciles más altos, aunque hacemos notar que por ejemplo en la bancarización múltiple, existe un salto desde el decil X al X (estrato alto) de 27,2% a 40,5%, lo que indica una clara brecha entre segmentos y habla más bien de diferencias internas al interior de los grupos medios con distancias moderadas. En rigor, la bancarización múltiple permite establecer un nivel de heterogeneidad tal que permite decir que el decil X quintuplica a lo menos en la categoría de “ultrabancarizados” al decil IV. En la vereda contraria, esto es, en la ausencia de bancarización se establece una diferencia clara entre el decil IV, los deciles VI, VI y VII y los deciles VIII y IX. Si observamos el dato de que las tarjetas del retail tienen una cobertura similar en casi todos los estratos medios (entre 52 y 58% aproximadamente) la diferencias entre deciles se deben al uso de créditos secundarios (automotrices, sociales, educacionales) y en los casos del decil VIII y IX en el alto uso de créditos hipotecarios e instrumentos de consumo bancarios, todos de manera simultánea.

En general se puede decir que la parte superior de los grupos medios establece relaciones bancarizadas en múltiples ámbitos (mercado, educación, vivienda), mientras que la parte baja, concentra su bancarización en una relación de más inmediata pero no ello de corto plazo con los nuevos actores de la bancarización: el mundo del retail²⁷.

²⁷ Se profundiza en secciones siguientes.

TABLA No. 11
NIVELES DE BANCARIZACIÓN / GRUPOS MEDIOS

ÍNDICE de BANCARIZACIÓN	Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX
Sin Bancarización	25,5%	19,5%	18,1%	21,6%	12,9%	10,6%
Bancarización Baja	19,9%	21,2%	18,1%	14,9%	18,3%	14,2%
Bancarización Media	33,8%	31,9%	33,3%	24,3%	22,9%	24,7%
Bancarización Alta	15,2%	17,7%	21,0%	25,2%	28,5%	23,2%
Bancarización Múltiple	5,5%	9,6%	9,5%	14,0%	17,4%	27,2%

FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

Donde se aprecia un retraso respecto a otros elementos de bancarización es en los medios de pago, donde en general es el estrato alto el que más participa. En el uso del pago automático de servicios vía cuenta corriente, el estrato alto registra un uso de 17% versus un 2,2% de los estratos medios y 0,7% de los estratos bajos. En este caso, esta variable está correlacionada con la tenencia de cuenta corriente, la que está asociada a los deciles más altos. Sin embargo, respecto al pago con tarjeta de débito, cuya tenencia está asociada a la tenencia de cuentas corrientes pero también a otro tipo de cuentas de acceso masivo²⁸, el comportamiento es aún más diferenciado mientras el 21,3% del estrato alto lo usa, sólo el 6,8% de los estratos medios y el 0,8% de los estratos bajos lo utiliza. Respecto a las tarjetas de crédito, en el estrato alto son usadas como medio de pago por el 20.2%, en los estratos medios por el 10.4% y un 5,2% en los estratos bajos, una proporción similar a la generación de deuda mediante este instrumento.

Si bien tanto para el caso de la tarjeta de débito como para el cargo automático hay un condicionante “tecnológico” que implica el uso de claves y acceso a internet que podría estar influyendo en el uso de estos medios de pago²⁹, nuestra principal observación es que en realidad esta baja penetración tiene que ver con que son modos de pago “al contado” y en realidad la bancarización de los grupos medios está mucho más vinculada al crédito que a la sofisticación de medios de pago.

²⁸ Como por ejemplo las cuentas vistas o chequera electrónica, mediante la cual se pagan salarios y pensiones, o la cuenta RUT del Banco Estado.

²⁹ Al momento de aplicación de la encuesta, sólo la tarjeta de débito tenía un uso exclusivo mediante claves personalizadas, a diferencia de las tarjetas bancarias que vinieron a implementar el sistema a contar de 2010.

5.3 Bancarización, desestatización y seguridad “social”

Al observar el panorama general de la bancarización, ahora desde la profundidad de los montos involucrados en las diversas operaciones de crédito encontramos situaciones disímiles para cada decil, aun cuando en el ítem de deuda total se concluye que la bancarización es un fenómeno generalizado. Para los deciles de la parte baja y media (IV, V, VI, VII), la deuda de consumo es más alta que la deuda hipotecaria, por lo que se desprende que además de recurrir a créditos para el acceso a vivienda, deben hacerlo para otros bienes y servicios como educación, bienes durables y bienes de consumo diario. Salvo los pagos al sistema bancario, que se incrementan a medida que aumentan los deciles de ingreso, educación y retail presentan altibajos en la línea progresiva de ingresos, lo que habla de un uso diferenciado por razones no estrictamente de ingresos (gráfico 7).

TABLA No. 12
MONTOS TOTALES DE DEUDA PROMEDIO SEGÚN INSTRUMENTO / GRUPOS MEDIOS

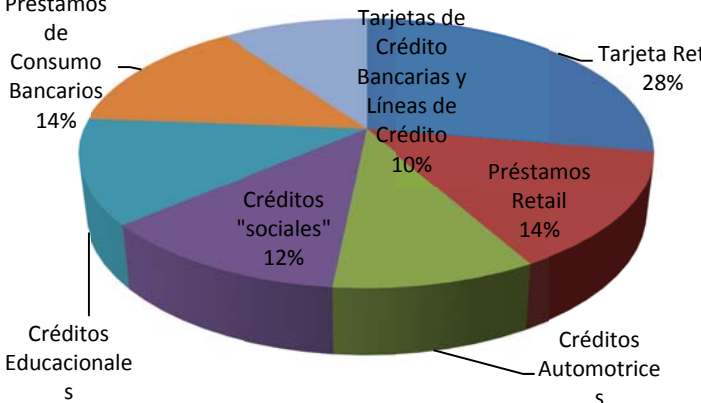
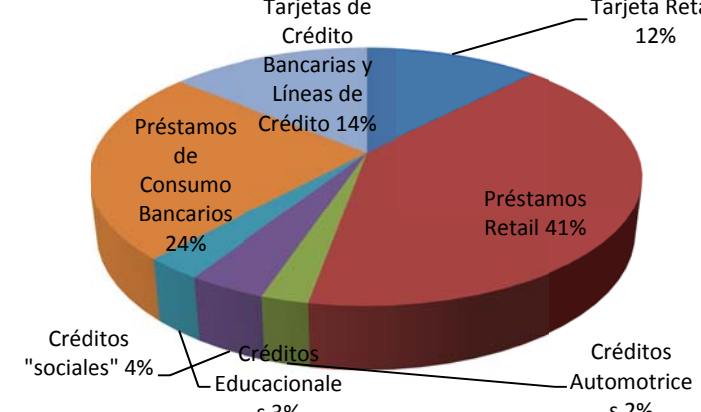
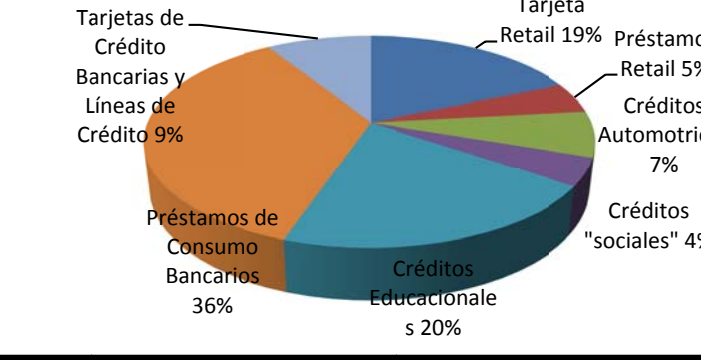
Decil	Tarjeta Retail	Préstamos Retail	Créditos Automotrices	Créditos "sociales"	Créditos Educativos	Préstamos de Consumo Bancarios	Tarjetas de Crédito Bancarias y Líneas de Crédito	Deuda Consumo	Deuda Hipotecaria	Deuda Total
IV	191.771	98.127	66.944	83.447	87.163	97.065	67.367	708.102	640.015	1.347.416
V	218.493	721.572	41.365	69.125	50.062	430.260	249.518	1.871.556	557.029	2.429.975
VI	201.676	50.067	75.656	46.576	223.025	389.276	95.893	1.158.864	1.301.111	2.459.049
VII	243.008	160.369	177.779	68.763	171.009	467.452	135.661	1.680.926	1.396.476	3.073.002
VIII	234.344	147.509	90.553	119.530	285.440	791.345	209.137	1.929.422	2.290.204	4.218.411
IX	324.020	70.515	147.647	153.536	217.098	1.288.976	471.026	2.942.843	3.946.591	6.892.392

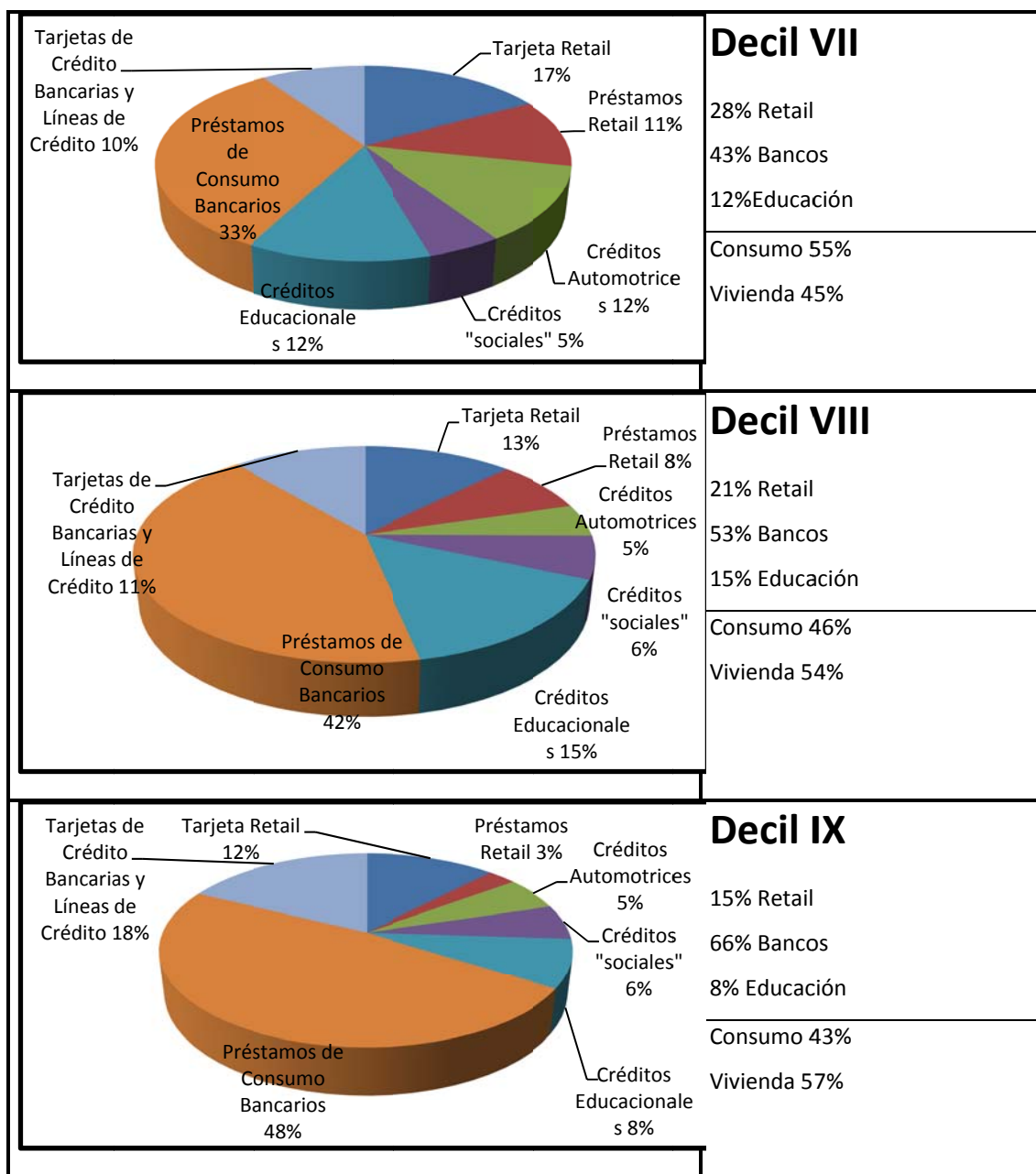
FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

El denominador común son los altos niveles para todos los deciles de los gastos totales en deudas de consumo, las que como hemos señalado anteriormente pueden corresponder a bienes perecibles o durables (tarjetas retail y bancarias), proyectos de bienestar e incluso paliativos a situaciones catastróficas (créditos de consumo retail y bancarios).

GRÁFICO No. 7

CONTRIBUCIÓN DE CADA TIPO DE CRÉDITO A LA DEUDA / GRUPOS MEDIOS

 <p>Préstamos de Consumo Bancarios 14%</p> <p>Tarjetas de Crédito Bancarias y Líneas de Crédito 10%</p> <p>Tarjeta Retail 28%</p> <p>Préstamos Retail 14%</p> <p>Créditos "sociales" 12%</p> <p>Créditos Educcionales 12%</p> <p>Créditos Automotrices 10%</p>	<p>Decil IV</p> <p>42% Retail</p> <p>24% Bancos</p> <p>12% Educación</p> <hr/> <p>Consumo 53%</p> <p>Vivienda 47%</p>
 <p>Tarjetas de Crédito Bancarias y Líneas de Crédito 14%</p> <p>Tarjeta Retail 12%</p> <p>Préstamos Retail 41%</p> <p>Préstamos de Consumo Bancarios 24%</p> <p>Créditos "sociales" 4%</p> <p>Créditos Educcionales 3%</p> <p>Créditos Automotrices 2%</p>	<p>Decil V</p> <p>53% Retail</p> <p>38% Bancos</p> <p>3% Educación</p> <hr/> <p>Consumo 77%</p> <p>Vivienda 23%</p>
 <p>Tarjetas de Crédito Bancarias y Líneas de Crédito 9%</p> <p>Tarjeta Retail 19%</p> <p>Préstamos Retail 5%</p> <p>Préstamos de Consumo Bancarios 36%</p> <p>Créditos Educcionales 20%</p> <p>Créditos Automotrices 7%</p> <p>Créditos "sociales" 4%</p>	<p>Decil VI</p> <p>24% Retail</p> <p>45% Bancos</p> <p>20% Educación</p> <hr/> <p>Consumo 47%</p> <p>Vivienda 53%</p>



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

Uno de los criterios esenciales de la matriz neoliberal es la reducción de la actuación del Estado en la producción y distribución de aquellos bienes y servicios que pueden encontrarse en el mercado. De esta forma, a contar de 1975, se inicia un proceso que deja a vastos sectores sociales sin la referencia principal del Estado en la provisión de bienes y servicios, especialmente en educación³⁰ y en parte en

³⁰En 2010, la matrícula de establecimientos educacionales municipales representó sólo el 40,7% de la matrícula total de estudiantes de educación básica y media, mientras que 59,3% correspondió a colegios particulares pagados y subvencionados y corporaciones privadas de administración delegada (www.mineduc.cl, visitado en 26 de

salud³¹, traspasando este rol mediador entre necesidades de la población y su acceso a los bienes que las suplan. Sobre la base de esta situación, se ha hablado del paso de “ciudadanos a consumidores”, juego de palabras que además ha sido usado invirtiendo su orden en el discurso político, de manera de propiciar la minimización del rol de mercado en la sociedad³². Al comparar el padrón electoral del país que llega a 8.285.186³³ a 2009, con los 21 millones de tarjetas de crédito o el 67.4% de hogares (73,1% en grupos medios) que tiene alguna deuda bancarizada, la balanza se inclina hacia el lado del consumo.

Además, la bancarización en sí misma es un mecanismo de integración al sistema financiero que permite suavizar los niveles de consumo frente a los niveles de gasto, es decir, mediante el uso de sus instrumentos se obtiene la relativa seguridad³⁴ de adquirir bienes y servicios, ajeno a la disponibilidad de efectivo presente, o bien –lo que nos parece más relevante- sin considerar el nivel de ingresos, amplificándolo. Esta seguridad es una seguridad “social”, puesto en el contexto de una sociedad que otorga niveles crecientes de relevancia simbólica y material al consumo. Aún más, esta seguridad “social” también aplica para bienes de otro calibre, como educación, salud y vivienda, que antiguamente eran provistos de manera general por el Estado. Al no tener grandes niveles de seguridad social real, la capacidad de endeudamiento se transforma en un paliativo, con los riesgos de vulnerabilidad que ello conlleva, sobre todo para la parte baja de los grupos medios, cuyos ingresos no destacan tanto respecto a los segmentos cercanos a la pobreza.

Si bien es cierto que los ingresos han aumentado para todos los sectores sociales, esto no ha podido compensar el abandono que han sufrido de parte del Estado, cuya ausencia han tenido que reemplazar en parte con tácticas bancarizables de acceso a bienes o de seguridad “social”. Estas condiciones sólo hablan de la vulnerabilidad de ciertos sectores de los grupos medios, que dependerían en demasía de su capacidad en endeudamiento. A contar del advenimiento de la matriz neoliberal, se empuja a los grupos medios a buscar dichos bienes y servicios principalmente en el mercado, y como

noviembre de 2011). Todos los centros de formación técnica e institutos profesionales son de carácter privado (salvo una excepción en Lota) y la matrícula de estudiantes de universidades privadas supera a la de las universidades estatales y/o tradicionales.

³¹ En cuanto a los seguros de salud, el sistema privado, ISAPRES, creció desde 61.659 a 3 millones de beneficiarios en 2011(www.superdesalud.cl, visitado el 26 de noviembre de 2011); el sistema público, FONASA, atiende a 12.700.000 beneficiarios (www.fonasa.cl, visitado el 26 de noviembre de 2011). En los últimos 20 años, los beneficiarios de Isapres han flotado entre el rango de 17 a 22% de la población total (Giacconi, 1994).

³² El expresidente Ricardo Lagos es quizás el caso más famoso del uso de este concepto en su campaña electoral de 1999, aunque tal vez vale la pena recordar el caso de Patricio Aylwin, el Presidente a quien no le gustaban los malls.

³³ www.servicioelectoral.cl, visitado el 11 de noviembre de 2011

³⁴ Condicionamos la seguridad de la transacción a la disponibilidad de los medios de pago bancarizados, cuestión que no obstante registra tendencias al alza. Por ejemplo, en 1990 eran 2.600 los comercios donde se podía pagar con tarjeta de crédito. En 2010, son más de 65 mil, los lugares donde se puede pagar con tarjeta de crédito y débito, al o que hay que agregar las transacción vía internet (www.transbank.cl y www.bancodechile.cl, visitados el 12 de noviembre de 2011).

arrojan en parte las cifras, el crédito alivia. La generalidad de las cifras para los grupos medios nos habla de una bancarización como dispositivo de integración y seguridad “social”, considerando además que la integración de los sectores medios y bajos no se ha realizado mediante políticas distributivas, de pleno empleo o incremento sostenido de salarios, sino que se haría mediante la masificación del crédito y básicamente, a través de tarjetas de crédito de acceso irrestricto.

Esto lleva a ejemplos concretos que resultan paradójicos como contar con viviendas de mala calidad, pero con un alto nivel de equipamiento tecnológico, o invertir en bienes suntuarios en vez de educación o bienes culturales. En dicho contexto, el Estado tiene un papel mínimo y se dedica a transferir poder y recursos a actores económicos privados con poca supervisión y regulación. Por ejemplo, en 2006, según datos de la CASEN, salvo el decil IV, en todos los grupos medios la matrícula de establecimientos privados es superior, con una tendencia ascendente a medida que aumenta el ingreso, llegando doblar y triplicar en los deciles VIII y IX, respectivamente. En 2009, también con datos de la CASEN, la tendencia se mantuvo y el decil IV, la educación privada supera a la pública, y la brecha se estira en todos los deciles. Por lo menos, hasta 2010, la reivindicación al Estado como acceso al consumo y bienestar había sido reemplazada por la solución individual bancarizada.

Hasta aquí, hemos podido verificar la primera hipótesis, que dice relación con que los grupos medios se caracterizan por tener niveles generalizados de bancarización.

5.4 Bancarización de segunda generación: la “retailización”

La centralidad de la bancarización es decisiva para el modelo de desarrollo vigente. Ya se ha comentado la importancia que le otorga desde sus inicios la matriz neoliberal al sector financiero y al consumo. No obstante, por aquellos años no se vislumbraba el papel decisivo que adquiere en la bancarización, específicamente de los grupos medios, el sector del retail. Ha sido uno de los sectores económicos con mayor crecimiento en el país, que incluso se ha expandido internacionalmente, como proveedor de bienes y servicios de toda índole, además, por cierto, de su dinámico negocio financiero³⁵, y directa e indirectamente da empleo a cerca de 500 mil personas³⁶. Y plantea innovaciones en el mundo de la bancarización, en lo relacionado con los medios de pago³⁷.

