



UNIVERSIDAD DE CHILE FACULTAD DE

CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA DE PREGRADO - CARRERA DE SOCIOLOGÍA

Estrategias de adaptación de familias de clase media baja frente a las consecuencias socioeconómicas de la crisis sanitaria COVID-19

Memoria de título para optar al título profesional de sociólogo

Autor(a):
Jorge Jara

Profesor(a) Guía:
Omar Aguilar Novoa

31 de agosto de 2023

Agradecimientos

Al final de este largo proceso que ha presentado infinitas complejidades, solo me queda agradecer a todos quienes me acompañaron en este camino de principio a fin.

En primer lugar, expresar mi más profundo agradecimiento a mi madre y hermano Alonso, quienes me brindaron su apoyo incondicional estos tan difíciles años, donde en medio de la amargura y tristeza, han sido un ancla fundamental.

A mis amigas, Valentina, Camila, Yanara y Katalina, quienes hicieron de mi paso por la Universidad una experiencia inolvidable. Cada una de ellas me ha brindado valiosas lecciones que atesoro profundamente.

A mi grupo de amigos que me acompañan desde el liceo, un grupo humano de personas increíbles quienes fueron un pilar fundamental.

A mi profesor Omar, por su infinita paciencia y quien me acompañó en este tan largo proceso. Su dedicación y preocupación fue inestimable.

Finalmente, a quienes les debo demasiado y lamentablemente no pudieron llegar a este momento.

A mi madrina Inelia, quien fue madre, amiga y compañera, por su amor y cariño incondicional, quien me enseñó lo valioso de vivir.

A mi hermano Felipe, quien fue mi gran maestro en la vida, con quien aprendí la importancia de perseverar, de apretar los dientes en la adversidad y seguir adelante.

A todos ellos, mis más sinceros agradecimientos.

ÍNDICE

Resumen	4
1. Introducción.....	5
2. Antecedentes	7
2.1 Estudios de estratificación social.....	7
2.2 El giro neoliberal y conceptualización de la clase media en Chile	9
2.3 Dinámica de la pobreza en Chile y vulnerabilidad de las clases medias.....	13
2.4 Consecuencias socioeconómicas de la crisis sanitaria COVID-19 en Chile.....	16
3. Pregunta y objetivos de investigación.....	20
4. Marco Conceptual	21
4.1 Vulnerabilidad social.....	21
4.2 Enfoque AVEO	24
4.3 Estrategias familiares de adaptación a la crisis	29
4.4 Reflexividad y disposiciones normativas.....	33
5. Marco metodológico	36
5.1 Determinación del tipo de estudio.....	36
5.2 Método de producción de información: La entrevista semiestructurada.....	38
5.3 Fuentes de información	40
5.4 Plan de análisis.....	44
6. Análisis de resultados.....	48
6.1 Impacto de la crisis sanitaria en las familias entrevistadas.....	49
6.1.1 Consecuencias económicas en las familias de clase media baja	49
6.1.2 Consecuencias en la salud mental de las familias de clase media baja.....	52
6.1.3 Consecuencias en las expectativas y proyectos de vida.....	54
6.2 Estrategias familiares de adaptación a la crisis sanitaria	55
6.3 Aspectos subjetivos de las estrategias desplegadas por las familias de clase media baja en el contexto sanitario.....	71
6.3.1 Orientaciones normativas y fronteras simbólicas en el marco de acción	71

6.3.2 Aprendizajes y efectos de las estrategias desplegadas en el marco de la crisis sanitaria	80
6.3.3 Reflexividad y autoevaluación de expectativas	84
7. Principales hallazgos y conclusiones	87
8. Bibliografía	92
9. Anexos	103
Anexo 1: Entrevista	103
Anexo 2: Caracterización socioeconómica	104
Anexo 3: Consentimiento informado	105

Resumen

Durante la pandemia, se produjo una pérdida masiva de empleos y se proyectó que más de 2 millones de familias de clase media descenderían a la pobreza (Banco Mundial, 2020). Esto se debe a la alta vulnerabilidad de ciertos sectores de la clase media baja, quienes, según diversos estudios, se encuentran en riesgo de caer en la pobreza frente a eventos adversos que afecten sus ingresos (OCDE, 2018; MIDEPLAN, 2003; ELSOC, 2019). Con el fin de identificar las estrategias utilizadas por parte de las familias de clase media baja para enfrentar las consecuencias socioeconómicas de la pandemia, se diseñó la recolección de información mediante entrevistas semiestructuradas a 13 jefes de hogar de familias pertenecientes a estos estratos. Los resultados del análisis exponen que las familias de clase media baja desarrollaron múltiples estrategias para sostener a sus familias y ajustaron sus expectativas y disposiciones de carácter moral en función del contexto, no obstante, a pesar del empobrecimiento, se evidencia que enfrentan un proceso de “congelamiento” de estas expectativas al ser reactivadas tras la crisis.

Palabras clave: Estrategias de adaptación familiar, Clase media baja, Pandemia

1. Introducción

La pandemia del COVID-19 ¹fue un evento sin precedentes que tuvo un impacto profundo en todas las esferas de la sociedad a nivel global. Chile, como muchos otros países, no ha sido ajeno a las consecuencias socioeconómicas y de salud derivadas de esta crisis sanitaria. Desde marzo del año 2020 el país enfrentó desafíos significativos relacionados con la pérdida de empleo, el deterioro económico y la desestabilización social.

Producto del contexto, las familias de clase media en Chile han experimentado impactos significativos. Según las proyecciones del Banco Mundial, se estimó que 2,3 millones de personas que forman parte de los estratos medios podrían descender a la pobreza y la vulnerabilidad debido a la crisis sanitaria (2020). Esta situación ha impulsado a estas familias a desplegar diversas estrategias de adaptación para hacer frente a las consecuencias de este contexto. Estos ajustes implican cambios en sus prácticas y valores en medio de la incertidumbre y la crisis. En particular, los estratos medios cercanos a la línea de la pobreza, a los que identificaremos como clase media baja en este estudio, se encuentran entre los grupos más expuestos a estos desafíos y riesgos económicos (De la Fuente & Sánchez, 2015; Espinoza, Barozet & Sánchez, 2013).

Si bien en el pasado se han examinado las estrategias y la movilidad en torno a la línea de pobreza, estas investigaciones han tendido a enfocarse en aspectos relacionados exclusivamente con los ingresos y han pasado por alto los elementos subjetivos involucrados en el proceso (Rivera, 2016). Dado que la crisis sanitaria del COVID-19 es un evento sin precedentes, este estudio tiene como objetivo caracterizar el impacto socioeconómico en las familias de clase media baja en Chile. Se busca identificar y analizar las estrategias adoptadas por estas familias para mantener sus condiciones de vida durante el período comprendido entre marzo de 2020 y diciembre de 2021. Este lapso abarca el momento de las restricciones sanitarias más estrictas y la intensa desestabilización económica. El estudio explora los

¹ La enfermedad por coronavirus (COVID-19) es una enfermedad infecciosa provocada por el SARS-CoV-2. La epidemia COVID-19 fue declarada por la OMS una emergencia de salud pública de preocupación internacional el 30 de enero de 2020.

elementos subjetivos que dan sentido a las decisiones y alternativas de acción elegidas por estos agentes, y busca comprender los procesos reflexivos y los aprendizajes surgidos de estas experiencias. Además, se examinan los ajustes en las prácticas y disposiciones de las familias de clase media baja.

Este estudio investiga cómo las familias de clase media baja se han visto compelidas a implementar estrategias relacionadas con la movilización de recursos. Las decisiones adoptadas en relación con estas estrategias están influenciadas por las orientaciones y subjetividades de los individuos. Este fenómeno se aborda desde una perspectiva teórica que se basa en los estudios sobre vulnerabilidad y estrategias de adaptación familiares. Además, se emplean herramientas conceptuales relacionadas con los procesos de reflexividad y las fronteras simbólicas presentes en la toma de decisiones. Esto permite comprender cómo los individuos han enfrentado las condiciones estructurales y las limitaciones impuestas por la pandemia, y cómo las disposiciones morales han influido en las estrategias implementadas.

Para alcanzar los objetivos planteados, se ha adoptado un enfoque cualitativo que permite explorar la subjetividad de los individuos y comprender los procesos de reflexión y toma de decisiones en un contexto de crisis. La metodología utilizada incluyó entrevistas semiestructuradas con 13 jefes de hogar de familias de clase media baja. Estas entrevistas se realizaron con el propósito de investigar las diversas estrategias implementadas para enfrentar las consecuencias socioeconómicas de la pandemia. A través de este enfoque cualitativo, se identificaron los ajustes y cambios en las disposiciones y prácticas de las familias. Además, se observó cómo este proceso impactó en sus proyectos de vida y en su autopercepción en términos de estatus social.

La importancia de este estudio radica en su contribución al fortalecimiento de la comprensión de la vulnerabilidad social, la pobreza y la estratificación social, áreas que requieren atención continua (Boado & Solís, 2016). Al mismo tiempo, se pretende profundizar en la comprensión de las experiencias de las familias de clase media baja en Chile frente a la crisis sanitaria. Además, se generan aportes para la discusión en torno a políticas públicas, al explorar los aspectos socioculturales como factores que pueden

fortalecer o debilitar la capacidad de respuesta de los estratos socioeconómicos más vulnerables ante situaciones de riesgo.

2. Antecedentes

2.1 Estudios de estratificación social

Para comprender el objeto de estudio de la presente investigación y su posterior abordaje metodológico, es fundamental abordar la evolución de los estudios de estratificación social y entender como se ha conceptualizado la clase media chilena. Estos aspectos son esenciales para contextualizar el enfoque de la presente investigación.

A modo general, las sociedades modernas se definen a partir de procesos de diferenciación social, lo cual ha sido una temática abordada constantemente por la sociología (Martuccelli, 2013). En este sentido, la estratificación social permite establecer diversas formas de clasificar y segmentar a los múltiples grupos de la sociedad, operacionalizando de mejor forma su análisis. Acá, en un primer momento, la determinación de clase social es utilizada para referirse a un conjunto de individuos que comparten una situación común de mercado, en función de los bienes y las capacidades que poseen según la tradición weberiana, o bien desde su situación en el proceso de producción desde la tradición marxiana (López, 2019).

Con el desarrollo de la modernidad, estas definiciones se vuelven imprecisas e insuficientes, por lo que se formulan nuevos sistemas de segmentación por clase social que están basados en nuevos criterios, como lo son el “nivel de vida” (ingresos, capacidad adquisitiva, etc.) y los criterios de “género de vida” (comportamientos, costumbres, gustos, valores, etc.) (Rasse; Salcedo; Pardo, 2013). Con respecto a esto, Atria (2004) considera que en sociedades modernas la estratificación social por clases se ha realizado mayoritariamente a partir de la estructura ocupacional; existiendo tres grupos principales de clasificación: 1)

las categorías ocupacionales convencionales, 2) la escala subjetiva de prestigio social, 3) los esquemas de base teórica.

En esta perspectiva se ubican Torche y Wormald (2007), quienes ven los cambios en la estructura ocupacional a partir de los cambios del modelo de desarrollo, donde se observa principalmente la pérdida de la importancia del área productiva industrial, la creación de una clase obrera tercerizada y el aumento de los procesos de individuación (González, 2010). A partir de esto, el sector terciario, por contrario a las empresas, tienden a promover diferencias culturales. Esto permite entender que la adhesión subjetiva de la clase tiende a autoidentificarse como miembro de la clase media. En este punto, Torche y Wormald (2007, p. 14) adaptan un esquema de clases que desarrollo John H. Golthorpe para Inglaterra en virtud de la inserción laboral. Esta clasificación se compone de 8 categorías: 1) Clase de servicio conformada por directivos, profesionales y propietarios de grandes y medianas empresas. 2) Clase de rutina conformada por trabajadores no manuales. 3) Pequeña burguesía que se conforma por dueños de pequeñas empresas no agrícolas. 4) Trabajadores por cuenta propia. 5) Trabajadores manuales calificados. 6) Trabajadores manuales no calificados. 7) Agricultores pequeños. 8) Trabajadores del agro (González, 2010).

A partir de las claves recién expuestas, la estructura social chilena se puede entender de manera ordinal a partir de tres grandes grupos. En la parte superior se encuentra la clase de servicios alta, la pequeña burguesía y la clase rutinaria no manual. Al medio se encuentran los independientes junto a los trabajadores manuales, quedando abajo las clases del agro. En la segunda mitad del siglo anterior, el desarrollo de la industrialización, sumado al aumento de los puestos de trabajos estatales y de diferentes áreas de servicios, los sectores más bajos presentaron una álgida movilización, permitiendo el ascenso social de múltiples grupos de la población (Filgueira, 2001).

En la actualidad existe una predominancia del área de servicios por sobre la industria. En América Latina, las relaciones laborales preponderantes en los grupos de menores ingresos- muchos de los cuales caen en la pobreza- son relaciones informales y sumamente precarias; dejando de lado a grupos que se encuentran bajo la línea de la pobreza (Méndez y Gayo, 2007). Según Sapelli (2014), hoy en Chile, la distribución del ingreso es más equitativa, hay mayor movilidad social y menos pobreza, en comparación con las

generaciones anteriores. Esto lo entiende a partir del análisis de la distribución del ingreso, la movilidad social y la superación de la pobreza. Desde estas áreas, el acceso a la educación secundaria aumenta superando el promedio OCDE (cercano al 90%), lo cual también ha sido indicio de la movilidad intergeneracional, en conjunto a un proceso de movilidad intrageneracional, lo que permitiría hablar de una movilidad social que va en aumento en el país (2014).

A modo de síntesis, los tres grandes segmentos de la estratificación chilena se pueden entender hoy de la siguiente forma: 1) El primero corresponde al amplio y heterogéneo mundo popular, el cual no se identifica necesariamente con los más pobres y se caracteriza por el fuerte apego a la tradición, una conducta solidaria a la hora de resolver problemas colectivos, y una fuerte dependencia económica y cultural del estado; 2) El segundo segmento corresponde a la clase media, sector altamente heterogéneo, pero que se reconoce por su mayor grado de individualismo, el valor asignado a la educación y a la propiedad privada de la vivienda como mecanismos de ascenso social y su mayor independencia frente al Estado; 3) Por último, el tercer grupo corresponde a la “Elite” compuesta por los dueños de los medios de producción, quienes además tendrían un rol central en la determinación de los gustos y tendencias socioculturales que dominan a la sociedad chilena (Rasse, Salcedo, Prado, 2013).

2.2 El giro neoliberal y conceptualización de la clase media en Chile

El segmento correspondiente a la clase media es el grupo que supone mayor complejidad de análisis, puesto que, producto de su alta heterogeneidad, se vuelve difícil delimitar su composición, sumado al hecho de que es una clase que ha presentado múltiples transformaciones a lo largo de la historia. Como breve recorrido histórico, la clase media se consolida a partir del periodo del modelo por sustitución de importaciones (ISI), proceso en el cual la movilidad social era de carácter ascendente y estructural liderada por el Estado (Filgueira, 2001). Los estratos medios que se componen en este periodo se caracterizan por una forma de integrarse al plano político orientado a la acción colectiva y al interés nacional,

con un proyecto modernizador, integrador, progresista y en busca del bien común (Barozet & Fierro, 2011). Sin embargo, a partir de las transformaciones de la estructura sociopolítica del país con la instauración del modelo neoliberal y el paso al Estado subsidiario en dictadura, la configuración misma de las clases sociales chilenas se ve modificada, desembocando en identidades sociales más heterogéneas (Balbontín, 2007; Barozet, 2008; León y Martínez, 2001). A raíz de este proceso, el Estado sufre una fuerte contracción, reduciendo en gran tamaño el sector público, se modifica el régimen de empleo, sumado a la reconfiguración de la economía nacional, donde los derechos sociales como la educación, la salud y la previsión social son privatizados y las funciones estatales son externalizadas (Ruiz & Bocardo, 2015; Quiral, 2012).

Producto de este proceso, la clase media ve privatizadas sus condiciones de vida (Espinoza, Barozet, & Méndez, 2013), donde si bien anteriormente se vieron principalmente respaldados por el Estado se verán en gran medida restringidos a las propias capacidades individuales para adquirir bienes y servicios. Esta situación se debe principalmente al hecho de que el nuevo Estado subsidiario focaliza el gasto social en los sectores no integrados al mercado, lo que excluye a las clases medias y obreras (Yáñez, 2016). Estas modificaciones implicaron la disminución de la protesta, el deterioro de indicadores de participación política y la heterogeneización de identidades sociales, acompañado de la disminución de la movilidad estructural y el aumento de la movilidad coyuntural de las clases medias (Balbontín, 2007; Barozet, 2008).

A su vez, estas transformaciones tuvieron un importante impacto en el ámbito laboral de las clases medias, ya que, como consecuencia de la disminución del Estado, muchos individuos se vieron obligados a reubicarse en empleos en la burocracia privada. Muchos de ellos optaron por emprender y crear pequeñas y medianas empresas para hacer frente a estas nuevas dinámicas laborales. La necesidad de prestar servicios a empresas más grandes mediante la subcontratación se convirtió en una estrategia común para estas empresas emergentes (Ruiz & Bocardo, 2015), lo que provocó la aparición de nuevos trabajos precarizados. En cuanto al plano subjetivo, las clases medias también enfrentaron un proceso de reconfiguración por los cambios macrosociales, donde es posible observar el debilitamiento de la acción colectiva, la presencia de nuevas formas de participación política

y la redefinición del sentido del trabajo (Valdivia, Álvarez, & Pinto, 2006). A su vez, las clases medias chilenas presentan fronteras simbólicas y valóricas que se pueden resumir en tres principalmente, que son: 1) Trabajo; 2) Esfuerzo; 3) Familia (Mella, 2013). Del mismo modo se diferencian de los otros por medio de disvalores, buscando establecer distancia principalmente de las clases bajas y clases altas, donde los disvalores con los cuales asocian a las clases bajas son la flojera, el resentimiento social y la victimización, mientras que de las clases altas son asociados al pituto, el abuso y la discriminación (2013).

Considerando lo recién expuesto, es posible entender cómo la formación de clases se vio modificada por la dictadura y el modelo neoliberal, ya que se redefinieron los caminos y opciones disponibles para los individuos, tanto por las transformaciones en el mundo laboral, como las nuevas modalidades objetivas de trabajo en términos de relaciones y condiciones laborales, como también en las modificaciones al significado cultural del trabajo a nivel subjetivo. Además, se observó una tendencia hacia la individualización y privatización de las vías de acción, impulsada por la mercantilización de los mecanismos para satisfacer necesidades básicas. Estas transformaciones también generaron obstáculos para la acción colectiva y dieron lugar a nuevas formas de participación política (Yáñez, 2016). Este es el contexto en el cual se forman las nuevas clases medias que componen la sociedad chilena.

En el proceso de retorno a la democracia y posteriormente los gobiernos de la concertación, la composición de todos los estratos de la sociedad experimenta múltiples cambios, donde un 73,9% de la población vivenció episodios de movilidad a principios de los 2000 (Barozet, 2021; Worldmad & Torche, 2004). Al respecto, los mecanismos de movilidad social de la clase media dejan de ser de carácter estructural y asumen un espíritu individualista. Como se mencionó, el giro neoliberal significó la transformación de la estructura socio-ocupacional, generando nuevas dinámicas sociales, tales como la intensificación de los conflictos de clase por la apropiación del ingreso y procesos de “inconsistencia de estatus” (Dalle, 2012). En este periodo fue posible constatar el aumento de la precarización laboral en los países que siguieron en mayor profundidad las políticas de apertura y desregulación económica (Chile, Argentina y México) (Franco, León y Atria, 2007). Junto a esto, los sistemas de estratificación social se habrían vuelto más cerrados en

relación con las posibilidades de movilidad social ascendente desde las clases populares y medias (Dalle, 2012).

En relación con lo anterior, Torche entiende a la nueva sociedad chilena posterior al proceso neoliberal como “desigual pero fluida” (Méndez, 2008), refiriéndose a la distribución desigual de ingresos al interior del país y la alta movilidad de sus individuos. Si bien, estudios muestran que las capas medias han presentado mayor movilidad de carácter ascendente (Castillo, 2016), esta movilidad no es de carácter estructural y debe ser alcanzada por esfuerzos individuales, movilidad que será de corta distancia sin generar cambios significativos en los estatus de las personas (Torche & Worldmad, 2007). Esto último, ha sido inicialmente atribuido a la precariedad del empleo (Ruiz & Boccardo, 2015) y al sistema educacional que no promueve una mayor movilidad en la estructura de oportunidades (León & Martínez, 2001).

Como se mencionó en la introducción, un alto porcentaje de aquellas personas que pasan a integrar las clases medias vuelve en pocos años a integrar a los sectores más bajos de la escala social, siendo grupos que no son estables en el tiempo, pudiendo caer a la pobreza una parte importante de este sector, principalmente los sectores medios más vulnerables, con lo que se confirma que las clase o posiciones medias son un blanco móvil (Chauvel, 2006; López-Calva y Ortiz-Juárez, 2011). Frente a la complejidad para la identificación de la clase media, estudios recientes plantean que, para lograr una adecuada caracterización de la clase media, se deben considerar tres criterios: 1) Autopercepción; 2) Ingresos; 3) Ocupación (Barozet, 2021).

Considerando lo anterior, los sectores de la clase media que se encuentran más cercanos a la línea de la pobreza presentan mayor exposición al fenómeno recién descrito. Estos grupos se encuentran por debajo de la media de ingreso del país y posee condiciones de vida frágiles (Espinoza & Núñez, 2014; Worldmad & Torche, 2004), esto producto de que el ingreso medio de Chile es muy bajo, colocándolos en situación de precariedad frente a los diferentes shocks negativos que puedan enfrentar, tanto a nivel macrosocial, como las crisis de empleo, recortes en materia de protección social o en políticas de vivienda (De la Fuente & Sánchez, 2015), como por fenómenos coyunturales y micro sociales, como enfermedades o accidentes catastróficos, divorcios y/o actos de delincuencia (Arzola & Castro, 2009;

Espinoza, Barozet & Méndez, 2013), por lo que quienes logran experimentar movilidad social ascendente desde esta clase, están permanentemente bajo el riesgo del descenso.

Es por lo descrito anteriormente, que se confirma la gran heterogeneidad de la clase media, presentando un estrato perteneciente a la misma que presenta niveles complejos de vulnerabilidad. Esta ambivalencia posicional, principalmente de la clase media baja que corresponde a los estratos medios más cercanos a la línea de la pobreza, trae consigo un fuerte impacto cognitivo en las diferentes familias, quienes deben adoptar diferentes medidas para hacer frente a la adversidad y los potenciales eventos de riesgo de forma constante.

2.3 Dinámica de la pobreza en Chile y vulnerabilidad de las clases medias

Complementando lo expuesto en el apartado anterior, el informe OCDE del año 2018 dio a conocer la particular realidad que viven los grupos más vulnerables y en particular un sector de la clase media, grupo el cual presenta una alta movilidad en torno a la línea de la pobreza, en base a los resultados de las encuestas CASEN 2006-2010. Un 17% de las personas que tienen bajos ingresos lograron mejorar su condición socioeconómica de manera transitoria, pero volvieron a caer en la pobreza en un periodo de cuatro años. De forma paralela, un 37% de las personas de clase media experimentaron un empobrecimiento durante ese mismo periodo, pasando a las clases socioeconómicas inferiores (OCDE, 2018).

Ahora bien, es una realidad la cual ha sido constante en el tiempo en base a estudios anteriores. Entre los años 1996-2001, se llevó a cabo la encuesta panel CASEN, la cual indico en un inicio resultados positivos que mostraban como el 51% de quienes el año 1996 eran pobres, al año 2001 ya no lo eran, y que solo un 9,7% bajo a la pobreza. Sin embargo, la misma encuesta permitió observar que al menos un 30,9% de las personas que pertenecían a los grupos no pobres, habían sido pobres al menos una vez durante este periodo de años (MIDEPLAN, 2003)

Años después, se vuelve a realizar la encuesta panel con datos entre los años 2001-2006, donde se observaría que la cantidad de personas de grupos no pobres que habrían estado al menos una vez en la pobreza en el periodo de años estudiado habría disminuido en

comparación a la encuesta panel anterior a un 23,5%. Cuando estos datos son colocados bajo una mirada global y se analizan los datos entre los años 1996-2006, se puede ver que al menos el 34,1% de la población no pobre, fue pobre en al menos una oportunidad durante el periodo de años estudiado (González, 2010).