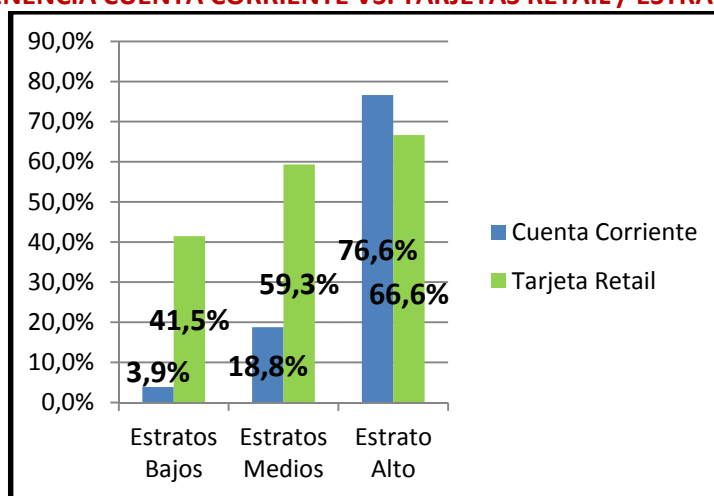
³⁵ El 70% de las ventas de las casas comerciales se hace mediante tarjeta de crédito (Informe Retail 2010, Revista Capital, No. 270, 26 de febrero de 2010).

³⁶ www.cetra.cl, visitado el 12 de noviembre de 2011

³⁷ “Retail financiero evalúa convertir teléfonos celulares en medios de pago”, Diario Financiero, 9 de noviembre de 2011.

El inicio de esta segunda fase en el proceso de bancarización se podría situar alrededor de 1996, con la introducción de la tarjeta Presto, de supermercados Líder, punto de partida de una agresiva política de penetración de mercado, con estrategias de envío a domicilio de las tarjetas, usos habilitados en múltiples negocios de venta al detalle, y sobre todo estrategias comerciales dirigidas a segmentos de bajos ingresos, habitualmente descartados por los actores tradicionales de la bancarización. También por aquellos años, las multitiendas habían comenzado a entregar sus tarjetas de crédito a otros grupos también excluidos, como dueñas de casa, estudiantes y tercera edad. Con anterioridad a eso, y con volúmenes mucho menores, los bancos tenían una estrategia de entregar cuentas corrientes sin costo de mantención a estudiantes universitarios de las principales casas de estudio y en el último año de la carrera. En ese contexto, además se vivió en el país la crisis asiática (1997) que como toda crisis financiera provocó un acento más restrictivo en la política crediticia de los bancos regulados, no así en el retail desregulado, que facilitó el camino a la consolidación del retail como agente de bancarización, especialmente en los grupos medios, tal como veremos a continuación.

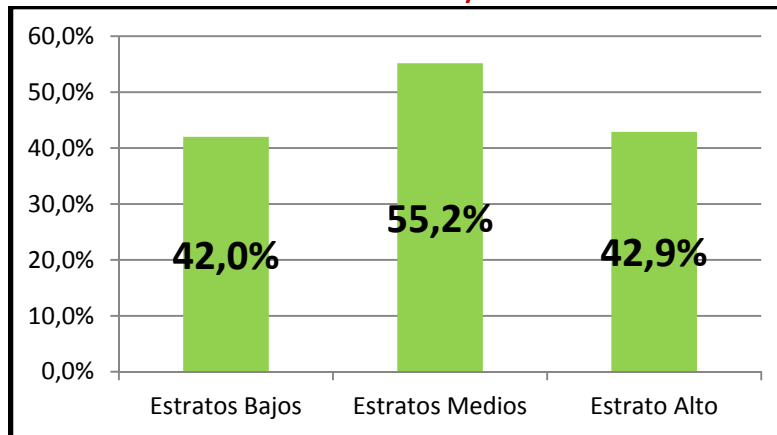
GRÁFICO No. 8
TENENCIA CUENTA CORRIENTE VS. TARJETAS RETAIL / ESTRATOS



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

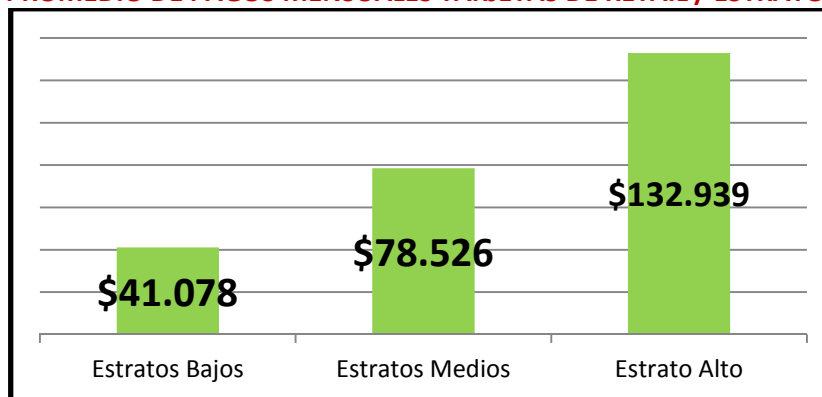
Un 59,3% de los estratos medios tiene tarjeta del retail contra el 18,8% que tienen cuenta corriente (Gráfico 8). La tarjeta del retail tiene una alta presencia en todos los estratos pero en el sector alto, cede terreno ante las cuentas corrientes. Además, sólo en los grupos medios tiene un uso particularmente extensivo (Gráfico 9). No obstante, la intensidad, es decir el monto de las transacciones, es superior en los estratos altos (Gráfico 10).

GRÁFICO No. 9
USO TARJETAS RETAIL / ESTRATOS



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

GRÁFICO No. 10
PROMEDIO DE PAGOS MENSUALES TARJETAS DE RETAIL / ESTRATOS



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007). Pesos actualizados a octubre de 2011.

Ahora bien, en estricto rigor, el uso de los principales instrumentos de bancarización (tarjeta de crédito de retail y cuentas corrientes bancarias) no significa automáticamente un comportamiento de deuda, puesto que en el uso de la cuenta corriente, no es obligatorio usar los instrumentos de crédito (líneas de sobregiro y tarjetas); tampoco lo es en el caso de la tarjeta de crédito del retail, puesto que si se compra en una cuota es tan sólo diferir el pago³⁸ por un periodo acotado³⁹. No obstante se produce

³⁸ Tal modo de uso podría ser considerado como circunstancial ante la ausencia de efectivo, pero se da usualmente ante la práctica de ofrecer ofertas y promociones exclusivas para el pago mediante la tarjeta respectiva.

³⁹ También observamos que esta historia no termina aquí, puesto que es una práctica generalizada en los usuarios que no compran en cuotas, pero luego no cancelen el total del cargo, por lo que la diferencia sí genera deuda e intereses, en lo que se conoce como “crédito refundido”. Es por ello que una de las principales recomendaciones de los cursos de educación financiera es pagar el estado de cuenta completo (www.sernac.cl, visitado el 2 de noviembre de 2011).

una brecha entre la tenencia y uso efectivo de los instrumentos, entendiendo el uso como una operación que genera deuda o carga financiera.

TABLA No. 13
USO EFECTIVO DE INSTRUMENTOS DE CRÉDITO ASOCIADOS A CUENTA CORRIENTE / ESTRATOS

Si el entrevistado posee cuenta corriente		Estratos Bajos	Estratos Medios	Estrato Alto	Total
Usa Tarjetas de Crédito Bancarias y Líneas de Crédito	No Usa	55,0%	58,1%	53,7%	56,3%
	Sí Usa	45,0%	41,9%	46,3%	43,7%

FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

En los grupos medios, la mayoría (58,1%) no se endeuda a través de las cuentas corrientes bancarias, a pesar de tener la disponibilidad de hacerlo. Esto quiere decir que además de no ser un elemento masivo en los grupos medios tampoco es el preferido para contraer créditos o compra en cuotas (Tabla 13). Una situación distinta se aprecia respecto las tarjetas del retail, donde casi $\frac{3}{4}$ de los poseedores de tarjetas de retail de los estratos medios, sí la usa, marcando diferencias con los otros segmentos, especialmente con el sector alto (Tabla 14).

TABLA No. 14
USO EFECTIVO DE TARJETA DE CRÉDITO DE RETAIL / ESTRATOS

Si el entrevistado posee tarjetas de crédito retail		Estratos Bajos	Estratos Medios	Estrato Alto	Total
Usa Tarjetas Retail	No Usa	20,7%	24,7%	45,5%	25,8%
	Sí Usa	79,3%	75,3%	54,5%	74,2%

FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

Este es un indicio de que la bancarización de segunda fase está radicada principalmente en los grupos medios y son ellos quienes ven en los instrumentos del retail, fundamentalmente la tarjeta de crédito de casas comerciales⁴⁰, un medio generalizado de acceso a bienes y servicios, pero también se constituye en un factor de endeudamiento.

Al interior de los grupos medios, hay una menor tendencia a usar los instrumentos de crédito asociados a las cuentas corrientes (el mayor es el decil V con un 45,5%) frente al uso de las tarjetas de retail cuyo menor valor es 68,8% en el decil IX y el mayor, otra vez el decil V con un 80,3%. Tarjeta de retail, sinónimo de compra y deuda, y que además genera un espacio virtual en los ingresos que cumple

⁴⁰ Según datos de la Universidad Nacional Andrés Bello (2011), un 20% de la población de Santiago tiene deudas bancarizadas con supermercados y un 11%, con farmacias, del universo de deudores encuestados.

la función espuria de factor de movilidad y nivelador de desigualdades. Precisamente, en la sección de endeudamiento, se analizará en detalle cómo se concreta esta virtualización de los ingresos.

TABLA No. 15
TENENCIA Y USO DE TARJETA RETAIL Y CUENTA CORRIENTE BANCARIA / GRUPOS MEDIOS

Indica si el entrevistado posee cuenta corriente		Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX
No Usa		66,1%	54,5%	63,4%	56,8%	55,2%	58,4%
Sí Usa		33,9%	45,5%	36,6%	43,2%	44,8%	41,6%
Indica si el entrevistado posee tarjetas de crédito retail		Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX
No Usa		21,7%	19,7%	24,0%	24,4%	29,9%	31,2%
Sí Usa		78,3%	80,3%	76,0%	75,6%	70,1%	68,8%

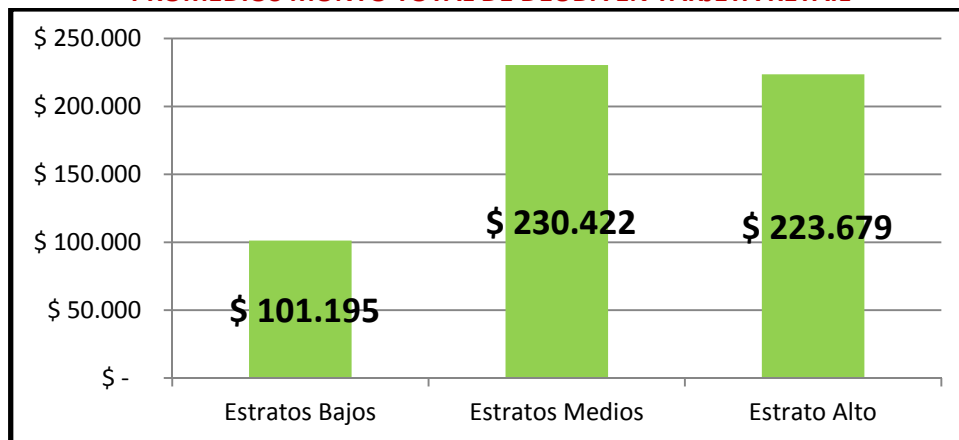
FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

Los nuevos agentes de bancarización, léase el mercado del retail, avanzaron hacia nuevos segmentos que quedaron marginados de la primera fase de bancarización, y en realidad los productos de bancarización que ofrecen unos y otros no son sustitutos, sino que tienen distintas condiciones y precio, y a la vez tienen distintas intensidades. Esto implica que tiene asociada una decisión de consumo y planificación familiar diferente. Así vemos que los montos totales de deuda en promedio son más altos para los grupos medios que para los grupos altos en las tarjetas del retail, aun cuando son niveles relativamente bajos (Gráfico 11). En cambio para los créditos de consumo bancarios, la situación es distinta porque además de que no son tan frecuentes en los grupos medios, en general se optan por montos mayores, por su propia naturaleza. Evidentemente tienen distintos usos, por el papel que cumplen en las estrategias familiares de acceso al bienestar para enfrentar situaciones o encarar proyectos, antes que darles un uso regular que permita amplificar virtualmente los ingresos (Gráfico 12).

Desde lo subjetivo, tal como lo plantea Barros (2011), las diferencias entre un banco y retail también son percibidas por las propias familias de los deciles más bajos, quienes se vinculan mucho más con el retail, pues consideran que los bancos son implacables a la hora de exigir el cumplimiento de las exigencias financieras, no así el retail cuyos compromisos pueden ser postergados a la hora de escoger entre salud, educación o precisamente las cuotas de algún crédito bancario. Además, los montos asociados con las operaciones bancarias indicarían prácticas más estructuradas de consumo, asociadas a acciones con un cierto nivel de planificación, de percepción de la situación económica propia y del país,

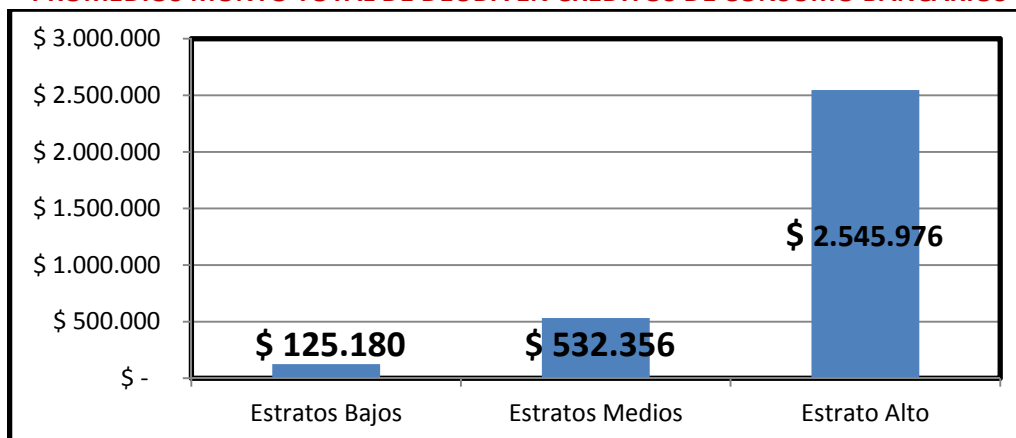
y de la evaluación de las condiciones del crédito, a diferencia de los montos del retail cuya operación indicaría una relación crónica y estable de consumo presente y menos planificado (Tabla 12).

GRÁFICO No. 11
PROMEDIOS MONTO TOTAL DE DEUDA EN TARJETA RETAIL



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007). Pesos actualizados a octubre de 2011.

GRÁFICO No. 12
PROMEDIOS MONTO TOTAL DE DEUDA EN CRÉDITOS DE CONSUMO BANCARIOS

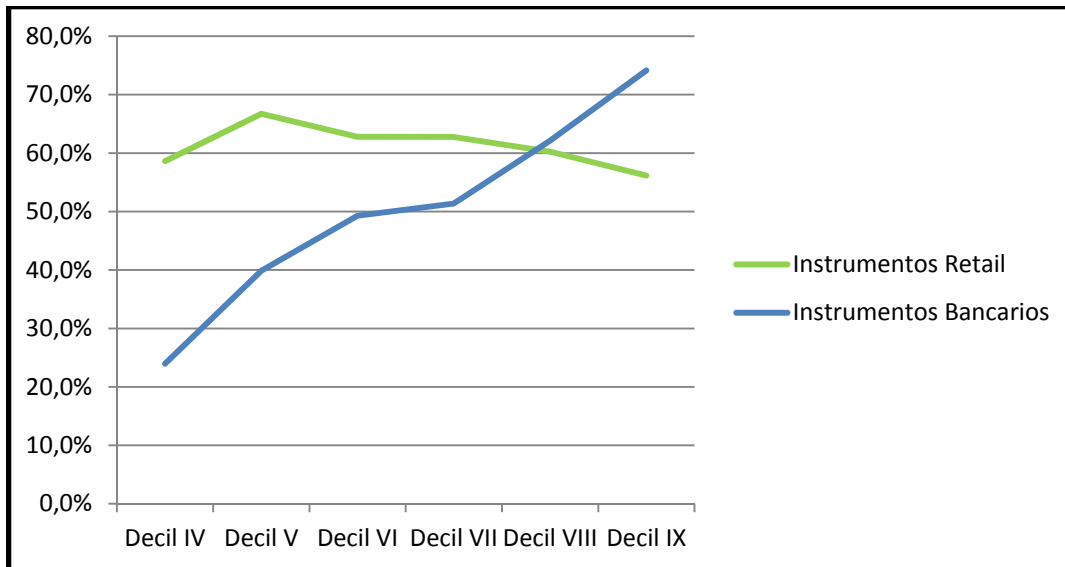


FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007). Pesos actualizados a octubre de 2011.

Al interior de los grupos medios, la relación con el retail es intensa en todos los deciles, aunque con una suave tendencia a la baja a medida que se aumentan los ingresos y con una fuerte localización en los deciles V y VI. Con los instrumentos bancarios, ocurre algo totalmente distinto puesto que tienen mayor participación a medida que suben los ingresos con brechas significativas a partir del decil VIII y IX, donde incluso la relación es más intensa que con el retail.

GRÁFICO No. 13

USO DE INSTRUMENTOS POR AGENTE DE BANCARIZACIÓN / GRUPOS MEDIOS



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007)

Desde el punto de vista de la estructura de la oferta, uno de los principales factores de la ampliación de la bancarización mediante el modelo del retail es la facilidad para acceder a él, por lo que ya no se trata de algo exclusivo como fue la bancarización de primera fase, orientada a los grupos de mayores ingresos. La facilidad se explica por las distintas reglas del juego con la que se enfrentan los actores institucionales: más reguladas por leyes y fiscalizadas por los organismos respectivos en el caso de los bancos, casi sin regulación en el caso del retail. Esto a su vez influye en los requisitos disímiles que se consideran en uno u otro caso, más estricto en el caso de los bancos puesto que su estructura interna les impide arriesgar su supervivencia por captar clientes riesgosos; sin mayores exigencias en el caso del retail, puesto que la captación de segmentos excluidos ha sido su principal estrategia en las últimas décadas.

Estas facilidades no se habían dado en ningún otro periodo de la historia del país y ha provocado los cambios en las fuentes de financiamiento de muchos hogares de clase media. Sin lugar a dudas, es esta segunda fase de la bancarización, liderada por el retail hacia los grupos medios, la que ha producido estas transformaciones en el concepto de acceso, bienestar y los modos de capturar y adaptar dinámicas de movilidad de parte de estos grupos, consistente fundamentalmente en romper virtualmente la barrera de la desigualdad e integrarse a formas de consumo y niveles de vida y bienestar por medio de la amplificación virtual de sus ingresos.

El interés estratégico que el mercado ha puesto en ciertos grupos habitualmente excluidos de la bancarización, ha permitido, a través de la “retailización”, que grupos tales como el decil IV (58,7% de tenencia de tarjeta de retail) y decil V (56,5%) hayan podido reorganizar su vida económica y acceder a dinámicas de consumos de propias de sectores medios. Pero sin duda que el principal efecto social de esta “retailización” de los grupos medios es su incidencia en el endeudamiento, cuestión que se revisa en el siguiente punto.

5.5 La bancarización como portadora de accesos múltiples

Los incentivos para acceder a compras a crédito, la multiplicidad de promociones relacionadas y sobre todo, la participación de instituciones comerciales -farmacias, casas comerciales de diverso tamaño, supermercados y otros- en la administración de tarjetas de crédito dan cuenta de que el verdadero negocio y corazón de la economía no es la venta de bienes y servicios, sino el método por el cual se adquieren dichos bienes y servicios, y éste, principalmente para los grupos medios, no es otro que el crédito. Los mismos directivos de las empresas del retail reconocen que el negocio ha sido conceptualizado hasta ahora como financiero⁴¹, cuestión evidente ante la preponderancia que adquirió dicho sector en el país tras la implantación de la matriz neoliberal en 1975. Actualmente, el retail, en tanto actor gremial, está tomando las medidas necesarias para evitar que vea la luz el proyecto de deuda consolidada⁴², porque lo ven como una amenaza al crecimiento de este negocio, ya sea porque los bancos podrán ofrecer productos a la medida de los “mejores” clientes ya endeudados con el retail, o bien, porque esta regulación implicaría perder posición en este mercado negocio que ya implica entre el 40% y 50% de sus utilidades⁴³.

El endeudamiento con el retail en la práctica ha constituido estrategias de “movilidad” individual, cuestión que antes solía entregar el Estado ya sea mediante la provisión de empleos o a través de la educación. Paradojalmente, podría ocurrir que una parte importante del nivel de endeudamiento provenga de la deuda bancarizada de educación superior, el más reconocido vehículo de movilidad social y cuya discusión se ha puesto sobre la mesa, o mejor dicho “en la calle”, gracias a las movilizaciones sociales de 2011. Por otro lado, recordemos que el acceso al crédito vía retail se hace generalmente para la adquisición de bienes (los créditos de libre disposición son menores) por lo que

⁴¹ “Informe Retail 2010”, Revista Capital No. 270, 26 de febrero de 2010.

⁴² El Sistema de Obligaciones Económicas es un proyecto de ley que busca crear un registro único de deudores que permita consolidar tanto los datos de los bancos como los del retail financiero, y de esta manera evaluar la verdadera capacidad de pago de los clientes.

⁴³ Informe Retail 2010, Revista Capital, No. 270, 26 de febrero de 2010.

estas acciones tienen un impacto concreto en alzas en el nivel de vida, ya no por medio del aumento de ingresos sino que a través de la capacidad de endeudamiento, que significa un aumento real aunque no constituyente de las fuentes de financiamiento para llevar a cabo los proyectos de “movilidad”, ya sea bienestar, vivienda o educación.

De esta manera, el retail se ha transformado en el acceso de ciertos grupos al país “exitoso”, líder de los rankings latinoamericanos o de países emergentes⁴⁴ en cuanto éxito macroeconómico, especialmente los deciles IV y V. Mediante el crédito se compran cosas, desde un pantalón, un refrigerador, tickets aéreos hasta una casa, y además se accede a servicios, que pueden ser de salud y educación. Más allá de vincularlo estrechamente con el fenómeno del consumismo o de ser un dispositivo de distinción o identidad, ha sido presentado como un mecanismo de “movilidad” individual, por diversos interesados, tanto del mundo financiero como político. Es la manera de resolver individualmente los problemas de acceso que propone la sociedad actual. El endeudamiento puede ser visto como un mecanismo concreto de suplir el apoyo estatal en diversos ámbitos y también como una nueva forma de acceder a niveles de bienestar que usualmente son presentados como un ascenso social⁴⁵, dejando pendiente si estos grupos son ayudados por la bancarización o por los ingresos, o si en realidad solo se “crea” más clase media en torno al consumo, como lo sugiere el marketing y la segmentación de mercados, con el anuncio del nacimiento de nuevas categorías, como el mentado C4 o D1 (ver sección IV).

Este concepto de accesos hace referencia a los elementos que hacen posible la concreción de los intereses materiales y bienestar, relacionando prácticas socioeconómicas y procesos de formación de clase. Si bien todos tienen el mismo interés de bienestar económico, son los diversos caminos para llegar a ello los que producen diferenciación social, así por ejemplo *in extremis*, tanto un directivo como un obrero tienen el mismo interés en su bienestar económico, pero evidentemente, tienen distintos caminos para llegar a ello, y es eso precisamente lo que los diferencia socialmente. En cierta forma, dicho razonamiento puede afirmarse sobre los modos de bancarización-crédito que se detectan entre los estratos y al interior de los grupos medios, obviando el carácter de clase que reconocemos no poseen los deciles identificados.

⁴⁴ Un cambio brutal en esta tendencia se ha experimentado a partir del ingreso del país en la OCDE, desde donde habitualmente se entregan datos vinculados más al desarrollo y donde Chile no ocupa los puestos de avanzada.

⁴⁵ Durante todo el despliegue de la matriz neoliberal, se ha enfatizado sociopolíticamente la idea del ascenso social mediante la concreción de ciertos niveles de bienestar asociados a la tenencia de ciertos bienes durables, como por ejemplo, el discurso de Pinochet en Chacarillas (1977), donde “prometió” cierta cantidad de autos, teléfonos y televisores por cantidad de habitantes, o bien, décadas después, los entusiastas análisis comparativos entre censo y censo, también con firma presidencial.

La bancarización/“retailización” podría ser considerada el acceso y una de las principales tácticas que se ha consolidado en ciertos grupos, propiciada fundamentalmente por el modelo de desarrollo vigente. En este proceso han participado protagónicamente los grupos medios, e incluso en los últimos años, segmentos más bajos de la población, en términos de ingreso. En el estilo de desarrollo socioeconómico de Chile modelado en los últimos 35 años, hay un aumento del bienestar para todos los grupos sociales con matices diversos y la consolidación del uso de parte de ciertos sectores de tácticas basadas en el uso intensivo y extensivo de prácticas financieras para llegar a dicho bienestar, de carácter diferenciado entre cada grupo.

Al concluir esta sección hemos podido demostrar la segunda hipótesis: la bancarización de los grupos medios está marcada principalmente por la relación con el retail.

5.6 Tipología bancarizada de los grupos medios

Para realizar este análisis tipológico se usó la operatoria K-Medias, utilizando variables de tipo financiero, construidas y/ recodificadas en el proceso descriptivo: carga financiera de gastos, carga financiera de créditos, uso de instrumentos financieros, tenencia de deudas, valor de activos y razones de deuda (mensual y total). Estas variables fueron seleccionadas porque son las que aportan mayor información respecto a los comportamientos de deuda, a la relación que tienen los hogares con los instrumentos de bancarización y al perfil financiero en general, puesto que como hemos visto el contraer una deuda o incorporar dispositivos de bancarización es algo generalizado, es la relación entre su uso y los diversos contextos sociales y familiares donde se despliegan los que hacen la diferencia. A la luz de las iteraciones y la observación estadística, los conglomerados considerados óptimos fueron tres, sobre los cuáles se realizó una caracterización incluyendo tanto variables financieras, laborales y sociodemográficas.

TABLA No. 16
TIPOLOGÍA DE GRUPOS MEDIOS SEGÚN BANCARIZACIÓN Y ENDEUDAMIENTO

Conglomerado	Porcentaje
Bancarización Emergente	50,5%
Consumidores Crónicos	36,5%
Hipotecados	12,9%

TABLA No. 17a
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS CONGLOMERADOS DE GRUPOS MEDIOS /
EDUCACIÓN, VIVIENDA, ESTRUCTURA DE GASTOS

Conglomerado / Variable	Restringidos-Moderados	Consumidores Crónicos	Hipotecados
Pertenencia a deciles	Se concentra entre los deciles IV al VI (61,5%)	Se distribuye con cierta regularidad en todos los deciles con una proporción que va desde 13,9 al 19,5%.	Alta concentración en deciles 6, 8 y 9 y muy baja en decil 4
Personas que generan gasto en Educación: 0	45,2%	29,1%	25,2%
Personas que generan gasto en Educación: 1	26,8%	29,8%	30,7%
Personas que generan gasto en Educación: 2	18,5%	27,6%	31,2%
Personas que generan gasto en Educación: 3	6,3%	8,7%	8,7%
Gastos en Alimentación y Vestuario	50 a 200 mil pesos	50 a 200 mil pesos	50 a 200 mil pesos
Gastos en Educación	La mitad no tiene	Un tercio no tiene	Un cuarto no tiene
Gastos Totales	100 a 300 mil pesos	200 a 400 mil pesos	200 a 400 mil pesos
Jefe de hogar tiene Ahorro Previsional Voluntario	1,9%	2,5%	5,1%
Jefe de hogar no está afiliado a alguna AFP	24,7%	14,3%	9,7%
Jefe de hogar es jubilado	16,6%	12,9%	4,5%
Vive en la Región Metropolitana	45,4%	45,9%	56,4%
Educación Jefe Hogar: Básica	29,0%	18,9%	9,9%
Educación Jefe Hogar: Media	43,0%	47,1%	43,5%
Educación Jefe Hogar: Universitaria	21,2%	24,3%	27,7%
Educación Jefe Hogar: Postgrado	6,7%	9,7%	19,0%
Vivienda Propia Pagada	57,4%	56,6%	0,1%
Vivienda Propia Pagándose	5,9%	5,3%	99,5%
Vivienda: otra situación	36,7%	38,2%	0,4%

TABLA No. 17b
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS CONGLOMERADOS DE GRUPOS MEDIOS / FINANZAS

Conglomerado / Variable	Restringidos-Moderados	Consumidores Crónicos	Hipotecados
Tiene Cuenta Corriente	12,5%	22,6%	32,4%
Tiene Tarjeta Retail	46,2%	73,7%	69,9%
Uso de los 8 instrumentos financieros	55% no usa y 37% sólo usa uno, principalmente tarjeta de retail.	Un tercio usa uno, un tercio usa dos y un 10%, usa tres instrumentos.	Predomina el uso de 1 o 2 instrumentos fuertes (retail, banco) combinados con el uso de créditos educacionales y/o hipotecarios. Hay una pequeña porción que usa 5 o más instrumentos (bancarización múltiple)
Uso Tarjeta Retail	36,7%	77,4%	64,4%
Créditos Retail	No usa	14,0%	7,0%
Créditos no convencionales (automotriz, cooperativas, financieras)	Nula presencia	Baja presencia en automotriz y cooperativas y 14% tiene créditos de consumo con "financieras-retail"	Baja presencia
Créditos Educacionales	Nulo uso	10%	5%
Créditos Hipotecarios	Sólo un 12% tiene (Promedio Pago Mensual: \$52.442)	Sólo un 12% tiene (Promedio Pago Mensual: \$60.928)	Un 97% tiene (Promedio Pago Mensual: \$126.363)
Medios de pago	Un 88% no usa medios de pago bancarizados	77% no usa medios de pago bancarizados	76% no usa medios de pago bancarizados
Promedio de Pagos Mensuales Retail	\$ 34.659	\$ 107.708	\$ 76.319
Deuda Total Retail	14,3% hasta 50 mil	45% sobre 300 mil pesos, casi 10% sobre un millón de pesos	48% hasta 400 mil pesos
Promedio de Pagos Mensuales Créditos Bancarios	\$ 33.553	\$ 145.153	\$ 133.217
Promedio de Pagos Mensuales Tarjeta Bancaria	\$ 53.339	\$ 209.085	\$ 135.193
Tenencia Deuda Consumo	42,7%	100,0%	82,9%
Monto Total Deuda Consumo	57% no tiene	60% sobre un millón de pesos	38,9% sobre un millón
Tenencia Deuda	46,7%	100,0%	100,0%
Carga financiera deuda no asegurada	\$33.447	\$218.411	\$155.761
Carga financiera deuda asegurada	\$51.200	\$67.648	\$116.694
Carga financiera mensual total del hogar	\$42.108	\$229.423	\$239.208
Endeudamiento Sostenible-Sostenido	47,8%	75,1%	76,3%

Endeudamiento Vulnerable	0,30%	23,1% (20% deuda consumo)	23,6% (9,7% deuda consumo)
Razón deuda asegurada sobre ingreso anual del hogar	3,1%	16,6%	139,8%
Razón deuda no asegurada sobre ingreso anual del hogar	2,2%	51,3%	35,1%
Razón deuda total sobre ingreso anual del hogar	2,5%	52,9%	169,0%
Razón carga financiera deuda asegurada sobre ingreso mensual del hogar	10,1%	11,9%	19,8%
Razón carga financiera deuda no asegurada sobre ingreso mensual del hogar	7,3%	41,2%	24,2%
Razón carga financiera deuda total sobre ingreso mensual del hogar	8,9%	43,1%	38,9%

A. Restringidos-moderados

En cuanto a ingresos, los **“Restringidos-Moderados”** se encuentran principalmente en el 50% inferior de los grupos medios. Gastan menos que los otros grupos y sus grupos familiares no tienen tantos integrantes que generan gastos en educación; son los menos integrados a los sistemas previsionales, a pesar de que tiene la mayor cantidad de jubilados; si bien lo que predomina son jefes de hogares con educación media completa, casi un tercio sólo tiene educación básica, y un quinto, universitaria; no usan muchos instrumentos financieros, principalmente la tarjeta del retail, con un cargo mensual relativamente bajo que se vincularía a gastos corrientes, ya que los montos totales adeudados tampoco son tan altos. Cifras similares se aprecian en los pocos casos de préstamos bancarios. También hay que considerar que un 46,7% de este grupo no tiene deuda y el resto se ubica en los niveles de endeudamiento sostenible-sostenido.

En este grupo mayoritario se identifican tres subgrupos: quienes pueden encontrarse aún con alguna barrera de ingreso al sistema, quienes no participan con tanto entusiasmo del acceso a créditos y quienes participan de él, pero por diversas razones, lo hacen para establecer una ampliación moderada pero sostenida de sus ingresos, principalmente para enfrentar gastos corrientes. En el caso de los sectores de menores ingresos, aún los niveles bajos de endeudamiento relativo son una tenue defensa contra la vulnerabilidad, debido a lo precario de su situación. Es decir, ni siquiera precisa una situación

catastrófica para que los grupos endeudados entren en cesación de pagos, porque sus condiciones de crédito son de alto costo y los mismos atrasos en el pago generan a su vez otros costos que pasan a engrosar la deuda total. Estos grupos tienden a coincidir con los que registran mayor nivel de morosidad en el sistema⁴⁶.

B. Consumidores Crónicos

En cuanto a ingresos, los “*Consumidores Crónicos*” se distribuyen de manera relativamente equitativa en todos los deciles; en su mayoría, son grupos familiares con 1 o 2 personas que generan gasto en educación; sus gastos totales pueden llegar a doblar a los “*Restringidos-Moderados*”; hay mayor integración a los sistemas previsionales y un 12,9% de los jefes de hogar son jubilados; casi la mitad tiene educación media completa y un cuarto, universitaria; al igual que el grupo anterior la mayoría vive en vivienda propia pagada; son altamente bancarizados, la gran mayoría tiene tarjeta de retail y en menor medida, cuenta corriente (22.6%), usan todo tipo de créditos. Destaca el uso de créditos del retail (14%, promedio general bajo 5%), lo que indicaría una “avidez” de financiamiento, ya que es aquí donde se accede a las peores condiciones del mercado, lo que suma a los datos de bancarización múltiple y endeudamiento; también son los que más tienen créditos educacionales, el doble que los “*Hipotecados*”. Su promedio de pagos mensuales al retail triplica al grupo anterior y respecto a los montos totales de deuda con el retail, si bien casi la mitad llega hasta 300 mil pesos, en un 10% está por sobre el millón de pesos; además, tienen los más altos montos de pago mensual con bancos (\$145.153 en créditos y \$209.085 en tarjeta), lo que respalda la necesidad del financiamiento, ya que si bien en general no tienen tanta relación con los bancos, cuando la hay, es intensa. Todos tienen deuda de consumo, y la mayoría debe más de un millón de pesos; su pago mensual de deuda superior a los 229 mil pesos no es el más alto, pero está conformado casi en su totalidad por consumo, porque la deuda hipotecaria es mínima; de esa forma, tres cuartas partes está dentro del endeudamiento sostenible-sostenido y el resto en el endeudamiento vulnerable donde la gran mayoría cae en esa condición por la deuda de consumo.

Los “*Consumidores Crónicos*” aprovechan las múltiples opciones de financiamiento que presenta el retail y los bancos, para financiar gastos corrientes y en gran parte para acceder proyectos de bienestar y consumo, de acuerdo a los montos adeudados. Como contrapartida, en este grupo el peso del proyecto de vivienda bancarizable es mínimo. Suelen pagar montos mensuales de deuda similares al

⁴⁶ “6,5% de los clientes con créditos en el comercio registran repactaciones”, El Mercurio, cuerpo B, pág. B11, 29 de septiembre de 2011.

grupo de *"Hipotecados"* pero sólo por objetivos de consumo, que es donde se orienta su comportamiento financiero.

C. Hipotecados

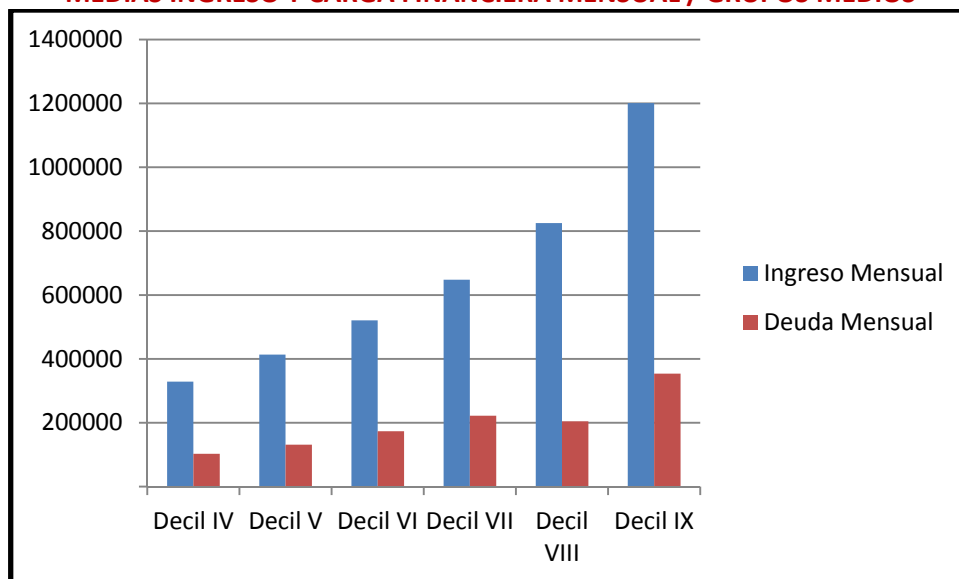
En cuanto los ingresos, los **"Hipotecados"** se ubican en la zona media y alta de los grupos medios y en general se trata de grupos familiares que tienen 1 o 2 integrantes que generan gasto en educación; su estructura y cantidad de gastos es similar a los *"Consumidores Crónicos"*; muy pocos jefes de hogar son jubilados, casi el doble tiene AFV: respecto a los *"Consumidores Crónicos"*, están más integrados al sistema previsional. Se concentran en la Región Metropolitana; cerca del 90% tiene a lo menos educación media completa en incluso casi un quinto tiene postgrado; se caracterizan por habitar vivienda propia en proceso de pago; están muy integrados a la bancarización, pero a diferencia de los *"Consumidores Crónicos"*, privilegian uno o dos instrumentos, aun cuando hay un pequeño grupo de bancarización múltiple; un 5% paga créditos educacionales; un 97% paga hipoteca con un promedio de \$126.363, el doble respecto a *"Consumidores Crónicos"*; su promedio de pago mensual al retail es bastante inferior a los *"Consumidores Crónicos"* y sus montos totales se estacionan cerca de los 400 mil pesos. Respecto al pago a bancos, es similar a *"Consumidores Crónicos"* respecto a créditos, pero en cuanto a tarjetas su gasto es casi la mitad. Su deuda es similar pero con una estructura distinta: la mitad aproximadamente se va al dividendo. Esta situación se reitera respecto a los niveles de endeudamiento: 76,3% está en sostenible-sostenido, y el resto en vulnerable, pero con menor incidencia del consumo; el fuerte componente hipotecario incide en la razón ingresos-anales y deuda total llegando a un promedio de 169%, más de tres veces superior al de *"Consumidores Crónicos"*.

En tanto privilegian la contratación de créditos de más largo plazo asociados a la tenencia de activos y proyectos de bienestar, sumado al pago de dividendos y al ahorro previsional, su modo de bancarización y endeudamiento estaría marcado por una visión de largo plazo. Sus niveles de deuda también nos dicen que hay una parte del presupuesto que se va al pago de deudas regularmente, y que cuando se mezclan altos proyectos de vivienda con niveles de consumo elevados se obtiene un endeudamiento vulnerable, no obstante tiene un sentido distinto al de los grupos anteriores, puesto que se trata de hogares más preparados para enfrentar esta situación puesto que poseen activos financieros y bienes muebles, y además, en su mayoría se trata de jefes de hogar con estudios superiores.

5.7 El Eje Nivelación-Diferenciación

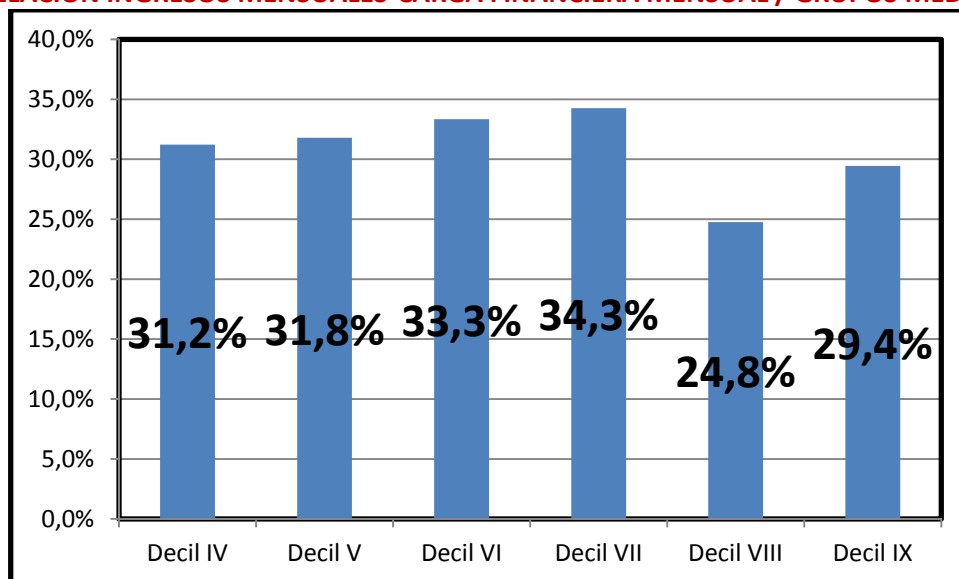
El papel homogeneizador del consumo del que hablaban Martínez y Tironi hacia algunas décadas (1985) frente a la desigualdad e ingresos tiene su correlato en la forma de acceder a dicho consumo, puesto que ya en aquellos años se señalaba el rol protagónico del crédito en el éxito de aquel proceso. Actualmente, con los niveles de bancarización y endeudamiento, se puede hablar de una nivelación de los accesos a ciertos tipos de bienes, de acuerdo a la capacidad de endeudamiento de cada familia. Es la “democratización del consumo” que pregona el retail y que es sustentada en ciertos estudios (Ariztía, 2002; Lizama, 2010) cuestión que efectivamente funciona para los deciles IV hasta el VII, que por cierto no son los más endeudados en términos absolutos, pero sí en términos relativos (Gráficos 14 y 15).