Un estudio aún más reciente, realizado por ELSOC, vuelve a indicar números similares. Este estudio se encuentra en estado de ejecución, existiendo los primeros datos del estudio con análisis de la información recogida durante los años 2016-2017-2018, se presenció que entre un 20-30% de las personas que participaron de las tres oleadas del estudio fueron pobres en algún momento durante estos años. Si bien este estudio no es representativo de la realidad chilena (Muestra =1628 sujetos en 13 regiones del país), permite dar cuenta de que existen sectores de la sociedad que se encuentran en este constatare ir y venir en torno a la línea de la pobreza (2019).

A partir de lo anterior, se visibiliza que el alto tránsito y vulnerabilidad en torno a la línea de la pobreza es un fenómeno que se ha mantenido constante durante las últimas dos décadas. Esta situación ha sido estudiada en reiteradas ocasiones, siendo atribuida a múltiples factores tales como la educación, el empleo, el género, entre otros. González (2010) en su estudio sobre pobreza y vulnerabilidad, realiza una breve síntesis de los principales resultados de los estudios en torno a la dinámica de la pobreza en Chile. Dentro de estos resultados se pueden mencionar: 1) La composición del hogar y el capital de trabajo presenta una alta incidencia en la transición en torno a la pobreza, donde factores estructurales como la baja incorporación de miembros del hogar a la fuerza de trabajo del hogar y el escaso capital educacional del núcleo familiar en conjunto con la relación negativa entre la fuerza de trabajo del hogar y el número de inactivos del hogar, aumentan las posibilidades de que una familia descienda en la escala social; 2) Se observa cómo la pobreza se tiende a reproducir entre generaciones, por lo que las probabilidades de ser pobre aumentan cuando la generación que le antecede fue pobre; 3) Los hogares tienden a prescindir de la ayuda ajena al vínculo de parentesco cuando enfrentan algún problema de tipo económico o de salud (Aguilar, 2002); 4) A nivel nacional, existe una alta vulnerabilidad a la pobreza; 5) Los hogares pertenecientes a los cuatro primeros deciles son altamente vulnerables frente a shocks externos como la enfermedad del jefe de hogar; 6) La educación técnica es una herramienta útil y frecuente

para salir de la pobreza; 7) Quienes descienden a la pobreza suelen adquirir empleos de mala calidad y bajo salario mínimo; 8) Las tasas de disminución de la pobreza bajaron su intensidad durante la década anterior debido al bajo crecimiento económico que experimento el país en aquel entonces (González, 2010).

Desde un nivel micro, los patrones de movilidad que se presentan en torno a la línea de la pobreza, modifican la percepción del espacio social, particularmente en sociedades desiguales como la chilena, donde el peso diferenciado de la adscripción o logro influye en las expectativas de los individuos en sus trayectorias de vida, conformando con el tiempo grupos diferenciados en identidad y disposiciones (Arellano, 2010; Sánchez, 2007). En el caso de los sectores más vulnerables, esto genera una brecha de aspiraciones, en tanto ven sus expectativas frustradas y definen sus grados de satisfacción en términos relativos (Mora y Araujo, 2010). Por otro lado, desde un nivel macro, los patrones modifican la configuración de los actores y los niveles de conflicto en el campo político (Londoño, 2011). A su vez, se produce un desencaje de posiciones sociales, generando el distanciamiento simbólico entre las clases medias y los trabajadores no calificados (Espinoza, 2006).

Torche (2004) menciona que los estudios e investigaciones de movilidad social y desigualdad aplicados al contexto chileno se han asociado principalmente a un factor de ingreso, lo que deja de lado dimensiones macrosociales como lo son el contexto y el momento histórico en el cual se enmarca el análisis, además de dejar de lado fenómenos de carácter cognitivo y subjetivo (Rivera, 2016). Esto obliga a las nuevas investigaciones a considerar la heterogeneidad de los nuevos perfiles e identidades emergentes, asumiendo perspectivas multidimensionales que integren variables como: a) Ingreso, b) educación, c) ocupación, d) riqueza, y, e) movilidad subjetiva (Vélez et al., 2015).

Lo anteriormente descrito, permite entender algunos factores vinculados al porque los sectores pertenecientes a las clases medias más cercanos a la línea de la pobreza se encuentran permanentemente vulnerables frente a eventos externos de riesgo, precisamente como la crisis sanitaria internacional que se vivió los últimos años, la cual tuvo un importante impacto socioeconómico que será descrito a continuación.

2.4 Consecuencias socioeconómicas de la crisis sanitaria COVID-19 en Chile

La crisis socioeconómica generada por el COVID-19 ha provocado una fuerte desestabilización de las economías a nivel mundial. En el año 2020, se produjo una contracción del 3,1% del Producto Interno Bruto (PIB) a nivel global, lo cual requirió un considerable apoyo fiscal de aproximadamente 14 billones de dólares (FMI, 2021; DIPRES, 2022). Además, se perdieron 114 millones de empleos, siendo particularmente vulnerables las mujeres, ya que cuatro de cada diez trabajan en sectores muy afectados por la pandemia. Como consecuencia, tanto el FMI como el Banco Mundial estimaron que la crisis sanitaria empujaría entre 88 y 115 millones de personas más a la pobreza extrema en 2020, y se proyectó que este número aumentaría a 150 millones en 2021 (FMI, 2020; Banco Mundial, 2020).

Latinoamérica fue la región más golpeada por la pandemia. En el año 2020, el Producto Interno Bruto (PIB) de los países latinoamericanos se contrajo en promedio un 5,3%, marcando la mayor contracción económica en la región desde la Gran Depresión en 1930, cuando fue del -5% (CEPAL, 2020). Muchos rubros y empresas deben cerrar y reducir su producción debido a las condiciones y restricciones sanitarias, con lo que se experimenta un gran aumento del desempleo, la pobreza y la desigualdad en América Latina (CEPAL, 2020), siendo el grupo más golpeado la clase media, donde el año 2020, 4,7 millones de personas de la clase media son empujados a la vulnerabilidad o a la pobreza (Banco Mundial, 2021). Este contexto de crisis se da en un escenario de desaceleración económica, ya que en el periodo 2014-2019, el crecimiento promedio del PIB en América Latina aumentó solo un 0,4%, siendo el crecimiento más bajo de los últimos 40 años (CEPAL, 2019). Por lo tanto, la región se encuentra en un complejo punto de partida frente al COVID-19.

En el contexto de Chile, la crisis sanitaria también ha golpeado duramente al país. Si bien no es la primera crisis internacional que enfrenta la sociedad chilena, la pandemia

COVID-19 ha presentado características particulares en comparación con las principales crisis económicas anteriores. En el año 1982, Chile experimentó una profunda crisis económica que estuvo marcada por la intensificación de la crisis de la deuda externa, donde los niveles de desempleo alcanzaron cifras alarmantes y la pobreza aumentó significativamente (Daher & Moreno, 2016). Posteriormente, en el año 1999 se originó una crisis internacional en el sudeste asiático que se extendió rápidamente a varios países. En el caso de Chile, debido a la dependencia de las exportaciones hacia Asia, especialmente el cobre, la caída en el precio de este metal tuvo un impacto significativo en la economía chilena. Como resultado, el PIB se contrajo y el desempleo aumentó. Los sectores más afectados fueron aquellos vinculados al turismo, la construcción y la agricultura (Fazio, 1998).

Estos eventos pasados demuestran la interconexión y la vulnerabilidad de la economía chilena ante los cambios en el contexto internacional. Sin embargo, es importante destacar que, en comparación con las crisis anteriores, la crisis de la COVID-19 no presenta la misma profundidad. Aunque ha sido un golpe fuerte, Chile ha enfrentado esta crisis en el marco de una macroeconomía sólida, un sistema financiero regulado y espacios para el respaldo de políticas fiscales y monetarias.

A pesar de lo anterior, la crisis COVID-19 no deja de tener un impacto socioeconómico significativo en Chile. El cierre de fronteras, las prolongadas cuarentenas y la suspensión de actividades económicas han llevado a una fuerte caída en la demanda interna y un aumento del desempleo. Según el Informe de Política Monetaria (IPOM) de marzo de 2021, el PIB del 2020 tuvo un retroceso del 5,8%, siendo este el mayor retroceso desde la crisis de principios de los 80 (Banco Central de Chile, 2021). Cabe mencionar que, previo a los eventos de la crisis sanitaria en el país, se presenta un contexto de malestar generalizado en la ciudadanía con relación a la gestión política, donde se estaba experimentando un período de intensas movilizaciones en el contexto del denominado "Estallido social". A la luz de lo anterior, es posible deducir que la crisis sanitaria del COVID-19 exacerba los conflictos preexistentes en la sociedad chilena, generando pactos sociales más desiguales que antes de la pandemia y creando condiciones que complican los conflictos dentro de diferentes

sectores, especialmente en términos de distribución. Esto agudiza las discusiones en torno a los ajustes fiscales, gastos, impuestos y endeudamiento (Barozet et al., 2021).

El año 2020, el contexto sanitario provocó una crisis de envergadura en la actividad económica, con un explosivo aumento del desempleo, la tasa de desocupación y la fuerte reducción del ingreso de las familias del país (CEPAL, 2020; Montt., et al, 2020). Además, la Encuesta Social COVID-19 del Ministerio de Desarrollo Social y Familia reveló un aumento en la proporción de hogares cuyos ingresos no son suficientes para cubrir sus gastos, donde previo a los eventos de la pandemia, un 16,6% declara encontrarse en esta situación, en el año 2020 el número de hogares que declara no tener ingreso suficiente asciende a un 48,8% (2021). De forma adicional, esta encuesta demuestra en el año 2021 que un 90,8% de los hogares realiza al menos un tipo de estrategia para aumentar sus ingresos y un 86,9% redujo sus activos en pandemia (2021).

Con respecto al empleo, la tasa de desocupación creció aproximadamente en un 20% en el año 2020 y se perdieron aproximadamente tres millones de empleos como resultado de la crisis socioeconómica desencadenada por la pandemia del COVID-19 (Microdatos, 2021). Aunque muchos de esos empleos se han recuperado en la actualidad, se espera que sean en condiciones menos favorables que antes de la crisis, con acceso a puestos de trabajo menos calificados y más precarios, lo que contribuye al aumento de la informalidad y la pobreza (Barozet et al., 2021). Al igual la crisis de 1999, los sectores más afectados fueron el turismo, construcción y agricultura (OIT, 2020).

En respuesta a la crisis, el gobierno chileno implementó múltiples medidas en diferentes áreas. Con respecto a la contención del virus, se implementó el “Plan Paso a Paso, nos cuidamos todos”, que supuso restricciones para evitar el aumento de contagios. Con respecto a salud, se tomaron medidas como el seguro público de salud, facultades extraordinarias para coordinar la totalidad de la red asistencial del país y múltiples acuerdos con laboratorios e instituciones internacionales para la compra de vacunas. Con respecto al empleo, se crearon políticas para proteger a los trabajadores, como la Ley de Protección al Empleo, Subsidio al Regreso y Subsidio a la Contratación, beneficios en el postnatal, entre otros. Con respecto a beneficios sociales, se transfirieron recursos a las personas a través de

medidas como el Bono de Emergencia COVID-19, el Ingreso Familiar de Emergencia, el Bono de Clase Media y los Prestamos Solidarios (DIPRES, 2022). En torno a este último punto, también destaca como medida de gran impacto los retiros del 10% de los fondos de pensiones.

Ahora bien, estas medidas fueron cuestionadas por la ciudadanía producto de las limitaciones de la cobertura de los beneficios, la lentitud de las respuestas por parte del gobierno y las complejidades del acceso a beneficios, siendo justamente los sectores más vulnerables de la clase media quienes más trabas presentaron para ser integrados a estos beneficios.

Como se mencionó en la introducción, según informes del Banco Mundial, 2,3 millones de personas pertenecientes a la clase media descendieron a la vulnerabilidad (2020). Ante esto, son los grupos medios más cercanos a la línea de la pobreza los que presentan un mayor grado de exposición frente a esta situación, producto de su vulnerabilidad frente a la pérdida de empleo, enfermedades catastróficas, la baja de ingresos y shock económicos internacionales (Barozet et al., 2021).

Frente a este tipo de eventos, múltiples familias se ven obligadas al despliegue de diversas estrategias de adaptación a la contingencia, que implican la creación y utilización de recursos acorde a criterios que surgen de la reflexión e interpretación del contexto por parte de los individuos que conforman el grupo familiar, con el fin de reducir el impacto negativo del deterioro de las condiciones de existencia, escenario al cual se ve particularmente expuesta la clase media baja del país por sus condiciones de vulnerabilidad (Cornia, 1987; MIDEPLAN, 2003).

En resumen, la crisis de la COVID-19 tuvo un impacto socioeconómico importante en Chile, ampliando las desigualdades y aumentando los niveles de pobreza. Si bien el país ha implementado medidas para enfrentar la crisis, es crucial comprender cómo esta ha afectado a los grupos más vulnerables de la clase media, profundizando en las estrategias que debieron desplegar frente a las consecuencias socioeconómicas de la pandemia.

3. Pregunta y objetivos de investigación

En base a lo expuesto, la presente investigación se propuso profundizar en los elementos objetivos y subjetivos que se vinculan a las estrategias desplegadas por las familias de clase media baja frente a las consecuencias socioeconómicas de la crisis sanitaria COVID-19, caracterizando estas consecuencias y las repercusiones que tuvieron en sus condiciones de vida. Debido a esto la pregunta que orientó esta investigación es: *¿Cómo se configuran las estrategias que despliegan las familias de clase media baja de la región metropolitana frente a las consecuencias socioeconómicas de la pandemia COVID-19?*

De esta pregunta, se desprendieron los siguientes objetivos:

Objetivo general:

- Identificar y analizar las estrategias de adaptación que despliegan familias de clase media baja ante las consecuencias socioeconómicas de la pandemia COVID-19.

Objetivos específicos

- 1) Identificar y caracterizar las consecuencias socioeconómicas en familias de clase media baja producto de la pandemia COVID-19.
- 2) Describir las estrategias desplegadas que utilizaron las familias de clase media baja ante las consecuencias socioeconómicas de la pandemia COVID-19.
- 3) Analizar cuáles son las orientaciones normativas y los aspectos subjetivos que otorgan sentido a las estrategias desplegadas por las familias de clase media baja frente a las consecuencias socioeconómicas de la pandemia COVID-19
- 4) Analizar los ajustes de prácticas y disposiciones morales de las familias de clase media baja ante las consecuencias socioeconómicas de la pandemia COVID-19.

A partir de los objetivos de investigación, se definió una hipótesis general que consideró la teoría y los antecedentes revisados:

Hipótesis general: A raíz de las consecuencias socioeconómicas de la crisis sanitaria y las estrategias de adaptación implementadas, las familias de clase media baja no perciben el retroceso de su estatus social, lo cual se encuentra asociado a la movilización de recursos y la adopción de esquemas complejos de acción.

4. Marco Conceptual

4.1 Vulnerabilidad social

En el contexto del descenso o cercanía a la pobreza, múltiples factores de manera conjunta explican cómo las familias de clase media que se encuentran más cercanas a los niveles

inferiores de la escala social, se encuentran más vulnerables y propensas a ver deterioradas sus condiciones de existencia y bienestar social. Este estado vulnerable se expresa en forma de indefensión frente a factores de carácter estructural y/o macrosocial (Políticas de vivienda, crisis de empleo, etc.), coyuntural y/o microsical (Enfermedades catastrófica, separación, etc.). Estos elementos son estresores para las familias más desprotegidas, en tanto viven constantemente en contexto de incertidumbre.

La vulnerabilidad social es un enfoque relevante en estudios sobre dinámicas de la pobreza o movilidad social, puesto que se relaciona a la capacidad de poder captar la forma y las múltiples causas a través de la cual diversos grupos sociales se ven expuestos a eventos y procesos que afectan a su capacidad de subsistencia, de acceso a mayores niveles de bienestar y al ejercicio de sus derechos ciudadanos (Golonevsky, 2007). La vulnerabilidad es compleja e integra múltiples dimensiones, incluyendo aspectos de individuos y hogares, como también económicas, políticas y culturales, lo cual se traduce en múltiples enfoques metodológicos (Busso, 2002).

Los estudios de vulnerabilidad se empiezan a desarrollar con fuerza durante el siglo XX en las décadas de los ochenta y noventa, años de profundas transformaciones político, social y económicas en Latinoamérica. En este sentido, fenómenos como la instalación de un nuevo modelo de desarrollo, la apertura de los mercados y el repliegue social del Estado en la provisión de servicios básicos, provoca que a principios del siglo XXI existiera una alta percepción de inseguridad por un sector de la sociedad expuesta a mayores riesgos en términos de empleo, ingresos, consumo, vivienda, crédito y seguridad social (CEPAL, 2000; Ortiz & Diaz, 2018).

En este contexto, las economías nacionales se ven expuestas a ciclos mundiales y shocks externos, generando factores como la modificación de la estructura productiva y los modos de gestión y contratación de la mano de obra, disminución de la calidad del empleo, precariedad laboral, fluctuación de salarios, mayor restricción del acceso a servicios sociales, además de la escasez y pérdida de capital en las micro y pequeñas empresas (González, 2010).

Entendiendo lo anterior, existirán dos principales tendencias de análisis en los estudios de vulnerabilidad: 1) Una primera que presta mayor importancia a los atributos de

individuos, hogares o comunidades vinculadas a procesos estructurales que configuran situaciones de fragilidad, precariedad o incertidumbre, debido a fracturas en las posibilidades de integración social y mejora de las condiciones de vida; y, 2) aquella que refiere al efecto de un conjunto de factores de riesgo que aquejan a diversas unidades sociales, centrando su atención en la esfera de distribución de riesgos como resultados de procesos colectivos. En este sentido, el individuo u hogar es vulnerable producto de la agregación de múltiples factores de riesgo, que permiten situaciones de vulnerabilidad social (Díaz & Ortiz, 2018; González de la Rocha, 2008).

Ahora bien, la vulnerabilidad social se encuentra asociada a contextos de pobreza y exclusión, pero también se hace presente en el contexto de la clase media más desprotegida, quienes, si bien se encuentran en una situación de mayor beneficio en comparación a las familias pobres, de igual forma deben enfrentar el riesgo de descender a dichos contextos de pobreza (Kaztman, 1999). Así, la vulnerabilidad social se puede asociar entonces a contextos de desventaja (Busso, 2001) y rezago social, económico, político y cultural que experimentan diversos grupos a lo largo de la escala social como producto del sistema capitalista (Ortiz & Díaz, 2018).

Bajo el contexto de vulnerabilidad, la capacidad de acción de los sujetos y hogares es limitada, por lo que ante la probabilidad de producirse un evento potencialmente adverso (exógeno o endógeno), se ven incapaces de dar respuesta frente a tal contingencia, ya sea por carencias internas o de fuentes de apoyo externas, además de la inhabilidad para adaptarse al nuevo escenario (Celade, 2002). Así, la vulnerabilidad social se expresa potencialmente como la indefensión frente a los cambios del entorno, a lo que se suma el desamparo institucional desde el Estado; a su vez supone debilidad interna para afrontar concretamente los cambios necesarios del individuo o un hogar para utilizar y sacar el máximo potencial de sus oportunidades, descartando y/o limitando la capacidad de formular y configurar estrategias de afrontamiento familiar (Busso, 2001).

En síntesis, los estudios de vulnerabilidad social se proponen identificar los riesgos tanto presentes como futuros, determinando a los sujetos, ya sea hogares, personas o comunidades, que tengan mayor potencial de experimentarlos, y a la vez analizar cómo

reaccionan y que opciones tienen o pueden utilizar o ejecutar (Golonevsky, 2007). Esto juega un rol fundamental a la hora del diseño de políticas públicas.

En América Latina han sido múltiples los estudios en torno a la pobreza, bienestar y el desarrollo social desde el concepto de vulnerabilidad social, sin embargo, desde distintos enfoques. Ahora, uno de los enfoques que destaca por su versatilidad y por visión más amplia que entrega en torno al fenómeno de la vulnerabilidad, corresponde a los aportes teóricos de Kaztman que vincula la vulnerabilidad, con los activos y la estructura de oportunidades (Kaztman, 1999; Kaztman, 2000).

4.2 Enfoque AVEO

El enfoque Activos – Vulnerabilidad – Estructura de oportunidades (AVEO) de Kaztman es una profundización del enfoque de vulnerabilidad propuesto por Moser, la cual comprende a la vulnerabilidad social como el riesgo que presentan familias y hogares de no ser capaces de mantener sus niveles de bienestar producto de determinadas crisis y/o cambios socioeconómicos (1996). Este enfoque otorga a la vulnerabilidad un carácter dinámico con respecto al proceso de entrada y salida de la pobreza en base a la movilidad de los activos que poseen las familias (González, 2010). Bajo esta concepción, los activos son entendidos como los recursos de carácter financiero, humanos, naturales o sociales que pueden ser adquiridos y mejorados través de generaciones (Moser, 2006).

Gracias a los estudios de Moser, es posible dar cuenta de la compleja y diversificada red de activos presentes en diferentes hogares. Sin embargo, el este enfoque no profundiza en las estrategias ni las lógicas en torno a la movilización de los activos. En este contexto es donde se gesta el enfoque AVEO propuesto por Kaztman. Este enfoque entiende a la vulnerabilidad social como la incapacidad de una personas u hogar para aprovechar el entramado de activos que posee con el fin de mejorar o bien evitar el deterioro de sus

condiciones de existencia, desaprovechando sus oportunidades y desencadenado un deterioro progresivo de bienestar (Kaztman, 2000).

Al respecto, se mencionan tres elementos principales que componen este enfoque, que son: i) Activos y pasivos, ii) estrategias de usos de activos y iii) la estructura de oportunidades. Estos elementos se pueden entender de la siguiente forma:

Activos y pasivos: Los activos en el enfoque AVEO corresponden al conjunto de recursos materiales e inmateriales sobre los cuales los individuos u hogares poseen dominio y que a través de su movilización se puede evitar el deterioro de las condiciones de bienestar (Kaztman, 2000).

Con respecto a lo anterior, cabe precisar que los recursos bajo este enfoque se asumen como los medios tangibles e intangibles que generan autosostenibilidad y el desarrollo de individuos y familias (Kaztman, 2000). Esta idea comprende que los recursos no solo comprenden a los ingresos económicos producto de la fuerza de trabajo, sino que también a otros tipos de capitales relevantes para el desarrollo de estrategias y el aprovechamiento de oportunidades, como el capital humano y social (Lampis, 2010). En este sentido, surgen de la estructura de oportunidades, pero al mismo tiempo la amplían.

Con esto se puede establecer una distinción entre recursos y activos. Por un lado, los recursos son todos los bienes tangibles o intangibles que un hogar controla, y, por otro lado, los activos corresponden al conjunto de bienes, recursos o atributos que pueden ser movilizados para mejorar el nivel de bienestar o superar situaciones adversas (Moser, 1998). Los pasivos, en contraposición, son las barreras materiales y no materiales para la utilización de ciertos recursos del hogar. Existirán autores que defienden el uso del concepto inactivos por sobre pasivos, debido a su potencial de ser activados en tanto se resuelvan las condiciones que no permitan su utilización y puesta en juego, y con esto su aprovechamiento y fortalecimiento (Kaztman, 1999). A continuación, se presenta una tabla con los principales tipos de activos:

Tabla 1. Principales tipos de activos y recursos en el enfoque AVEO

Tipo de activo	Recursos asociados	Definición
Capital financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorros • Rentas • Acceso a créditos • Acciones • Bonos 	<p>La característica fundamental de este tipo de capital es su alta liquidez y multifuncionalidad.</p>
Capital físico	<ul style="list-style-type: none"> • Vivienda • Recursos de tipo productivo • Animales • Maquinarias y equipamiento • Medios de transporte 	<p>El capital físico puede ser entendido como activos productivos. Este tipo de capital posee menor liquidez que el capital financiero, aunque en muchos casos presenta un rango potencial de uso casi tan amplio como aquel. Para los sectores pobres la vivienda y la tierra constituyen el capital físico más importante y estable, aunque también debe reconocerse que el mismo se “gasta” y requiere de mantenimiento de diversos tipos.</p>
Capital humano	<ul style="list-style-type: none"> • Educación • Estado general de salud • Habilidades, conocimientos y destrezas 	<p>Contempla el estado de salud de las personas, determinante de la capacidad de trabajar que éstas tienen, y la educación y habilidades que poseen, lo que determina los retornos del trabajo. A nivel individual su uso más importante se encuentra en el acceso al</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Valores y actitudes relacionados con la disposición al trabajo y la autodisciplina 	<p>empleo o autoempleo remunerado, actividades que a su vez constituyen fuentes adicionales de múltiples tipos de activos. También lo son algunos contenidos mentales que envuelven motivaciones, creencias y actitudes. A nivel del hogar, uno de los activos más importantes es la cantidad de trabajo potencial y sus cualidades y probabilidades de realización y valorización en el mercado.</p>
Capital social	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciones de parentesco • Redes familiares • Relaciones entre vecinos 	<p>Es un activo intangible, contempla las reglas, normas, obligaciones, reciprocidad y confianza que se encuentran integradas en la estructura y las relaciones de carácter social. A nivel individual refiere a la capacidad de una persona para movilizar la voluntad de otras personas en su beneficio, sin recurrir a la fuerza o a la amenaza de fuerza. A nivel grupal o comunitario las dimensiones centrales del capital social refieren a las normas, a las instituciones y a la confianza.</p>

Fuente: Cuadro elaborado por González a partir de Kaztman (2010)

Estrategias de usos de activos: Refieren a las formas y tácticas particulares desplegadas por los individuos u hogares con respecto a la movilización y uso de sus activos para evitar el deterioro de sus condiciones de existencia (Kaztman, 2000).