GRÁFICO No. 14
MEDIAS INGRESO Y CARGA FINANCIERA MENSUAL / GRUPOS MEDIOS



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007). Pesos actualizados a octubre de 2011

GRÁFICO No. 15
RELACIÓN INGRESOS MENSUALES-CARGA FINANCIERA MENSUAL / GRUPOS MEDIOS



FUENTE: Elaboración propia con datos EFH (2007).

Gran parte de las posibilidades de consumo para los grupos medios depende de su capacidad de crédito, lo que en un primer momento torna irrelevante el nivel de ingreso ante la capacidad de gasto vía endeudamiento, por ende, los modos de bancarización son factores de diferenciación social, ya que no sólo dependen del ingreso, sino que tanto de la oferta institucional como de las prácticas de cada hogar.

Esta homogeneidad-heterogeneidad tras la dinámica consumo-crédito, parte por un lado con el rol del crédito como mitigador del potencial de diferenciación simbólica de ciertos bienes, sobre todo durables, tales como televisores, refrigeradores, mobiliario e incluso autos, pero luego aparece un nuevo criterio estratificador en torno a la capacidad de endeudamiento y la complejidad de dicha estructuración. Como vimos anteriormente, las pautas de estratificación por grupo socioeconómico (GSE) están en discusión y hay muchos bienes que ya no generan las mismas diferencias que otrora. Se puede tener acceso a bienes relativamente similares, pero la diferencia está en la manera en que se pagan. Los créditos operan como aparentes “niveladores” de la distribución del bienestar, no obstante, en el caso de los grupos medios, el pago en cuotas o “al contado” marca diferencias, y también con qué tipo de instrumento accedemos al crédito y con quién nos endeudamos.

El desarrollo del capitalismo ha traído nuevas formas de articular elementos de diferenciación social, como posición de mercado y estatus, que a su vez se ha imbricado fuertemente con el bienestar-consumo, por ende, las estrategias asociadas para llegar a él, más que el resultado, pueden ser un elemento diferenciador. Si elementos más subjetivos como estilos de vida y consumo aparecen como

clave para las tendencias emergentes en estratificación, y precisamente la masificación del consumo, vía crédito y endeudamiento, vuelve irrelevante algunas diferencias de acceso a bienes y servicios, luego, la manera de endeudarse arrojaría luces diferenciadoras y diferenciantes sobre los grupos medios. La bancarización, con sus distintos modos, integra y a la vez, diferencia.

De esta forma, con este análisis se ha demostrado la existencia de niveles diferenciados y diferenciables de bancarización y endeudamiento al interior de los grupos medios, punto central de la tercera hipótesis.

5.8 Caracterización de la bancarización y del endeudamiento desde la perspectiva de la estructura ocupacional

Como vimos en la sección II, el esquema de clases de Goldthorpe, Erikson y Portocarrero es un artefacto basado en criterios ocupacionales teóricos pero con funcionalidad empírica, diseñado para medir la movilidad en sociedades específicas. Ha sido usado para comparar la movilidad en países avanzados y también se han hecho adaptaciones a otras realidades, como la latinoamericana. Chile no ha estado ajeno a ello.

La Encuesta Nacional de Estratificación Social (2009) contiene dicha codificación además de incluir algunas consultas generales sobre bancarización y endeudamiento. En ese escenario, pareció pertinente incorporar una caracterización básica de ambos fenómenos desde la perspectiva de este esquema de clases, usando un análisis bivariado, que guarda ciertas similitudes con el análisis realizado en base a la Encuesta Financiera de Hogares.

De acuerdo a la lectura propuesta por la propia encuesta, la clase media corresponde a las siguientes categorías:

II: Gestión Bajo
IIIa: Rutina No-Manual Alto
IIIb: Rutina No-Manual Bajo (Ventas y Servicios)
IVa: Pequeño propietario con empleados
IVb: Trabajador independiente

En lo que se refiere a la tenencia de instrumentos, tal como se aprecia en el análisis de la EFH, la tarjeta de crédito del retail tiene una preponderancia transversal mientras que la cuenta corriente se concentra en los grupos de mayor estatus, como II y IVa. Como tendencia emergente se identifica la

presencia de la Cuenta Rut con 34,9% en II y 31,4% en IIIb, uno de los instrumentos más nuevos de la bancarización y que tiene la particularidad de que no genera endeudamiento, puesto que no tiene instrumentos de crédito vinculados, aun cuando sí tiene comisiones de uso. Existe cierta similitud entre el comportamiento de II, IIIb y IVa, que son los que presentan los más altos niveles de bancarización. Los menos bancarizados son los trabajadores independientes (Tabla 18).

TABLA No. 18
TENENCIA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS / CLASES MEDIAS

	II: Gestión Bajo	IIIa: Rutina No-Manual Alto	IIIb: Rutina No-Manual Bajo (Ventas y Servicios)	IVa: Pequeño propietario con empleados	IVb: Trabajador independiente
TARJETA DE CRÉDITO DE BANCO	37,9%	20,3%	26,0%	32,7%	6,4%
TARJETA DE GRANDES TIENDAS O SIMILARES	45,3%	30,4%	49,1%	43,1%	30,2%
CUENTA RUT O CUENTA A LA VISTA	34,9%	22,6%	31,4%	27,7%	10,6%
CUENTA DE AHORRO	34,7%	18,8%	26,4%	37,3%	16,9%
CUENTA CORRIENTE EN BANCO O INSTITUCIÓN FINANCIERA	23,2%	5,5%	7,7%	33,7%	2,4%

FUENTE: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Estratificación Social (2009)

En lo referente a la tenencia de deuda, las tarjetas de crédito concentran casi la mitad de las deudas, aun cuando en este análisis no se puede discriminar entre retail y banco. Sin embargo, se aprecia la tendencia de la categoría de Gestión Bajo y Pequeño Propietario con Empleados de diversificar sus instrumentos de deuda tal como ocurre con los deciles de más altos ingresos o con el conglomerado de “Hipotecados”, puesto que sus niveles de crédito de consumo, crédito hipotecario y crédito educacional duplican y triplican al resto de las clases. El grupo IIIb es el más endeudado con el retail y los menos endeudados son las categorías IIIa y IVb (Tabla 19).

TABLA No. 19
TENENCIA DE DEUDA POR INSTRUMENTO / CLASES MEDIAS

Tiene Deuda	II: Gestión Bajo	IIIa: Rutina No-Manual Alto	IIIb: Rutina No-Manual Bajo (Ventas y Servicios)	IVa: Pequeño propietario con empleados	IVb: Trabajador independiente
CREDITO DE CONSUMO	10,7%	5,2%	2,7%	10,8%	6,0%
TARJETA DE CREDITO	39,3%	32,6%	46,1%	41,2%	31,3%
CREDITO HIPOTECARIO	4,2%	3,2%	1,4%	11,9%	2,4%
CREDITO EDUCACIONAL	8,3%	5,2%	6,4%	8,8%	2,7%

FUENTE: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Estratificación Social (2009)

En cuanto a los pagos mensuales, esto es, la intensidad del uso⁴⁷ de las tarjetas de crédito, en todas las clases la mayoría relativa se sitúa en el tramo mínimo “hasta 50 mil pesos” (Tabla 20). Destaca la gran cantidad de casos (30%) de la clase de Pequeño Propietario con Empleados que adeuda sobre el millón de pesos, lo que seguramente corresponde a un tipo de endeudamiento asociado a inversiones en capital o pequeños emprendimientos, aun cuando como vimos en la sección III, este sector va perdiendo mucho terreno antes lo altos niveles de concentración económica. Lo llamativo es que esta operación se haga mediante tarjetas de créditos, lo que indica que sería más fácil obtener financiamiento para proyectos “de consumo” antes que para proyectos “productivos”. Los avances o compras en cuotas de la tarjeta de crédito, que pueden ser hasta en 24 meses, pueden ser usados como un crédito de consumo sin tener que hacer grandes trámites ni evaluaciones crediticias, pero con las más altas tasas de interés del mercado. La clase de Gestión Bajo tiene distribución sesgada hacia los montos más bajos (hasta 200.000 pesos), más del 10% pagan sobre 500.000 pesos mensuales.

TABLA No. 20
PAGO MENSUAL EN TARJETAS DE CRÉDITO / CLASES MEDIAS

Pago Mensual Tarjeta	II: Gestión Bajo	IIIa: Rutina No-Manual Alto	IIIb: Rutina No-Manual Bajo (Ventas y Servicios)	IVa: Pequeño propietario con empleados	IVb: Trabajador independiente
Hasta 50.000	38,3%	34,8%	41,1%	30,0%	50,0%
50.001 a 100.000	17,5%	24,6%	30,4%	15,0%	25,7%
100.001 a 200.000	24,2%	20,3%	19,6%	25,0%	8,6%
200.001 a 300.000	4,2%	4,3%	8,9%		5,7%
300.001 a 400.000	1,7%	10,1%			1,4%
400.001 a 500.000	3,3%				8,6%
500.001 a 1.000.000	4,2%	1,4%			
Sobre 1.000.000	6,7%	4,3%		30,0%	

FUENTE: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Estratificación Social (2009)

El análisis de los montos totales de deuda con tarjeta (Tabla 21) permite establecer lo siguiente: en todas las clases, por lo menos en casi la mitad de los casos la deuda total supera los \$500.000. La clase de Rutina No Manual Bajo es la que debe menos dinero (39,6% sobre \$500.000), aunque de acuerdo a sus ingresos proyectados, se podría decir que en términos relativos es la más endeudada. Situación similar se podría decir de la clase Trabajador Independiente, con 45,9% de deuda total sobre \$500.000, considerando que en este grupo encontramos muy diversos niveles de ingreso. Una vez más la clase Pequeño Propietario con Empleados dispara las cifras llegando a un 51,9%, es decir sobre el millón de pesos.

⁴⁷ No fue posible establecer una relación entre carga financiera e ingresos, puesto que la información disponible de ingresos sólo estaba expresada en tramos.

TABLA No. 21
DEUDA TOTAL EN TARJETAS DE CRÉDITO / CLASES MEDIAS

Deuda Total Tarjeta		II: Gestión Bajo	IIIa: Rutina No-Manual Alto	IIIb: Rutina No-Manual Bajo (Ventas y Servicios)	IVa: Pequeño propietario con empleados	IVb: Trabajador independiente
Hasta 50.000		10,7%	14,0%	12,5%	3,7%	3,3%
50.001 a 100.000		15,5%	7,0%	14,6%	7,4%	13,1%
100.001 a 200.000		9,5%	16,3%	16,7%	7,4%	18,0%
200.001 a 300.000		4,8%	7,0%	14,6%	0,0%	4,9%
300.001 a 400.000		7,1%	0,0%	0,0%	7,4%	9,8%
400.001 a 500.000		4,8%	7,0%	2,1%	14,8%	4,9%
500.001 a 1.000.000		25,0%	23,3%	25,0%	7,4%	39,3%
Sobre 1.000.000		22,6%	25,6%	14,6%	51,9%	6,6%

FUENTE: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Estratificación Social (2009)

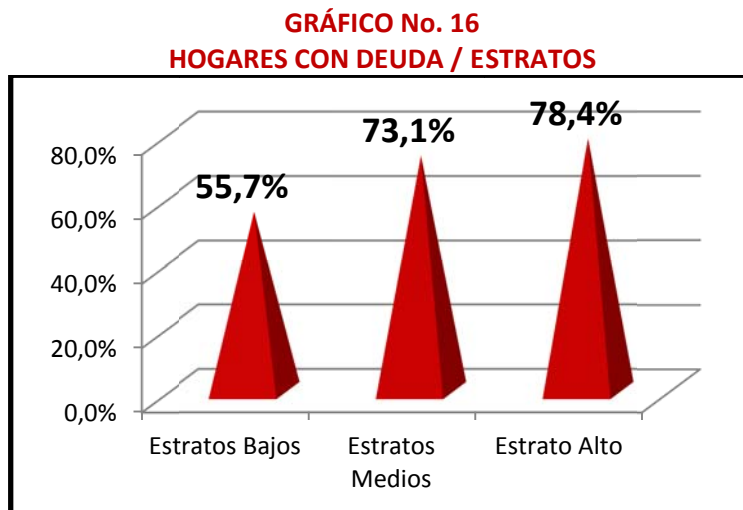
Observando los datos de tenencia de instrumentos y niveles de deuda, se podría aproximar la idea de las recompensas de la clase de servicio, en este caso la parte baja, a los modos y condiciones de acceso a la bancarización y endeudamiento. La clase de Gestión Bajo tiene más créditos de consumo, créditos hipotecarios y cuentas corrientes, que en general tienen mejores condiciones de mercado, en rigor “comprar dinero” les sale más barato, y esto se debe no solamente porque en esta clase se concentran los mejores ingresos de la clase media, sino porque de manera similar las recompensas de la relación de servicio entre trabajador y organización-empendedor, sus cualificaciones, experiencia profesional y tipo de funciones, les permite acceder a productos financieros con mayor facilidad y en mejores condiciones que el resto de la clase media. En una situación opuesta se encuentra Rutina No Manual Alto y sobre todo Rutina No Manual Bajo, que concentran niveles no menores de endeudamiento, pero principalmente en tarjetas. Sería posible establecer que en esta última clase la tarjeta del retail es la que origina la mayor deuda, de acuerdo a su dato de tenencia, y podría ocurrir que se trate de trabajadores “autoretailizados”, que trabajan en tiendas de retail y a la vez son los mejores usuarios (46,1%).

VI. EL ENDEUDAMIENTO EN GRUPOS MEDIOS: ¿SUPERACIÓN VIRTUAL DE LAS DESIGUALDADES?

En esta sección, se realizó un análisis bivariado usando variables de carga financiera, esto es los montos de pago mensual de deuda en relación con los ingresos del hogar. En una segunda fase se estratificó el nivel de esta relación construyendo dos tipos de endeudamiento, variable que a su vez se analizó tanto para los estratos en general, como para los grupos medios y también para los conglomerados contruidos en el capítulo V. Además se usó la variable “tenencia de tarjeta de retail” como control, para determinar su incidencia en el nivel de endeudamiento. Posteriormente, se contextualiza al endeudamiento en la discusión sobre los modelos de desarrollo y otros procesos.

6.1 Caracterización del endeudamiento

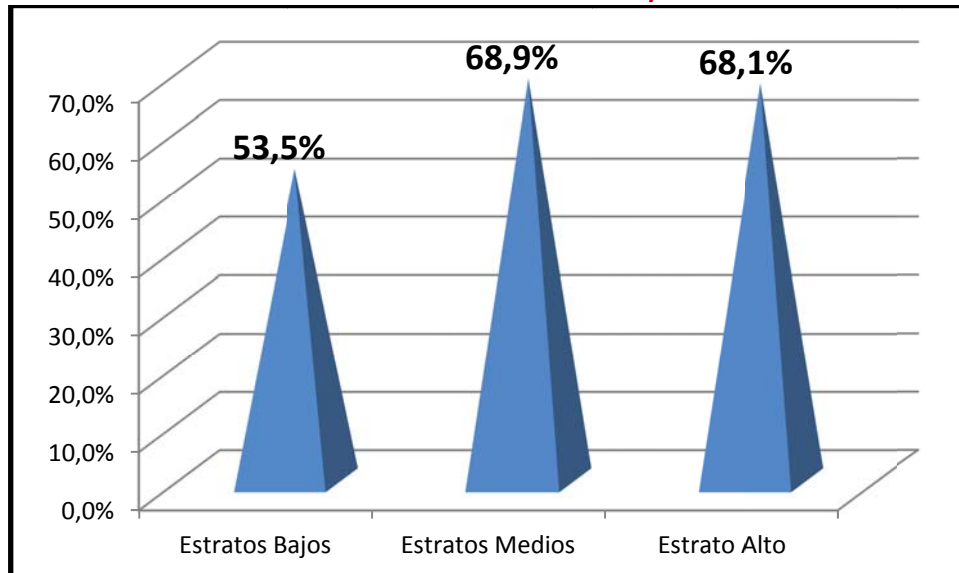
El fenómeno del endeudamiento es transversal a todos los estratos: el 67,4% de los hogares tiene algún tipo de deudas llegando a 73,1% en los grupos medios y a 78,4% en el estrato alto (Gráfico 16). Si sólo consideramos la deuda de consumo, esto es sin considerar hipotecas y créditos educacionales, la proporción se altera y los grupos medios son los más endeudados (Gráfico 17). Las similitudes con el estrato alto hablan de un estrato medio comprometido con altos niveles de consumo con endeudamiento regular, ya que como hemos visto, a medida que aumentan los ingresos, la participación de la deuda hipotecaria en la deuda total se hace mayor.



FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007)

GRÁFICO NO. 17

HOGARES CON DEUDA DE CONSUMO / ESTRATOS



FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007)

Ahora bien, ¿de qué niveles de deuda estamos hablando? En relación con los montos totales, los grupos medios superan al resto de los segmentos en la deuda de la tarjeta y créditos con el retail (Tabla 23), lo que solidifica su relación con este sector financiero en lo que hemos llamado el proceso de “retailización”. Por otra parte, esta observación da cuenta de que su relación con el endeudamiento es sostenida pero relativamente reducida en montos, si comparamos por ejemplo con el monto total promedio del sector alto en los créditos de consumo bancarios (\$2.545.976). Recordemos además, que si bien estos montos también son más altos en los grupos medios (\$532.356), este instrumento no es tan usado como la tarjeta del retail (\$230.422). Respecto a las deudas totales (Tabla 20), los montos son bastantes diferenciados entre estratos y para los sectores medios hay una proporción similar entre deuda hipotecaria y deuda de consumo, lo que indica la alta preponderancia de esta última en la conformación de deuda de los grupos medios. De esta forma, se sigue sosteniendo una relación importante entre condiciones socioeconómicas de los hogares y los tipos de instrumentos que se usan, de acuerdo a las distinción realizada entre la primera fase bancarización, liderada por bancos y orientada al segmento alto y medio alto, y la segunda fase de la bancarización, liderada por el retail y dirigida a las capas medias, incursionando incluso en los sectores más bajos.

TABLA No. 23
MEDIA DE MONTOS TOTALES DE DEUDA SEGÚN INSTRUMENTO / ESTRATOS

Estratos	Tarjeta Retail	Créditos Retail	Créditos Automotrices	Créditos "sociales"	Créditos Educativos	Otras Deudas	Créditos Bancarios	Tarjetas Bancarias
Bajos	101.195	39.838	2.165	51.945	54.322	47.280	125.180	35.581
Medios	230.422	224.814	95.065	85.618	164.507	117.617	532.356	192.512
Alto	223.679	93.866	451.202	70.312	341.057	390.567	2.545.976	882.861

FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007). Pesos actualizados a octubre 2011

TABLA No. 24
MEDIA DE MONTOS TOTALES DE DEUDA SEGÚN TIPO / ESTRATOS

	Deuda de consumo del hogar	Deuda hipotecaria del hogar	Deuda total del hogar
Estratos Bajos	457.895	298.376	756.270
Estratos Medios	1.644.030	1.538.809	3.182.839
Estrato Alto	4.997.893	9.055.743	14.053.635

FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007). Pesos actualizados a octubre 2011

Respecto al análisis de deuda al interior de los grupos medios (Tablas 22 y 26), el comportamiento de la deuda de consumo está muy atado al comportamiento de la deuda total, puesto que como hemos visto, el consumo es significativo a la hora de configurar la estructura de endeudamiento de los grupos medios. Salvo la distancia que se aprecia respecto del decil IV con el resto, se trata de cifras similares, que hablan más bien de un fenómeno regular y generalizado en los grupos medios. En el caso del decil IV se trata de una cifra en transición puesto que se trata de los “últimos” grupos en “bancarizarse”, específicamente con el retail, por lo que se podría decir que carece de otras formas de endeudamiento que completen la brecha porcentual que los separa de los otros deciles medios. Recordemos que en los estratos bajos los hogares con deuda llegan a 55,7% y el decil anterior (III) apenas supera el 60%.

TABLA No. 25
HOGARES CON DEUDA DE CONSUMO /GRUPOS MEDIOS

Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX
63,6%	70,9%	70,4%	70,0%	68,2%	70,3%

FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007)

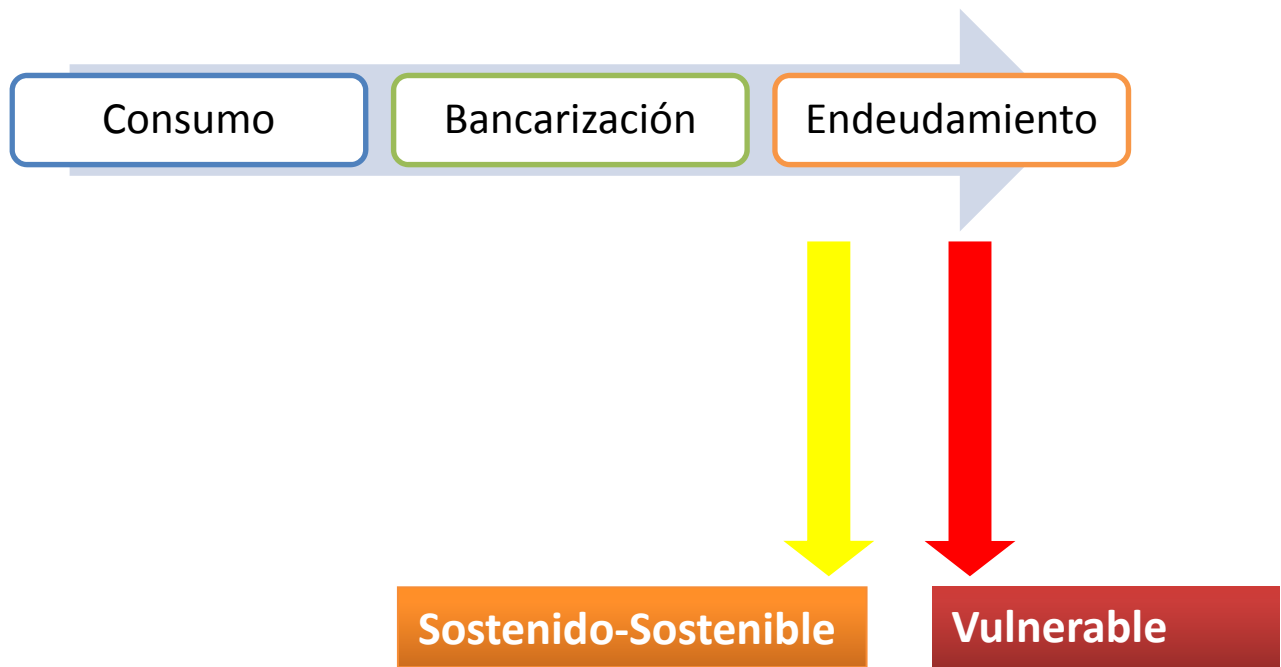
TABLA No. 26
HOGARES CON DEUDA /GRUPOS MEDIOS

Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX
66,7%	74,3%	75,7%	73,7%	74,6%	74,0%

FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007)

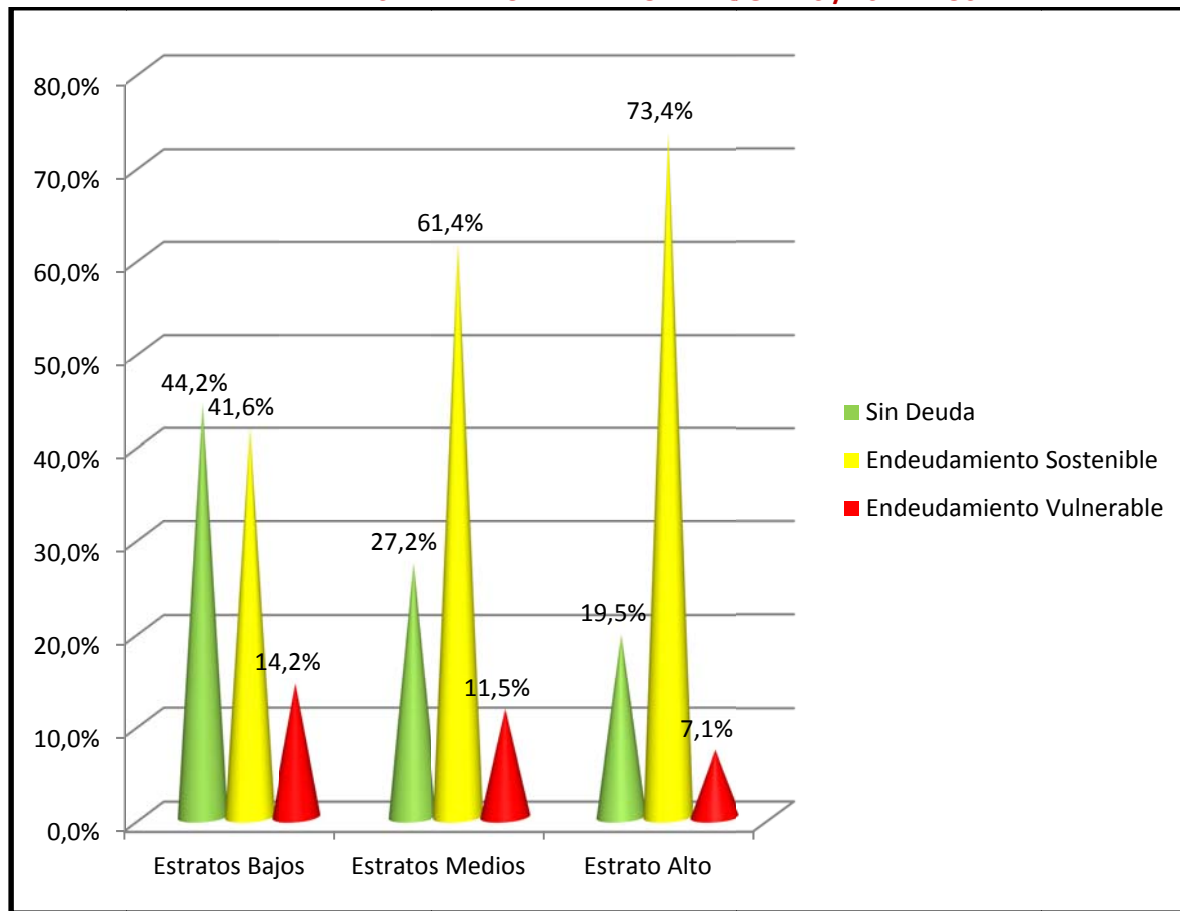
Más allá de observar estos datos que no hacen otra cosa que confirmar los tipos de relaciones entre los estratos medios con los respectivos agentes de bancarización, especialmente con el retail, y su asociación con el consumo de carácter más regular e inmediato, es importante, para caracterizar de manera más preciso el fenómeno del endeudamiento, cuantificar el impacto que tienen los montos de pago mensual respecto los ingresos mensuales del hogar, ya que es esa relación la que finalmente nos permite darle un sentido a dichos pagos. Para estos efectos, existe en la Encuesta Financiera de Hogares, la Razón Carga-Ingresos (RCI) que a través de una estratificación porcentual entrega el dato específico de cuánto de los ingresos se destina para el pago de deudas. Sin embargo, para analizar el fenómeno del endeudamiento de manera más completa, se han construido dos variables que fijan los límites de la exposición a la deuda, tal como se explica en el capítulo IV. De esa forma, la variable tiene tres categorías principales: Sin Deuda, Endeudamiento Sostenible (RCI de 0.1 a 50%), Endeudamiento Vulnerable (RCI de 50.1% y más). Estos conceptos dicen relación con que contraer un crédito no es algo negativo en sí mismo, ya que permite adquirir bienes que para la mayoría de las personas les sería imposible hacerlo al contado, como una casa o un automóvil, transformándose en accesos exclusivos, y cada vez menos excluyentes, como lo demuestran los datos de bancarización; también permite hacer frente a imprevistos como gastos en salud que no son cubiertos por el sistema, o bien acceder a bienes como la educación cuyo valor es elevado, especialmente en la educación superior y cuyos costos no siempre son cubiertos por el sistema educacional. He ahí que un cierto nivel de deuda puede ser catalogado como “sostenible”. La diferencia es que superado cierto nivel, definido por las mismas instituciones financieras, la situación adquiere rasgos potenciales de cesación de pagos o bien de deterioro del acceso a otros bienes al no tener la capacidad de asumir gastos corrientes. Son estas condiciones las que determinan que un nivel de deuda implique “vulnerabilidad”.

ESQUEMA No. 12
CONTEXTO Y TIPOS DE ENDEUDAMIENTO



Si bien los niveles de deuda son más altos en los estratos medios y alto, la mayor vulnerabilidad se encuentra en el estrato bajo (Gráfico 18). Lo específico de los grupos medios es el nivel de endeudamiento “sostenible y sostenido”, que como hemos visto proviene de decisiones de consumo de corto plazo, y cuya principal fuente de financiamiento es la tarjeta del retail, a diferencia del estrato alto, donde el endeudamiento en proyectos a largo plazo, como la compra de una vivienda tiene mucho más peso. Considerando sólo la deuda de consumo, el 33,7% de los hogares de los grupos medios, no tiene deuda; el 47,2% destina menos del 30% de sus ingresos para pagar compromisos financieros asociados a instrumentos de consumo, lo que habla de la regularidad del endeudamiento, antes que sobre endeudamiento (aunque hay un 4% que vive con menos del 20% de sus ingresos).

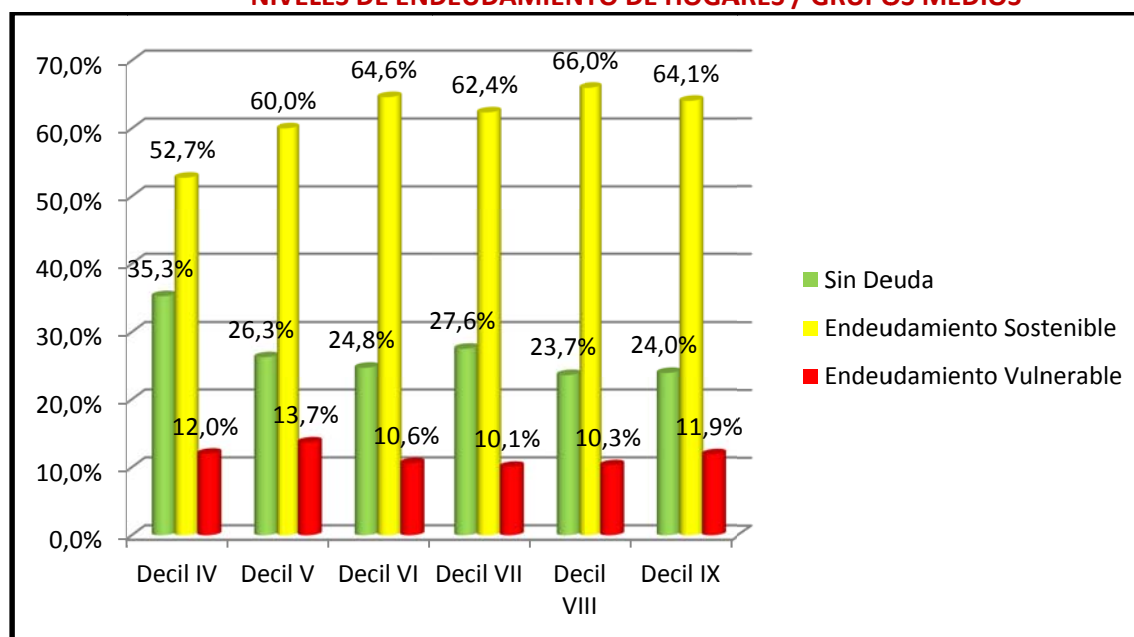
GRÁFICO No. 18
NIVELES DE ENDEUDAMIENTO DE HOGARES / ESTRATOS



FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007)

Al interior de los grupos medios (Gráfico 19), la mayor vulnerabilidad se da en los grupos de menos ingresos (deciles IV y V); precisamente el decil IV tiene un comportamiento distinto, puesto que es el que tiene menos deuda sostenible, más deuda vulnerable y menos deuda total. De acuerdo a los criterios explicados anteriormente, se endeudan menos pero sus montos impactan más, debido a sus bajos ingresos. De cualquier forma, su comportamiento se acerca más al del resto de los grupos medios que a los estratos bajos, y el origen de este “acercamiento” estaría en sus niveles de bancarización, que le permiten tener ciertos niveles de consumo, lo que trae aparejado niveles de endeudamiento. Es el riesgo que la mayoría de los hogares de este decil (63.6%) han decidido tomar.

GRÁFICO No. 19
NIVELES DE ENDEUDAMIENTO DE HOGARES / GRUPOS MEDIOS



FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007)

Según datos de 1985⁴⁸, en plena bancarización de primera fase, el 32% de los créditos eran con fines habitacionales; el 25,8% para artículos electrodomésticos; el 11,8% para vestuario; el 9,9% para muebles y el 7,2% para automóviles, y fueron los grupos medios de ese entonces los grandes beneficiarios de esta bancarización temprana. Actualmente, el crédito y la deuda son más transversales, pero se mantiene el volcamiento hacia el consumo, especialmente en los grupos medios. Sin ir más lejos, la consolidación de la adquisición de deudas como práctica financiera de las familias ha incluido otra tendencia: estas deudas tienden a originarse en sus prácticas habituales de consumo y presentan como acreedor preferente a las casas comerciales. Ahora bien, esta regularidad del endeudamiento se vincula con el modo que tienen vastos sectores de los grupos medios de acceder a bienes y servicios que los sitúan en un determinado nivel de bienestar, el que puede resultar satisfactorio y adecuado según la estimación de cada hogar. Más allá de la batería de bienes durables definidas externamente en las categorizaciones de nivel socioeconómico por los agentes del marketing, y cuyo acceso puede resultar homogenizado, precisamente por el crédito, existe un objetivo común: es el bienestar. Qué implica para cada uno de los grupos y clases es un tema ajeno a los objetivos de esta investigación, pero si es pertinente considerar el concepto de bienestar como objetivo común a todos los grupos. Los diferentes

⁴⁸ Martínez y Tironi (1985)

modos de bancarización y prácticas de endeudamiento, en tanto medios de acceso para ese bienestar podrían constituir un dispositivo de diferenciación vertical al interior de los grupos medios.

Los intereses materiales de clase no radican en el bienestar en sí mismo, ya que en rigor es el objetivo, que además es común para todos (Wright, 1992). Si lo que distingue no es el resultado, sino que las tácticas y estrategias que se usan para llegar a él, el endeudamiento es una de las principales estrategias que se ha consolidado en ciertos grupos, casi obligados por el modelo de desarrollo vigente. “*La vida es ahora*” dice el eslogan de una tarjeta de crédito con alta penetración mundial. El uso sostenido y sostenible del endeudamiento sería entonces una extensión regular y considerable del presupuesto familiar, como consecuencia de la masificación de un consumo que exige ser concreto y oportuno, por lo que es dicha urgencia que paulatinamente se transforma en regularidad, por sobre episodios de “compulsión”, lo que tiñe el perfil de endeudamiento, mucha más cercano a la idea planificación⁴⁹. Las deudas constituyen un elemento estructural de la mayoría de los presupuestos familiares de los grupos medios (73.1%)

6.2 La irrupción del retail y su impacto en el nivel de endeudamiento

Como se revisó anteriormente, el desarrollo y consolidación del retail como agente de bancarización, principalmente como oferente de créditos pequeños y compras en cuotas, ha tenido como principales protagonistas a los estratos medios. Desde el punto de vista financiero, en general se trata de productos que no compiten directamente con los bancos y sus usos sociales también son distintos; algunas explicaciones financieras, pero con un cargado matiz de diferenciación social y estatus, sostienen que la relativa ausencia de los bancos en estos segmentos se debe a que para ellos atender a ese tipo de clientes podría afectar su relación con los clientes ya capturados, principalmente de segmentos medio-altos y altos, al impactar negativamente la marca.⁵⁰ El éxito de la irrupción del retail en este proceso no es ajeno a otras sociedades, pero en Chile es particularmente alto si se compara la proporción entre tarjetas del retail y tarjetas bancarias⁵¹. Es por eso que las razones de segmentación de mercado han sido superadas por el fenómeno del endeudamiento sostenible y sostenido, puesto que como hemos visto, los bancos sí han puesto sus ojos –aunque en menor medida– en los deciles de menos ingresos y sus estrategias comerciales, como las de crear divisiones de consumo

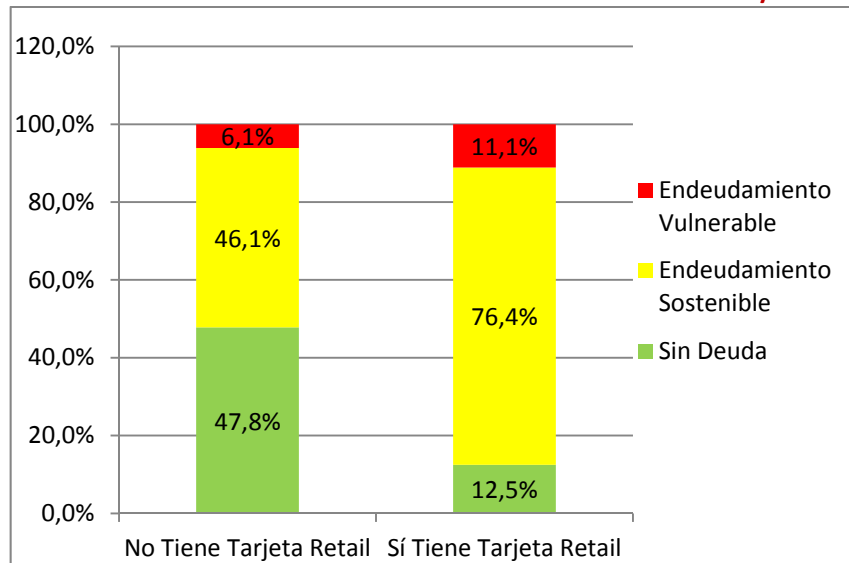
⁴⁹ Dos de cada tres chilenos reconoce organizar regularmente su presupuesto para pagar deudas (Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP, 2008).

⁵⁰ Montero y Tarziján, 2010

⁵¹ Banco Central, 2010

separadas de la marca principal, así también lo confirman, en lo que se conoce como *Brand stretching*, y de esa forma protegen la marca principal⁵².

GRÁFICO No. 20
NIVELES DE ENDEUDAMIENTO SEGÚN TENENCIA DE TARJETA DE RETAIL / GRUPOS MEDIOS



FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007)

Definitivamente, el impacto de la “retailización” en el nivel de endeudamiento es decisivo en los grupos medios (Gráfico 20), particularmente para explicar los niveles de Endeudamiento Sostenible, vinculado a la idea de la relación regular que tienen la mayoría de estos sectores con el retail. Mientras las cifras de quienes no tienen deuda se reduce de 47,8% a 12,5% entre quienes no tienen tarjeta y quienes sí la tienen, el endeudamiento sostenible se dispara de 46,1% a 76,4%. El endeudamiento vulnerable casi se duplica, no obstante situarse en niveles contenidos, pero preocupantes (sube de 6,1% a 11,1%).

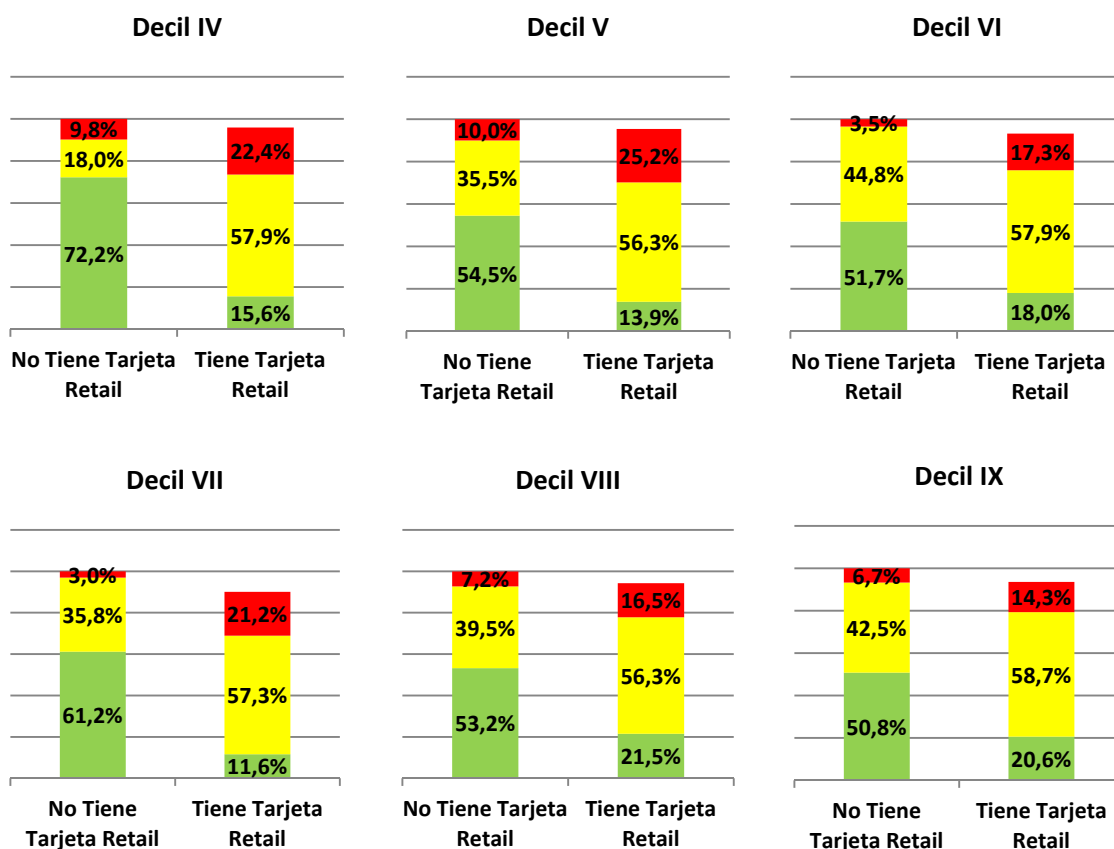
Si miramos al interior de los grupos medios, y posamos nuestra atención sólo entre quienes tienen tarjeta del retail, observaremos que el endeudamiento vulnerable aumenta (Gráfico 21). El decil IV y el decil V son los que manifiestan mayores niveles de endeudamiento vulnerable al considerar a quienes tienen tarjeta de retail: en ambos casos las cifras superan el 20% y aumentan en un 150% la probabilidad de estar endeudado de manera vulnerable. Se trata de deciles que aún con ingresos no muy altos han entrado de lleno a las dinámicas de consumo de clase media, en lo que se interpreta como parte de un plan para buscar accesos a niveles de vida más elevados. En el decil IV, la posibilidad de no tener deuda aumenta 4 veces al no tener tarjeta de retail, siendo el caso más extremo, lo que

⁵² Por ejemplo: Credichile / Banco de Chile; Banefe / Santander; BCI Nova / BCI.

indica la relación casi exclusiva entre grupos de bajos ingresos y su única forma de crédito, que a su vez explica los más altos niveles de endeudamiento vulnerable en todos los grupos medios (25,2%, decil V). No obstante, los deciles superiores tienen características similares más suavizadas, pero recordemos que a medida que aumenta el ingreso surgen otras fuentes de financiamiento y acceso para el consumo. Aún así, el 14,3% de los hogares del decil IX que tiene tarjeta de retail, se sitúa en el endeudamiento vulnerable. Las cifras del endeudamiento sostenible son decidoras, en todos los deciles se ubican entre 55% y 60%, lo que da cuenta de que ese es el fenómeno masivo de los grupos medios: un endeudamiento regular, asociado más al consumo habitual, pero también a bienes durables que implican acceso a niveles de vida más elevados, una suerte de movilidad social espuria, como veremos en el siguiente punto.