Estructura de oportunidades: En primer lugar, el término de estructura refiere a las rutas de bienestar que se encuentran estrechamente vinculadas entre sí, con lo que el modo de acceso a determinados bienes, servicios o actividades provee recursos que facilitan a su vez el acceso a otras oportunidades. Con esto, el bienestar se mide en relación con el acceso de diferentes bienes y a una serie de posibilidades como empleos de calidad, altos niveles de formación educativa, redes sociales estables, cuya articulación aumenta la probabilidad que los integrantes del hogar se incorporen a actividades valoradas por el mercado y consigan cierto grado de estabilidad psicosocial (Kaztman, 1999)

Por otro lado, las oportunidades refieren a los recursos que el individuo no controla y sobre los cuales no incide o lo hace en forma marginal (Filgueira, 2001). Así, la estructura de oportunidades se entiende como las probabilidades de los actores para el acceso a bienes, a servicios o al desempeño de actividades. Estas oportunidades inciden sobre el bienestar de los hogares, ya sea porque permiten o facilitan a los miembros del hogar el uso de sus propios recursos o porque les proveen recursos nuevos (Kaztman, 1999). Las tres fuentes principales de oportunidades son el mercado, el Estado y la sociedad (Arteaga; Pérez, 2011).

En síntesis, el enfoque AVEO centra la vulnerabilidad de los hogares e incorpora la noción de activos, capitales o recursos movilizados (Filgueira, 1999). El acento se encuentra en la dinámica de la formación de distintos tipos de recursos potencialmente movilizables y sus relaciones; así como los procesos de desgaste de sus capitales (Arteaga; Pérez, 2011). Uno de los mayores potenciales que presenta este enfoque es la integración de la estructura de oportunidades al análisis, puesto que estas inciden en el hogar y su capacidad para el uso de sus activos. Así, el enfoque permite analizar de manera más amplia a la vulnerabilidad social, articulando elementos micro sociales, correspondientes a los recursos de los hogares y sus tácticas de movilización de estos, con elementos macrosociales, por medio de la inclusión de la estructura de oportunidades al esquema de análisis.

Sin embargo, existe una dimensión que no es suficientemente abordada por este enfoque, y que refiere a los aspectos subjetivos de las estrategias desplegadas por las familias y la movilización de sus recursos. Bajo esta perspectiva, la elección táctica es de carácter racional y consciente en base a criterios costo/beneficio. Esto es conflictivo, puesto que las estrategias no responden solo al número o tipo de recursos y su acceso a la estructura de

oportunidades, sino también a la capacidad que poseen los sujetos para transformar estos en base a sus propios intereses (Portes, 1999; Arteaga; Pérez, 2011). Así, el enfoque AVEO no considera elementos subjetivos que se encuentran en el diseño y elección de ciertas prácticas al interior de los hogares. Para profundizar sobre este punto, a continuación, se presenta el concepto de estrategia y su estudio en contextos familiares.

4.3 Estrategias familiares de adaptación a la crisis

Partiendo por la noción de estrategia, desde la literatura el concepto es ligado a la tradición weberiana de “acción social”, debido al rol que juegan las diversas orientaciones de sentido que los individuos construyen de forma subjetiva hacia los demás (Weber, 1969), lo que supone la gestación de “representaciones mentales”, preexistentes del “otro” o los “otros” (como una sumatoria de individualidades); siendo así la subjetividad, aquella racionalización de la conducta humana con arreglo a fines y a valores. El desarrollo de esta categoría de “representaciones mentales” como “representaciones colectivas” tendrá una gran relevancia, en tanto inicia una agenda de investigación orientada a la identidad colectiva, de grupo, el cual difícilmente podrá modificar su espacio, su manera de habitar y la forma en que gestiona sus recursos, sin antes poner en juego su concepción del universo y sus representaciones colectivas (Moguel; Moreno, 2005).

A raíz de lo anterior y en base a la teoría de la acción racional, la estrategia se entiende como toda selección de cursos alternativos de acción (Recursos tácticos) por su virtualidad para producir resultados futuros (Objetivos estratégicos) en situaciones de incertidumbre (Garrido y Gil, 1993). A partir de esto, se identifican al menos tres elementos necesarios para el desarrollo de una estrategia; 1) la existencia de un margen de maniobra o un abanico de posibilidades; 2) la existencia de objetivos previamente definidos; y, 3) la presencia de alguna clase de incertidumbre en el entorno (Arteaga, 2007).

Hasta este punto, las estrategias familiares se asumen como las asignaciones de recursos humanos y materiales con el objeto de maximizar su aptitud para adaptarse al entorno o circunstancias. En este sentido, la estrategia familiar se centra más en la variación

de recursos tácticos que en sus objetivos estratégicos o en su relación con otras familias o instituciones, lo cual expone el predominio de un paradigma económico puesto que las acciones llevadas por las familias se realizarán bajo una óptica individualista y racional (Arteaga, 2007).

Los primeros estudios de esta agenda de investigación corresponden a los aportes bajo el enfoque de estrategias de sobrevivencia y/o de afrontamiento. Sobre esto, algunos autores señalan que, en 1973, Joaquín Duque y Ernesto Pastrana llevan a cabo un estudio pionero (Cuéllar, 1996; Oswald, 1991; Villasmil, 1998), por sus estudios a las acciones que realizaban familias de bajos ingresos para sobrevivir en dos asentamientos irregulares de la ciudad de Santiago de Chile, estudios que se enfocan en la reproducción de la fuerza de trabajo, observando el impacto de la inserción del jefe de hogar en la estructura productiva, puesto que modifica y condiciona la inserción de los otros miembros del hogar (Duque y Pastrana, 1973).

Posteriormente, Úrsula Oswald (1991) parte de la pregunta *¿Qué es sobrevivir?* para elaborar un marco conceptual sobre las estrategias de sobrevivencia, colocando en evidencia la predominancia de respuestas de carácter estructural; en torno a esto, el énfasis se encuentra en la ineficiencia del modelo de acumulación de capital, refiriendo a una crisis del modelo de las economías cerradas.

Así, si la implicancia de lo estructural es tal, las estrategias de sobrevivencia serían aquellas alternativas planeadas estratégicamente por parte de la población urbana como opción frente a la economía formal. De esta forma, los sujetos sociales colocan en juego sus recursos, probando por ensayo y error, mecanismos de adaptación al contexto que se les plantea. Con esto, Meert define a las estrategias de sobrevivencia como los esfuerzos de los hogares individuales por superar los obstáculos macrosociales que impiden sus objetivos (2000) con lo que incorpora una nueva dimensión económica, donde los hogares definen para el diseño de estrategia, el ahorro de dinero en la esfera del consumo; ganar dinero extra en la esfera productiva o para cambiar acciones mercantiles por acciones no monetaristas para sobrevivir.

Dichas estrategias además permitirían a los hogares integrarse en diferentes modalidades al sistema económico que produce los recursos necesarios para vivir. Así, el autor retoma el concepto de modos de integración económica de Polanyi, para referirse a las formas en que dichos hogares se pueden vincular, detectando tres modalidades: Intercambio mercantil; redistribución y reciprocidad. El autor afirma que, en contextos urbanos, las estrategias que permiten la integración económica a través del mercado y redistribución son más relevantes que las de reciprocidad. Además, se observa la relevancia que poseen las redes y las relaciones sociales en el despliegue de estrategia y el cumplimiento de objetivos (Meert; 2000).

El aporte de estos estudios desemboca en los estudios de las “Estrategias familiares de vida” (Bersotti, 1981; Argüello, 1981) con el fin de explicar las acciones sociales adaptativas de todos los grupos que conforman la estratificación social, disociándose de los estudios de pobreza. Esto se debe a que la familia es un conglomerado social de existencia universal, que compone un gran sector de la realidad, y es en ella donde se cumplen las principales funciones de socialización, espacio en que el sujeto adquiere su posición e identidad. Al interior de la estructura de la familia, se procesan experiencias diferentes de acuerdo con las peculiaridades socioeconómicas, culturales, étnicas y políticas del contexto histórico-social que la circunda y del cual forma parte (Tuiran, 2001). En este sentido, la familia tiene el potencial de amortiguar el contexto de pobreza y de proteger a sus miembros frente a crisis económicas, actuando racionalmente para la maximización de sus condiciones de vida (González y Escobar, 2006).

En este punto es relevante precisar que el concepto de familia en sí mismo es más amplio que el concepto de hogar, puesto que corresponde a un grupo de individuos que se relaciona por lazos sanguíneos y/o sentimental, creando una red de parentesco, aportando derechos y obligaciones. Así mismo, estas redes se modifican de manera episódica, a través del intercambio, la cooperación y la solidaridad (Tuiran, 2001). De esta forma, la red podría ser más extensa que la unidad doméstica, ya que los lazos de parentesco pueden llegar hasta fuera de la unidad habitacional. En síntesis, tener lazos sanguíneos no implica mantener la unidad doméstica, puesto que estas redes familiares son extensas (Padilla; Fajardo; Gutiérrez; Palma, 2007).

Entendiendo esto, las estrategias familiares tendrán su propia especificidad, lo que a nivel conceptual se aleja de posiciones del estructuralismo ortodoxo que negaba la capacidad de agencia a los individuos y familias (González y Escobar, 2006). Para este tipo de estudio, la noción de estrategia entendida como el cálculo para la maximización de beneficios es insuficiente y no permite dar cuenta de la totalidad del fenómeno que acá se observa. Si bien, las estrategias permiten dar cuenta de una situación donde se está persiguiendo la mejora de la situación actual, al interior de los hogares se suelen asociar a la reacción habitual de estos frente a situaciones específicas o a la imitación de grupos de referencia frente a situaciones de este tipo (Kaztman, 1999).

El aprendizaje en este caso se encuentra intra y extra-hogar, principalmente sobre las pautas de relacionarse y de creación de soluciones para enfrentar determinados momentos y situaciones de pobreza. Dentro de esta estructura, se ponen en juego valores, actitudes y creencias, redes de apoyo social de la familia, la autoestima, el locus de control, la motivación al logro, el bienestar y la familia al afrontar una situación difícil (Palomar y Lanzagorta, 2005).

Los múltiples estudios con respecto a esto han permitido profundizar en torno a las acciones que toman las familias, sobre todo aquellos que adoptan una perspectiva cognitiva y sistemática, prestando especial atención a la percepción que cada miembro de la familia tiene del sistema familiar como herramienta útil para valorar de forma precisa las relaciones familiares (Meléndez, Córdoba, Gimeno y Cerviño, 2004).

En definitiva, las estrategias familiares corresponden a comportamientos o arreglos que se hacen en el ámbito de la familia para “existir” o “vivir”, sin pasar esto muchas veces del solo nivel de sobrevivir. Esto se traduce en arreglos coyunturales que hacen las familias para enfrentar la crisis, e igualmente aquellos de carácter más general ligados y condicionados por el estilo de desarrollo de una sociedad concreta (Barbarino et al., s/f).

Retomando los estudios de Kaztman, estas estrategias corresponden al marco sobre el cual se movilizan los recursos y se realizan los diversos ajustes sobre las condiciones y pautas del hogar, pero que como se ya se mencionó, es una estructura donde se ponen en juego elementos subjetivos (Valores, actitudes, etc.) que se encuentran en la base del desarrollo de las múltiples tácticas y prácticas al interior de los hogares y familias. Es acá

donde entran en juego las medicaciones subjetivas, que funcionan como puente entre los sujetos, los hogares, sus recursos y la estructura de oportunidades (Arteaga; Pérez, 2011).

Las mediaciones subjetivas corresponden a “las redes de significados construidos en la experiencia, a nivel simbólico y relacional, en función de las cuales se movilizan ciertos recursos, se distinguen ciertas estructuras de oportunidades, se determinan objetivos, se establecen relaciones sociales y se elaboran tácticas o estrategias frente a contextos/entornos de vulnerabilidad” (Pérez, Ruiz, Arteaga, 2008). A partir de esto, la acción de los sujetos no se encuentra definida únicamente por lógicas racionales ni fines ya establecidos, ya que se sustentan de los significados que construyen los individuos, los cuales emergen del campo de las interacciones sociales y a través de los procesos sociales y culturales que impactan en el individuo (2008).

Esto permite entender por qué el análisis de las estrategias que usan las familias se encuentra vinculado a los significados y a la forma en que interpretan el mundo los propios sujetos, siendo importante considerarlos para el estudio de la vulnerabilidad y las estrategias familiares. La vulnerabilidad es construida por los sujetos en un objeto social con el cual interactúan, simbolizan y significan, lo que a su vez genera, que los recursos y oportunidades de la estructura social sean significados de formas complejas y heterogéneas.

Con respecto a este punto, la forma de interpretación de sus condiciones contextuales, la red de significados que construyen y las estrategias que despliegan, se encuentra ligado a la capacidad de reflexión de los individuos y las expectativas que tienen con respecto a su estatus posicional y proyectos de vida.

4.4 Reflexividad y disposiciones normativas

La forma en que los agentes planifican estrategias y consideran alternativas de acción se deriva de los objetivos que establecen en función de su estilo de vida y las metas que se proponen en base a expectativas y aspiraciones específicas. Estas expectativas, a su vez, están directamente vinculadas con la forma en que los individuos comprenden el mundo, con la red de significados construida, concepto que es abordado en la teoría del Habitus de Bourdieu. El Habitus se refiere a la manera en que los individuos representan y perciben el

mundo, y opera tanto a nivel corporal como cognitivo. Por lo tanto, los agentes llevan consigo estas representaciones a los campos en los que se desenvuelven (Aedo, 2014).

Para ser más específico, el habitus se define como:

“sistema de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas para funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden estar objetivamente adaptadas a su fin sin suponer la búsqueda consciente de fines y el dominio expreso de las operaciones necesarias para alcanzarlos, objetivamente ‘reguladas’ sin ser el producto de la obediencia a reglas, y, a la vez que todo esto, colectivamente orquestadas sin ser producto de la acción organizada de un director de orquesta (Bourdieu, 2007, p. 92).

Grosso modo, de acuerdo con Bourdieu, el habitus se entiende como esquemas o disposiciones mentales transferibles e integradas, que se manifiestan en las acciones de los agentes y que están compuestas por el volumen y la estructura de sus capitales, así como por su historia, elementos que explican la regularidad de las prácticas de los agentes (Aedo, 2014; Aguilar, 2017). En base a lo anterior, es posible entender que son estas disposiciones mentales las que actúan como principios estructuradores que generan prácticas y gobiernan la acción. El habitus es un principio que rige el mundo social y tiene su origen en la experiencia de socialización de los individuos, donde sus disposiciones son adquiridas por medio de la costumbre y adquieren un carácter estructural (Aguilar, 2013).

El énfasis en las disposiciones que los individuos adquieren en su experiencia socializadora es tal puesto que también funcionan como marco regulatorio de los proyectos de vida que definan. Con respecto a esto, es la reflexividad aquella herramienta a través de la cual los sujetos interpretan sus condiciones objetivas de existencia y las circunstancias que deben enfrentar (Archer, 2007), por lo que, por medio de un ejercicio deliberativo, definen sus preocupaciones últimas, que, vinculado a sus disposiciones, generan proyectos de vida.

Estos proyectos, que a su vez se encuentran enmarcados en el habitus y la estructura social a la cual pertenecen y ocupan los individuos, permiten la diferenciación de otros en el espacio social, y donde sus preocupaciones últimas se alzan como una constelación de deseos desde la cual emerge la identidad de los sujetos (Archer, 2007; Yáñez, 2016). Estas preocupaciones últimas encuentran su fundamento en la mirada reflexiva de tres niveles: El natural, que genera bienestar o malestar físico; el práctico, que otorga la sensación de logro al desarrollar habilidades; y el social, que puede provocar la autovaloración y desarrollar la autoestima en base a la valoración de otros (Yáñez, 2016).

Se debe entender que la reflexividad es un “ejercicio regular de la habilidad mental, compartido por toda la gente normal para considerarse a sí mismos, en relación con su contexto social y viceversa” (Archer, 2007, p. 4). En base a este ejercicio, es que se definen las preocupaciones últimas, las cuales funcionan como una Fuerza Moral, en tanto motiva a la acción y la toma de decisiones, además de jerarquizar las preocupaciones y objetivos de los agentes (Yáñez, 2016).

Es por esto, que estas preocupaciones también definen fronteras simbólicas, con las cuales los sujetos se diferencian de otros, las cuales corresponden según Lamont y Molnar (2002:169) a:

“Fronteras simbólicas son las distinciones conceptuales realizadas por los actores sociales para categorizar objetos, personas, prácticas, e incluso el tiempo y el espacio. Son herramientas con las que los individuos y los grupos luchan y llegan a consensos [temporales y situados] sobre las definiciones de la realidad. [Además], separan a las personas en grupos y generan sentimientos de pertenencia; [y son] un medio esencial a través del cual las personas adquieren estatutos y monopolizan recursos. Las fronteras sociales son formas objetivadas de diferencias sociales que se manifiestan en la desigualdad de acceso a la distribución de los recursos (materiales y no materiales) y a las oportunidades sociales”

Es importante señalar que la perspectiva de las fronteras simbólicas posee cuatro antecedentes principales. Primero, Durkheim aportó al destacar la importancia que poseen los sistemas de clasificación como elemento estructurador del mundo social. Segundo, Mary Douglas (1973) aportó a la comprensión de la importancia que tienen las categorías binarias

y como involucran redes significantes amplias. Tercero, la importancia del concepto frontera simbólica en los estudios sobre comunidades y grupos sociales, que permite observar cómo los sujetos movilizan categorías para diferenciarse en una comunidad. Por último, los aportes de Bourdieu que considera que los sistemas de clasificación son mecanismos de dominación (2006).

Así mismo, las fronteras simbólicas poseen tres atributos principales. Primero, se encuentran las categorías pareadas, que operan como criterios de organización del mundo social y permiten entender la durabilidad y permanencia de los mecanismos de reproducción de los regímenes de desigualdad. En segundo lugar, no suelen presentarse como fronteras inamovibles y poseen un carácter permeable, dependiendo de las dinámicas presentes en la interacción social, que permiten entender los procesos de interacción social. Por último, las fronteras simbólicas poseen un carácter profundamente moral (Tilly, 1999).

Es así como por medio de la reflexividad, se definen rutas de acción delimitadas por las preocupaciones jerárquicamente establecidas por los agentes, las cuales se vinculan a las redes de significados que construyen en torno a las aspiraciones y expectativas posicionales que a su vez poseen un carácter profundamente moral.

5. Marco metodológico

5.1 Determinación del tipo de estudio

La metodología desarrollada para este estudio tuvo como objetivo comprender las estrategias de adaptación que las familias de clase media baja implementaron para enfrentar las consecuencias socioeconómicas durante el período comprendido entre marzo 2020 y diciembre 2021. Se buscó explorar los criterios subjetivos que fundamentan las decisiones de estas familias y examinar cómo este proceso influyó en la modificación y ajuste de sus prácticas y disposiciones morales.

A pesar de la existencia de investigaciones anteriores sobre este tema, los estudios enfocados en las estrategias familiares han tendido a centrarse en la lógica de la acción racional, dejando en un nivel incipiente el análisis de la subjetividad y las significaciones subyacentes en las tácticas y prácticas adoptadas en contextos de crisis socioeconómica. Además, el contexto de la crisis sanitaria introduce una dimensión particular en las decisiones de las familias y en las estrategias implementadas.

En este sentido, el enfoque cualitativo permitió adentrarse en la estructura de observación del otro (Canales, 2006) a través de la comprensión de los motivos y creencias que subyacen en las acciones de las personas, y entender por qué se determinan específicamente estas estrategias, revelando el sentido que les otorgan (Taylor y Bogdan, 1987). El paradigma cualitativo, por tanto, permitió comprender los procesos de interpretación de los individuos en su contexto, lo cual es fundamental en esta investigación para profundizar en la reflexividad y procesos deliberativos por medio los cuales los sujetos construyen sentido y toman decisiones.

En base a lo expuesto, el enfoque cualitativo se presentó como una opción coherente y adecuada para abordar los objetivos de investigación planteados en este estudio. En primer lugar, se realizó una indagación exhaustiva de los factores contextuales y estructurales que influyen en la toma de decisiones, caracterizando el impacto que tuvo la crisis sanitaria en las familias de clase media. Posterior a esto, para la identificación de las estrategias que fueron desplegadas, se tomó como referencia el esquema de análisis y movilización de recursos AVEO elaborado por Kaztman en conjunto de las herramientas que aporta el enfoque teórico de las estrategias familiares.

Para el estudio de los ajustes que estas estrategias generan en las disposiciones normativas y prácticas de las familias de clase media baja, se consideraron los estudios en torno a la reflexividad y fronteras simbólicas, a través de las cuales se exploró cómo estas estrategias afectan sus aspiraciones, metas y proyecciones futuras, así como los aprendizajes producto de este proceso y posibles modificaciones en la autopercepción de estatus.

El enfoque cualitativo permitió una comprensión profunda y detallada de las estrategias utilizadas por las familias de clase media baja, analizando los factores que

influyen en su toma de decisiones y observando los ajustes y modificaciones de sus prácticas, dinámicas y disposiciones como resultado de estas estrategias en el proceso de adaptación a la crisis.

5.2 Método de producción de información: La entrevista semiestructurada

Con el fin de cumplir con los objetivos establecidos en esta investigación y en línea con el enfoque cualitativo seleccionado, se utilizó la entrevista semiestructurada como herramienta principal para recopilar información. La elección de la entrevista semiestructurada se basa en su flexibilidad, que permite adaptarse a los entrevistados, así como en su versatilidad, simplicidad y capacidad para generar espacios de diálogo profundos y comprender la perspectiva de los sujetos en detalle (Díaz et al., 2013).

La entrevista semiestructurada se presenta como una herramienta altamente útil y coherente con los objetivos de investigación, ya que posibilita la generación de información con relación a las dimensiones planteadas y sobre las cuales se busca profundizar. Además, ofrece un espacio propicio para abordar nuevas temáticas surgidas durante la conversación, lo cual permite alcanzar niveles más profundos de comprensión y facilita la construcción e interpretación del conocimiento.

Siguiendo lo planteado, al momento de realizar la entrevista, esta se caracterizó por lo siguiente: 1) Presentar una pauta flexible, presentando preguntas abiertas a través de las cuales se orientó la conversación. Las preguntas fueron formuladas a partir del marco teórico presentado y los aspectos que surgieron de la interacción, con el objetivo de profundizar en los temas relevantes; 2) El tiempo de la conversación presentó un tiempo promedio de 40 minutos, pero se permitió flexibilidad para promover que el entrevistado se comunicara con confianza, puesto que esto facilita la observación del sentido presente en sus acciones. Además, todas las entrevistas se realizaron de forma presencial, con el propósito de promover un ambiente cómodo y evitar sesgos en las respuestas.

Con respecto a la fase de aplicación del instrumento, esta consideró los siguientes pasos que serán mencionados a continuación. En primer lugar, se presentó el consentimiento

informado (Ver anexo 3) al entrevistado, a través del cual autorizo el uso de la información proporcionada. Posteriormente, se aplica un primer instrumento de caracterización socioeconómica (Ver anexo 2), el cual permite indagar en torno al contexto familiar al momento de la crisis. Luego de esta fase, se da paso a la aplicación de la entrevista (Ver anexo 1) que contempla una pauta de preguntas elaboradas a partir del marco teórico preparado, el cual busca abordar los objetivos planteados. Cabe destacar que se realizó una entrevista piloto como prueba previa, lo cual permitió ajustar el instrumento para su versión final.