GRÁFICO No. 21

ENDEUDAMIENTO EN CONSUMO Y "RETAILIZACIÓN" / GRUPOS MEDIOS



FUENTE: elaboración propia en base a datos EFH (2007)

6.3 Créditos y Desigualdades

Mientras la estructura ocupacional vivió grandes transformaciones y se vivieron inéditos momentos de crecimiento económico, la distribución del ingreso mantuvo su tendencia a la concentración creciente en los últimos 35 años, pasando por ciertos periodos de leve disminución durante los 90⁵³. Precisamente por esa distribución desigual de los ingresos, con un coeficiente de Gini de 0,53 según la encuesta CASEN 2009, el ingreso es sumamente sensible en la consideración de los niveles de bienestar de los chilenos. ¿Pero si los ingresos son tan desiguales por qué los niveles de consumo y bienestar tienden a homogeneizarse en vastos sectores sociales? Si bien se ha producido un aumento en los niveles de ingreso para todos los deciles desde la implantación de la matriz neoliberal, los niveles de desigualdad han aumentado, y por otro lado los niveles sostenidos de endeudamiento en todos los grupos medios dan a entender que a la hora de considerar su verdadero nivel de vida, mucho tiene que ver el crédito. Entonces, pueden producirse episodios de movilidad individual espuria generalizada, donde para quienes incorporan al endeudamiento como una práctica sostenible y sobre todo sostenida, los ingresos se ven amplificados virtualmente gracias al crédito. De esta forma, ciertas desigualdades de ingreso se tratan de superar mediante dicha virtualización. Como hemos revisado anteriormente, los niveles de desigualdad suelen opacar cualquier indicador macroeconómico del país, por lo que el promedio de ingresos está bastante alejado de la mediana de ingresos. En este contexto, los niveles regulares de endeudamiento pueden asociarse a los bajos ingresos efectivos de grandes sectores de la población, y como podemos ver en este estudio, esto es transversal a todos los grupos medios⁵⁴. Al parecer, y considerando un pequeño margen para situaciones circunstanciales, sin la táctica del endeudamiento, no se cumplirían los diversos niveles de vida que cada uno de los sectores proyecta para sí.

El endeudamiento en los grupos medios ha sido la manera de construir el país que indica la media de los ingresos, minimizando la diferencia que existe con la mediana de los ingresos. El nivel de pobreza es bajo, pero por otra parte el endeudamiento ha contribuido a elevar niveles de vida, como táctica sostenida para obtener bienes y servicios, ya sea para alcanzar niveles superiores de bienestar o para acceder a bienes “diferenciadores” o “integradores”; para adquirir sentidos de pertenencia a grupos, por imitación de consumos; para obtener seguridad ante la vulnerabilidad social. Es la ilusión

⁵³ En su crítica al funcionalismo norteamericano, Goldthorpe (1972) cuestiona la creencia de que el crecimiento económico eleva los niveles ocupacionales para luego mejorar la distribución del ingreso, uno de los dogmas del neoliberalismo en Chile.

⁵⁴ En efecto, durante el periodo 1996-2006, los diez años anteriores a la producción de la información de este estudio, la deuda de los hogares creció por sobre los ingresos (Pérez, Castañeda y Lars, 2010)

crediticia, que aumenta siempre a mayores niveles que el ingreso⁵⁵. Si bien todo se inició con las tarjetas de crédito bancarias, la predominancia la tienen ahora las tarjetas del retail (casas comerciales, supermercados, farmacias, etc.) que precisamente apuntan a sectores que tienen más problemas de acceder a bienes y servicios, en suma a un cierto nivel de bienestar, solamente mediante el ingreso familiar. Estas tarjetas siempre tuvieron mayores problemas de “imagen”: altas tasas de interés, cobros poco claros y dudosas captaciones de clientes.

Los altos niveles de endeudamiento de vastos sectores sociales inyectan gran combustible al motor de la economía del país. Al estar en el crecimiento económico la principal estrategia para lograr el desarrollo, grupos sociales no han podido equiparar sus niveles de ingresos, no obstante, todos han aumentado. Es en este contexto que el endeudamiento es crucial para que dichos grupos accedan a bienes básicos y no básicos, es decir, para alcanzar bienestar y también integración social.

TABLA No. 27
RELACIÓN INGRESOS DEUDA MENSUALES / GRUPOS MEDIOS

	Ingreso Mensual Promedio Hogares	Deuda Mensual Promedio Hogares	% Deuda Promedio Hogares
Decil IV	328.508	102.568	31,2%
Decil V	413.215	131.368	31,8%
Decil VI	520.400	173.507	33,3%
Decil VII	647.776	221.965	34,3%
Decil VIII	825.333	204.410	24,8%
Decil IX	1.201.101	353.679	29,4%

FUENTE: Elaboración Propia y EFH (2007). Pesos actualizados a octubre de 2011.

La necesidad de los deciles más bajos de emular a los deciles más altos es un factor que podría explicar el volcamiento hacia el crédito en todos los grupos. Como hemos visto, hay un componente más simbólico, en lo que se refiere a la integración que se produce a través de la bancarización: la tarjeta es una puerta de entrada, un acceso individual a los niveles de bienestar que se han visto e incorporado como deseables; incluso puede servir para acceder a otros instrumentos de movilidad social más aceptados, como la educación. En parte, son las condiciones de desigualdad, junto a la regulación mínima que existe para algunos oferentes de crédito, que conlleva una cierta “facilidad” en el acceso al crédito las que producirían niveles regulares de endeudamiento, porque los ingresos se hacen

⁵⁵ Para 2011, se prevé un aumento del orden de 6% a 7% real en las deudas de los hogares, levemente superior al aumento del ingreso disponible (Cámara de Comercio de Santiago, 2010)

insuficientes y hay partes del gasto a las que debe accederse vía endeudamiento, con variadas estrategias de bancarización, pero principalmente vía tarjeta retail.

Por otra parte, el acceso al crédito sigue mostrando una estructura desigual en la sociedad. Como es sabido, la plata de los deciles más altos vale más, porque hay una desigualdad en el acceso a la bancarización, en cuanto a la “calidad” de los instrumentos y sus condiciones de precio. Las cargas financieras elevadas aumentan las desigualdades porque merman el ingreso de las personas, ya que hay mucho gasto en intereses, comisiones y cobros asociados, que van disminuyendo a medida que aumentan los ingresos o estatus, ya que precisamente las entidades financieras cobran menos, a los que tienen más ingresos o más estatus. Aún más, el carácter sistémico de la bancarización se hace sentir a nivel de integración: se desconfía de quienes pagan al contado o portan mucho efectivo, y la compra con crédito pasa a ser más un requisito irremediable para la adquisición de ciertos bienes⁵⁶.

6.4 ¿Explotación de “calificación financiera”?

El concepto de explotaciones múltiples (Wright, 1992) remite a la superposición en las sociedades contemporáneas de distintos modos de producción, con sus respectivos mecanismos de explotación (fuerza de trabajo, capital, organización, cualificación), donde precisamente los grupos medios se caracterizan por ser a la vez explotadores y explotados, de acuerdo al bien apropiado. ¿Qué relación existe entre explotación y endeudamiento? El endeudamiento no es igual para todos, pues diversos factores socioeconómicos⁵⁷ determinan la capacidad de endeudamiento, que implica algo más que un cupo de crédito, sino que también formas de pago más ventajosas, menores tasas de interés, seguros de menor cuantía y con instituciones más reguladas.

¿Puede hablarse de explotación de “calificación financiera” de manera similar a la explotación de bienes de cualificación en el concepto de Wright (1985)? Los “scores” predictivos del comportamiento de pago de las instituciones financieras se basan sobre un complejo sistema de evaluación crediticia que termina por diferenciar grupos en la población con mejores posibilidades que otros respecto al acceso a bienestar mediante el crédito, especialmente entre los grupos medios, como puede apreciarse en las cifras de bancarización, “retailización” y endeudamiento. Wright explicaba la

⁵⁶ Dicha situación ocurre con la compra de automóviles, donde el precio al contado casi no está disponible para el usuario y la compra con crédito permite acceder a un precio neto inferior, pero mayor al sumarle los intereses, evidentemente.

⁵⁷ No sólo el ingreso u otras variables financieras determinan la capacidad de crédito según los criterios de las instituciones financieras y comerciales. Hay que agregar nivel de educación, carrera profesional, lugar de estudios, tipo de contrato, integrantes del grupo familiar, incluso situación de salud.

diferentes “experiencias vividas” entre el obrero que trabaja en una fábrica y el empleado que labora en una oficina, como elementos que colaboran en la formación de clase. En un contexto de generalización de la bancarización, masificación del endeudamiento, se podría establecer un análisis de la experiencia vivida de crédito y endeudamiento comparando el endeudarse con mejores y peores condiciones, de acuerdo a los tipos de crédito y la institución que lo otorga.

Por ejemplo, las estrategias de captación de nuevos clientes para los créditos hipotecarios invitan a reflexionar sobre cómo las modificaciones institucionales derivan en un aumento del acceso a los créditos, vía flexibilizar los requisitos y crear nuevos instrumentos. La expansión de los mercados trae nuevos tipos de deudores habitacionales. Ya no se trata del ciudadano/consumidor “todo en 24 cuotas” como en el caso de los instrumentos de consumo, sino que del cliente “sin pie⁵⁸”.

Fundamentalmente, no puede hablarse de un criterio de diferenciación social propiamente tal. Al conjugar varios elementos de estratificación como empleo, ingresos y educación, constituye un sistema en sí mismo que puede tener un valor similar al principio subyacente en los esquemas de GSE, por lo que transforma a la bancarización en un dispositivo social que para estos fines colabora en la caracterización de la diferenciación vertical de los grupos medios, describiendo cómo se endeudan (sostenido-sostenible / vulnerable), para qué (proyectos y seguridad “social”), en qué condiciones (acceso), y qué implicaciones posteriores puede tener (movilidad-vulnerabilidad).

6.5 Endeudamiento y Vulnerabilidad

En general, el endeudamiento vulnerable en los grupos medios no tiene niveles altos (11.5%), pero si es posible encontrar ciertos subgrupos que presentan cifras que doblan esos niveles, principalmente asociada a deciles más bajos (IV y V), grupos de reciente bancarización, con alto índice de “retailización”. Además, se puede decir que no tienen empleos de calidad y se trata de grupos que han emergido de la pobreza y clases populares, y que han visto aumentado su acceso a bienes durables y a educación universitaria para sus hijos, aunque en planteles caros y de poco reconocimiento.

⁵⁸ Se hace referencia a la fracción del valor de una vivienda que se paga al contado y que habitualmente exigen los bancos como requisito para otorgar un crédito hipotecario. Actualmente algunas estrategias comerciales minimizan este monto e incluso lo hacen desaparecer.

TABLA No. 28
TRAMOS DE CARGA FINANCIERA Y NIVELES DE ENDEUDAMIENTO / GRUPOS MEDIOS

	Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX
Sin Deuda	35,3%	26,3%	24,8%	27,6%	23,7%	24,0%
hasta 10%	17,9%	21,4%	24,4%	26,5%	23,8%	26,6%
10-20%	15,7%	17,0%	16,3%	9,7%	20,2%	16,6%
20-30%	5,4%	9,9%	11,3%	12,9%	11,2%	9,5%
30-40	5,2%	5,1%	8,1%	6,0%	4,9%	7,2%
40-50%	8,6%	6,6%	4,5%	7,2%	5,9%	4,2%
Endeudamiento Sostenible	52,7%	60,0%	64,6%	62,4%	66,0%	64,1%
50-60%	2,6%	3,6%	2,5%	1,6%	4,2%	3,5%
60-70%	2,1%	1,9%	1,1%	2,0%	2,1%	2,7%
70-80%	2,5%	0,7%	1,7%	0,8%	1,5%	1,0%
80-90	0,2%	1,2%	1,8%	0,4%	0,5%	0,5%
90-100%	2,1%	2,0%	2,0%	1,1%	0,8%	1,0%
Endeudamiento Vulnerable	9,6%	9,4%	9,1%	6,0%	9,1%	8,7%
100-110%	0,4%	0,8%	0,6%	0,2%	0,5%	0,8%
110-120%	0,5%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
120-130%	0,4%	1,1%		0,5%	0,3%	0,1%
130-140%	0,1%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
140-150%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,2%
150-200%	0,9%	0,5%	0,0%	0,6%	0,2%	0,9%
más de 200%	0,1%	0,2%	0,9%	1,9%	0,1%	1,0%
Endeudamiento Vulnerable Extremo	2,4%	4,3%	1,5%	4,1%	1,2%	3,3%
Endeudamiento Vulnerable Total	12,0%	13,7%	10,6%	10,1%	10,3%	11,9%

En este tipo de hogares, el endeudamiento es una especie de vacuna: en dosis adecuadas les permite enfrentar eventos catastróficos como pérdida de empleo (para el 82%, su única fuente de ingreso), situaciones de salud, separaciones matrimoniales; pero si las “dosis inoculadas” son mayores o hay un mal uso, se produce el efecto contrario: la inyección misma, la ilusión crediticia se transforma en el problema y actualiza la situación de vulnerabilidad mediante disminución de ingreso de libre disposición o castigos sistémicos por la cesación de pagos. Esta vulnerabilidad tiene relación con la posibilidad de caer en la pobreza, o bien de entrar y salir en ella, y de esta forma la bancarización tiene una relación contradictoria con ellos: puede ser acceso de entrada, pero también de salida. Ahora bien, en una sociedad de riesgos (Beck, 1997) y cuando son precisamente a estos los grupos a los cuáles se ha

dirigido el crédito fácil del retail, estos grupos aceptan la oferta. Para ellos, el ingreso se ha tornado irrelevante, frente a la posibilidad de gasto vía capacidad de endeudamiento.

Pero el retail tiene su precio por esta gran fuente de accesos: habitualmente cobra las más altas tasas de interés por considerar muy riesgosos a sus clientes⁵⁹ y una serie de cobros abusivos⁶⁰ bajo el concepto de comisión o de seguros muchas veces inservibles que encarecen aún más las operaciones de crédito, sobre todo para los deciles de bajos ingresos, que se caracterizan por ser protagonistas de la bancarización de segunda fase, y que en general desconocen estas situaciones.

Estos grupos (IV y V) de bancarización vulnerable también fueron los principales afectados por las repactaciones fraudulentas de la multitienda La Polar, práctica que en todo caso era realizada con criterios legales por la mayoría de los actores del retail, donde la mayor cantidad de repactaciones por morosidad se encuentra en las tiendas que se enfocan en los segmentos C3 y D, como ABCDIN⁶¹.

A través de este capítulo, hemos podido comprobar la cuarta y quinta hipótesis, relativas a que el endeudamiento se constituye como una táctica de acceso regular y generalizada para los grupos medios, y que a su vez, existen grupos minoritarios al interior de los grupos medios cuyos comportamientos de deuda genera condiciones de vulnerabilidad.

6.6 Algunas explicaciones sobre los niveles de endeudamiento

Las razones financieras que explican positiva o negativamente la decisión de contraer una deuda van desde lo macro a lo micro. En el plano macro se menciona la estructura de oferta de créditos, las condiciones económicas generales y la existencia de agentes y productos que se ajusten a las necesidades de los diversos públicos. En el plano micro, destacan la percepción de la economía, el ciclo vital familiar, la emergencia de situaciones “catastróficas” (desempleo, enfermedades, separaciones matrimoniales).

Respecto a los datos de la Encuesta Financiera de Hogares, es posible encontrar principalmente modelos de cálculo del riesgo financiero de los hogares (Banco Central, 2009 y 2010; Alfaro, Gallardo y Stein, 2010; Fuenzalida y Ruiz-Tagle, 2009).

⁵⁹ Las multitiendas y supermercados usan como base la Tasa Máxima Convencional, que es el límite legal que pueden cobrar bancos y que corresponde a un máximo de 50% sobre el promedio de las tasas promedio de todo el sistema.

⁶⁰ Hasta 2010, el 25% de los reclamos presentados ante el Servicio Nacional del Consumidor (Sernac) estaba relacionado con cobro indebidos y prácticas abusivas del mercado crediticio, principalmente del retail.

⁶¹ “6,5% de los clientes con créditos en el comercio registran repactaciones”, El Mercurio, cuerpo B, pág. B11, 29 de septiembre de 2011.

Entre las variables que indican el nivel de endeudamiento de los hogares, se escogió Razón Carga Financiera-Ingresos que indica cuánto porcentaje de los ingresos mensuales se destina al pago de compromisos financieros. Estos porcentajes, que incluye 0% y también valores sobre 100%, se agruparon en intervalos equidistantes de 10% cada uno. De manera análoga, al uso de la Escala Likert en ciencias sociales, se trató esta variable como intervalar⁶², para poder realizar una Regresión Lineal Múltiple por bloques, con condiciones apropiadas de aplicabilidad. Esta variable es la que expresa con mayor precisión numérica la realidad del endeudamiento, no obstante la creación de los tipos de endeudamiento a partir de ella (Sostenido-Sostenible y Vulnerable) enriquecen la caracterización gruesa del fenómeno del endeudamiento y los conceptos que pueden extraerse a partir de ella.

TABLA No. 29

MODELO EXPLICATIVO DE LA RELACIÓN CARGA FINANCIERA-INGRESOS (ENDEUDAMIENTO MENSUAL)

Variables / Modelos	M1	M2	M3	M4
Bloque 1 Variables Sociodemográficas				
Edad del Entrevistado	0,121**	0,038**	0,005**	-0,056**
Años de educación del entrevistado	0,023**	0,071**	0,047**	0,056**
Número de miembros del hogar	0,204**	0,247**	0,249**	0,005*
Bloque 2 Variables de Fuentes de Ingreso y Patrimonio				
Valor activos automotrices		0,107**	0,123**	0,094**
Valor activo inmobiliario vivienda principal		0,052**	0,063**	0,058**
Situación laboral entrevistado: Trabajando		0,132**	0,114**	0,072**
Número de miembros del hogar trabajando		-0,161**	-0,183**	-0,157**
Ingreso laboral mensual del hogar		0,061**	0,102**	0,07**
Indica si el entrevistado es jubilado: Sí		-0,347**	-0,369**	-0,358**
Bloque 3 Variables de Bancarización				
Indica si el entrevistado posee cuenta corriente			0,076**	0,083**
Indica si el entrevistado posee tarjetas de crédito con casas comerciales			0,031**	0,006**
Porcentaje de gastos del hogar pagados con tarjeta de débito			0,004**	-0,003*
Porcentaje de gastos del hogar pagados con tarjeta de crédito bancaria			0,153**	0,162**
Bloque 4 Variables de Gasto				
Número de personas que generan gasto en educación				0,28**
Gasto mensual en servicios básicos del hogar				0,053**
Gasto mensual en transporte y movilización del hogar				0,034**
Gasto mensual en alimentación y vestuario del hogar				0,072**
Gasto mensual en educación				0,09**
R Cuadrado Corregida	0,096	0,202	0,231	0,26

FUENTE: Elaboración propia en base a EFH (2007). Los valores corresponden a los Coeficientes Estandarizados Beta de la Regresión Lineal Múltiple. * = p<0.05; ** = p<0.01

⁶² “En ciencias sociales se asume que, de acuerdo a una cierta convención no ortodoxa, las variables medidas a través de escalas Likert de cinco categorías (muy de acuerdo, de acuerdo, ni de acuerdo/ni en desacuerdo, en desacuerdo, muy en desacuerdo) se comportan como si fueran variables intervalares. No obstante, debe chequearse si distribución si se ajusta o no a una curva normal” (Fierro, 2011).

El modelo total tiene un poder explicativo del 26% de la varianza Y cada uno de los coeficientes Beta expresa en términos positivos una mayor carga financiera mensual, en tanto los valores más altos implica estar en los tramos más altos de porcentaje de ingresos mensuales destinados al pago de deudas. Las variables introducidas en el modelo son todas significativas, situación que se chequeó previamente a través de un análisis de correlaciones.

Respecto de las variables sociodemográficas, podemos decir que tienen un impacto relativo ya casi explican el 10% del nivel de endeudamiento. Tal como indican los modelos financieros, a medida que avanza la edad, aumenta el nivel de endeudamiento, lo que tiene relación con el ciclo laboral; el número de miembros del hogar tiene influencia en términos de gastos absolutos, aun cuando no debería ser un factor ineludible de endeudamiento. Entre las variables de fuente de financiamiento y patrimonio, el ingreso tiene un impacto moderado, toda vez que el endeudamiento es regular en todos los deciles de los grupos medios. De mayor impacto resulta si el entrevistado está trabajando y sobre todo cuántas personas están trabajando, que ayudan a disminuir la carga financiera. La presencia de empleo en el hogar abre las puertas para el endeudamiento, a la vez que la mayor cantidad de personas trabajando suaviza la carga financiera del hogar, es decir, si el endeudamiento es masivo y regular, sólo si dos o más miembros del hogar aportan con ingresos. El dato de los activos automotrices podría indicar una leve tendencia al sobreendeudamiento debido a la compra de vehículos, para lo cual tenemos dos antecedentes: dicha tendencia no podría ser advertida por medio de la variable “uso de créditos automotrices”, debido a que el crédito de consumo bancario es un gran competidor de este instrumento para la adquisición de vehículos, pero su incidencia específica en ello no ha podido ser expresada en la encuesta; un segundo elemento es que los créditos automotrices otorgados por empresas anexas a las casas de ventas de autos tienen las más altas tasas de interés. Este bloque explica poco más de 10% de la varianza.

En el bloque 3, sobre variables de bancarización, la tenencia de los principales instrumentos tarjeta de crédito del retail y cuenta corriente, tienen una incidencia que ya ha sido comentada en secciones anteriores, especialmente lo relacionado con el retail y el gran significado que tiene como apertura al crédito a los segmentos bajos de los grupos medios. La variable de “porcentaje de gastos del hogar pagados con tarjeta de crédito” tiene un incidencia explicada en por la naturaleza de su uso, o desde otra perspectiva, su mal uso. Ser un ciudadano “credit card” tiene una implicancia socioeconómica: sus múltiples accesos vienen además con las “facilidades” del pago mínimo, que en el corto plazo significa disminuir el pago mensual pero aumentar el monto total de la deuda, conducta que

incide en el sobreendeudamiento. La varianza explicada se sitúa en torno al 3%. En un análisis similar realizado en la Encuesta Nacional de Estratificación Social (2009), pero esta vez usando como variable dependiente la cantidad de deudas vigentes, arrojó como las variables significativas la tenencia de “tarjetas de crédito de banco” (0.118) y la tenencia de “tarjetas de crédito de grandes tiendas y similares” (0.317). Por último, en respecto a la estructura de gastos sólo es posible destacar la cantidad de personas que generan gasto en educación. Este bloque también explica una varianza en torno al 3%.

Al finalizar este capítulo, hemos podido acceder a una mirada específica al fenómeno del endeudamiento, pudiendo distinguir dos grandes niveles de magnitud que hemos denominado Sostenido-Sostenible y Vulnerable, de acuerdo a las implicancias sociales que cada uno de ellos tiene. Mientras el primero es una condición mayoritaria en todos los grupos medios, el segundo se trata de un elemento más restringido, no obstante en ciertos grupos estudiados, se presenta de manera más masiva. Mucho tiene que ver con ambos niveles de endeudamiento, la relación de los hogares con el retail, pudiendo establecer una “retailización” de la deuda, básicamente orientada al consumo y de manera regular, y que permite afirmar el protagonismo creciente de este sector económico, mediante sus estrategias financieras, en el modelo de desarrollo socioeconómico del país.

VII. SÍNTESIS FINAL Y CONCLUSIONES

Para finalizar la exposición del siguiente estudio nos parece relevante recordar los sus objetivos y evaluar de qué manera se cumplieron a lo largo de la investigación. También es importante sintetizar los resultados y proponer conclusiones a partir de las hipótesis que guiaron el presente trabajo.

A estas alturas del texto, el análisis ha permitido caracterizar el comportamiento de deuda y de acceso al crédito de los grupos medios, además de describir en detalle los mecanismos de bancarización y sus principales instrumentos, identificar una tipología del endeudamiento y bancarización, y de qué forma esta se relaciona con los procesos de diferenciación social al interior de los grupos medios. En suma, se puede constatar un aporte a la comprensión de las clases medias del Chile de hoy, su creciente heterogeneidad y el papel de la bancarización y el endeudamiento en el modelo de desarrollo actual.

Los grupos medios se caracterizan por niveles generalizados y específicos de bancarización: el dato más representativo es que casi un 60% de los hogares de clase media tienen a lo menos una tarjeta de crédito del retail. Este proceso de bancarización -que actualmente situamos en una segunda fase, precisamente la del retail- tiene un vínculo al parecer indisoluble con las dinámicas de consumo y de búsqueda de bienestar, puesto que podría decirse que se ha transformado en una de las principales fuentes de financiamiento para dichos fines, si consideramos el nivel global de endeudamiento. De esta manera, se constituye además como uno de los ejes principales del modelo desarrollo actual, tanto desde el punto de vista de la generación de condiciones suficientes de demanda interna como en el sistema de acumulación, donde prima lo financiero⁶³, incluyendo su capacidad para generar empleos.

En relación con lo anterior, la bancarización de los grupos medios está marcada fundamentalmente por su relación con el retail. La bancarización de segunda fase está radicada principalmente en los grupos medios y son ellos quienes ven en los instrumentos del retail, un medio generalizado de acceso a bienes y servicios, lo que también se constituye en un factor de endeudamiento. La facilidad con que los hogares acceden a estos instrumentos, a diferencia de los bancarios y la decisiva orientación de los actores de este negocio desde lo comercial a lo financiero, ha llevado a la tarjeta del retail a transformarse en una táctica de inédito acceso a bienes y servicios para

⁶³ En algunos casos el “negocio” de las instituciones comerciales ya no está en la venta y ni siquiera en el crédito o en el pago con el instrumento, y últimamente, sino en los seguros, comisiones asociadas y otros servicios que se anexan a la compra bancarizada, como se ha mostrado en múltiples reportajes televisivos y de prensa que muestran que dichas prácticas forman parte de los objetivos principales de la fuerza de venta del retail.

ciertos grupos, en lo que se ha conocido como la democratización del consumo, en una suerte de “movilidad” o reposicionamiento social.

Sin embargo, la bancarización y endeudamiento tienen un doble sentido: diferenciado y diferenciante. De acuerdo a los grupos identificados en el análisis de conglomerados, es posible establecer los diferentes modos de relacionarse con los instrumentos de bancarización, sus usos y los niveles de endeudamiento que tienen grupos al interior de las clases medidas, que denominamos: restringidos-moderados, consumidores crónicos e hipotecados, cuyas diferencias se establecen más allá de los ingresos. Si por un lado el crédito resulta un factor de integración, también actúa como reproductor de las diferencias que operan en otros ámbitos. La parte alta de los grupos medios está más “bancarizada”, mientras que la parte baja está más “retailizada”.

Respecto al endeudamiento, una de las principales conclusiones dice relación con la regularidad y transversalidad de esta conducta en los grupos medios: 73,1% de los hogares de los grupos medios tiene alguna deuda y 68,9% tiene una deuda de consumo, siendo el estrato líder en este criterio y en esto mucho tiene que ver en esto el retail, ya que es su principal acreedor. No obstante, se trata, primordialmente (61,4%), de un Endeudamiento Sostenido-Sostenible de acuerdo a la relación entre el pago mensual de deudas y los ingresos del hogar⁶⁴. Hay un grupo minoritario de hogares (11,5%) del estrato medio que tiene niveles de Endeudamiento Vulnerable, que se concentran en el decil IV (22,4%) y V (25,2%), y cuyo factor determinante son las deudas con el retail.

La cantidad y montos de créditos siempre aumentan a mayores niveles que el ingreso. Es un dato interesante para indicar que el endeudamiento en los grupos medios ha sido fundamental para construir el país que indica la media de los ingresos, y acortar la brecha con el país más “real”, de la mediana de los ingresos. Si bien el nivel de pobreza es relativamente bajo, por otra parte el endeudamiento ha contribuido a elevar niveles de vida, como táctica sostenida para obtener bienes y servicios, ya sea para alcanzar niveles superiores de bienestar o para acceder a bienes “diferenciadores” o “integradores”; para adquirir sentidos de pertenencia a grupos, por imitación de consumos; para obtener seguridad ante la vulnerabilidad social. En dichos segmentos, el endeudamiento es como una vacuna: en la dosis apropiada, puede ser de ayuda, pero si no aplica bien, la ilusión crediticia problematiza la situación de vulnerabilidad.

También se evidencian elementos que contribuyen al debate sobre los límites de la clase media, discutiendo la idea de “movilidad” que hay detrás del aumento en los niveles de bienestar fruto

⁶⁴ De paso, los datos contribuyen a despejar ciertos estereotipos respecto a una clase media “sobrendeudada” producto de un excesivo consumismo. Por otra parte, a la luz de los análisis, se asienta la idea de una estrecha relación, específica de los grupos medios, entre consumo y endeudamiento.

de la “retailización” del grupo que el marketing empieza a llamar como D1 o C4, y que en parte se pretende asimilar a una “clase media emergente”, pero que tal como señalamos en el párrafo anterior en realidad sería una “clase media vulnerable”.

Otro de los productos de esta investigación ha sido poder dialogar sobre el rol de la bancarización y endeudamiento en el modelo de desarrollo neoliberal, especialmente en la forma en cómo el área financiera ha ido copando diversos ámbitos sociales, y de qué manera este elemento, al igual que ocurre con el consumo, puede transformarse en un punto de análisis en los esquemas de interpretación sociopolítica del proceso de modernización iniciado en 1975.

Para ello ponemos en juego algunas de las tendencias que surgen fruto del análisis de los datos con los esquemas interpretativos de la matriz neoliberal y su proceso de modernización adjunto, específicamente: **i.** el nivel generalizado de bancarización en los grupos medios **ii.** La “retailización” como eje de bancarización, endeudamiento y acceso en los grupos medios **iii.** La existencia mayoritaria de un nivel de endeudamiento sostenido y sostenible que se constituye como táctica generalizada de los grupos medios para la consecución del bienestar **iv.** La existencia de niveles de endeudamiento vulnerable en los grupos medios, en estrecha relación con el uso de del retail como de fuente financiamiento. Estas tendencias tienen la particularidad que generan efectos duales, ya sea porque tienen un componente positivo o negativo, el que es activado según el esquema interpretativo usado para analizar este fenómeno emergente. De esta forma, por un lado se puede decir que el crédito y la bancarización aumentan el poder adquisitivo, pero a la vez, provocan vulnerabilidad; otorgan democratización del consumo, pero también reproducen las desigualdades previas; proveen accesos y seguridades “sociales”, pero ello a cambio de un endeudamiento sostenido; son vistos como un antídoto para las desigualdades, pero en rigor no constituyen vehículos para la movilidad social.

Modernización Disciplinante. La centralidad del esquema económico en este análisis crítico, y la preponderancia de lo financiero por sobre lo productivo, permiten aseverar que la bancarización sería una de las fases avanzadas de la “financiarización” de múltiples ámbitos de la sociedad: al consumo, sectores productivos y discurso mediático, sumamos la gran cantidad de empleo que suman las entidades bancarizantes, la integración social vía tenencia de instrumentos financieros, el endeudamiento regular como parte de la planificación familiar y también como modo disciplinante, en la medida que la presión por corresponder a los compromisos financieros autoimpone actitudes conservadoras. También es posible destacar acá la lógica del retail que mediante multitiendas y casas comerciales que ofrecen de todo derriban al comercio minorista típico del tejido social, ya que la lógica

bancarizada de la compra en cuotas hace que los ciertos grupos prefieran adquirir productos en el retail, dándole un triunfo al modelo de concentración económica. En definitiva, el endeudamiento permite mantener vivo al consumo, el verdadero motor de la matriz.

Modernización Limitada. Por este camino de análisis, llegamos seguramente a la constatación de que la bancarización es un síntoma más de un modelo de desarrollo con alegrías y sinsabores, y en lo particular, uno que recién 30 años después empieza a sentir la mano de una autoridad presente a la hora de regular y reglamentar el mercado, con los proyectos de ley de Sernac Financiero y de Deuda Consolidada. Incorporamos como alegato tangible el hecho de que efectivamente, a la luz de los datos y mientras no cambie el sistema de inscripción electoral, Chile es una sociedad más de consumidores que de ciudadanos. El reemplazo del Estado como proveedor de ciertos servicios e incluso como fuente de dispositivos de movilidad social por el crédito, se transforma en los pilares de un análisis que parte discutiendo precisamente la decadencia del rol del Estado en ámbitos en los cuales era preponderante en la matriz anterior, aun cuando dicho reemplazo puede ser visto como una consecuencia “natural” del proceso.

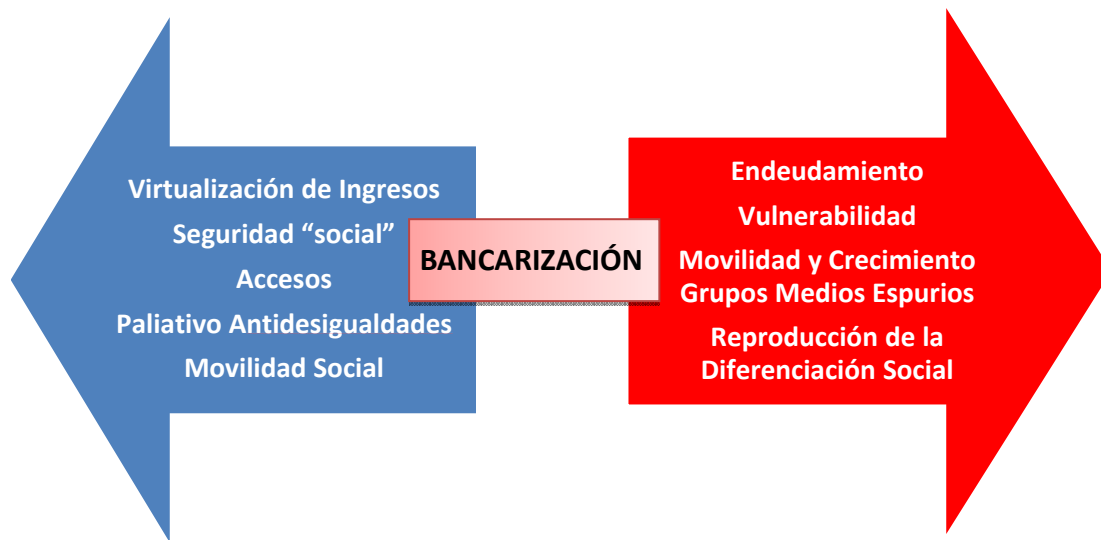
Modernización Amenazante. Los temores del sobreendeudamiento que hacen vivir la bancarización, y sobre todo la “retailización”, como condición de vulnerabilidad, logran ser matizados con las cifras que indican que en los grupos medios, lo que prima es el endeudamiento sostenido y sostenible. Por otro lado, hay un contenido amenazante en situarse fuera de la bancarización, tal como se mencionaba en el hecho de que pagar al contado una cifra elevada por un bien puede ser “mal visto”. Sobre las identidades hay una cierta continuidad en pensar la bancarización y endeudamiento, en tanto habitualmente indisolubles del consumo auxilia en la conformación de identidades nuevas y derriba antiguas, específicamente en los cambios culturales que hay detrás de las nuevas fuentes de financiamiento, en pasar de comprar en efectivo y esperar mucho tiempo, a adquirir ahora y pagar después, y posiblemente por mucho tiempo también.

Modernización Exitosa. Definitivamente la “retailización” es el cumplimiento de la promesa de la modernidad y es el ancho camino por el cual irrumpirían las masas hacia el consumo, molestando a las elites. Es posible encontrar aquí las tesis sobre la democratización del consumo vía endeudamiento y el crecimiento espurio de la clase media. Además, de fomentar una nueva seguridad “social”, como vimos en secciones anteriores, la bancarización y acceso al crédito contribuyen a generar una nueva

autopercepción de la capacidad adquisitiva, multiplicando “mágicamente” los ingresos. Si bien este es un proceso que financieramente se da en todos los estratos y deciles, resulta llamativo en la parte inferior de los grupos medios, ya que por su envergadura indica una necesidad de estatus, por acceder a bienes y servicios “de clase media”, como se comentó con anterioridad. Además, se ha reseñado que para el mismo retail se trata de un grupo muy beneficiado con su modelo de bancarización puesto que le ha permitido mejorar sus niveles de vida, vía crédito. ¿Se trata de un crecimiento espurio de la clase media? ¿Puede ser considerado un determinado sector como parte de los grupos medios, sólo por el hecho de “comportarse” como tal, en lo que se refiere a patrones de consumo y tenencia de bienes durables? Estos sectores habitualmente ubicados en los esquemas de interpretación socioeconómica a medio camino entre la pobreza y la clase media, han pasado a incorporarse a los grupos medios, por lo menos para los sistemas de mercado, a través del crédito y endeudamiento, como ocurre especialmente en los deciles IV y V.

Los grupos medios se caracterizan por tener la mayor cantidad y variedad de deudas, lo que habla de un elemento instalado en la manera de administrar los presupuestos familiares y en la forma de acceder al bienestar respecto al acceso de bienes durables y otros servicios. La clave está en si para parte de estos sectores esto se puede interpretar efectivamente como un proceso de movilidad social o bien se trata de una actualización de la caracterización de los grupos intermedios entre los sectores pobres y la clase media. Ha sido un extraño camino de superación de la pobreza vía créditos, ya que efectivamente el endeudamiento ha permitido el acceso a bienes y servicios en el tiempo presente con pago diferido.

ESQUEMA No. 13
DUALIDADES SOCIALES DE LA BANCARIZACIÓN



De desafíos y proyecciones, lo principal es contar con información regular para poder repetir este valioso ejercicio en series temporales y poder abordar problemáticas como la deuda por gasto educación, ausente en la presente entrega por falta de disponibilidad de datos. Otro déficit es la ausencia de otras variables que pudieran enriquecer este análisis que emerge de lo financiero pero que hemos tratado de "sociologizar".

En relación con lo anterior, una investigación de tipo cualitativa o mixta respecto al uso concreto y estratégico de los instrumentos financieros en los hogares, seguramente permitiría fortalecer la caracterización de la clase media heterogénea del Chile actual, programa de estudios al cual este estudio ha pretendido contribuir.