De esta forma, considerando ambos elementos, los instrumentos preparados consideraron las siguientes secciones dando espacio a las dimensiones del estudio:

- 1) Caracterización socioeconómica: Esta sección corresponde al instrumento previo a la entrevista como tal y se diseñó con el propósito de indagar en el contexto familiar en la crisis sanitaria. Al mismo tiempo, permite observar la composición de los recursos relacionados con la construcción de estrategias.
- 2) Impacto de la crisis sanitaria COVID-19: Esta dimensión se centra en el relato inicial y las experiencias de los sujetos entrevistados, con el fin de profundizar en el impacto de las consecuencias socioeconómicas en las condiciones de vida de las familias de los entrevistados
- 3) Estrategias familiares de adaptación: En esta dimensión se exploran e identifican las estrategias desplegadas por los entrevistados, considerando los diferentes tipos de recursos que fueron movilizados.
- 4) Ajustes de prácticas y disposiciones morales: Esta dimensión se refiere a los aspectos subjetivos en las acciones de los entrevistados. Se analizan los ajustes de disposiciones morales y normativas, observando las fronteras simbólicas que se

vieron afectadas, los aprendizajes adquiridos del proceso y la propia reflexión de los entrevistados de dicho proceso.

5.3 Fuentes de información

A continuación, se presentará la muestra utilizada para el presente estudio. Los entrevistados del presente estudio corresponde a jefes de hogar de familias de clase media baja que fueron consultados principalmente por su experiencia en el periodo comprendido desde marzo 2020 hasta diciembre 2021. La decisión de acotar este periodo de años responde a la mayor exposición a sufrir de un evento de riesgo socioeconómico producto de la pandemia COVID-19, siendo estos años los de mayores restricciones sanitarias.

Se decidió trabajar con jefes de hogar por motivos operacionales, donde se consideraron como criterios para definir la jefatura de hogar: 1) La autodefinición como jefe de hogar; 2) Criterio de autoridad, en cuanto se encargan de la mantención del hogar; 3) Proveedor principal de recursos; 4) Tenencia de vivienda como propietario o arrendatario (INE, 2016). Si bien este concepto suele ser utilizado en investigaciones de carácter cuantitativo, se utiliza en la presente investigación puesto que el jefe de hogar tiene el potencial de presentar una visión más amplia del proceso experimentado y de las estrategias desplegadas.

Definir a una clase social es un ejercicio complejo, particularmente la clase media por su carácter altamente dinámico, más aún la clase media baja, por lo cual se siguieron los siguientes pasos para lograr esta tarea. Para la definición operacional de la clase media baja, se utilizaron los tres criterios mencionados en los antecedentes: 1) Autopercepción; 2) Ingresos; y 3) Ocupación. Se determina estos 3 criterios puesto que permiten una mejor caracterización de la clase media (Barozet, 2021).

En primera instancia, el criterio de autopercepción es abordado en la invitación para la participar del estudio, puesto que los sujetos deben considerarse pertenecientes a la clase media. Los criterios de ingresos y ocupación son abordados a través de la caracterización

socioeconómica aplicada previa a la entrevista, con lo cual se termina por determinar si los sujetos aplican para la muestra.

Con respecto al criterio de ocupación, se consideraron las ocupaciones establecidas en los esquemas EGP de 11 categorías y EGP de 7 categorías propuestas por CEPAL en base a los datos de ELSOC, puesto que permiten captar de mejor forma la realidad chilena. Estas ocupaciones son las siguientes:

Números EGP	EGP 11	EGP 7
	Etiquetas	
II	Gestión bajo	Gestión bajo
IIIa	Rutina no-manual alto	Rutina no-manual
IIIB	Rutina no-manual bajo	
Iva	Pequeño propietario con empleados	Pequeños propietarios e independientes
Ivb	Trabajadores independientes	
V	Técnicos de nivel bajo, supervisores de trabajadores manuales	Técnicos y supervisores

Tabla 3: Ocupaciones clase media **Fuente:** Informe “Clase medias en tiempos de crisis” (CEPAL, 2021)

Por último, para el criterio de ingresos, se consideró las categorías establecidas por el centro de estudios Libertad y Desarrollo, donde la clase media baja corresponde a los hogares que poseen ingresos totales entre 1,5 y 3 líneas de pobreza (un ingreso familiar de \$ 626.021 a \$ 1.252.041 para un hogar de 4 personas, en pesos 2017, considerando una línea de pobreza de \$ 158.145). Esta definición se construyó en base a la metodología del Banco Mundial, la medida de pobreza oficial de Chile y la medida de vulnerabilidad propuesta por la Comisión de la Medición de la Pobreza el año 2014 (LYD, 2019). Se decide utilizar esta

definición para el criterio de ingresos, puesto que al utilizar como indicador la línea de pobreza, esta medición en términos de bienestar es más dinámica que la segmentación de quintiles y deciles, permitiendo a su vez, observar la evolución por volumen de los distintos segmentos (CEPAL, 2021). Considerando estos tres criterios fue posible delimitar la muestra.

El muestreo fue intencional y homogéneo, lo que significa que el investigador demostró su intención de llegar a un grupo social específico, y a través de los criterios establecidos en relación con la posición socioeconómica de los sujetos y su pertenencia a la Región Metropolitana, se aseguró la homogeneidad en las características de los informantes entrevistados. La decisión de acotar el territorio de captación de entrevistados a la Región Metropolitana responde a que en base a la encuesta IPSOS 2020, el impacto socioeconómico fue similar en todas las regiones del país (2020), por lo que operacionalmente la RM se vuelve la mejor opción producto de las limitaciones económicas del estudio.

La estrategia de captación de entrevistados consideró, en primer lugar, una convocatoria e invitación por redes sociales. Luego, se procedió a través del método bola de nieve para llegar al resto de entrevistados. El criterio utilizado para definir el total de entrevistas fue por saturación, entendiendo que esto implica que la información producida alcanza un punto donde no se generan nuevas ideas y se reiteraran elementos.

El estudio se enfocó en las familias de clase media baja por los argumentos esgrimidos con anterioridad. A continuación, se presenta una tabla con los 13 entrevistados:

Nombre	Sexo	Comuna	Edad	Educación	Ocupación previa a la pandemia
Héctor	Hombre	San Bernardo	50	Universitario completo	Jefe en transporte
Sunny	Mujer	Macul	57	Universitario completo	Interprete ingles
Angela	Mujer	Conchalí	28	Técnico completo	Supervisor área de reponedores

Guido	Hombre	Quilicura	52	Técnico completo	Supervisor Mercaderista
María	Mujer	Maipú	25	Técnico superior completo	Cargo administrativo en recursos humanos
Gabriela	Mujer	San Bernardo	44	Técnico completo	Coordinadora de transporte
José	Hombre	Quilicura	55	Técnico completo	Supervisor Mercaderista
Katherine	Mujer	Santiago Centro	40	Universitario completo	Secretaria de hospital
Fernando	Hombre	El Bosque	58	Técnico superior completo	Empleado publico
Sandra	Mujer	Puente Alto	29	Universitario completo	Contador público y auditor
Viviana	Mujer	Pudahuel	54	Técnico superior completo	Encargada de ventas
Nicolas	Hombre	San Ramon	31	Técnico superior completo	Transportista
Josselyn	Mujer	Cerrillos	48	Universitario completo	Profesora religión educación básica

Tabla 4: Detalle de la muestra

La fase de aplicación de estas entrevistas correspondió al periodo comprendido entre los meses de agosto y octubre del año 2022.

Cabe mencionar, en el apartado de análisis se referirá con frecuencia a familias y estrategias familiares, entendiendo que se habla y analizan las experiencias desde el relato de los jefes de hogar.

5.4 Plan de análisis

El plan de análisis de las entrevistas realizadas contempló los siguientes pasos. Una vez transcritas las entrevistas, se llevó a cabo un análisis de los datos con base en los objetivos de investigación utilizando la técnica de análisis de contenido.

El análisis de contenido es una técnica que combina la producción de datos con el análisis (Andreu, 2002). El objetivo de esta técnica es “identificar el sentido subyacente que emana de las prácticas sociales y cognitivas que recurren a la comunicación como herramienta para facilitar la interacción” (Piñuel, 2002). Según López, el análisis de contenido se sitúa en el cruce entre la objetividad rigurosa y la fecundidad de la subjetividad. Reconoce y valida en el investigador esa atracción por lo oculto, lo latente, lo no aparente, lo potencialmente inédito, lo no dicho que se encuentra en cada mensaje” (2002, p.173).

Para la aplicación del análisis de contenido de los datos obtenidos, se siguieron los pasos presentados a continuación. En primer lugar, se definió la unidad de análisis. Según Andreu (2002), existen tres tipos de unidades de análisis: unidades de muestreo, unidades de registro y unidades de contexto. Las unidades de muestreo corresponden a las transcripciones de las entrevistas realizadas; las unidades de registro corresponden a las secciones específicas analizadas en base a la codificación realizada; por último, las unidades de contexto corresponden a los párrafos del texto que dan sentido a la unidad de registro.

En segundo lugar, se procedió a la codificación de los datos, para lo cual se apoyó en el software Atlas. Ti, donde para categorizar el contenido a analizar, la información se clasificó en relación con los objetivos de la investigación (Tinto, 2013). Para ello, resulta relevante contar con un marco teórico previo que facilite la creación adecuada de categorías, las cuales se entienden como deductivas. Luego, producto de la revisión de la información producida, se establecen categorías inductivas. Esto se expresa en el cuadro a continuación:

Deductiva	Inductiva	Definición
<p>1) Impacto socioeconómico crisis sanitaria COVID-19</p>	<p>Consecuencias económicas</p>	<p>Se refiere al conjunto de impactos y transformaciones que han experimentado estas familias debido a la crisis generada por la pandemia de COVID-19. Estas consecuencias se manifiestan en diferentes aspectos de su vida socioeconómica y abarcan diversos ámbitos, como el empleo, los ingresos, la educación, la vivienda y la salud física.</p>
	<p>Consecuencias salud mental</p>	<p>Se refiere a los efectos psicológicos y emocionales que han surgido como resultado de la crisis sanitaria provocada por la pandemia de COVID-19.</p>
	<p>Consecuencias en expectativas y proyectos de vida</p>	<p>Se refiere a los efectos que la crisis sanitaria de COVID-19 ha tenido en los planes, metas y aspiraciones a largo plazo de las personas. Esta</p>

		<p>categoría busca comprender cómo la pandemia ha alterado los proyectos de vida individuales y colectivos, y cómo ha influenciado las decisiones, perspectivas y trayectorias futuras.</p>
2) Estrategias de adaptación familiar	Gestión financiera	<p>Este tipo de estrategia refiere a las diferentes formas en que las familias manejan sus recursos económicos para hacer frente a las consecuencias de la pandemia y mantener su nivel de vida.</p>
	Autocuidado y bienestar de la salud mental	<p>Este tipo de estrategia refiere a todas aquellas actividades y prácticas que las personas realizan para cuidar de su salud mental y emocional, así como para disfrutar de momentos de descanso, relajación y diversión.</p>

	Reconversión del empleo	Este tipo de estrategia refiere a las medidas de adaptación y transformación de su actividad económica para hacer frente a los desafíos y dificultades generados por la crisis.
	Redes de apoyo	Este tipo de estrategias refiere al cómo las familias han recurrido a sus redes de relaciones, ya sean familiares, amistades, vecinos o comunidades, para enfrentar los desafíos y dificultades generados por la crisis sanitaria.
	Redistribución del trabajo no remunerado	Este tipo de estrategia refiere a los cambios y ajustes que han ocurrido en la asignación y realización de las tareas domésticas y responsabilidades del hogar durante la crisis de la pandemia.

3) Ajustes de prácticas y disposiciones morales	Fronteras simbólicas	Esta categoría refiere a los límites éticos y valores morales que influyen en las decisiones, acciones y comportamientos de las personas frente a la crisis de la pandemia.
	Aprendizajes	Esta categoría refiere a los procesos reflexivos, enseñanzas y cambios de perspectiva que las personas han adquirido a raíz de la crisis sanitaria global.

Tabla 5: Categorías y subcategorías de análisis **Fuente:** Elaboración propia

6. Análisis de resultados

A continuación, se presenta el análisis centrado en las experiencias compartidas por los jefes de hogar pertenecientes a familias de clase media baja, en respuesta a las implicaciones socioeconómicas de la pandemia COVID-19. Inicialmente, se elabora un diagnóstico exhaustivo de los casos narrados, profundizando en el impacto de la crisis en estas familias y en cómo afectó sus perspectivas y planes de futuro. Seguidamente, se identifican las principales estrategias de adaptación implementadas por estas familias para afrontar la crisis. Por último, se procede al análisis de los ajustes y modificaciones en las prácticas y actitudes de las familias de clase media baja como resultado de las estrategias desplegadas. Se abordan

los aspectos subjetivos de estas prácticas, examinando las barreras normativas y morales que se vieron afectadas, ampliando o limitando las opciones disponibles para los entrevistados. También se exploran los aprendizajes y reflexiones internalizados por los entrevistados, así como el impacto en sus perspectivas y planes de vida después de la normalización de las condiciones sanitarias.

6.1 Impacto de la crisis sanitaria en las familias entrevistadas

6.1.1 Consecuencias económicas en las familias de clase media baja

Como se ha abordado en secciones anteriores, la crisis sanitaria y la pandemia COVID-19 tuvieron un impacto significativo en el bienestar de América Latina, agravado por la vulnerabilidad inherente a la región. Desde el inicio de la pandemia, la región ha experimentado una pérdida considerable de vidas, como refleja el alto costo humano de esta crisis (CEPAL, 2021). Paralelamente, las medidas de salud pública adoptadas para contener la propagación del virus generaron perturbaciones en la economía global. En este contexto, la clase media chilena emergió como una de las más afectadas, con 2,3 millones de individuos descendiendo a niveles de vulnerabilidad solo en el año 2021 (Banco Mundial, 2021).

Los participantes de este estudio, pertenecientes a la clase media baja al momento de la crisis, enfrentaron una situación desestabilizadora debido a la crisis sanitaria. Esto resalta la constante exposición de este grupo a diversos eventos económicos imprevistos, como desempleo, divorcios o enfermedades catastróficas (Barozet, 2021). El contexto sanitario exacerbó y complicó estos fenómenos, dado el marcado aumento del desempleo debido a la crisis socioeconómica. Además, se sumaron factores como el deterioro de la salud mental debido a las restricciones y confinamientos, y la tensa situación del sistema de salud, tanto público como privado, ante el incremento de enfermedades respiratorias que colapsaron las instalaciones médicas.

En primer plano, una de las principales consecuencias socioeconómicas fue la pérdida de empleos y la repentina desvinculación laboral que afectó a muchos trabajadores, una realidad compartida por los entrevistados:

“Empezó la pandemia en marzo, te acuerdas que en marzo empezó la pandemia, que entro el bichito y toda la cosa, en marzo había encontrado una pega, me llaman y justo después me dicen “paramos todos los contratos viejo, así que...” y de ahí para adelante buscando pega como loco en lo que haya, pero no llegaba, si los contratos estaban todos parados, nadie sabía para donde iba la micro con el bichito, entonces nadie se atrevía a contratarte” (Jose, 50 años)

“Me vi bastante afectada, porque me quedé 100% sin pega, no tuve no tuve ingresos en el 100%, en pandemia fue peor todavía porque si bien es cierto el 2019 había un poco de pega, mermaba un poco y había un poco de complicación con el estallido social que también nos afectó a nosotros con pasajeros turistas, entonces ahí empezó como a disminuir, la gente dejó de llegar y ya para el 2020, yo el último servicio que hice fue el 16 de marzo, entonces me vi afectada yo creo que de la peor de las forma” (Sunny, 48 años)

La pandemia del COVID-19 provocó una drástica paralización de la actividad económica, lo que resultó en un aumento exponencial del desempleo y dificultades para reintegrarse al mercado laboral, generando una complicada situación financiera debido a la pérdida total o parcial de ingresos. En el caso de la segunda cita, la entrevistada estaba vinculada al sector turístico, el cual fue uno de los más afectados por la pandemia (OIT, 2020), llevándola a perder el 100% de sus ingresos. Esta situación ejemplifica cómo la crisis sanitaria impactó de manera desproporcionada a ciertos sectores económicos, exacerbando las dificultades financieras y laborales para las familias de clase media baja.

Ahora, no únicamente el desempleo provocó la reducción de ingresos en los hogares, si no también la reducción de jornadas laborales o la necesidad de diversas empresas de reducir los sueldos producto del contexto sanitario, como relata la siguiente entrevistada al momento de ser consultada por el impacto de la pandemia en su familia:

“Bueno, principalmente porque me quedé cesante, soy mamá soltera, entonces igual tampoco tengo el apoyo del papá de mi hijo económicamente, entonces estaba solita y me tocó apechugar, entonces igual porque estuve trabajando principalmente en las bodegas igual ganaba un mayor ingreso por el tema de producción y todo el tema, después ya me disminuyeron la jornada igual por el tema de la pandemia” (Maria, 25 años)

Al quedar cesante y con una disminución de sus ingresos, la entrevistada tuvo que enfrentar la situación por sí misma y asumir las responsabilidades económicas y emocionales relacionadas con la crianza de su hijo, debiendo “apechugar” frente al contexto, exponiendo la vulnerabilidad de las familias encabezadas por madres solteras o con dependientes económicos.

A la vez, fue posible constatar que los entrevistados en su mayoría debieron gestionar múltiples crisis al interior del hogar, pues como se comentó con anterioridad, las familias de clase media baja se encuentran en constante vulnerabilidad frente a un shock externo. En el caso de los entrevistados, en su mayoría debieron lidiar a su vez con la presencia otra situación crítica al interior de hogar. Al respecto, se mencionó la presencia de integrante del hogar que padecía alguna enfermedad compleja o catastrófica:

“El único problema que yo tenía respecto a eso era que tenía que cuidarme mucho o de repente dejar de trabajar un poco porque tengo mi mamá que tiene cáncer, entonces en ese tiempo yo tenía que tratar de andar con mucho cuidado y también tengo un hijo que es asmático crónico” (Nicolas, 31 años)

“No me dejaron ni siquiera ir al hospital por 6 meses y no me dejaban salir ni a la esquina, porque claro, las persona que tuvimos una condición como esta (Cáncer), es mucho más complicado recuperarse de un COVID que una persona como tú, por ejemplo, entonces hubo que hacer cambios y cambios fuertes para poder a paliar un poco la situación de la pandemia, costó” (Sunny, 57 años)

“Estaba más preocupado de la enfermedad de mi hijo no más, porque siempre hay que hacerle todos los años un tratamiento porque tiene un quiste en el cerebro y eso siempre

que lo han llevado nos ha tenido medio endeudado a nosotros, es carísimo la cuestión”
(Fernando, 58 años)

Enfrentados a la necesidad de sobrellevar y administrar múltiples crisis, a las cuales se suma la persistente aprensión por la posibilidad de contraer el virus, las repercusiones económicas de la pandemia ejercen un papel exacerbante en estos entornos ya vulnerables en los hogares pertenecientes a la clase media más frágil.

6.1.2 Consecuencias en la salud mental de las familias de clase media baja

Uno de los fenómenos más intrincados que se afrontaron en el transcurso de la pandemia fue la crisis de salud mental, la cual afectó a las familias en todas las regiones del país. Las medidas de confinamiento, sumadas al empobrecimiento, forzaron cambios en las dinámicas familiares y la alteración de los modos de vida. Esto tuvo un impacto significativo en el aspecto emocional de los hogares, generando un incremento generalizado de los niveles de depresión, trastornos del sueño y un deterioro en la salud mental en todo el territorio nacional (UC, 2021). En este sentido, los participantes del estudio han hecho mención reiterada de esta problemática al describir sus experiencias familiares:

“Yo no estaba acostumbrado a convivir con ellos las 24 horas, yo salgo a las 6:00 de la mañana y regreso a las 19:00 de la tarde, o sea, pasaba todo el día fuera, ese tipo de convivencia también, nunca lo había vivido así, llevo 38 años trabajando, no sabía lo que era estar en casa con ellos, claro, después se vuelve estresante (...) yo no estoy acostumbrado a estar con el niño ahí, ella ya mi señora lo soporta más, pero uno ya esta viejo ya jajaja cuesta” (Fernando, 58 años).

“Sí, se deterioró mucho, porque, por ejemplo, mi mamá llegaba del trabajo y se ponía a llorar porque no había dinero para algo, las cuentas ya nos tenían al borde, ya no podíamos más, y todos los días nos peleábamos, era un estrés constante” (Angela, 28 años).

Ambas citas capturan de manera elocuente el marcado impacto que las restricciones sanitarias y las ramificaciones socioeconómicas derivadas de la crisis COVID-19 ejercieron sobre la salud mental de los participantes. Los trastornos en la rutina diaria, la coexistencia forzada y las dificultades financieras pueden haber desencadenado niveles elevados de estrés, ansiedad y malestar emocional. Al mismo tiempo, este escenario influyó de manera particular en los procesos educativos, manifestándose en la desmotivación palpable entre los estudiantes:

“Eso sí nos afectó, fue doloroso, vernos disminuidos psicológicamente como personas, ver a mi hija encerrada, sin ganas de conectarse, sin ganas de estar en clase, sintiéndose mal, con sueño, sin querer esto, lloraba, y te juro que fue muy tremendo, muy, muy tremendo” (Sunny, 57 años).

La situación en la que la hija de la entrevistada quedó confinada en casa, sin la posibilidad de socializar ni participar en clases virtuales, tuvo un claro efecto adverso en su bienestar emocional y en su motivación para el aprendizaje. La entrevistada describe cómo su hija experimentó síntomas de desánimo, falta de energía y tristeza, manifestándose en llanto y apatía, lo que refleja una situación de malestar emocional significativo. Las restricciones impuestas por la pandemia y el consiguiente confinamiento ejercieron un impacto profundo en la salud mental de las personas, particularmente en niños y jóvenes que se vieron privados de sus rutinas sociales y educativas habituales. Este relato ilustra cómo la crisis y el aislamiento pueden provocar una serie de emociones negativas y desencadenar trastornos psicológicos.

La incertidumbre económica del contexto nacional se suma a los estresores para las familias de clase media baja, puesto que tanto el empobrecimiento y la experiencia del desempleo impactan a nivel emocional y por tanto a su percepción de la realidad, aumentando los niveles de depresión y estrés, como lo demuestran los estudios sobre desempleo (Arévalo-Pachón, 2012)

La pandemia trajo consigo un miedo paralizante al enfrentarse a un virus desconocido y sus consecuencias iniciales. Sumado a esto, el deterioro de la salud mental y los riesgos asociados al confinamiento, las familias de clase media baja en Chile se encontraron en una

situación desafiante. Abandonar su estilo de vida habitual, adaptarse a un contexto incierto y ver desestabilizadas sus proyecciones y expectativas personales y familiares se convirtió en una realidad latente para este grupo social. El riesgo al que se enfrentan es el de proteger sus logros y aspiraciones, mientras se enfrentan a una crisis sin precedentes.

6.1.3 Consecuencias en las expectativas y proyectos de vida

En los relatos de los entrevistados, emergieron consecuencias notables en relación con sus expectativas vinculadas a sus proyectos de vida, como resultado directo de la crisis sanitaria. Estos sujetos albergan aspiraciones familiares de progreso y establecimiento posicional de su estatus socioeconómico, atribuyendo un valor simbólico de gran importancia a determinados elementos y actividades. Producto de la cercanía de sus condiciones de vida, se presenta una similitud considerable en relación con la constelación de deseos de los entrevistados, pero que frente al contexto se ven ante la necesidad de reconsiderar las viabilidades de llevar a cabo dichos proyectos y aspiraciones:

“Si, yo estaba esperando el ascenso porque igual te suben el sueldo, con planes de poder ahorrar y comprarme, no se, un auto” (Sandra, 28 años)

“Eso sí me afectó un montón, pero en cuanto laboralmente, también porque tenía proyectos de viajar por ejemplo para afuera, iba a tener un contrato para viajar para afuera, no lo pude conseguir y ese contrato me significaba muchas lucas y el arreglo económico absoluto” (Sunny, 48 años)

Esta situación genera una ruptura en las condiciones habituales y en la percepción de sí mismos como familia dentro de la escala socioeconómica, ya que se ven obligados a reajustar sus prioridades. Esto conlleva la necesidad de redefinir metas y expectativas a corto plazo, para luego evaluar cómo se proyectan a futuro. Dado que dichos proyectos de vida articulan la identidad individual y social de los individuos, integrando valores y orientaciones normativas (D'Angelo, 1998), su interrupción puede provocar sentimientos de angustia, frustración que desorientan a los individuos:

“Si, yo tenía un taller automotriz el cual yo arrendaba ese taller, o sea, todas las maquinarias eran míos, pero yo arrendaba el sitio donde estaba el taller, yo ahí pagaba 500000 pesos de arriendo y tenía dos personas que trabajaban conmigo y tenía que pagarle los sueldos, entonces tuve que empezar a disminuir la cantidad de gente que trabajaba conmigo porque empezó a disminuir el ingreso, y hasta que no hubo más ingreso, porque no habían importaciones por repuestos, la gente lógicamente no compraba, no quería arreglar el auto porque no había plata y me tuve que ver con la obligación de tener que cerrar el taller (...) tuve un proyecto de vida que tuve que eliminarlo, no tuve tiempo la verdad mucho para pensar lo que quería hacer, donde quería estar y trabajar en lo que viniera no ma” (Nicolas, 31 años)

En la cita anterior, se puede observar un cambio drástico en la estabilidad económica y laboral, ya que un proyecto profesional se derrumba, lo que lleva a la desilusión e inestabilidad psicológica (Rivera, 2016). Replantear el proyecto de vida implica necesariamente revisar prioridades y orientaciones normativas y morales, ya que esto define los límites y esquemas de acción para desplegar determinadas estrategias y enfrentar la situación. En este proceso, el tiempo y la necesidad de tomar decisiones rápidas también desempeñan un papel importante. Sin embargo, como se presenta en la cita anterior, el contexto obliga a tomar decisiones rápidas, lo que limita las opciones disponibles para los individuos.

6.2 Estrategias familiares de adaptación a la crisis sanitaria

Una vez que se han abordado las problemáticas principales que enfrentan las familias de los entrevistados, se vuelve crucial delinear una serie de estrategias integrales para hacer frente a los desafíos surgidos como consecuencia de las implicaciones socioeconómicas provocadas por la pandemia de COVID-19. El objetivo primordial es salvaguardar los proyectos y las condiciones materiales de vida que sustentan a estas familias en tiempos de crisis. En este sentido, es viable identificar los componentes esenciales para la formulación de una estrategia sólida, tal como propuesto por Arteaga (2007).

En un primer plano, resulta imperativo contar con un margen de maniobra adecuado. En dicho contexto, este término hace referencia a las condiciones particulares en las que se encuentran las familias objeto de estudio. De igual manera, es esencial establecer objetivos concretos con antelación. Estos objetivos deben estar orientados a la preservación de los proyectos personales y las condiciones básicas de vida de las familias, incluso durante los momentos más críticos de la crisis. Por último, es innegable que la incertidumbre del entorno, en este caso originada por las secuelas socioeconómicas derivadas de la crisis sanitaria, juega un papel crucial en este proceso. Cuando se toman en cuenta estos elementos fundamentales, se sientan las bases para concebir un marco de acción sólido y ejecutar las estrategias delineadas con anterioridad.

Con el propósito de comprender y analizar de manera concreta las experiencias y relatos de los informantes, en este apartado se presentan las múltiples estrategias mencionadas, estructurándolas según los principales tipos de estrategias establecidas en el marco metodológico (ver tabla 4). Estas estrategias son las siguientes: i) Estrategias de gestión financiera; ii) Estrategias de autocuidado y bienestar de la salud mental; iii) Estrategias de uso redes de apoyo; iv) Estrategias de reconversión del empleo; y v) Estrategias de la redistribución del trabajo no remunerado. Cada una de estas estrategias será descrita, mencionando las acciones implementadas en cada caso y relacionándolas con los tipos de activos movilizados, tomando como referencia los estudios de Kaztman (ver tabla 1).

Posteriormente, se analiza el impacto y las consecuencias de cada una de las estrategias utilizadas, considerando cómo han influido en las dinámicas familiares de los entrevistados. Al establecer estas relaciones entre las acciones desplegadas y sus efectos en el contexto familiar, se busca obtener una visión integral de cómo las familias de clase media baja han respondido a los desafíos de la pandemia, y cómo estas acciones han influido en su bienestar general. Este análisis permite identificar patrones y tendencias que ayudarán a comprender las formas de adaptación y resiliencia de este grupo vulnerable frente a los impactos socioeconómicos de la crisis sanitaria.

i) Estrategias de gestión financiera: En este tipo de estrategias, destacan las acciones implementadas por las familias de los entrevistados donde utilizan y movilizan recursos económicos con el fin de mantener sus condiciones materiales. El tipo de acciones que se identifican implican la movilización de activos de capital financiero (Kaztman, 2000). Las principales medidas y acciones identificadas en este punto fueron: *Ahorro, endeudamiento, liquidación de activos y uso de bonos y beneficios estatales en el contexto de pandemia.*

Indudablemente, las estrategias de ahorro que emergen de los testimonios de los entrevistados juegan un rol fundamental en contextos marcados por la disminución de recursos y la falta de empleo. Entre las actividades primordiales que han sido mencionadas se encuentran la adquisición de productos en establecimientos mayoristas o en ferias locales, la restricción en el consumo de bienes y servicios esenciales, la reconfiguración de la alimentación al sustituir elementos costosos por alternativas más económicas, y la supresión de gastos destinados al entretenimiento y ocio.

El acto de ahorrar adquiere una relevancia ineludible en situaciones de crisis socioeconómica, ya que provee una vía para abordar las dificultades financieras y para establecer una mayor estabilidad en la situación monetaria (Padilla, 2007). Los testimonios recabados de los entrevistados ponen de manifiesto la urgencia de ajustar los desembolsos y optimizar los recursos disponibles, con el propósito de poder cubrir las necesidades básicas de manera efectiva:

“En lo económico, si antes compraba un paquete de fideos tuve que ajustarlo mas, antes compraba muchas cosas, llenaba el carro, y ya cuando empezó este tema, tenía que ir de dos cosas, de tres cosas e ir variando, para tener en la semana y esperar a fin de mes para tener plata porque se iba muy rápido, y con lo poco que pagaban no alcanzaba para nada, y entre pagar la luz y el agua, y otras cuentas uno quedaba sin nada” (Angela, 28 años)

“Mucho, cambia la alimentación, cambio la organización de la casa, el cuidar por ejemplo el uso de la luz y el agua, gastar lo menos, por ejemplo la luz, esta se paga sola y de bajo consumo, cambié todas las ampolletas cuando pude, y en esa época nosotros vivíamos con este look que se apagaba a las 23:00 h de la noche y con una

sola luz en la pieza, o sea, no toda la casa prendida, y agua, por ejemplo, se usó para regar 2 veces a la semana, en vez de regar todos los días” (Sunny, 57 años)

“Si igual, no sé, como tratar de no comer afuera, tratar de cocinar, eso, o no se, tratar de compartir movilización” (Sandra, 29 años)

Las citas previas reflejan claramente la necesidad imperante de ajustar los gastos y optimizar los recursos disponibles para poder satisfacer las necesidades básicas. En particular, las familias de clase media baja se ven compelidas a reformular sus patrones de consumo, priorizando lo esencial y explorando alternativas más asequibles. Algunos de los entrevistados hacen hincapié en cómo han debido limitar el consumo de alimentos fuera de casa, optando por cocinar en su propio hogar y compartiendo medios de transporte para reducir gastos.

No obstante, la efectividad de estas medidas de ahorro es esencial reconocer que conllevan modificaciones sustanciales en el estilo de vida familiar. La restricción en el consumo incide directamente en las dinámicas cotidianas y en los rituales familiares, ya que las familias se ven forzadas a adaptarse a nuevas formas de desenvolverse. Importa notar que, debido a las restricciones impuestas por la salud pública y los confinamientos, las opciones de entretenimiento también se vieron considerablemente limitadas, indicando que esta transformación no se origina únicamente por la reducción de ingresos.

Las limitaciones en el acceso a servicios y bienes fundamentales como electricidad y agua, acompañadas por cambios en los patrones alimentarios durante la pandemia, han generado una perturbación significativa en las familias de clase media baja, intensificando su sensación de vulnerabilidad y precariedad. Estas medidas, que con frecuencia impactan de manera más pronunciada en los estratos de ingresos inferiores (CEPAL, 2003), subrayan la necesidad de adaptarse a la nueva realidad económica impuesta por la crisis sanitaria.

La siguiente acción identificada en esta dimensión, corresponde al *endeudamiento* donde destacan medidas que las familias utilizan para obtener recursos financieros adicionales a través de préstamos, créditos, financiamiento o postergación de deudas bancarias.

Por un lado, el endeudamiento implica recurrir al capital financiero a través de créditos bancarios u otros mecanismos de financiamiento. Por otro lado, se recurre al capital social cuando se solicitan préstamos monetarios a personas cercanas, amigos o familiares:

“Las cuentas, antes las pagábamos, Falabella, ese tipo de cosas, ya no las pagaba no mas, no pague 3 meses, algo así, hasta que me dieron el retiro y ahí recién empecé a pagar lo que debía” (Guido, 52 años)

“Lo que pasa es que bueno, en cuanto a la alimentación yo siempre mantengo mercadería, y bueno siempre recibimos ayuda por parte del abuelo de mi hija y no gastábamos mucho la verdad, pero en las cuentas me atrase, me atrase, en la luz llegue a deber 200.000 pesos por ejemplo, me atrase con el dividendo, lo había empezado a pagar hacían 6 meses en ese momento, y se acumulo, se acumulo eso, y bueno con el tiempo tuve que empezar a repactar, a negociar esas cosas para tratar de ponerte al día un poco” (Viviana, 54 años)

La necesidad de recurrir al endeudamiento se presenta cuando las familias enfrentan dificultades para cubrir sus gastos y obligaciones financieras. Con respecto a este punto, el aplazamiento de pagos o el incumplimiento de deudas es una estrategia que puede generar preocupación y ansiedad, ya que implica postergar las obligaciones financieras en favor de otras necesidades más urgentes, siendo coloquialmente “Pan para hoy y hambre para mañana”. Esto puede generar una sensación de frustración y agotamiento en los individuos, ya que están conscientes de que están acumulando deudas y posponiendo el problema a futuro.

La solicitud de préstamos monetarios a redes de apoyo, como familiares y amigos, se presenta como una opción para obtener recursos financieros en momentos de necesidad durante la crisis sanitaria. No obstante, esta acción también conlleva implicaciones emocionales y de orgullo para los informantes. El hecho de tener que recurrir a la ayuda de otros puede generar sentimientos de vulnerabilidad y vergüenza, ya que implica revelar su situación de necesidad y depender económicamente de terceros.

Es importante considerar que el endeudamiento y la solicitud de préstamos pueden presentar consecuencias a largo plazo. Estas acciones generan compromisos financieros adicionales y aumentan la carga económica de las familias, lo que puede generar preocupación y estrés adicional en un momento de incertidumbre económica. Además, es crucial tener en cuenta el impacto que estas estrategias pueden tener en las relaciones personales y sociales de los informantes. La dependencia económica hacia las redes de apoyo puede influir en las dinámicas familiares y sociales, y el reconocimiento de la vulnerabilidad puede afectar la autoestima y el sentido de autonomía de las personas. Sin embargo, estas estrategias han permitido afrontar situaciones de emergencia y obtener el respaldo necesario para enfrentar la crisis económica.

La tercera acción identificada en este tipo de estrategia corresponde a la *liquidación de activos* la cual refiere a la venta de activos económicos con el fin de obtener recursos inmediatos. Al respecto, destacan medidas como la venta de electrodomésticos y posesiones del hogar, vendiendo artículos como microondas, televisores, tablets, ropa e incluso automóviles.

Esta medida fue reconocida por los informantes como altamente efectiva, ya que les permitió aumentar su capital y actuar como un “colchón” para mitigar las consecuencias socioeconómicas del desempleo y la reducción repentina de ingresos.

“Igual se ve afectado en no sé, cambiar algunos productos de primera necesidad, quizás no comprar todos los días por ejemplo, salir una vez a las semanas, no tomar jugo, pero más que nada la convivencia, o sea, y en el ahorro también, de hecho tuve que vender el auto” (Hector, 50 años)

“Si , tuvimos que vender cosas, teníamos cosas que no ocupábamos pero que estaban casi nuevas y que las tuvimos que vender para así tener plata igual (...) Como microondas, bicicletas, ese tipo de cosas” (Angela, 28 años)

Ahora bien, por un lado, el despojo de artículos que no estaban siendo utilizados o que no eran parte de las rutinas al interior y de las lógicas de convivencia de los hogares, no significaron una mayor pérdida emocional o desestabilización de estatus y representa la

transformación de un recurso pasivo en uno activo. Sin embargo, en aquellos casos donde se debe recurrir a la venta y finalmente deshacerse de un elemento de mayor trascendencia y que si se encuentra directamente vinculado al día a día de las personas, como sucede en el caso de descrito donde deben vender el vehículo del hogar, tiene alcance mayor en tanto implica un cambio en la forma de movilización para desplazarse a sus diferentes actividades, siendo así una pérdida a nivel simbólico mayor.

Por tanto, la liquidación de activos, como estrategia de enfrentamiento de la crisis, permitió a los hogares aumentar su capital y aliviar las consecuencias socioeconómicas del desempleo y la disminución de ingresos. Si bien la venta de artículos no esenciales no generó una pérdida emocional importante, la venta de elementos de mayor importancia significa un a nivel simbólico y material mayor.

Por último, se identifican acciones referidas al *uso de bonos y beneficios estatales en el contexto de pandemia* las cuales fueron cruciales, donde se menciona el uso del paquete de medidas que gestiona el gobierno en el contexto sanitario. En el caso de los entrevistados de la presente investigación, declararon haber tenido acceso al Ingreso Familiar de Emergencia (IFE), canastas familiares, préstamos de clase media y los retiros de AFP.

El uso de estos recursos implica una movilización de capital financiero y se halla intrínsecamente ligado a la estructura de oportunidades (Kaztman, 2000), dado que establece un camino de bienestar para los hogares y familias que han sido impactados por la crisis. En respuesta a la situación derivada de la pandemia, el gobierno implementó un conjunto de medidas y políticas dirigidas a proporcionar soporte económico y social a la población afectada. A medida que el tiempo transcurrió y la crisis evolucionó, estas medidas ampliaron su alcance, lo que permitió que un segmento más extenso de la población pudiera acceder a dichos beneficios. Esta expansión del alcance se reveló de vital importancia para alcanzar a un mayor número de familias y atenuar, en la medida de lo factible, los impactos económicos y sociales derivados de la pandemia:

“Por ahí en mi trabajo me ayudan por ahí el servicio bienestar, donde nos ayudan con una cajita, en la municipalidad allí también nos dieron allá en el bosque una caja,

llego una caja del presidente me parece también, me acuerdo, y los 10% tratando de dejar un poquito, pero eso, por ahí nos fuimos arreglando” (Fernando, 58 años)

“Como te digo, yo nunca solicité ayuda, la única que nos ayuda fue mi madre en el sentido de la mercadería, pero no mucho, en general la ayuda del gobierno con el IFE, y tuve la suerte de tener el IFE” (Josselyn, 48 años)

Los entrevistados mencionaron haber recibido ayuda a través de distintas vías, como los servicios de bienestar de sus trabajos, la municipalidad y los beneficios entregados directamente por el gobierno. Estas ayudas incluían la entrega de cajas de alimentos y el acceso al IFE. Algunos también mencionaron haber utilizado los retiros de fondos de AFP como una forma de enfrentar la crisis económica.

Este paquete de medidas permitió que los hogares mantuvieran cierta estabilidad en sus condiciones de vida, lo que mitigó en parte el impacto de la pérdida de empleo o el empobrecimiento drástico. Los informantes señalaron que estos bonos y beneficios fueron destinados principalmente al pago de deudas pendientes y a cubrir gastos, como alimentos y servicios básicos.

En resumen, el acceso a los bonos y beneficios estatales en el contexto de la pandemia proporcionó a los hogares una ayuda económica que les permitió mantener cierta estabilidad en sus condiciones de vida. Estos recursos fueron utilizados para el pago de deudas y para cubrir necesidades básicas, aliviando en parte el impacto de la crisis económica causada por la pandemia.

ii) Estrategias para el autocuidado y bienestar de la salud mental: Este tipo de estrategias refiere a todas aquellas actividades y prácticas que realizan las familias de los entrevistados con el fin del mantenimiento y cuidado de la salud mental. Esta esfera cobro especial relevancia en esta crisis producto de las condiciones de encierro y restricciones sanitarias. Al respecto, fue posible identificar como principales acciones la *reinvención del ocio* y las *actividades de apoyo emocional*.

En primer lugar, con respecto a *la reinvencción del ocio*, se destacan las acciones que apuntan a la elaboración de nuevas actividades de ocio producto tanto de la limitación de recursos económicos, como de las restricciones sanitarias. Estas medidas se encuentran relacionadas con las medidas de ahorro, pero se enfatiza la importancia de estas acciones en el cuidado de la salud mental.

Los entrevistados reconocen la necesidad de generar espacios para el ocio y adoptar nuevas formas de entretenimiento y esparcimiento. Se mencionan ejemplos como aprovechar las franjas horarias permitidas para salir a hacer ejercicio o utilizar los permisos temporales para comprar productos básicos como una forma de disminuir el estrés y buscar recreación “escapar” del encierro.

Esta estrategia se encuentra estrechamente ligada a la salud mental de los informantes, ya que busca aliviar los efectos producidos por las limitadas opciones de distracción y esparcimiento disponibles durante la crisis. El impacto de estas restricciones se refleja en el estilo de vida y en las dinámicas familiares, que se ven afectados por la escasez de recursos económicos y el confinamiento. El objetivo principal de estas medidas es preservar la capacidad de ahorro al mismo tiempo que se trata de tener la sensación de que la vida continúa de manera "normal" (Padilla, 2007):

“El ocio para nosotros sabes cuáles eran, ni siquiera era ir al Mall, porque en el Mall era tanta la joda para entrar que te pedían 1000 cosas y que tenía que hacer una tremenda cola, yo me iba a la feria departamental y allá me iba todo el día a caminar con la Martina (Hija), y mirábamos ropa, miramos mercadería, miraba la fruta, la verdura y eso era el ocio, pero normalmente el ocio para nosotros es ir a comer, tomarnos un copetito, ir al cine, vamos a hacer esas cosas, que las hacíamos habitualmente, no siempre, pero sí lo hacíamos más regularmente” (Sunny, 57 años)

En el testimonio de la entrevistada se muestra cómo la pandemia afecta el concepto de ocio y las actividades recreativas de su familia. Antes de la crisis, el ocio para esta familia implicaba salir a lugares como el centro comercial, ir al cine, disfrutar de una comida en un restaurante o tomarse una copa, actividades que formaban parte de su rutina y contribuían a su bienestar emocional y social.

Con la llegada de la pandemia y las restricciones sanitarias, estas actividades de ocio se ven drásticamente limitadas. Se menciona como ciertas actividades como acceder al centro comercial era complicado debido a las medidas de seguridad y la larga espera, por lo que buscó alternativas como visitar la feria con su hija, una actividad más accesible y cercana.

Desde una perspectiva sociológica, el ocio es una dimensión importante para entender la movilidad social y el estatus de las personas (Padilla, 2007) En este caso, el testimonio sugiere que el ocio es un elemento que se vincula directamente a su identidad social. La pérdida de estas actividades de ocio, potencialmente temporal y compartida por muchos debido a la pandemia, donde surge el “todos estamos pasando por lo mismo”, lo cual atenúa la sensación de frustración ante la pérdida de actividades de ocio. Esta percepción de solidaridad y comprensión común frente a la crisis puede haber sido un factor que amortiguó el impacto emocional de la restricción del ocio.

Por otro lado, las *actividades de apoyo emocional* refieren a actividades que tengan por finalidad generar confort emocional y espiritual en los individuos. Al respecto se mencionaron la asistencia a iglesias virtuales y meditaciones a distancia.

“Yo participo en una iglesia Bautista hace más de 30 años y yo salí de la Iglesia donde yo asistía y con mi esposo, siempre ha estado en nosotros la vocación de servicio en el sector, con los vecinos, y de ahí empezamos como a llamar amigos “te gustaría que nos reuniéramos por zoom” y nos empezamos a reunir y en algún momento del 2020, en mayo dijimos ya partamos y partimos con la iglesia virtual y se conectaba gente de distintas regiones, se llegaron a conectar como 50 personas y todas obviamente por el efecto pandemia con mucha necesidad de conversar, de dialogar, entonces nosotros pudimos abrir una posibilidad de iglesia dialogante, relacional” (Josselyn, 48 años)

“Empecé a trabajar yo haciendo sanaciones a distancia para otras personas que lo necesitaban y después me puse a estudiar unos cursos de registro akachico, de meditación, yo hago muchas terapias, empecé a buscar alimentación para gente enferma, para gente con COVID, como el sanarla, y empecé así a trabajar así,

canalizaciones, sanación a distancia, y eso me sirvió para estar tan en paz conmigo misma” (Sunny, 57 años)

En el caso de las iglesias virtuales, se destaca la capacidad de conectarse con otras personas a través de plataformas en línea y establecer diálogos y relaciones significativas. Esta opción permitió que personas de distintas regiones se conectaran y compartieran sus experiencias, especialmente en un momento en que la pandemia generaba una necesidad de conversar y dialogar para sobrellevar la situación.

Por otro lado, se menciona el uso de prácticas como la meditación, las terapias a distancia y la búsqueda de alimentación saludable para ayudar a personas enfermas o afectadas por el COVID-19. Estas actividades proporcionaron a los individuos una sensación de paz interior y les permitieron estar en armonía consigo mismos.

Estas estrategias de apoyo emocional cobran relevancia debido al impacto que la crisis sanitaria tuvo en la salud mental de las personas. Las restricciones, la cuarentena y el encierro contribuyeron al deterioro de la salud mental, aumentando los niveles de estrés y los episodios de depresión. Por lo tanto, recurrir a espacios de apoyo emocional se vuelve fundamental para mitigar estos efectos y cuidar la salud mental de los individuos.

Es así como, las actividades de apoyo emocional, como la asistencia a iglesias virtuales y las prácticas de meditación, desempeñan un papel importante en el cuidado de la salud mental durante la crisis. Estas actividades brindan confort emocional y espiritual, ayudando a las personas a sobrellevar el estrés y los desafíos asociados a la pandemia.

iii) Estrategias en el uso de redes de apoyo: En este tipo de estrategias se destacan las acciones relacionadas a la búsqueda de apoyo en amigos, vecinos, conocidos y familiares. Estas redes de apoyo se utilizan para diferentes objetivos, como para servicios de cuidado de miembros del hogar, como infantes o adultos mayores, también se utilizan para la búsqueda de empleo, apoyo económico y de suministros. Al respecto, se reconoce la presencia de *redes familiares y externas al grupo familiar*.

Las estrategias que apelan al uso de redes de apoyo se vinculan directamente al uso del capital social, donde se busca movilizar la voluntad de otras personas para el propio beneficio (González, 2010):

“Si, de mis suegros, ellos me ayudaron con las cosas, con los niños, ellos me iban a dejar canastas de alimentos y ese tipo de cosas, y el papa también que me apoyo, se porto un 7 conmigo, aunque el estuvo con COVID con la familia me mandaba cosas, o a veces me depositaba para que yo fuera a comprar” (Angela, 28 años)

“Claro, empezamos a tratar de venir más a la casa de mis viejos para yo no consumir tantas cosas en mi casa, tratar de si teníamos cable, sacamos el cable, quedamos con el puro internet que era esencial porque había teletrabajo en ese momento, mi señora estaba con teletrabajo, entonces cómo tratar de reducir todo al mínimo, para tratar de funcionar con lo menos posible” (Nicolas, 31 años)

“Ellos (Suegros) me compraban la parafina, mi suegra me traía frutas y verduras y pollo para la Martina, mi hermana me compraba de repente la parafina, o de repente me traía “me decía ella, yo te compro decía, que necesitas, las cosas al baño, necesitáis toalla higiénica, necesitas champú ya pero cómprame este y ella me pasaba, me decía “ya te compre pollo, te compre esto o te compre esto otro” o si salíamos en el auto ella ponía la bencina por ejemplo” (Sunny, 57 años)

En los testimonios anteriores, se hace explícito el uso de redes familiares para el apoyo material y emocional. Estas redes proporcionan recursos y brindan un entorno de apoyo en el que las familias pueden compartir responsabilidades, compartir recursos económicos y colaborar en la búsqueda de soluciones conjuntas. Así mismo, también se recurrió al uso de *redes externas al grupo familiar*:

“Yo tenía un amigo que también era de la funeraria que también me ayudo hartito, entonces eso nos lo hizo un poco más fácil” (Angela, 28 años)

“Sí también, en alguna oportunidad también tuve que contar con algún apoyo de algún amigo o amigas para el cuidado de mi hijo, para que lo fuera a retirar al colegio si es

que yo estaba trabajando o de repente igual como en pandemia estaba casi la mayoría en la casa, también habían oportunidades que mi mamá tenía hora al médico, entonces también teníamos que ver con quien los dejábamos y así” (María, 25 años)

“Entonces un día me dice (Compañera de trabajo) “Vivita sabi que estuvimos hablando con la Carito, con mi prima, y le hable de ti (...) ella estaba buscando a alguien para que le cuidara a su niña (...) y me dijo “Mira, nosotros te ofrecemos un contrato de trabajo, Rodrigo te va a pagar las cotizaciones, este es el sueldo y si tu quieres, lo único que quiero yo es que tu quedes, mas conociéndote ahora” (...) “Aquí hay que hacer algo, hay que planchar de repente, lavar de repente, y todo, pero ahí lo vamos viendo en el camino, yo te ofrezco toda mi ayuda en lo que tu quieras, se que tienes una hija en la universidad, me dijo, y lo que tu necesites yo te puedo ayudar” (...) y eso, ahí nos arreglamos po” (Viviana, 54 años)

En las citas anteriores, se muestra cómo se utilizan las redes externas al grupo familiar para cubrir diferentes necesidades, como gastos repentinos como en el caso de Angela, quien debió cubrir gastos funerarios producto del fallecimiento de un familiar, para los cuidados de algún miembro de la familia o bien para ampliar las opciones laborales. Ahora bien, el grupo familiar suele ser la primera opción frente alguna necesidad, como se expresa en la segunda cita, quien una vez agotadas sus opciones en la familia, debe recurrir a redes externas.