BIBLIOGRAFÍA

1. AGUILAR, O. (2009); **Principios de diferenciación material y simbólica en la estratificación social**, en “El arte de clasificar a los chilenos”, Ediciones UDP, Santiago de Chile.
2. ALONSO, L.E. (2005); **La Era del Consumo**, Editorial Siglo XXI, Madrid.
3. ANGELCOS, N.; PÉREZ, P. y SÉMBLER, C. (2006); **Los sectores medios ante la era neoliberal: transformaciones y contradicciones del desarrollo en Chile**, en Revista de Sociología, No. 20, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
4. APARICI G. y YÁÑEZ A. (2004); **Financiamiento de los hogares en Chile, Antecedentes 1999 – 2003**, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Serie Técnica de Estudios, No. 01, Santiago de Chile.
5. ARIZTÍA, T. (2002); **El consumo y los sectores medios en el Chile de los 90**, Tesis para optar al título de Magíster en Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.
6. ARRIAGADA, R. (2007); **El ahogo financiero de la clase media**, en VOX PRESS, edición No. 10, octubre de 2007. Visitado 2 de septiembre de 2010: <http://www.voxpress.cl/economia/articulo00012.htm>
7. ATRIA, R. (2004); **Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales**, Serie Políticas Sociales, Naciones Unidas CEPAL, Santiago de Chile.
8. ATRIA, R. (2006); **Crecimiento económico y estratificación social**, en Revista de Sociología, No. 20, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
9. ATRIA, R. y RUIZ, C. (2009); **Política y transformación social en América Latina: descentración de la acción estatal e ilusión tecnocrática**; CIES-MILENIO, Santiago de Chile.
10. AZÓCAR, C.; AZÓCAR, C. y MAYOL, A. (2010); **El Chile Profundo, Mitológica de la desigualdad en el Chile contemporáneo**, CIES MILENIO, Santiago de Chile.
11. BANCO CENTRAL (2009); **Endeudamiento de los hogares en Chile: Análisis e implicancias para la estabilidad financiera**, Serie de Estudios, Santiago de Chile.
12. BANCO CENTRAL (2010); **Informe de estabilidad financiera**, Santiago de Chile.
13. BAÑO, R. (2006); **Sociología, clases sociales y estratificación en el Chile actual**, en Revista de Sociología, No. 20, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
14. BAROZET, E. (2006); **El valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación social en Chile**, Revista de Sociología, No. 20, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
15. BAROZET, E. (2008); **¿De qué hablamos cuando hablamos de estratificación social en Chile? Un estado del arte**; Presentación Congreso PreAlas 2008, Mesa Desigualdad y Estructura Social, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 22/11/2008.
16. BAROZET, E. (2010); **Topología de las clases medias chilenas: análisis de la mesocracia en un país desigual**, ponencia II Congreso Internacional Ciencia, Tecnologías y Culturas, Universidad de Santiago de Chile, 29 de octubre al 1 de noviembre de 2010.
17. BAROZET, E. y ESPINOZA, V. (2008); **¿Quiénes pertenecen a la clase media en Chile? Una aproximación metodológica**, en Revista Ecuador Debate No. 74, Quito.
18. BAROZET, E. y FIERRO, J. (2011); **Clase media en Chile: 1990-2010**, Konrad Adenauer Stiftung, Santiago de Chile.
19. BARROS, P. (2008); **El endeudamiento de los chilenos: elementos para el análisis**; Ponencia para el encuentro PreAlas, Santiago de Chile y Concepción.
20. BARROS, P. (2008); **¿Tres cuotas, precio contado? Observaciones sobre el endeudamiento de los chilenos**; Ediciones UDP, Santiago de Chile.
21. BARROS, M. (2011); **Prácticas financieras y significados en torno al uso del crédito en la industria del retail de Santiago**, ponencia VI Jornadas de Estudios Sociales de la Economía “El

- carácter social de los procesos y objetos económicos*”, 19 al 23 de septiembre de 2011. Buenos Aires.
22. BAUMAN, Z. (1999); ***La globalización. Consecuencias Humanas***, Editorial Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
 23. BECK, Ü. (1986); ***La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad***, Paidós, Barcelona.
 24. BECK, Ü. (1998); ***¿Qué es la globalización?***, Paidós, Madrid.
 25. BELL, D. (1976); ***El advenimiento de la sociedad post-industrial***, Alianza Editorial, Madrid.
 26. BENGOA, J.; MÁRQUEZ, F. y ARAVENA S. (1999); ***La desigualdad***; Ediciones Sur, Santiago de Chile.
 27. BERICAT, E. (1998); ***La integración de los métodos cuantitativos y cualitativos en la investigación social***, Ariel, Barcelona.
 28. BONTTI, N. (2011); ***Entrevista a Ariel Wilkis: “Los juicios y prejuicios sobre los sectores de bajos ingresos y su uso del dinero”***, Diario Tiempo Argentino, 21 de agosto de 2011.
 29. BÜCHI, H. (1992); ***Principios orientadores del esquema económico chileno***, en La Transformación Económica de Chile, Ediciones Universidad Andrés Bello, Santiago de Chile.
 30. BUTELMANN, A. y GALLEGO, F. (2000); ***Ahorro de los hogares en Chile: evidencia macroeconómica***, Departamento de Estudios, Banco Central, Santiago de Chile.
 31. CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO (2010); ***Informe Económico Semanal 08-07-10***, Santiago de Chile. Visitado el 10 de julio de 2010 en www.ccs.cl
 32. CANALES, M. (ed. coord.) (2006); ***Metodologías de investigación social. Introducción a los oficios***; Ediciones LOM, Santiago de Chile.
 33. CASTAÑEDA, P. (2000); ***El endeudamiento como problemática social emergente: el caso de los consumidores de Valparaíso Metropolitano***, Ponencia Congreso Internacional de Políticas Sociales, Universidad del Biobío, Concepción.
 34. CERDA, C. (1998); ***Historia y desarrollo de la clase media en Chile***; Ediciones Universidad Tecnológica Metropolitana, Santiago de Chile.
 35. CROMPTON, R. (1997); ***Clase y Estratificación. Una Introducción a los debates actuales***, Tecnos, Madrid.
 36. CRUZ, H. y VÉLIZ, F. (2007); ***Endeudamiento, control social y mercado en Chile***, Presentación para Congress of the Latin American Studies Association, Montréal, Canadá, Septiembre 2007.
 37. DAHRENDORF, R. (1997); ***Oportunidad Económica, Sociedad Civil y Libertad Política***, *Revista Estudios Sociales*, No. 93, CPU, Santiago de Chile.
 38. DAVIS, K. & MOORE, W. (1972); ***Algunos principios de estratificación***, en Bendix y Lipset: Clase, status y poder, vol. I, capítulo: "El continuo debate sobre la igualdad", Ed. Foessa, Madrid.
 39. DAVIS, K. (1972); ***Réplica a Tumin***, en Bendix y Lipset: Clase, status y poder, vol. I, capítulo: "El continuo debate sobre la igualdad", Ed. Foessa., Madrid.
 40. DESCOUVIERES, C.; ALTSCHWAGER, C.; KREITHER, J. y CANALES, M. (1997); ***Percepción del Dinero y Comportamiento Económico, Endeudados y Ahorradores***, en colaboración. *Revista de Psicología*, Vol. VII, No. 2, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
 41. ERIKSON, R., & GOLDTHORPE, J. (1993); ***The Constant Flux: a Study of Class Mobility in Industrial Societies***, Oxford, Clarendon Press.
 42. ERIKSON, R & GOLDTHORPE, J. (1992); ***The CASMIN Project and the American Dream***, *European Sociological Review* No. 8, pp. 283-305.
 43. ESPINOZA, V. (2006); ***La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Oportunidades y desigualdad social***, en *Revista de Sociología* No. 20, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
 44. ESPINOZA, V. (2007); ***La variable ingreso en los estudios de Estratificación Social***, Documento de Trabajo Fondecyt 1060225, Santiago de Chile.

45. ESPINOZA, V. y BAROZET, E. (2009); *¿De qué hablamos cuando decimos “clase media”?* **Perspectivas sobre el caso chileno**, en “El arte de clasificar a los chilenos”, Ediciones UDP, Santiago de Chile.
46. FALETTO, E. y RUIZ, E. (1970); *Conflicto político y estructura social*, en “Chile Hoy”, Pinto, A. et al, Siglo XXI editores, México DF, Santiago de Chile.
47. FFRENCH DAVIS, R. (2004); *Chile: entre el neo-liberalismo y el crecimiento con equidad*, Siglo XXI-OSDE, Buenos Aires.
48. FIERRO, J. (2011); *Análisis estadístico univariado, bivariado y variable de control; Regresión Lineal Múltiple; Análisis Factorial*, Facultad de Ciencias Sociales, Magíster Sociología de la Modernización, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
49. FIGUEIRO, P. (2010); *Disponer las prácticas. Consumo, crédito y ahorro en un asentamiento del Gran Buenos Aires*, en Civitas, Vol. 10, No. 3, Porto Alegre.
50. FILGUEIRA, CARLOS (2001); *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América latina*; Serie Políticas Sociales, CEPAL, Santiago de Chile.
51. FLORES, C. (2006); *Financiamiento Hipotecario para la Vivienda. Evolución reciente 1995-2005*, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Santiago de Chile.
52. GÁLVEZ, T. (2001); *Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo*, Cuaderno de Investigación No. 14, Departamento de Estudios de la Dirección del Trabajo, Santiago de Chile.
53. GARRETÓN, M.A.; CAVAROZZI, M.; CLEAVES, P.; GEREFFI G. y HARTLYN, J. (2004); *América Latina en el siglo XXI, hacia una nueva matriz sociopolítica*, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
54. GARRETÓN, M.A.; BARBERO, J.M.; GARCIA CANCLINI, N.; RUIZ JIMÉNEZ, G. y STAVENHAGEN, R. (2003); *El espacio cultural latinoamericano. Bases para una política cultural de integración*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.
55. GOLDTHORPE, J. (1972); *La estratificación social en la sociedad industrial*, en Bendix y Lipset: *Clase, status y poder*, vol. I, Ed. Foessa, Madrid.
56. GOLDTHORPE, J. (1992); *Sobre la clase de servicios, su formación y su futuro*, en Revista Zona Abierta 59/60, Madrid.
57. HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ-COLLADO, C. y BAPTISTA, P. (2006); *Metodología de la Investigación*; McGraw-Hill, México DF.
58. INJUV – Instituto Nacional de la Juventud (2007); *Jóvenes y endeudamiento*. Departamento de Estudios y Evaluación, Santiago de Chile, 2007.
59. JOIGNANT, A. y GÜELL, P. (Coord.) (2009); *El Arte de Clasificar a los Chilenos*, Serie de Políticas Públicas de Expansiva UDP, Santiago de Chile.
60. LARRAÍN, J. (2001); *Identidad chilena*, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
61. LARRAÍN, J. (2005); *¿América Latina moderna? Globalización e Identidad*, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
62. LEÓN, A. y MARTÍNEZ, J. (2001); *La Estratificación social chilena hacia fines del siglo XX; Santiago de Chile*, Serie Políticas Sociales, CEPAL, Santiago de Chile.
63. LIZAMA, A. (2010); *Distinciones y pertinencias de clase en un mercado de apropiaciones tecnológicas diferenciables*, Tesis para optar al grado de Magíster en Sociología de la Modernización, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
64. MANZANO, L. (2006); *Estratos y clases sociales en Chile 1973-1990*, Revista de Sociología, No. 20, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
65. MÁRQUEZ, R. (2006); *El diseño de índices sintéticos a partir de datos secundarios: metodologías y estrategias para el análisis social*, en Metodologías de Investigación Social, Canales, M. (coord. ed.), Ediciones LOM, Santiago de Chile.

66. MARTÍNEZ, J. y TIRONI, E. (1985); *Las clases sociales en Chile. Cambio y Estratificación, 1970-1980*, Ediciones SUR, Santiago de Chile.
67. MARX, K. y ENGELS, F. (1848); *El manifiesto comunista*. Sarpe, Madrid.
68. MARX, K. (1973); *El Capital*, Libro 1, Sección primera, Cap. 1.4, pp. 87-102, Fondo de Cultura Económica, México.
69. MÉNDEZ, M.L. (2008); *Clases medias y ética de la autenticidad: tensiones en torno al sentido de pertenencia*, en Chile 2008: Percepciones y Actitudes Sociales. 4º Informe de Encuesta Nacional ICSO-UDP. Santiago de Chile.
70. MÉNDEZ, M.L. y GAYO, M. (2007); *El perfil de un debate: movilidad social y meritocracia. A modo de contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas*, en Atria, R., Franco, R. y León, A., (Coord.): *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
71. MÉNDEZ, M.L. (2009); *¿Cómo han cambiado la o las clases medias durante los últimos 20 años?*, Ediciones ICSO-UDP, Santiago de Chile.
72. MONTERO, J.P. Y TARZIÁN, J. (2010); *El Éxito de las Casas Comerciales en Chile: ¿Regulación o Buena Gestión?*, Documento de Trabajo No. 565, Banco Central, Santiago de Chile.
73. MOORE, W. (1972); *Comentario*, en Bendix y Lipset: *Clase, status y poder*, vol. I, capítulo: "El continuo debate sobre la igualdad", Ed. Foessa, Madrid.
74. MORA, M. (2008); *En el borde: el riesgo de empobrecimiento de los sectores medios en tiempos de ajuste y globalización*, Clacso Libros, Buenos Aires.
75. MORALES, L. y YÁÑEZ, A. (2006); *Créditos de Consumo Bancarios. Evolución reciente: 1997 – 2005*, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Santiago de Chile.
76. MORALES, L. y YÁÑEZ, A. (2006); *La Bancarización en Chile*, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Santiago de Chile.
77. MOULIAN, T. (1997); *Chile actual. Anatomía de un mito*, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
78. MUÑOZ, O. (2007); *El modelo económico de la Concertación 1990-2005, ¿Reformas o cambio?*, Catalonia, Santiago, 2007.
79. NÚÑEZ, J. y RISCO, C. (2004); *Movilidad intergeneracional del ingreso en un país en desarrollo: el caso de Chile*; Documento de Trabajo No. 210, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
80. PÉREZ, C. (2003); *Técnicas estadísticas con SPSS*; Prentice Hall, Madrid.
81. PÉREZ, J; CASTAÑEDA, F. y ULRIC, L. (2008); *Mercado del crédito de consumo en Chile en los estratos socioeconómicos medios – bajos*, en Revista Chilena de Gobierno y Empresa, Universidad Los Lagos, Santiago de Chile.
82. PINTO, A. (1970); *Desarrollo económico y relaciones sociales*, en "Chile Hoy", Pinto, A. et al, Siglo XXI editores, México DF, Santiago de Chile.
83. PNUD (1998); *Informe de Desarrollo Humano en Chile: Las paradojas de la modernización*, Santiago de Chile.
84. PNUD (2002); *Informe de Desarrollo Humano en Chile: Nosotros los chilenos*, Santiago de Chile.
85. PORTES, A. y HOFFMAN, K. (2003); *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, Serie Políticas Sociales, CEPAL, Santiago de Chile.
86. RACZYNSKI, D. (1994); *Políticas sociales y Programas de combate a la pobreza en Chile: Balance y Desafíos*, Colección Estudios CIEPLAN No. 39, Santiago de Chile.
87. RASSE, A.; SALCEDO, R. Y PARDO, J. (2009); *Transformaciones económicas y socioculturales: ¿cómo segmentar a los chilenos hoy?*, en "El arte de clasificar a los chilenos", Ediciones UDP, Santiago de Chile.

88. RUIZ, C. y BOCCARDO, G. (2011); ***Panorama Actual de la Estructura Social Chilena: En la perspectiva de las transformaciones de la historia inmediata***, Documento de Trabajo: Centro de Investigación en Estructura Social, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
89. SALAZAR, G. y PINTO, J. (1999); ***Historia Contemporánea de Chile, Tomo II***, Ediciones LOM, Santiago de Chile.
90. SALGADO, H. y CHOVAR, A. (2010); ***¿Cuánto influyen las tarjetas de crédito y la deuda hipotecaria en el sobre endeudamiento de los hogares de Chile?***, Serie Documentos de Trabajo EconUDEC, Departamento de Economía, Concepción.
91. SBIF - Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (2009). ***Evolución de las tarjetas de crédito y débito***. SBIF, Santiago de Chile.
92. SÉMBLER, C. (2006); ***Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios***, Serie Políticas Sociales, CEPAL, Santiago de Chile.
93. TIRONI, E. (2003); ***¿Es Chile un país moderno? Comentarios sobre el censo 2002***, en Cuánto y cómo cambiamos los chilenos. Balance de una década. Censos 1992-2002, Ediciones INE-BICENTENARIO, Santiago de Chile
94. TIRONI, E. (1999); ***La irrupción de las masas y el malestar de las élites***, Grijalbo, Santiago de Chile.
95. TORCHE, F. (2005); ***Desigual pero fluido: El patrón chileno de movilidad en perspectiva comparada***; Expansiva, Santiago de Chile.
96. TORCHE, F. (2006); ***Una clasificación de clases para la sociedad chilena***, en Revista de Sociología No. 20, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
97. TORCHE, F. y WORMALD G. (2004); ***Estratificación y Movilidad social, entre la adscripción y el logro***, Serie Políticas Sociales, CEPAL, Santiago de Chile.
98. TUMIN, M. (1972); ***Algunos principios de estratificación: un análisis crítico***, en Bendix y Lipset: Clase, status y poder, vol. I, capítulo: "El continuo debate sobre la igualdad", Ed. Foessa, Madrid.
99. TUMIN, M. (1972); ***Réplica a Kingsley Davis***, en Bendix y Lipset: Clase, status y poder, vol. I, capítulo: "El continuo debate sobre la igualdad", Ed. Foessa, Madrid.
100. UNAB – Universidad Andrés Bello (2011); ***Encuesta de percepción del retail y nivel de endeudamiento de los chilenos***, IEDE-UNAB, Santiago de Chile.
101. WACQUANT, L. (1991); ***Making Class: The Middle Class(es) in Social Theory and Social Structure***, en McNall, Levine & Fantasia: Bringing Class Back In, Westview, Londres.
102. WEBER, M. (2005); ***Economía y Sociedad***, Fondo de Cultura Económica, México DF.
103. WRIGHT, E. O. (1994). ***Clases***, Siglo XXI, Madrid.
104. WRIGHT, E.O. (1992); ***Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases***, en Revista Zona Abierta 59/60, Madrid.
105. WRIGHT, E.O. (2000); ***Class, Exploitation and Economic Rents: Reflections on Sorensen's "Toward a Sounder Basis for class analysis"***, en American Journal of Sociology, N°6, Vol. 105; EE.UU, 2000. <http://www.ssc.wisc.edu/~wright/Rents.PDF>

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	4
1.1 Metodología	7
1.2 ¿Por qué los sectores medios?	8
1.3 ¿Por qué la bancarización?	9
1.4 Guía de Lectura	10
II. LA CONTROVERSIAL CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS CLASES MEDIAS	11
2.1 Trayectoria de un concepto difícil	11
2.2 Esquemas de clases útiles para el análisis de los grupos medios: heterogeneidades y contradicciones en sociedades avanzadas	14
2.2.1 Las clases medias de Erik Olin Wright: contradictorias, múltiples, ambiguas	15
2.2.1a El primer análisis de las clases medias en Wright	16
2.2.1b El segundo análisis de las clases medias según Wright	18
2.2.2 La controversia entre neomarxistas y neoweberianos	19
2.2.3. Nuevas posiciones contradictorias	21
2.2.4 La clase de servicio como redefinición de los grupos medios según Goldthorpe	24
2.3 Intereses comunes, estrategias diferenciadas: bienestar y tácticas de acceso	27
2.4 Estudios recientes de estratificación en Chile: de las desigualdades a las clases medias	29
III. CLASES MEDIAS, MODELOS DE DESARROLLO Y BANCARIZACIÓN	33
3.1 Origen y trayectoria socio-histórica de las clases medias en Chile	33
3.1.1 Primera clase media y clase media desarrollista	33
3.1.2 Matriz neoliberal y nuevas clases medias	35
3.2 Focalizando los cambios: los grupos medios contemporáneos	41
3.3 Focalizando los cambios: modelo de desarrollo, desestatización y bancarización	43
3.3.1 Modelos económicos y de desarrollo: del salitre a los fondos mutuos	43
3.3.2 ¿Control social o democratización del consumo?	50
3.3.3 La mesa está servida: la irrupción del retail como agente de bancarización	53
3.3.4 La indisociabilidad del consumo, la bancarización y el endeudamiento	55
IV. CONSTRUCCIÓN DE LOS GRUPOS MEDIOS, BANCARIZACIÓN Y EL USO LA VARIABLE INGRESO	60
4.1 Hacia un concepto amplio de grupos medios	60
4.1.1 Grupos medios y clase de servicio	61
4.1.2 Grupos medios y el sector ocupacional de servicios	63
4.2 Más allá de la estructura ocupacional: otras referencias para la construcción de los grupos medios	64
4.3 Concepto amplio de grupos medios	67
4.4 La variable ingreso como criterio de segmentación social	68
4.4.1 Críticas y reivindicaciones a la variable ingreso	68
4.4.2 El uso de la variable ingreso	69
4.5. Bancarización y endeudamiento como variables de estudio	70

V. LOS GRUPOS MEDIOS Y LA BANCARIZACIÓN:	
UN ANÁLISIS PREVIO A LA CRISIS FINANCIERA DE 2008	73
5.1 La consolidación del proceso de bancarización iniciado a fines de los 70	73
5.2 Índice de Bancarización	78
5.3 Bancarización, rol del Estado y seguridad “social”	82
5.4 Bancarización de segunda generación: la “retailización”	86
5.5 La bancarización como portadora de accesos múltiples	93
5.6 Tipología bancarizada de los grupos medios	95
5.7 El Eje Nivelación-Diferenciación	101
5.8 Caracterización de la bancarización y del endeudamiento desde la perspectiva de la estructura ocupacional	103
VI. EL ENDEUDAMIENTO EN GRUPOS MEDIOS COMO SUPERACIÓN VIRTUAL DE LAS DESIGUALDADES	107
6.1 Caracterización del endeudamiento	107
6.2 La irrupción del retail y su impacto en el nivel de endeudamiento	114
6.3 Créditos y Desigualdades	117
6.4 ¿Explotación de “calificación financiera”?	119
6.5 Endeudamiento y Vulnerabilidad	120
6.6 Algunas explicaciones sobre los niveles de endeudamiento	122
VII. SÍNTESIS FINAL Y CONCLUSIONES	126
BIBLIOGRAFÍA	132
ÍNDICE	137