Las redes de apoyo desempeñan un papel crucial para los individuos durante la crisis, puesto que funcionan como alternativa para el aumento del bienestar, ya sea por el apoyo con el cuidado de los infantes o adultos mayores del hogar, para ampliar las opciones laborales o bien para el apoyo con recursos económicos y de suministros.

iv) Estrategias de reconversión del empleo: En este tipo de estrategias, se destacan las acciones emprendidas por los entrevistados para reconvertir el rubro y la actividad laboral durante la pandemia, como respuesta al desempleo, la repentina reducción de ingresos o bien la necesidad de cubrir gastos inesperados. Para lograrlo, se movilizan diversos recursos y tipos de capital. En este contexto, es posible identificar dos modalidades de reconversión laboral. En primer lugar, se encuentran aquellas directamente relacionadas con el campo

profesional habitual; en segundo lugar, aquellas que son ajenas a este, implicando un distanciamiento del ámbito laboral al que se está acostumbrado.

Por un lado, se recurre al capital social y al capital físico como recursos clave en esta dimensión, con el fin de ampliar las opciones y alternativas disponibles. No obstante, el primer recurso al que se acude en estas estrategias es el capital humano, aprovechando la formación, el nivel educativo y las habilidades, destrezas y conocimientos de los individuos (Kaztman, 2000).

Se identifican dos formas de reinventarse en esta área. Por un lado, está la reconversión de la actividad económica dentro del mismo campo profesional en el que los individuos están preparados y familiarizados:

“Yo idee una caja educativa, porque yo trabajaba como directora en una escuela de párvulos, donde teníamos como 50 niños y como era una escuela particular los papás dejaron de pagar, entonces lo que yo le ofrecí era un valor mucho más bajo de la mensualidad que ellos pagaban, una caja donde llevaba todo el material, la planificación y yo les hacía dos clases por zoom, entonces ese paquete yo lo ofrecía a un valor y eso me permitió tener 5 o 6 niños durante toda la pandemia que me permitían tener un ingreso de \$250.000 aproximadamente” (Josselyn, 48 años)

Por otro lado, se encuentra la reinvención de la actividad económica que implica incursionar en sectores no relacionados con el campo profesional habitual. Este tipo de actividades suelen de ser de baja calificación como se muestra en las siguientes citas:

“Sí, me tuve que reinventar, tuvimos que bajar todos los costos que fueran, no sé, algún gusto, algo solamente tenerlo como lo necesario, dónde vivir, para comer, primero lo esencial, reinventarme en el rubro (...) empecé a trabajar en un Radio Taxi” (Nicolas, 31 años)

“Me dijo “Yo necesito, estoy buscando a una persona porque las niñas van al colegio, y la Rebequita que iba a cumplir 5 años” (...) le dije “Pucha Caro, yo te lo agradezco, yo lo que te puedo decir es que nunca he trabajado cuidando niños, si soy muy

guaguatera le dije, me encantan los niños, soy muy de piel le dije yo, y lo que si te puedo asegurar le dije yo, es que mi mama me enseñó a que no se tomaba ningún alfiler que no fuera tuyo” (Viviana, 54 años)

“Bueno igual yo estuve teniendo algún emprendimiento por ahí para generar ingresos extras, estuve vendiendo repostería, así como a pie de limón, kuchen, eso” (Maria, 25 años)

La reconversión de la actividad económica implica ciertos riesgos para el estatus, especialmente cuando implica realizar trabajos de menor especialización y en condiciones más precarias. Los cambios en la dimensión profesional y laboral pueden generar inestabilidad en la identidad de los individuos, afectando su autoestima, confianza en sí mismos y dignidad personal (Rivera, 2016).

v) Estrategias de redistribución del trabajo no remunerado: En este tipo de estrategias destacan las acciones vinculadas a la reorganización de las actividades domésticas, como la delegación del cuidado de los infantes al interior del hogar a otros parientes, amigos o familiares, a la mantención del orden y limpieza, y la distribución de las responsabilidades de alimentación y cocina.

Estas estrategias están vinculadas a las necesidades y exigencias del contexto sanitario, ya que las restricciones impuestas modificaron significativamente las dinámicas familiares. El confinamiento y la convivencia prolongada en el hogar, junto con la suspensión de la asistencia escolar y el desempleo o teletrabajo, llevaron a la asunción de roles diferentes a los previamente establecidos. Esto se evidencia en el siguiente testimonio sobre los cambios en el hogar durante la pandemia:

“La alimentación, porque yo en el trabajo ahí hay casino, entonces yo almorzaba allá, en cambio acá hay que cocinar y todo, más alimentación, cabro chico también en la casa te pide todo po jajaja” (Fernando, 58 años)

Además, una de las urgencias más comunes fue la responsabilidad de cuidar a los infantes, adultos mayores u otros miembros de la familia que necesitaran atención especial, lo cual debió ser enfrentado en este contexto de crisis:

“Claro, se quedó con los pequeños pues porque, por ejemplo, toda esta gente que cuida bebés o que cuida a niños, tampoco tu querías a nadie en tu casa y tú tampoco querías llevar a tu hijo hacia allá, entonces la Javiera (Hija mayor) nunca más pudo volver a salir, entonces se quedó con ellos cuidándolos, eso tuvimos que cambiar” (Gabriela, 44 años)

“La tuve un tiempo por la pandemia que le dio el COVID, la tuvimos que encuarentenar acá y bueno yo también recibía su jubilación y me aportaba pero no recibía mucho, pero nunca nos faltó” (Viviana, 54 años)

El cambio en las dinámicas familiares y la redistribución de responsabilidades fueron fenómenos particulares de la crisis sanitaria. La cuarentena limitó la presencia de los miembros de la familia fuera del hogar, lo cual afectó la asistencia presencial de los niños a la escuela y llevó a los adultos a enfrentar el teletrabajo o el desempleo.

A continuación, se presenta un cuadro síntesis de las estrategias identificadas y sus principales acciones:

Estrategias	Acciones
Gestión Financiera	Ahorro
	Endeudamiento
	Liquidación de activos
	Bonos y beneficios del Estado
Autocuidado y bienestar de la salud mental	Reinvención del ocio
	Actividades apoyo emocional
Redes de apoyo	Redes familiares
	Redes externas al grupo familiar
Reconversión del empleo	Reconversión dentro del campo profesional
	Reconversión ajena al campo profesional
Redistribución del tiempo trabajo no remunerado	Mantenimiento (Limpieza y cocina)
	Cuidados

Tabla 6: Síntesis de estrategias y acciones identificadas **Fuente:** Elaboración propia

6.3 Aspectos subjetivos de las estrategias desplegadas por las familias de clase media baja en el contexto sanitario

6.3.1 Orientaciones normativas y fronteras simbólicas en el marco de acción

Como se observó en el apartado anterior, los entrevistados se vieron obligados a desplegar un diverso entramado de estrategias para hacer frente a la crisis sanitaria. En este sentido, las familias y sus dinámicas familiares demostraron su capacidad para aprovechar el potencial de sus recursos y mitigar el contexto de pobreza, protegiendo a sus miembros del contexto adverso y maximizando sus condiciones de vida (González y Escobar, 2006). Sin embargo, las decisiones tomadas por los entrevistados están influenciadas por su interpretación de las circunstancias y el enfoque de sus acciones.

El marco de acción de las informantes se encuentra vinculado a sus disposiciones en calidad de agentes, que como fue tratado en el marco conceptual, corresponden a los principios estructuradores que generan prácticas y gobiernan la acción (Bourdieu, 2007). Estas disposiciones se enmarcan en el contexto de un estilo de vida de clase media, donde, si bien los entrevistados pertenecen al sector más vulnerable de estos estratos, estos reconocen como valores principales a la *familia, el esfuerzo y la voluntad de superación* como principales aspectos subjetivos que orientan su forma de actuar, concordando con lo expuesto en estudios anteriores (Mella, 2013).

Al respecto, la protección y mantención de la familia se mostró como el principal elemento que funciona como motivador para la acción:

“Soy papa, tengo dos hijos, entonces tal vez en ropa para mí (Dejo de comprar), lo que fuera estrictamente necesario para los niños, en ropa, tener para pagar el colegio, para mí eso sería lo esencial, lo básico” (Nicolas, 31 años)

“El miedo que sentía es que me cortaran la luz, que no pudieran cortar el agua, como las cosas básicas, pero para la alimentación no, eso no, porque siempre lo ordenaba bien, pero en cuanto a las necesidades básicas, como el agua y la luz si, eso me paso,

y angustiante porque, verte estar de un momento a otro sin trabajo, y no me podía deprimir, porque como mi hija esta estudiando” (Viviana, 54 años)

“Mira nosotros siempre priorizamos al Fernando, onda si tenemos un pedazo de pan, que se lo como el y nosotros no, lo priorizamos a él, o sea es en sentido figurado digo, si hay algo que no alcanza para todos, le damos al Fernando” (Fernando, 58 años)

La preocupación por el bienestar de los hijos, la satisfacción de sus necesidades básicas y su desarrollo se presenta como una prioridad en la toma de decisiones y en la forma de enfrentar las dificultades económicas. Estas citas resaltan cómo la familia actúa como un importante sistema de apoyo y protección en momentos de crisis, fortaleciendo los lazos familiares y la importancia del cuidado mutuo.

Al respecto, la educación es un elemento que se encuentra en el seno del proyecto de vida de las familias de clase media (Olmedo & Santa Cruz, 2011). En el contexto de pandemia, donde la deserción escolar aumento en un 24% en los años 2021-2022 con respecto al 2019 (MINEDUC, 2023), los entrevistados mostraron realizar esfuerzos que implicaron la postegacion de otras necesidades para la mantención de los procesos educativos de los miembros de la familia:

“Para comer, todo eso fue específicamente para comer, para la luz, las cuentas que había que pagar, luz y agua, porque yo se que se usa internet, el Gustavo y el Guido lo usan, entonces tenía que pagarlo si o si, mas que tuve que pagar matriculas también, por eso me ajuste mucho” (Guido, 52 años)

“Pero ya no había colegio, tuve que incurrir en comprar aparatos tecnológicos porque tenían clase online, entonces por ejemplo, desde yo no querer que ellos ocuparán un celular, me tuve que ver en la obligación de comprarle un celular a cada uno o su tablet para que ellos pudieran tener clases, costear yo misma el internet, entonces eso afecto” (Gabriela, 44 años)

Acá se muestra la importancia del valor familia en las familias de clase media baja, mostrando estar dispuestas a tomar decisiones y realizar esfuerzos para asegurar las

necesidades básicas y el bienestar de sus miembros, especialmente en términos de educación, alimentación y servicios básicos. Esto refuerza la importancia de los lazos familiares y la solidaridad interna en el contexto de condiciones económicas limitadas.

Así mismo, el discurso del esfuerzo y la voluntad de superación se presenta en torno a los elementos que motivan la acción de los informantes:

“Por ejemplo mi situación personal, yo soy super optimista, puede mejorar, la mía, puntualmente porque yo soy bien busquilla, entonces voy a buscar, no sé, además de mi trabajo, voy a buscar alguna otra actividad que yo pueda hacer para generar un ingreso extra, y poder solventar las 200 Lucas que me están faltando, yo me las voy a arreglar igual, siempre digo yo voy a poder, la situación país no la veo mejor, ahora mi situación podría mejorar siempre y cuando yo haga un doble esfuerzo, no es que vaya a mejorar porque me van a subir el sueldo y voy a seguir haciendo el mismo trabajo, no es así (...) Claro, yo quiero ver la calidad de vida de mis hijos mejor, yo quiero que mi hija también estudiar y no quiero que ella esté encalillada toda su vida, con esto no quiero que ella parta su vida laboral endeudada, entonces para eso si yo tengo que hacer un doble esfuerzo para poder pagarle sus estudios (Gabriela, 44 años)

“Bueno, la incertidumbre venía por el entorno que se estaba dando socialmente, que se veía demasiadas alteraciones en lo económico y también como en la forma de vivir de las personas, pero yo en lo personal estaba siempre esperanzada de poder buscar una forma de reestructurarme y tratar de tener ingresos (...) yo tengo lo que tengo no mas cachai, todo ha sido en base a mi esfuerzo” (Viviana, 54 años)

En las citas anteriores se expone la importancia del valor del esfuerzo individual y la voluntad de buscar oportunidades y soluciones en medio de situaciones desafiantes. El “yo me las voy a arreglar igual” de la primera cita, muestra una actitud de determinación y perseverancia, y su enfoque en hacer un doble esfuerzo resalta la importancia de asumir responsabilidad personal para lograr mejoras. Estos testimonios reflejan una perspectiva valórica que reconoce la iniciativa, la perseverancia y la capacidad de superación personal como elementos fundamentales para enfrentar y mejorar las circunstancias adversas.

Con respecto a este último punto, se puede caracterizar a los sectores medios por su identificación con el valor del esfuerzo, el cual los distingue de otros sectores de la sociedad y se consideran *portadores de la meritocracia* (Lapierre, 2008; Méndez, 2008). Además, el trabajo y la dimensión laboral juegan un papel importante en la autorrealización de los individuos (Rivera, 2016).

Si bien al interior de la estructura familiar, se ponen en juego valores, actitudes y creencias (Palomar y Lanzagorta, 2005), en aquel contexto y ante las consecuencias socioeconómicas de la pandemia COVID-19, los estratos medios bajos se encuentran frente a la necesidad de cuestionar y reevaluar el sentido de sus valores y orientaciones normativas previas. Si bien se presenta una cierta correlación entre los sectores medios y su composición valórica, así como su esfuerzo por mantener sus condiciones de vida y proyectos de vida familiar anteriores a la pandemia, también se muestra evidente la necesidad de adaptarse al contexto y reflexionar sobre los límites y barreras morales que han establecido.

En este sentido, se observan barreras y disposiciones morales que se han desplazado y que por lo tanto han requerido de cierto grado de flexibilización, en contraposición de aquellas barreras que se mantienen inamovibles a pesar del contexto adverso.

En primer lugar, se identificó lo que será denominado la frontera de la **Integridad**, aspecto el cual fue observado principalmente con relación a la necesidad de buscar otras opciones laborales, que como se mencionó anteriormente en la sección de estrategias, estas implicaron en algunos casos que los entrevistados se alejaran de su área profesional y accedieron a empleos principalmente de baja calificación. La integridad, en el contexto del presente estudio, refiere a la preservación de los principios y valores profesionales y personales de los entrevistados, así como la preocupación por su bienestar físico y moral. Esto se plantea como una frontera movilizada puesto que supone la necesidad de desplazar disposiciones en torno a lo laboral con el fin de ampliar el marco de acción para poder generar ingresos y enfrentar la crisis:

“Para trabajar de 7:00 a 20:00 y ganar 70 Lucas y arriesgando mi integridad física, moral, y además con un bicho que yo no sabía cómo se comportaba obviamente me afecto (...) yo decía por último voy a trabajar al este cuestión de empacadores, no me

acuerdo como se llama que es una aplicación que tú vas y embolsas las cosas y después las llevas y eres un comprador para la gente (...) dije bueno, porque empecé al principio, empecé a desesperarme” (Sunny, 57 años)

En la cita anterior, la entrevistada hace referencia al riesgo que suponen el aceptar tipo de empleos y trabajos que menciona, considerándolo un riesgo “moral” en cuanto debe recurrir a un retroceso en cuanto a su desarrollo profesional. A su vez, lo reconoce como un riesgo “físico”, puesto que producto del contexto sanitario, empeora la calidad de los empleos disponibles (2020, OIT), donde empleos como chofer en las plataformas de Uber, Didi, entre otras plataformas, o bien aquellos empleos como servicios de sanitización en diferentes áreas, correspondían a tipos de empleo que aumenta las probabilidades de contagio frente al COVID-19 por su grado de exposición.

“Eso fue mientras se sacaba los papeles de poder manejar el auto, había que hacer lo que se podía, porque acuérdate que habían cosas que tú podías hacer, moverte, comida, podía vender cosas esenciales de primera necesidad, vender comida era como primera necesidad, cachai, entonces ahí hay que hacerlo no mas (Nicolas, 31 años)

Así mismo, en la cita anterior se vuelve a hacer referencia al tipo de labores disponibles, como lo era la venta de artículos de primera necesidad, y que pesar del riesgo que supone “hay que hacerlo no mas” en palabras del entrevistado. Al respecto, los entrevistados destacan el rol que juega el tiempo que poseen para poder poner en marcha sus estrategias, vinculándose directamente a la toma de decisiones:

“Cuando nos encerraron no hubo ni siquiera un oye te van a encerrar, voy a estar con toque de queda, preparate de esto, de esto otro, programate, yo tuve que iniciar con pandemia aprendiendo como vivir, a cómo vivir, cómo llevar la vida en tiempos de pandemia, y a eso nos vimos todos enfrentados, yo creo que nadie pudo programar ni una cuestión, sabes que era imposible, si alguien me dice vamos a entrar en pandemia el próximo año del 2023 en marzo y vamos a estar todos encerrado, bueno ahí es diferente, tu vas y te preparas de mercadería, de las cosas básicas de seres normales que te puedan hacer falta en tu casa, pero sin un previo aviso ¡Se cerró! A mi me

dijeron el 2020, en marzo del 2020, se cerró el aeropuerto y a mí me dijeron, se cancelaron todos los servicios, toda la pega que había se canceló” (Sunny, 57 años)

“Claro, tuve un proyecto de vida que tuve que eliminarlo, no tuve tiempo la verdad mucho para pensar lo que quería hacer, donde quería estar y trabajar en lo que viniera no ma” (Nicolas, 31 años)

Si bien estas decisiones se muestran como un camino lógico dadas las condiciones que enfrentaban, es importante destacar que acciones que implican el desplazamiento de disposiciones contienen costos morales asociados:

“Sí, sabes como que en un momento perdió el rumbo la verdad, pase de mecánico, a vender frutas y verduras, a manejar un auto, a ser chófer particular y la verdad es que hubo un momento como que sí, perdí el rumbo de dónde iba la micro, me desorienté, me tuve que ir a trabajar afuera Santiago, estuve como un año en Chillan, como que sí fue fuerte y complicado de nuevo, volver al mismo punto de inicio como donde yo estaba y para dónde quería ir” (Nicolas, 31 años)

“Me cuestiono que estoy haciendo lo que no me siento como realizada o tranquila, me encantaban las ventas, trabajar con público, atender a los administradores, ofrecer lo que yo vendía, y bueno en la otra empresa nos hacían capacitaciones también y era una buena empresa, pero se fue a pique po, así que hay que reinventarse no mas po, no queda de otra” (Viviana, 54 años)

La transición hacia empleos diferentes a los relacionados con la realización profesional de los entrevistados generó una desestabilización en estatus social, acompañada de la pérdida de tranquilidad y realización personal. Esta situación provocó un sentimiento de angustia, ya que se percibía como "perder el rumbo" en sus proyectos de vida familiar. Anteriormente, los caminos a seguir estaban claros y bien definidos, trazando una dirección clara hacia sus metas y aspiraciones. Sin embargo, debido a las necesidades impuestas por el contexto económico y sanitario, se vieron desorientados, sintiendo que retrocedían en el camino hacia sus objetivos profesionales.

La percepción de "no queda de otra" refleja la falta de alternativas viables en el contexto de crisis, lo que llevó a los entrevistados a tomar decisiones laborales que no estaban inicialmente contempladas en sus proyectos de vida. Esta adaptación, aunque necesaria para enfrentar la situación, generó una sensación de pérdida y desviación respecto a sus metas profesionales.

La reflexividad se traduce en el desplazamiento de disposiciones como bien indica Archer (2007), donde el tránsito hacia empleos de baja calificación o fuera de su área de realización profesional, se expresa en un plano natural, en cuanto se traduce en proceso doloroso y complejo, donde se deben enfrentar dilemas morales, ajustando las expectativas laborales para hacer frente a las circunstancias adversas. La percepción de retroceso en el camino previamente provoca pérdida del sentimiento de logro y satisfacción personal, provocando una reevaluación de sus proyectos de vida familiar y la necesidad de reorientar sus acciones hacia nuevas oportunidades.

Ahora, también fue posible observar el desplazamiento de la frontera simbólica que será denominada **Orgullo**, puesto que los informantes se ven en la necesidad de recurrir a acciones las cuales les suponen un grado de incomodidad al no estar habituados a las mismas:

“Yo solía vender cosas afuera del metro Pudahuel, sí, tenía un puesto, sin permiso obviamente, tenía toda la decoración vintage, cosas para el hogar, flores, maceteros, y así sucesivamente (...) No me iba excelente, pero tenía mis clientas que, cuando podían, me compraban y todo, y me pasaba todo el día allí, y cuando no, así que ahí me... dejé la vergüenza, tenía que tener personalidad, ya sabes, enfrentarme a cosas de repente" (Viviana, 54 años)

En la cita anterior, la entrevistada habla de "dejar la vergüenza", ya que la vergüenza formaba parte de ella, de su dignidad y su orgullo, el cual se vincula a su estatus. La experiencia vinculada a la reconversión de la actividad laboral es un proceso que obliga a implica decisiones de carácter moral, puesto que se recurre a prácticas no habitadas, pero la necesidad de generar ingresos y mantenerse a flote la impulsó a enfrentar esta situación con valentía y "personalidad", tal como ella misma describe. Así, se abandona una comodidad posicional y ahora la incomodidad se vuelve parte del proceso de adaptación:

"Me las arreglo pidiendo a Pedro, Juan y Diego, les pago el día 8, me llaman para cobrar. Sé que no puedo pedir lo mismo que el mes anterior, pero bueno, pidiendo, consiguiendo dinero (...) Por supuesto, molestar a la gente realmente cuesta, molestando todos los meses, supongo que a nadie le gustaría, ¿verdad?" (Fernando, 58 años)

El entrevistado hace referencia al desplazamiento de la barrera del *orgullo* en cuanto hace uso de sus redes de apoyo como estrategia familiar, acción que plantea como una molestia, como una práctica desagradable para el resto puesto que el mismo interpreta esos actos como molestos. Esta medida a su vez se interpreta que trasgrede el valor del *esfuerzo* de los estratos medios, por lo cual se percibe como un momento de tensión que provoca un impacto a nivel emocional, en cuanto los sujetos se sienten disminuidos.

Ahora, si bien, y como afirma Tilly (1998), las fronteras simbólicas no suelen ser inamovibles y tienen un fuerte carácter moral, se presentan casos donde si se manifiestan fronteras morales inflexibles. Al respecto, la frontera del *Orgullo* recién mencionada también se presentó en reiteradas ocasiones como una barrera hermética.

Hubo prácticas y elementos que algunos entrevistados no estuvieron dispuestos a abandonar a pesar del contexto. Esta frontera se refiere a las prácticas y objetos asociados con mantener un sentido de dignidad y autorrealización, incluso en momentos de dificultades económicas. Esto refiere a un cierto grado de consistencia de estatus presente en los entrevistados y sus familias:

"Yo puedo bajar la calidad, pero hay otras que realmente (...) yo trabajo para mis hijos y yo quiero que ellos se den un gusto, entonces son mañosos, entonces, por ejemplo, ellos no te van a comer un yogurth en oferta de esos marca que nadie conoce, marca no se po, líder, no van a comer ese yogurth, ahí va a quedar la cuestión se va a vencer, a ellos les gustan el griego, con pedazos de fruta, que cuesta 700 pesos cada yogur y qué voy a hacer" (Gabriela, 44 años)

En la cita anterior, la entrevistada se refiere a la negativa de abandonar determinados alimentos que son de preferencia de sus hijos, y que, a pesar de verse empobrecida y no

poseer los mismos recursos previo a la pandemia, no abandona estos hábitos y limita su capacidad de ahorro. Al respecto, la entrevistada indica son sus hijos quienes dotan de sentido su actividad laboral, decidiendo no transar en su bienestar.

Por otro lado, también se identificaron entrevistados que manifestaron su resistencia a la reconversión del empleo. Esto se debe a que el ámbito laboral, como se mencionó anteriormente, está estrechamente vinculado a su autorrealización y tiene un impacto significativo en su autodefinición y satisfacción personal (Rivera, 2016). Para ellos, encontrar un trabajo que se alinee con sus habilidades, intereses y valores es fundamental para mantener una sensación de coherencia y bienestar en sus vidas. Esta búsqueda de trabajos que les brinden un sentido de propósito y realización personal refleja la importancia de preservar la identidad y la autenticidad en medio de las adversidades:

“Siempre busque pega en lo mismo no me hallaba en otra cosa, no me encontraba, buscaba pega siempre en lo mismo” (Jose, 55 años)

A su vez, fue posible identificar en los discursos de los entrevistados otra frontera de carácter moral e inflexible que será denominada **Autosuficiencia**. Vinculada al valor del esfuerzo, los informantes muestran cierta resistencia a solicitar ayuda a sus vínculos cercanos, ya que se definen a sí mismos como "nosotros hacemos los favores". Esta barrera se tradujo en la limitación del uso y la forma de utilizar las estrategias de redes de apoyo:

"No me gusta pedir favores ni pedir dinero prestado, yo soy la que hace favores, no me gusta pedirlos" (Viviana, 54 años)

“Soy muy reticente a pedir ayuda, además no se si yo era la que estaba mejor que ellos, entonces era como, mi círculo tampoco me podía ayudar mucho si tampoco estaban muy bien” (Gabriela, 44 años)

En las citas anteriores es posible observar que la *autosuficiencia* se expresa como la forma en que los informantes definen su identidad y rol con respecto a otros, en el sentido de que, por ejemplo, en el caso de Viviana, al decir “Yo soy la que hace favores”. Esta refiere al sentimiento de autodeterminación e individualismo, que caracteriza a las clases medias chilenas.

Las fronteras del *Orgullo* y la *Autosuficiencia* desempeñan un papel significativo en la toma de decisiones de los individuos al presentarse cuando se presentan inamovibles, puesto que definen límites y barreras en relación con las opciones disponibles. Estas barreras están arraigadas en los esquemas valóricos y morales de las personas, y representan los estándares que están dispuestos a mantener para preservar su sentido de dignidad y autonomía.

Esto limita las alternativas a las que los individuos están dispuestos a optar, ya que buscan mantener la consistencia y coherencia de sus valores. Por ejemplo, pueden resistirse a buscar empleo en áreas que consideren incompatibles con su sentido de orgullo o pueden ser reticentes a aceptar ayuda de otros, ya que prefieren ser autosuficientes y mantener su autonomía. Esto permite ver cómo la acción de los sujetos no se encuentra únicamente definida únicamente por lógicas racionales ni fines ya establecidos, puesto que construyen una red de significados, los cuales emergen del campo de las interacciones sociales y a través de los procesos sociales y culturales que impactan en el individuo (Arteaga & Pérez, 2008).

En este punto, es posible afirmar que los entrevistados enfrentaron la crisis con determinación y perseverancia, buscando preservar su identidad y bienestar, incluso en medio de dificultades económicas. Las fronteras simbólicas que funcionan como una fuerza moral, jugaron un papel fundamental en la toma de decisiones y en la definición de límites para mantener su sentido de dignidad, autonomía y coherencia con sus valores. La adaptación al contexto implicó traspasar y desplazar los alcances de estas fronteras, lo que generó costos tanto a nivel emocional como posicional, pero también reveló la resiliencia y la capacidad de adaptación de estos individuos y sus familias.

6.3.2 Aprendizajes y efectos de las estrategias desplegadas en el marco de la crisis sanitaria

Luego del periodo más complejo que debieron atravesar las familias de clase media baja durante los años de mayores restricciones sanitarias desde marzo 2020 hasta diciembre

2021, existe una percepción de post-crisis por parte de los entrevistados², donde las estrategias de adaptación que debieron desplegar implicaron modificaciones y ajustes a sus prácticas y disposiciones morales que fueron interiorizadas como aprendizajes del mismo proceso, y que a su vez, se proyectan hacia el futuro. Cabe decir que este tipo de aprendizajes son de carácter intra-extra hogar como afirman Palomar y Lanzagorta (2005).

Al respecto, los entrevistados reconocen como principales aprendizajes y efectos de las estrategias desplegadas en pandemia: 1) Reorganización económica del hogar; 2) Conciencia de la red familiar; 3) Reafirmación de la solidaridad.

En primer lugar, con respecto a la *reorganización económica del hogar*, producto de las estrategias de gestión financiera anteriormente mencionadas, se redefinieron estilos de vida en torno al consumo, donde, coincidiendo con la literatura en torno a experiencias de empobrecimiento en crisis económicas, los hogares internalizan las acciones para promover la capacidad de ahorro, siendo parte de los nuevos esquemas del hogar:

“No gastar tanto, porque al final cuando uno esta con plata, te vei con plata y no sabi que hacer, en ese sentido yo fui igual bien cauteloso porque yo nunca gane tanta plata, claro, entonces siempre estás por el mínimo, un poquito más, menos, yo a veces en el mes me quedaba con 200 lucas, nadie sabía cómo lo hacía para poder mantener trabajando y para poder mantener la casa, no sé, son cómo enseñanza que quedan (...) aprendí la lección como dicen mucho, porque teni que estar en el barro para saber” (Jose, 55 años)

“Yo siento que en los gustos, los placeres de la ropa de ciertas comidas de ciertos lugares atractivos, uno como que los ha dejado de lado para vivir en función de lo que es principal, o sea los estudios de los hijos, comer, pagar la casa, pagar tus deudas para los que tienen” (Josselyn, 48 años)

“Todas esas cosas si se mantuvieron, seguimos ocupando la misma marcas que ya cambiamos ya, no volvi atrás, seguimos con lo mismo” (Gabriela, 44 años)

² Es importante considerar que las entrevistas fueron realizadas entre los meses de agosto y octubre del año 2022, contexto en el cual las restricciones sanitarias se habían flexibilizado y el mercado laboral se encuentra más estabilizado con respecto a los años anteriores.

En general, estas citas revelan que las familias han experimentado aprendizajes económicos significativos durante la pandemia. Se desarrolla una mayor conciencia sobre el manejo de sus finanzas, priorizando necesidades esenciales, reevaluando sus gustos y placeres, y buscando alternativas más accesibles. Estos cambios reflejan una adaptación a las nuevas condiciones económicas y una mayor precaución en la toma de decisiones financieras, con el objetivo de mantener la estabilidad y el bienestar familiar. A su vez, demuestran la integración de estos cambios a sus hábitos de forma permanente, como se expresa en la tercera cita, haciendo referencia al “no volver atrás”.

En segundo lugar, *la conciencia de la red familiar* es resultado de dos elementos principales vinculados con la crisis sanitaria. En primer lugar, la necesidad de recurrir a estas redes para obtener apoyo económico, emocional y espiritual. En este sentido, la familia desempeña un papel fundamental y se revela a los entrevistados el potencial de la red familiar como soporte. El segundo elemento se refiere al miedo generado por el contexto sanitario, específicamente el temor a la posible pérdida de un familiar debido al COVID-19. Este miedo ha llevado a un fortalecimiento de la comunicación y a una preocupación constante por el estado de salud de los parientes:

“Claro ahí con lo que publican en redes sociales te das por enterado de que la persona está bien, pero ahí no, pues te llamabas constantemente, porque tenías el temor latente de que en cualquier momento podías perder un ser querido o te podías ir tú mismo (...) te hace que tú tengas más las necesidades, hace que tengas más la necesidad de saber de esa persona, entonces nosotros ahí creamos un grupo que se llama familia y estamos todos, entonces nos reportamos todos los días” (Gabriela, 44 años)

La familia se presenta como un apoyo emocional y económico durante la crisis. Se reconoce la presencia constante de la familia como un soporte para mitigar las consecuencias del evento:

“La unión familiar, si, lejos, porque a pesar de la crisis, lo complicado que fue, me da cuenta que siempre mi familia estuvo ahí para ayudarme y ser como sostén de contención en cuanto a lo emocional, en cuanto a lo económico, en todo sentido, eso fue como lo que más destaque (...) siento que a mí por lo menos la pandemia me sirvió y me hizo madurar, primero la familia que tengo, el apoyo que tengo, me hizo

plantearme muchas cosas que yo no me había planteado, a lo mejor antes era más como algo más plástico, ahora es más real mi manera de pensar las cosas, antes pude haber sido más superficial y ahora a lo mejor me conformo con menos, pero dedicado más a mi casa, a mi padre y a mi familia, antes eso como que había perdido un poco ese orden de eso” (Nicolas, 31 años)

En ambos casos, se evidencia el fortalecimiento de las redes familiares como respuesta a la crisis provocada por la pandemia. Como se evidencia en investigaciones anteriores, la familia posee la capacidad de amortiguar los contextos de pobreza frente a crisis económicas (González y Escobar, 2006). La comunicación constante, la preocupación por el bienestar de los seres queridos y el apoyo mutuo se han vuelto fundamentales en estos tiempos difíciles. La familia se convierte en un pilar de contención emocional y económica, y su presencia se valora de manera significativa.

El tercer elemento identificado como uno de los principales aprendizajes de la pandemia es la *reafirmación del sentido de solidaridad*. Aunque en situaciones de crisis transversales suele surgir este tipo de sentimientos como en el caso de crisis o catástrofes (Uriarte, 2013), la pandemia tuvo características particulares en este aspecto. Debido a que se trató de una crisis universal, los entrevistados se identificaron con los demás, lo que generó una mayor disposición para ayudar y llevar a cabo acciones y actividades con ese propósito:

“Más por el lado social, o sea si, por ejemplo con un grupo de amigos ayudamos también, salimos en alguna oportunidad a dar comida en la noche, no lo habíamos hecho (...) También otros amigos quisieron, esto, no se, puede cocinar, entonces hicieron como olla común, nosotros aportamos con alimento, pero yo no participe de eso, sino que aportamos económicamente, pero sí, con un grupo de amigos salimos a dar comida” (Hector, 50 años)

“Si, la pandemia yo siento que fue una oportunidad para cada uno de nosotros de mirar más hacia el lado, de darnos cuenta que habían oportunidades de apoyar, de

darnos cuenta que todos teníamos la oportunidad en el pasaje, en la calle donde viviéramos, de conocer más a nuestros vecinos, de sentir que podíamos de alguna forma aportar con la vida del otro, creo que la pandemia nos permitió abrirnos, salir de este individualismo que hay muy fuerte hoy día (...) el sufrimiento también tiene un sentido, el sufrimiento tiene un sentido sublime, de que tú te puedas mirar sufriendo, pero decir, pero también hay otro, incluso te permite decir “Oh no era tanto lo que estaba viviendo, voy a apoyar mejor al otro” y tu sufrimiento disminuye, cuando estas más en función del otro que de ti mismo, entonces eso es una buena experiencia social que es importante que yo la vi que la vivieron muchas familia” (Josselyn, 48 años)

Ambas citas reflejan el fortalecimiento del sentimiento de solidaridad durante la pandemia, donde las personas se involucraron activamente en acciones de apoyo, se abrieron a la comunidad y experimentaron una mayor conexión y empatía hacia los demás.

Estos aprendizajes, por un lado, coinciden con los tipos de aprendizajes en contextos de crisis socioeconómicas, pero al mismo tiempo, dio espacio para reflexiones de carácter humanitario al existir el sentimiento de “Todos estamos pasando por lo mismo”. Esto permite reconocer el surgimiento de un sentido de resiliencia comunitaria por parte de las familias de clase media baja.

6.3.3 Reflexividad y autoevaluación de expectativas

Si bien se presenciaron cambios y modificaciones que se tuvieron que realizar en los proyectos de vida familiar y sus respectivos estilos de vida, lo cual trae consigo una brecha de sus aspiraciones y expectativas frustradas, como afirma Mora y Araujo, que sucede en dichos contextos (2010), producto del contexto sanitario y la crisis socioeconómica que trajo consigo, los entrevistados reflexionan sobre las modificaciones en torno a sus dinámicas y lógicas familiares previas a la crisis, evaluando en que grado son capaces de retomar sus

proyectos y expectativas una vez el contexto presenta cierto grado de normalización y se vislumbra el fin de la pandemia COVID-19:

“No, ya estamos como... ha costado sí, ha sido un camino largo y pedregoso, pero, o sea, he estado tratando de salir como de nuevo y se han ido dando de a poco las cosas, como para volver a la normalidad de lo que yo estaba antes (...) tenemos planes de comprarnos una casa, nos ordenamos mucho más con las lucas, ahora nos programamos en caso de que si se presenta algo vamos a tener como algún sostén económico para poder estar un tiempo sin recibir ingreso cachai, entonces si nos sirvió la pandemia, y tenemos proyecciones de las cuales antes encontrábamos que no era necesarias, hoy día si las tenemos” (Nicolas, 31 años)

“No, ahora cada uno hace su vida normal, pues mis hijos los cuida una señora, se lo lleva ella en la mañana, me voy al trabajo y ella los lleva al colegio, despues por la tarde yo los paso a buscar y la Javiera hace su vida, mi hija igual trabaja, estudia y trabaja cuando le dan turno en el área de la salud, entonces está todo el día afuera, entonces y los niños van al colegio, retomamos la vida normal” (Gabriela, 44 años)

“Que expectativas tengo ahora, mis expectativas son estudiar de nuevo (...) salir adelante no mas, estudiar y tener mi casa propia, y llevarme a mis hijos y darles un buen futuro, y si tengo la oportunidad de ayudar a mis papas, por supuesto que los ayudo” (Angela, 28 años)

En base a lo expuesto y los elementos que se mencionaron en apartados previos, se puede entender el camino que debieron seguir los entrevistados para poder recuperar sus condiciones “normales” de vida, retomando hábitos, rituales y dinámicas familiares, como también, lograr retomar proyectos que se vieron interrumpidos. Por un lado, las estrategias que utilizaron para la mantención de sus condiciones de vida y estilos de vida se muestran eficaces y permiten la disminución del impacto de la pandemia, por medio de la buena gestión del entramado de activos para enfrentar dicho contexto. Con respecto a lo anterior, es relevante destacar el rol que jugaron los bonos y medidas aplicadas por el gobierno, puesto

que estas entregaron seguridad a los hogares afectados por la crisis, y que, para el caso de las familias de los entrevistados, otorgaron la estabilidad suficiente para no sufrir consecuencias a largo plazo en los hogares.

Ahora, si bien la crisis sanitaria significa un fuerte remezón a la estabilidad económica y social de las familias de clase media baja durante los años de pandemia, esto no es percibido como un retroceso de estatus por parte de los entrevistados en tanto el evento es percibido como una más de las crisis a las cuales se ven constantemente expuestos:

“O sea la verdad que es nunca he tenido como mucho acceso económico, siempre he estado como ahí como muchos chileno, y cuando vino esto se me armó un poquito la situación económica, pero ya en rigor uno ya lo había manejado” (Guido, 52 años)

Cuando el entrevistado comenta “Ya lo habia manejado” manifiesta estar habituado a las crisis de carácter económico, por lo tanto, existe una predisposición en cuanto al marco de acción y medidas que se tomaron. El sentimiento de vulnerabilidad existe de forma previa a la crisis, es producto de la desprotección social a la cual se ve sometida la clase media baja:

“Entonces igual a mi en lo personal me ayudó mucho para poder disfrutar más del tiempo, yo trabajaba siempre de 8:00 a 17:00 o 18:00 h de la tarde y prácticamente toda la vida mis hijos vivieron en las escuelas donde yo trabajaba, siempre andaban ahí quedándose dormidos en la sala de profesores, entonces la pandemia era disfrutarlo, darles el desayuno, cuidarlo, atenderlo, salir a la plaza juntos, cosa que durante 20 años no lo hacía” (Josselyn, 48 años)

La pandemia llevó a las familias de clase media baja al despliegue de múltiples estrategias y al ajuste en sus estilos y proyectos de vida. Mostrando capacidades resilientes y un entramado de activos bien gestionado, lograron mantener cierta estabilidad económica y social, apoyándose en las medidas gubernamentales y diferentes alternativas laborales disponibles en dicho contexto. Además, la crisis generó una reflexión sobre la vulnerabilidad económica previa a la pandemia y permitió el fortalecimiento de lazos familiares y solidaridad en la comunidad. Aunque el camino fue “largo y pedregoso”, las familias de clase media baja lograron retomar aspectos importantes de sus vidas y visualizar un futuro más esperanzador.

7. Principales hallazgos y conclusiones

Las conclusiones extraídas de esta investigación arrojan una mayor profundidad en cuanto a las experiencias de las familias pertenecientes a la clase media baja que enfrentaron los impactos socioeconómicos de la crisis sanitaria. Se puso de manifiesto que estas familias adoptaron diversas estrategias para afrontar la situación, lo cual implicó ajustes en sus prácticas cotidianas y actitudes normativas. Cumpliendo con la hipótesis planteada al inicio de la presente investigación, no se observó una percepción de retroceso en su estatus socioeconómico por parte de estas familias. Por el contrario, se evidenció la mantención de dicho estatus a nivel subjetivo y las expectativas asociadas a él, a pesar del evidente empobrecimiento que experimentaron.

Esta perspectiva puede ser iluminada a través de los hallazgos surgidos en el transcurso de esta investigación. Inicialmente, se delinean las consecuencias principales que la crisis sanitaria impuso en las familias de clase media baja, las cuales experimentaron una marcada disminución en sus ingresos, un deterioro de su bienestar psicológico y una frustración en relación con sus expectativas y proyectos de vida familiares. Como respuesta a estas circunstancias, se implementaron múltiples estrategias de adaptación destinadas a salvaguardar las condiciones materiales de vida. Estas estrategias se sintetizan en la tabla 6³.

La toma de decisiones relacionadas con la elección de estas estrategias refleja la arraigada importancia que otorgan a los valores tradicionales de la clase media, coherente con investigaciones previas (Mella, 2013), donde se subraya la significación del valor trabajo, el valor de la familia y la aspiración de superación personal. No obstante, también se percibe la necesidad de reajustar y movilizar disposiciones y límites de carácter moral y simbólico. Estas disposiciones, analizadas en el contexto de las estrategias desplegadas, tienden a ampliar o limitar el margen de acción según corresponda. En esta línea, emerge una frontera simbólica denominada "Integridad", cuyo desplazamiento resulta observable, así como otra frontera denominada "Orgullo", cuya flexibilidad varía entre los entrevistados. Finalmente,

³ Ver página 73.

una tercera frontera simbólica de carácter hermético se hace evidente, que denominada "Autosuficiencia".

La movilidad o la inmovilidad de estas fronteras está intrínsecamente ligada a la disponibilidad de opciones. Por un lado, el desplazamiento de la frontera de "Integridad", que está relacionado con sobrepasar los propios límites físicos y, al mismo tiempo, aceptar una mayor exposición al virus COVID-19, posibilitó una ampliación en las alternativas para la reorientación laboral por parte de los entrevistados. De manera similar, el desplazamiento de la frontera de "Orgullo" habilita a los individuos a adoptar prácticas no familiares, lo que se traduce en la adaptación de disposiciones y, en consecuencia, amplía las oportunidades relacionadas con la gestión financiera y la reconversión de la actividad económica.

Por otro lado, en el caso de las fronteras inamovibles, que demostraron ser rígidas, se observa la presencia del "Orgullo". En contraste con la situación en la que esta frontera puede moverse, en este escenario, restringe las estrategias de manejo financiero y la innovación económica. En cuanto a la "Autosuficiencia", esta se relaciona directamente con la limitación en el aprovechamiento de las redes de apoyo y las prácticas de autocuidado y bienestar. En consecuencia, no permite la explotación total del potencial inherente a estas redes.

Un hallazgo de gran relevancia también fue la identificación de los principales aprendizajes percibidos por los entrevistados, que han evolucionado para convertirse en hábitos y prácticas integradas en el estilo de vida familiar. Estos aprendizajes se desglosan en: 1) Reorganización económica del hogar, que se refiere al cambio en las lógicas de administración y gestión del capital económico y financiero de la familia; 2) Conciencia de la red familiar, que se refiere a la visualización del potencial y la fortaleza de la red de apoyo familiar; y 3) Reafirmación de la solidaridad, que implica un aumento en el sentimiento solidario y el fortalecimiento de la resiliencia comunitaria.

Tanto el desplazamiento de las barreras mencionadas anteriormente como los aprendizajes adquiridos por los entrevistados durante el proceso de la pandemia respaldan la afirmación de que se produjeron ajustes en las prácticas y dinámicas familiares, así como modificaciones en las disposiciones normativas de las familias de clase media baja. Estos ajustes permitieron afrontar las consecuencias socioeconómicas, aliviar los efectos en la

salud mental y, a su vez, mitigar el impacto en las expectativas relacionadas con los proyectos de vida de los entrevistados.

Los hallazgos de esta investigación están respaldados por el ámbito teórico y concuerdan con estudios previos en el campo de la reflexividad y las fronteras simbólicas. Se ha observado que los individuos enfrentan una adaptación de sus orientaciones normativas y morales debido al contexto de la pandemia, lo que indica que el conjunto de disposiciones internalizadas por las familias de clase media baja se ve afectado por las condiciones estructurales. Esta situación ha forzado a los individuos a modificar sus esquemas de acción para adaptarse.

Los objetivos y prioridades que guían las acciones de estas familias también han experimentado un impacto, ya que han tenido que replantear y ajustar sus expectativas de acuerdo con el contexto de la crisis sanitaria. Se puede identificar una red de significados que está directamente relacionada con las estrategias de adaptación de las familias. Estos significados se manifiestan a través de las orientaciones normativas y las fronteras simbólicas identificadas en esta investigación.

A pesar del panorama complejo y del marcado empobrecimiento experimentado por las familias de clase media baja, estas se aferraron a sus propias aspiraciones de vida, evidenciando una constante negación a renunciar a sus proyectos. Los esfuerzos desplegados permitieron que el proceso de recuperación, en términos generales, transcurriera de manera coherente. Este enfoque permitió que, una vez que comenzaron a percibir una sensación de poscrisis, las familias de clase media baja pudieran reanudar sus expectativas y aspiraciones anteriores a la pandemia. Este logro se cimentó en la diversidad de opciones a su alcance, además de la resiliencia demostrada por estas familias y su habilidad para tomar decisiones eficaces en situaciones críticas.

Basándonos en estos resultados, se puede afirmar que, aunque hubo un empobrecimiento en las condiciones de vida, desde un punto de vista subjetivo no se experimentó un retroceso en su estatus, tal como se estableció en la hipótesis. Las familias de clase media baja lograron, mediante una combinación de factores como opciones, resiliencia y decisiones eficientes, mantener una cierta coherencia en sus aspiraciones y

expectativas a pesar de los desafíos impuestos por la pandemia. Así, lo que se evidencia es el "congelamiento" de sus expectativas durante los años de pandemia, pero que se reactivan una vez que las condiciones sanitarias y socioeconómicas se normalizan.

A pesar de la efectividad de las medidas económicas implementadas, es esencial considerar una particularidad que distinguió esta crisis de las anteriores: el contexto sanitario de la pandemia. Las restricciones, la cuarentena y el temor al contagio propio o de seres queridos, incluso el temor a perder a algún familiar a causa del virus, dejaron una profunda huella tanto en el estado de ánimo como en las dinámicas familiares. Durante este período, la salud mental sufrió un deterioro significativo.

En lo que respecta a recomendaciones y observaciones para la política pública en este contexto sanitario, es evidente la necesidad de fortalecer planes y proyectos enfocados en la prevención y gestión de riesgos frente a crisis socioeconómicas para la población chilena. Esto podría incluir la elaboración de un conjunto de medidas predefinidas para enfrentar posibles crisis sanitarias futuras, que aborden no solo el aspecto económico, ya que, como se observó en los relatos, la salud mental también resultó gravemente afectada por la crisis sanitaria. En este sentido, es esencial considerar la alta heterogeneidad de la clase media chilena al definir estrategias de intervención, con el fin de identificar las necesidades de los estratos medios más vulnerables y diseñar medidas de apoyo efectivas. También se podría recomendar, en base a los hallazgos de esta investigación, aumentar los esfuerzos para fortalecer las redes de apoyo familiar y comunitario, dado que se pudo comprobar que estas desempeñaron un papel fundamental durante la pandemia. Por último, es fundamental implementar programas de capacitación y generación de empleo destinados a ayudar a estas familias a mantener sus condiciones de vida y sus proyectos en situaciones de crisis. En resumen, considerando los aprendizajes obtenidos, se requiere una combinación de medidas que aborden tanto los aspectos económicos como los impactos en la salud mental y el bienestar, asegurando una respuesta integral y efectiva ante situaciones similares en el futuro.

El contexto sanitario y sus consecuencias fueron un caldo de cultivo para la formación de un tejido social en el que los sentimientos de solidaridad y empatía se fortalecieron notablemente. Surgió una fuerte identificación entre las personas, independientemente de su

clase social, en relación con un virus que no discriminaba. El riesgo de contagio y la posibilidad de perder a seres queridos debido al virus se convirtieron en preocupaciones compartidas que unieron a la sociedad.

Este estudio ofrece reflexiones significativas que podrían enriquecerse al considerar sus principales limitaciones. Por un lado, resulta siempre interesante aumentar el tamaño de la muestra. La ampliación del número de entrevistas, junto con la exploración de otros métodos como grupos focales o enfoques más lúdicos que permitieran a los entrevistados expresarse con mayor claridad, podría añadir valor en futuras investigaciones sobre este período. Esta sugerencia surge debido a la complejidad de acceder a los esquemas de significado en la presente investigación, donde se logró diseñar un instrumento capaz de recopilar la información necesaria, pero donde otros métodos podrían profundizar aún más en el mundo interno de los individuos.

En un sentido adicional, sería sumamente interesante que la futura agenda de investigación aborde con mayor precisión el impacto en la salud mental en contextos de crisis, poniendo énfasis en el diseño de políticas públicas pertinentes. La evidencia recopilada en este estudio resalta la profunda influencia de la crisis sanitaria en la salud mental de las personas, lo que enfatiza la necesidad de estrategias específicas para abordar este aspecto en el diseño de políticas públicas. Estas acciones podrían contribuir no solo a mitigar los efectos en la salud mental, sino también a lograr una recuperación más completa y sostenible de la sociedad en situaciones de crisis similares en el futuro.

8. Bibliografía

Aedo, A. (2014). El *habitus* y la movilidad social: de la modificación del sistema de disposiciones a la modificación de la estructura de clases. *Revista de sociología*. N. 29 (2014) pp 57-75.

Andréu, J. (2002). *Las técnicas de Análisis de Contenido: Una revisión actualizada*.

Aguilar, O. (2002). *Dinámica de la Pobreza: Resultados de la Encuesta Panel 1996-2001*. MIDEPLAN, Santiago, Chile.

_____ (2013). *Agencia, estructura y habitus en La era de los individuos: Actores, política y teoría en la sociedad actual*, Zabłudovsky. Et al. (2013). Santiago: LOM ediciones.

_____ (2017). El habitus y la producción de disposiciones. *Miríada*. Año 9 No. 13 (2017) pp. 271-289.

Archer, M. (2007). *Making our way through the world*. New York: Cambridge University Press.

Arellano, R. (2010). Valores e ideología: el comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina. En Bárcena, A. & Serra, N. (Eds.). *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Barcelona: cepal/cidob.

Arévalo – Pachón, G. (2012). Tendencias en la investigación psicológica sobre desempleo y salud. *Revista Iberoamericana de Psicología: Ciencia y tecnología*. Pp. 17-30.

Arguello, O. (1981). “Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de su contenido”, en *Demografía y Economía*, vol. 15, núm. 2 (46).

Arteaga, C. (2007) «Pobreza y estrategias familiares. Debates y reflexiones», *Revista MAD*, Facultad de Ciencias Sociales, Santiago de Chile.

Arteaga, C. y Pérez, S. (2011), “Experiencias de vulnerabilidad: de las estrategias a las

tácticas subjetivas”, en Revista Universum, Vol. 26 N° 2, pp. 67-81.

Arzola, M. y Castro, R. (2009). Determinantes de la movilidad de la pobreza en Chile (1996-2006). Universidad Diego Portales. En: El arte de clasificar a los chilenos: Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile (p. 61-82). Santiago de Chile: Ediciones Diego Portales

Arzola, M. y Larraín, C. (2019). Hacia una definición y caracterización de la clase media en Chile. Libertad y Desarrollo: Serie Informe Social. Santiago de Chile.

Atria, R. (2004). Estructura ocupacional, estructura y clases sociales. En SERIE Políticas Sociales N° 96. Santiago, Chile: CEPAL

Banco Central de Chile. (2021). Informe de Política Monetaria marzo 2021

Banco Mundial (2020). Informe Anual 2020. Washington DC.

Banco Mundial (2021). The Gradual Rise and Rapid Decline of the Middle Class in Latin America and the Caribbean. Washington DC.

Balbontín, I. (2007). Actuales orientaciones políticas de las capas medias en Chile. Ciencias Sociales Online, 4(3).

Babarino, N., Bocero, S., Prandin, G., Rosenthal, C. (s/f). “Estrategias de sobrevivencia, racionalidad y reproducción social”. Disponible en: <http://observatoriogeograficoamericalatina.org.mx/egal6/Geografiasocioeconomica/Geografiaeconomica/427.pdf>

Barozet E.; Contreras D; Espinoza V.; Gayo M.; Méndez M. (2021). “Clases medias en tiempos de crisis: vulnerabilidad persistente, desafíos para la cohesión y un nuevo pacto social en Chile”. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago, Chile.

Barozet, E.; Espinoza, V. (2008). ¿De qué hablamos cuando decimos clase media? Perspectivas sobre el caso chileno. Expansiva UDP. Santiago, Chile.

Barozet, E., & Fierro, J. (2011). Clase media en Chile, 1990-2011: algunas implicancias sociales y políticas. Konrad-Adenauer-Stiftung, Santiago de Chile.

Becker, Gary (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. New York: Columbia University Press.

Bersotti, C. (1981) “La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias”, en *Demografía y Economía*, vol. 15, núm. 2 (46).

Blejer, J. (1977). *Clase y Estratificación Social*. México: Edicol.

Boado, M.; Solís, P. (2016). *Y sin embargo, se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Centro de estudios Espinosa Yglesias, México

Bourdieu, P. (1990). *El sentido práctico*, siglo XXI, Buenos Aires.

_____ (2006). “La distinción: criterios y bases sociales del gusto”. Madrid, Taurus.

Busso, G. (2001). *Vulnerabilidad social: nociones e implicaciones de políticas para Latinoamérica a inicios del siglo xxi*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de Naciones Unidas.

_____ (2002). “Vulnerabilidad sociodemográfica en Nicaragua: un desafío para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza”. Serie Población y Desarrollo N° 29 CEPAL. Santiago de Chile.

Canales Cerón, M. (2006). *Metodologías de investigación social. Introducción a los oficios*. Santiago de Chile: LOM

Caputo, O. (2001). *Crisis asiática y economía chilena en la globalización*. Centro de estudios Miguel Enríquez. Santiago de Chile.

Castillo, M. (2016). *Fronteras simbólicas y clases medias. Movilidad social en Chile. Perfiles latinoamericanos*. FLACSO, México.

CELADE (2003). *Manual Redatam+SP Process*. CEPAL, Naciones Unidas.

Chauvel, L. (2006). *Tolérance et résistance aux inégalités*. En H. Lagrange, *L'épreuve des inégalités*. París: PUF.

CEPAL. (2000). *Panorama social 1999-2000*. Santiago: Naciones Unidas.

_____ (2003). Promoviendo el ahorro de los grupos de menores ingresos: Experiencias latinoamericanas. Santiago: Naciones Unidas.

_____ (2019). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2019 (LC/PUB.2019/25-P). Santiago.

_____ (2020). Proyecciones económicas para América Latina y el Caribe. Santiago.

_____ (2021). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2020 (LC/PUB.2020/17-P/Rev.1). Santiago.

Cornia, Giovanni (1987), “Ajuste a nivel familiar: Potencial y limitaciones de las estrategias de supervivencia”, en Montoya, J. (2017). Los hogares en la crisis: Trabajo y condiciones de vida en México, 2008-2010. CEPAL, México.

Daher A., Moreno D. (2016) Crisis financieras y sustentabilidad socioeconómica subnacional. Lecturas de Economía. Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.

Dalle, P. (2012). Cambios recientes en la estratificación social en Argentina (2003-2011). Inflexiones y dinámicas emergentes de movilidad social. Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Argentina.

De la Fuente, I.; Sánchez, E. (2015). Los procesos de la movilidad social descendente: Clases medias y Sinhogarismo. Universidad Complutense de Madrid.

Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. Investigación en Educación Médica, 2(7), 162-167.

DIPRES (2022). COVID-19: Evolución, efectos y políticas adoptadas en Chile y el mundo. Ministerio de Hacienda. Santiago, Chile.

Douglas, M. (1973). *Pureza y peligro. Un análisis de los conceptos de contaminación y tabú*. Ciudad de México: Siglo XXI

ELSOC (2019). Estudio longitudinal social de Chile. COES. Santiago, Chile.

Espinoza, V. (2006). La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Oportunidades y

desigualdad social. *Revista de Sociología*, 20, 131-146.

Espinoza, V., Barozet, E., & Méndez, M. (2013). Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: el caso de Chile

Espinoza, V. y J. Núñez (2014), “Movilidad ocupacional en Chile 2001-2009. ¿Desigualdad de ingresos con igualdad de oportunidades?”, *Revista Internacional De Sociología*, 72(1), 57-82.

Fazio, Hugo (1998). El “tigre” chileno y la crisis de los “dragones” asiáticos. Santiago de Chile: Lom Ed.

Filgueira, C.; Kaztman, R. (1998). Una mirada crítica al “Assets-Vulnerability Approach”-Orígenes, aplicaciones y posibles innovaciones. CEPAL

Filgueira, C. (2001). Estructura de Oportunidades y Vulnerabilidad Social. Aproximaciones conceptuales recientes. Seminario Internacional Las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe, Santiago.

FMI. (2020). *World Economic Outlook 2020: A Crisis Like No Other, An Uncertain Recovery*. Fondo Monetario Internacional

Franco, R., León, A. y Atria, R. (Eds.) (2007) *Estratificación y movilidad social en América Latina*. Santiago de Chile: Lom Ed. –CEPAL-GTZ.

French-Davis R. (2003). *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad: Tres décadas de política económica en Chile*. CEPAL.

Garrido, L.; Gil, E. (1993). El concepto de estrategias familiares en Luisa Medina Garrido y Enrique Gil Calvo (eds.) *Estrategias familiares*, Editorial Alianza, Madrid.

Glaser, B. y Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. Aldine. Chicago.

Golonevsky, L. (2007). Vulnerabilidad social: Una propuesta para su medición en Argentina. *Revista de economía y estadística*. U. de Córdoba. Argentina.

González, A. (2010). *Pobreza y vulnerabilidad social. Análisis de metodologías de medición*. U. de Chile. Santiago.

González de la Rocha, M. (2008). “Vulnerabilidad y activos de los hogares: el Programa Progres-Oportunidades en ciudades pequeñas”. En Método científico y política social. A propósito de las evaluaciones cualitativas de programas sociales, compilado por Fernando Cortés, Agustín Escobar y Mercedes González de la Rocha, 129-203. México: El Colegio de México.

González de la Rocha, M., y Escobar, A. (2006). Familia, trabajo y sociedad: el caso de México. En E. De la Garza (Coord.), Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques. (pp. 243-276), México: UAM.

Ibrahim, N., & Edgley, A. (2015). Embedding Researcher’s Reflexive Accounts within the Analysis of a Semi-Structured Qualitative Interview [Incorporación de la Perspectiva Reflexiva del Investigador Dentro del Análisis de una Entrevista Semi-Estructurada]. The Qualitative Report, 20(10), 1671-1681.

Instituto Nacional de Estadísticas (INE) (2016). Jefatura de hogar: Usos del concepto, historia, críticas y expresión en los indicadores. Departamento de estudios sociales. Santiago, Chile.

IPSOS (2020). ¿Cómo se vive la cuarentena en regiones? Encuesta IPSOS-ESPACIO PUBLICO. Santiago, Chile.

Kaztman, R. (2000). Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. 5° Taller MECOVI, México.

Lampis, A. (2010). “¿Qué ha pasado con la vulnerabilidad social en Colombia?” Conectar Libertades Instrumentales y Fundamentales 19: 229-261.

Lamont, M. & Molnar, V. 2002. “The study of boundaries in the Social Sciences”. Annual Review of Sociology, 28, pp.167-195.

León, A., Martínez, J. (2001): «La estratificación social chilena hacia fines del siglo xx». En www.cepal.cl

Londoño, J. (2011). Movilidad social, preferencias redistributivas y felicidad en Colombia. Revista Desarrollo y Sociedad. U. de los Andes. Santiago, Chile.

Lopez-Calva, L. y E. Ortiz-Juarez (2011), *A Vulnerability Approach to the Definition of The Middle Class*. Washington: World Bank.

López, C. (2019). *Expectativas de movilidad social en hogares bajo la línea de la pobreza en la comuna de El Bosque: Un estudio cualitativo a participantes de programa familias*. U. Academia de humanismo cristiano. Santiago, Chile.

Lozano, J. (1998). *Análisis del discurso. Hacia una semiótica en la interacción textual*. Madrid, Catedra.

Martuccelli, D. (2013). *Sociologías de la modernidad. Itinerario del siglo XX*. LOM Ediciones. Santiago de Chile.

Meert, R. (2000). *Rural community and the importance of reciprocal survival strategies*. *Sociologías rurales*, Vol. 40.

Meléndez J, Córdoba A, Gimeno A. y Cerviño C. (2004) *Divergencias en la Percepción de la Funcionalidad Familiar entre Padres, Madres e Hijos Adolescentes*. *Revista Latinoamericana de Psicología*. Vol. 36. 459-470.

Méndez, M., Gayo, M. (2007). *El perfil de un debate: movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas*. En *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo* (pp. 121-154). Santiago de Chile: LOM Ediciones.

Méndez, M. (2008). *Clases medias y ética de la autenticidad. Tensiones en torno al sentido de pertenencia*. Disponible en: http://encuesta.udp.cl/descargas/publicaciones/2008/Chile%202008%20Percepciones%20y%20Actitudes%20Sociales/08_Mendez.2008.Clases%20Medias%20y%20Etica%20de%20la%20Autenticidad.pdf

Microdatos (2021), “Encuesta de Ocupación y Desocupación (EOD)”. Santiago: Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile

MINEDUC (2023). *Apuntes*. Centro de estudios Mineduc (CEM). Santiago, Chile.

MIDEPLAN (2003). *Activos, vulnerabilidad y dinámica de la pobreza*. Encuesta Panel

1996-2001. Santiago, Chile.

Moguel, R.; Moreno, S. (2005). Estrategias sociales: De la sobrevivencia a la contingencia.

Montt, G.; Ordoñez, F.; Silva, L.; Velasco, J. (2020). Chile, impacto de la COVID-19 sobre los mercados de trabajo y la generación de ingresos. Nota técnica OIT. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo.

Mora y Araujo, M. (2010). Vulnerabilidad de las clases medias en América Latina. Competitividad individual y posición social en Clases medias y desarrollo en América Latina. Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago, Chile.

Moser, C. (1996). Situaciones críticas. Reacción de los hogares de cuatro comunidades urbanas pobres ante la vulnerabilidad y la pobreza. Serie de estudios y monografías sobre el desarrollo ecológicamente sostenible, Banco Mundial, Washington, DC.

_____ (1998). Reassessing urban poverty reduction strategies: the asset vulnerability framework, en World Development Vol 26, No 1, World Bank, Washington DC.

_____ (2006). Asset-based Approaches to Poverty Reduction in a Globalized Context, Working Paper No 01, The Brookings Institution, Washington DC.

OCDE (2018). ¿Un ascensor social roto? Como promover la movilidad social. Santiago, Chile.

OIT. (2020). COVID-19: Public employment services and labour market policy responses. Genève: Policy Brief

Olmedo, A; Santa Cruz, E. (2011). Las familias de clase media y la elección de centro: el orden instrumental como condición necesaria pero no suficiente. Revista Profesorado: Universidad de Granada. España.

Ortiz, N., Diaz, C. (2018). Una mirada a la vulnerabilidad social de las familias. U. Nacional Autónoma de México. Ciudad de México.

Oswald, U. (1991) “¿Qué es sobrevivir”, en Estrategias de sobrevivencia en la Ciudad de México, CRIM/UNAM.

Padilla, E., Fajardo, C., Gutiérrez, A., Palma, D. et al (2007). Estrategias de afrontamiento de crisis causadas por desempleo en familias con hijos adolescentes en Bogotá. *Acta Colombiana de Psicología*.

Palomar, J. Lanzagorta, N. (2005) Pobreza, Recursos Psicológicos y Movilidad Social. *Revista Latinoamericana de Psicología*. Vol. 37. 9-45.

Pérez, S., Ruiz, S., Arteaga, C, «Avances en la conceptualización de las tácticas de enfrentamiento de situaciones de riesgo en familias vulnerables», Cuadernos de Trabajo, Programa Domeyko de la Vicerrectoría de Investigación y Desarrollo, Universidad de Chile, Santiago, 2008.

Piñuel, J. (2002). Epistemología, metodología y técnicas del análisis de contenido. *Estudios de Sociolingüística*, 1–41.

Portes, A. (1999). «Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la Sociología», En, *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Jorge Carpio e Irene Novacovsky (comps.), Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

PNUD (2005). Informe sobre desarrollo humano 2005. La cooperación internacional ante una encrucijada: Ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual. Ediciones Mundi-Prensa. New York, Estados Unidos.

Quitral, M. (2012). Estado, mercado y sociedad en el Chile de los noventa: ¿La herencia de un "modelo de modernización" autoritario? *Atenea (Concepción)*, (506), 97-119. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-04622012000200007>

Rasse, A., Salcedo, R., Pardo, J. (2013). Transformaciones económicas y socioculturales ¿Cómo segmentar a los chilenos hoy? en *El arte de clasificar a los chilenos: Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile*. U. Diego Portales. Santiago, Chile.

Rivera, H. (2016). Procesos de movilidad social de los profesionales de estratos socioeconómicos medios de la Región Metropolitana de Santiago de Chile. Un estudio desde la dimensión del reconocimiento socio-laboral. *Trabajo y sociedad*. Santiago del Estero, Argentina.

Rodríguez, J. (2001) Vulnerabilidad y grupos vulnerables: un marco de referencia

conceptual mirando a los jóvenes. Serie Población y Desarrollo, N° 17, CEPAL, Santiago

Ruiz, C; Boccardo, G. (2015). Los chilenos bajo el neoliberalismo. Clases y conflicto social. Fundación Nodo XXI. Santiago, Chile

Sánchez Salcedo, J. (2007). Gente bien, gente decente: Fronteras simbólicas, procesos de identificación y diferenciación de profesionales pertenecientes a las clases medias en Cali. Revista Científica Guillermo de Ockham, 5(1), 85-100.

Sapelli, C. (2014). Desigualdad, movilidad, pobreza: Necesidad de una política social diferente. En Estudios Públicos N° 134. CEP. Pp. 59-84.

SEREMI (2019). Región Metropolitana de Santiago. Índice de prioridad social de comunas 2019. Seremi de Desarrollo Social y Familia Metropolitana. Santiago, Chile.

Strauss, A. y Corbin, J. (2002), Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada, Medellín, Editorial Universidad de Antioquia

Taylor, J., & Bogdan, R. (1987). Introducción a los métodos cualitativos de investigación. Barcelona: Paidós.

Tilly, Charles (1999). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.

Tinto Arandes, J. A. (2013). El análisis de contenido como herramienta de utilidad para la realización de una investigación descriptiva. Un ejemplo de aplicación práctica utilizado para conocer las investigaciones realizadas sobre la imagen de marca de España y el efecto país de origen. Provincia, (29), 135-173.

Torche, F. (2004). Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in a Comparative Perspective. Ph.D. Dissertation. Columbia University

Torche, F., Worldmad, G. (2007). “Chile, entre la adscripción y el logro”, en R. Franco, A. León, A. y R. Atria, Estratificación y movilidad social en América Latina, Lom Ed.-cepal-gtz, Santiago de Chile

Tuirán, R. (2001). Estructura familiar y trayectorias de vida en México. En Gomes, C. (Comp.), Procesos sociales, población y familia. Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre la vida doméstica. México: FLACSO, Porrúa.

Undurraga, R., Simburger, E. & Mora, C. (2021). Desborde y desazón versus flexibilidad y concentración: Teletrabajo académico y género en tiempos de pandemia. Polis Revista Latinoamericana.

Uriarte, Juan de Dios. 2013. "La perspectiva comunitaria de la resiliencia." Psicología Política 47:7-18

Usman, D. J., Yaacob, N., & Rahman, A. A. (2015). Lack of Consumer Awareness: A Major Challenge for Electricity Consumer Protection in Nigeria [Falta de Precaución en el Consumidor: Un Reto Mayor para la Protección al Consumidor de Electricidad en Nigeria]. Asian Social Science, 11(24), 240-251

Valdivia, V., Álvarez, R., & Pinto, J. (2006). Su revolución contra nuestra revolución, tomo 1. Santiago: LOM

Vélez, R. et. al (2015). Movilidad social en México: Hallazgos y pendientes. Centro de estudios Espinosa Yglesias, México.

Weber, M. (1969). Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva. Fondo de cultura económica. México

Wormald, G. y F. Torche (2004), "Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro". Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago: Publicación de las Naciones Unidas.

Yáñez, L. (2016). La acción de clase como moral vivida: Proyectos de vida de clase media y obrera en grandes ciudades chilenas. Universidad de Chile: Santiago.

9. Anexos

Anexo 1: Entrevista

1) Pauta de preguntas:

- 1.1) Pensando desde el año 2019 antes de la pandemia COVID-19 hasta ahora ¿Qué tan afectada se vio su calidad de vida como familia socioeconómicamente producto de la crisis sanitaria? ¿Por qué?
- 1.2) ¿Cómo experimentaron estos últimos años? ¿Cómo se sintieron anímica y emocionalmente?
- 1.3) ¿Tuvieron planes y expectativas que se hayan visto frustradas producto de la pandemia?
- 1.4) ¿Qué estrategias debieron adoptar como familia para hacer frente a esta situación y como afecto a su estilo de vida?
- 1.5) ¿Estos cambios se mantienen hasta el día de hoy?
- 1.6) ¿Recibieron apoyo socioeconómico de alguna institución social o del gobierno?
- 1.7) ¿Recibieron apoyo socioeconómico de algún amigo, cercano o familiar?
- 1.8) ¿Hubo algún elemento, a parte del contexto sanitario, que les haya dificultado o impedido salir adelante frente a la crisis socioeconómica?
- 1.9) En base a tu percepción ¿Crees que tu estatus social y el de tu familia se vio deteriorado producto de la crisis sanitaria?
- 1.10) ¿Tuviste algún cambio en tus orientaciones normativas, valores, actitudes habituales producto de la pandemia?
- 1.11) Haciendo un recuento desde el inicio de la pandemia hasta ahora ¿Hubieses hecho algo diferente para enfrentar el evento en aquel momento?
- 1.12) ¿Qué expectativas tienen en el futuro próximo con respecto a la situación socioeconómica y al estilo de vida de tu familia?

Anexo 2: Caracterización socioeconómica

Caracterización del informante

Nombre:

Comuna:

Ocupación:

Edad:

Nivel educacional:

- 1) ¿Cuál era su rango de ingresos del hogar antes de la crisis sanitaria COVID-19?
Rango de ingresos promedio mensual el año 2019. Puede indicar un número exacto o un rango de ingresos
- 2) ¿Cuánto llegaron a disminuir sus ingresos en el contexto de la crisis sanitaria COVID-19 en los años 2020-2021? *Puede indicar un número exacto o un rango de ingresos*
- 3) ¿Cuánto tiempo su hogar estuvo bajo estas condiciones?
- 4) ¿Qué bonos, beneficios y/o transferencias del estado o de instituciones financieras recibió en este periodo?
- 5) Actualmente ¿Pudo recuperar su estabilidad económica prepandemia (Año 2019)?

Anexo 3: Consentimiento informado

Consentimiento informado

Yo declaro que he decidido participar y colaborar con la investigación titulada “Estratos sociales vulnerables y sus estrategias de enfrentamiento a la crisis COVID-19” en el marco de un trabajo de tesis para la carrera de sociología de la Universidad de Chile.

Entiendo que este estudio busca conocer las experiencias de aquellas familias de clase media baja que se vieron afectados por la pandemia COVID-19 y sé que mi participación consistirá en responder una entrevista que demorará alrededor de 30 minutos.

Junto a esto, estoy en plena conciencia de que la entrevista será grabada, no seré retribuida/o económicamente y que mis datos y la información que entregue no será distribuida irresponsablemente y sin mi consentimiento, además de que puedo negar mi participación o retirarme en cualquier etapa de la investigación, sin ser esto perjudicial para mí.

En base a lo anterior, acepto voluntariamente participar en este estudio y he recibido una copia del presente documento.

Firma:

Fecha: