

Potencialidades y oportunidades:
Un Enfoque Global de la Pobreza y de Superación
Fundación para la Superación de la Pobreza



FUNDACIÓN PARA
LA SUPERACIÓN
DE LA POBREZA

POTENCIALIDADES Y OPORTUNIDADES:

**UN ENFOQUE GLOBAL DE LA
POBREZA Y DE SUPERACIÓN**

Fundación para la Superación de la Pobreza

1999

INDICE

PRESENTACIÓN

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCION

Indicadores y Factores Subyacentes de la Pobreza

CAPITULO 1

La Encuesta: Metodología y Resultados

CAPITULO 2

Dimensión Económica de la Pobreza

CAPITULO 3

Oportunidades para la Pobreza: el Capital Social

CAPITULO 4

Dimensión Psicológica de la Pobreza

CAPITULO 5

Perfil de la Pobreza sobre la base de los Capitales Económicos y Social

CAPITULO 6

Mejorando el Ingreso para Medir la Pobreza

CAPITULO 7

Conclusiones

Presentación

Las historias de vida de las personas que viven en condiciones de pobreza, refieren a múltiples dimensiones de ella, poniendo en evidencia -como toda realidad humana- que la pobreza es un fenómeno complejo¹.

Sin embargo, lo que podría parecer del todo evidente, no siempre es así. Si bien, el ingreso exiguo o la falta del mismo es expresión de pobreza y, por lo mismo, los ingresos constituyen un indicador relevante para las mediciones que se realizan en este ámbito; *este dato resulta sólo expresivo, pero no necesariamente comprensivo de la globalidad de la pobreza.*

Normalmente en la comprensión del fenómeno, reducimos la pobreza a un porcentaje estadístico, que se sitúa con relación a una determinada *línea de pobreza*. Nuestra mirada, entonces, toma el cariz de las cifras de ingresos de esos hogares y poco sabemos de sus otros capitales o recursos, para enfrentar sus condiciones de vida. Ciertamente ello es expresión de la concepción o definición de pobreza que nos hayamos dado. Si la pobreza es sólo carencias materiales, el ingreso será un indicador suficiente. Pero, si queremos abordar también aspectos más cualitativos requeriremos otros instrumentos, que nos permitan conocer de la disposición subjetivas de las personas para acceder a nuevas oportunidades o saber cuáles son las redes sociales que generan los propios pobres, entre otros temas relevantes.

Con todo, es necesario mantener la medición del ingreso como una de las medidas principales para conocer la realidad de la pobreza, toda vez que es una variable utilizada universalmente. A ello, lo que se propone es, más bien, ampliar la mirada acorde a la complejidad, a los matices y a los procesos que están ocultos, y que obligan adentrarse algo más allá que su superficie.

A este propósito, la Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza, convocó a un grupo de especialistas, para realizar un estudio (1996), sobre las oportunidades y disponibilidades que sitúa a las personas como protagonistas de los esfuerzos de superación de su actual condición de pobreza, considerando para ello los factores económicos, socioculturales y sicosociales de que disponen.

Agradecemos al Departamento de Economía de la Universidad de Chile, y especialmente a los profesionales que, con su participación en este estudio, contribuyen a ampliar nuestra mirada y nos permiten acceder a una visión más comprensiva del mundo de los pobres. Asimismo, agradecemos al Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), su contribución para la publicación de este estudio.

Con esta publicación, esperamos se pueda generar un debate que enriquezca nuestra mirada sobre la realidad de la pobreza y que -más allá del diálogo académico que el mismo pueda generar- permita ampliar las oportunidades para quienes viven cotidianamente en condiciones de pobreza.

Alberto Etchegaray Aubry.
Presidente

Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza
Enero, 1999.

¹ Cfr. "La Pobreza en Chile: un desafío de equidad e integración Nacional", CNSP, 1996.

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio tiene como objetivo central identificar los factores económicos, socio culturales y psicosociales que conforman el sustrato de la pobreza para proveer así indicadores más comprehensivos de esta condición que los hoy día vigentes. La perspectiva del estudio es un enfoque de oportunidades y disponibilidades que sitúa a los pobres como agentes activos en la superación del problema.

Capítulo 1:

La Encuesta: Metodología y Resultados

- 1.1 La base empírica del estudio es una encuesta realizada a un conjunto de hogares de la región metropolitana urbana durante el mes de noviembre de 1996. Allí se aplicó a un conjunto de 625 hogares, preferentemente pobres, un cuestionario conteniendo tres módulos: económico, socio-cultural y psico-social. Además, el primero de esos módulos se aplicó a otros 600 hogares que permiten obtener una muestra representativa de la población del área metropolitana necesaria para el cálculo de medidas como la tasa de pobreza y de desocupación de la región. Los hogares entrevistados corresponden a una submuestra de aquellos encuestados por la Encuesta Casen 1994, lo cual permite realizar un análisis de movilidad social.
- 1.2 Para clasificar a los hogares se utilizó una línea de pobreza de \$40.000. este valor es un 16% más alto que la línea oficial y posibilita cubrir a los hogares que se sitúan en las inmediaciones de la definición de pobreza. Como resultado del procedimiento se identificaron tres grupos de importancia: los hogares pobres (bajo la línea de pobreza en 1996), los hogares emergentes (pobres en 1994, no pobres en 1996), y los hogares medios (sobre la línea de pobreza en ambos años, residen en comunas de ingresos medios y bajos).
- 1.3 De acuerdo a los resultados de la encuesta, los hogares pobres tienen un mayor número de integrantes que los hogares medios y emergentes, a la vez que poseen una mayor proporción relativa de mujeres. Pero la principal característica demográfica que distingue a los hogares pobres es su juventud: la proporción de niños duplica a la existencia en hogares de ingresos medios.

Capítulo 2:

Dimensión económica de la Pobreza

- 2.1 El principal recurso económico de las personas de menores ingresos es su fuerza de trabajo. Por tal razón la pobreza está esencialmente asociada a factores tales como baja productividad laboral, dificultades para movilizar la fuerza de trabajo, precariedad en las fuentes de empleo y una elevada tasa de dependencia respecto de las personas que están laboralmente activas en el hogar.
- 2.2 La tasa de participación laboral de los grupos pobres es significativamente más baja que la de los grupos medios y emergente. La razón para tal resultado radica en la menor participación de la mujer pobre en el mercado de trabajo.
- 2.3 La tasa de desocupación de los grupos pobres supera con creces a aquellas que presentan los hogares medios y emergentes. Para todos los grupos de hogares la tasa de desocupación de la mujer excede a la de los hombres.
- 2.4 El nivel de ingreso que perciben los trabajadores pertenecientes a los grupos pobres es bastante bajo en relación a aquellos de hogares emergentes y medios. Los ingresos que provienen de la actividad independiente (cuenta propia) están por encima del ingreso asalariado en el caso de los hogares medios y emergentes; en cambio para los hogares pobres dicho orden se revierte. Ello sugiere que el trabajo por cuenta propia representa una elección en el primer caso (se elige cuando es más conveniente que la opción asalariada) y una opción obligada en el segundo.
- 2.5 La brecha entre los ingresos laborales que exhiben los trabajadores de los distintos grupos de hogares se explica en parte importante por diferencia en la dotación de capital humano, medida por los años de escolaridad y de experiencia laboral. En cambio, no se observan diferencias salariales que pueden ser atribuibles a trabajar en distintos sectores u ocupaciones económicas, salvo una brecha menor explicada por el grado de formalidad de la empresa. Tampoco existen diferencias sustantivas en el salario por hora que ganan hombres y mujeres. Estos resultados no sustentan la hipótesis de falta de oportunidades en el mercado laboral.
- 2.6 La tasa de dependencia, definida como el número de personas que dependen de cada ocupado, es casi tres veces más alta en los hogares pobres que en los hogares medios y emergentes.
- 2.7 De esta manera, la condición de pobreza económica es explicada por la suma de los factores anteriores: baja participación laboral de la mujer, alta tasa de desocupación, baja productividad de quienes trabajan y una alta tasa de dependencia respecto de estas personas.
- 2.8 Respecto a todas estas variables el grupo de hogares emergentes se comporta en forma similar a los hogares de ingresos medios. Por tanto, el tránsito de la pobreza a la no pobreza cruza críticamente por la variable laboral y sus factores asociados.

- 2.9 Un porcentaje significativo de mujeres de los grupos pobres, y que están fuera de la fuerza de trabajo, manifiesta deseos de trabajar. Sin embargo, las más de las veces el salario esperado por este segmento supera con creces aquel que el mercado puede validar. Nuevamente, tal situación no puede ser catalogada como falta de oportunidades laborales.
- 2.10 El grupo de trabajadores de los hogares pobres muestra una fuerte disposición al trabajo. Adicional a las 53 horas semanales que ya trabajan en promedio, un 40% manifiesta deseos de trabajar otras 12 horas semanales como promedio.
- 2.11 Alrededor del 60% de los trabajadores de los grupos pobres expresa satisfacción respecto de sus actuales condiciones de trabajo, salvo en el ítem remuneraciones donde tal aprobación cae al 16%. Si bien el 60% está por debajo del nivel de satisfacción que expresan los grupos medios y emergentes, constituye de todas maneras una muestra sorprendentemente positiva de valoración del trabajo por parte de quienes acceden a los empleos más precarios (del resto, un 20% está poco satisfecho y el otro 20% insatisfecho).
- 2.12 Las características de la vivienda de los grupos pobres y emergentes, en cuanto a número de habitaciones y acceso a servicios de utilidad pública, están por debajo de las que presenta el grupo medio. La similitud que respecto de esta variable presentan los grupos pobres y emergentes refuerza la condición de estos últimos como recipientes sólo recientes de mayores ingresos.
- 2.13 La tenencia de activos como TV, refrigerador, teléfono y otros, refleja un proceso piramidal que se extiende desde los grupos de mayores ingresos hacia los niveles más bajos, lo cual ha experimentado un fuerte incremento en los últimos años como respuesta al crecimiento en los ingresos y profundización de la oferta de crédito.
- 2.14 Los hogares pobres presentan una condición financiera que puede ser caracterizada como vulnerable. Menos de la cuarta parte de estos hogares mantiene algún ahorro. Casi la mitad posee algún tipo de deuda y, entre estos, la mayoría ha experimentado problemas en el cumplimiento de pagos.
- 2.15 Donde se detecta una significativa falta de oportunidades es en el área de la educación, lo cual refuerza el círculo de la pobreza y de la desigualdad. En efecto, la educación constituye la principal vía de adquisición de capital humano de manera que los bajos ingresos de los hogares actualmente pobres se originan en la baja productividad laboral de quienes poseen insuficiente capital humano. A su vez, los niños de los hogares pobres están obteniendo logros educativos (pruebas Simce) significativamente inferiores respecto de los estudiantes que proceden de hogares de ingresos medios

Capítulo 3:

Oportunidades para la pobreza: el capital social

- 3.1 La definición de pobreza no se puede separar del concepto de exclusión. Desde un punto de vista dinámico, la pobreza consiste en un debilitamiento de los lazos que une al individuo con la sociedad; estas redes sociales son las que le hacen pertenecer al sistema social y mantener una identidad con este. De esta forma, muchos pobres no pueden aprovechar las oportunidades que la sociedad ofrece teóricamente a todos los individuos.
- 3.2 El término *capital social* se refiere al conjunto de elementos que permiten el acceso a las citadas oportunidades. La integración, en tanto superación de la exclusión, se manifiesta como creación o reconstitución de vínculos entre la persona y la sociedad. En el módulo sociológico de la encuesta se distinguen cuatro tipos de recursos asociados con el capital social: las redes sociales de apoyo u organizaciones, la distancia social, la eficiencia normativa y la identidad colectiva.
- 3.3 El tamaño y composición que presentan las redes sociales de los grupos más pobres expresan la marginación social en que estos se encuentran. En contraste con las capas medias, los grupos pobres muestran una menor capacidad para movilizar apoyo social y también un menor alcance de sus redes sociales, las cuales llegan solo a círculos de relaciones cercanas inscritas en el ámbito de lo familiar. De lo anterior se desprende la importancia de la familia en tanto fuente de compañía, socialización y solidaridad. Sin embargo, cabe hacer notar que la familia no es el mecanismo más adecuado para la movilidad social de este grupo.
- 3.4 La población encuestada muestra altos niveles de asociatividad ya sea en organizaciones culturales como vecinales, que revelan la extensión de los lazos de sociabilidad más allá de la familia inmediata. A nivel general puede afirmarse que las organizaciones comunitarias y vecinales aparecen como la forma de asociación más característica de la población encuestada, las cuales deben ser por tanto tomadas en cuenta cuando se diseñan políticas de participación. Puede plantearse la hipótesis que en muchos casos corresponden a la fuente principal de contactos alejados del círculo familiar. Aún cuando constituya un recurso social, la participación en organizaciones no aparece asociada con claridad con el status socio-económico de los respondentes.
- 3.5 La carencia de redes sociales aptas para proveer movilidad social se encuentra ligada de manera cercana a las expectativas en cuanto a que agentes externos ejerzan influencia en la mejoría de las condiciones de vida de los grupos pobres. Los más pobres así como los hogares que están superando la pobreza coinciden en su evaluación de la municipalidad como el agente de mayor influencia en el cambio de sus condiciones de vida.
- 3.6 Los grupos pobres tienen la percepción de vivir en un ambiente más inseguro que las capas medias. No hay evidencia de una desintegración valórica radical pero las normas que regulan la vida cotidiana entre los pobres parecen ser poco eficientes para mantener el orden social, por lo que los pobres deben invertir mucho esfuerzo para arreglárselas en un medio ambiente hostil.

- 3.7 Los resultados de la encuesta tienden a mostrar la presencia de rasgos culturales de tipo marginal tanto entre los grupos pobres como en otros estratos de ingreso. También se aprecia que muy pocos pobres se ubican claramente en la cultura de la integración. La mayor parte de los entrevistados emiten mensajes ambiguos que combinan elementos de marginalidad e integración.
- 3.8 La percepción de los pobres es que sus barrios, el entorno inmediato en que llevan adelante su vida cotidiana, no les ofrecen seguridad apropiada. En efecto, un 70% de los pobres contra 49% de las capas medias consideran que sus barrios son ambientes inseguros. Las percepciones de desorden en el entorno son mayores entre las mujeres que entre los hombres. La percepción de desorden puede interpretarse como una erosión del sentido de comunidad que produce una reclusión del sentido colectivo hacia pequeños círculos, de los cuales el mejor ejemplo es la familia.
- 3.9 Se aprecian tres principios de identificación social equivalentes en su peso: económico, comunitario e individual. Los cortes de la población en términos de su identidad social no parecen pasar por el status socioeconómico. Por contraste, hay diferencias marcadas entre hombres y mujeres. Entre los hombres es más frecuente la alusión a principios de identidad colectivos, mientras que en las mujeres las definiciones de identidad se basan en atributos individuales, positivos o negativos.

Capítulo 4:

Dimensión psicológica de la pobreza

- 4.1 La dimensión psicológica de la pobreza se relaciona con lo que usualmente se conoce como factores psicológicos individuales. Estos factores aluden a bienes no materiales, ya sean cognitivos, afectivos y de relación con otros, que influyen la manera en que los individuos se relacionan consigo mismo, con otros y con su entorno. Esta dimensión tiene que ver con la posibilidad de reconocer, acceder y apropiarse de oportunidades ofrecidas por la sociedad, así como de generar posibilidades de desarrollo personal y colectivo. En este estudio no se incluye directamente el potencial físico ni el potencial intelectual del individuo.
- 4.2 El concepto base en este contexto es el de *Recursos Psicológicos*, esto es, las potencialidades afectivas y cognitivas de las personas que les permiten desarrollarse y cambiar su vida. Así, a diferencia de otros estudios, en este se pone énfasis en las potencialidades y no en los problemas o patologías asociadas con la salud mental. El concepto de recursos psicológicos se inspira en el planteamiento de la "estructura vital" de Levinson.
- 4.3 En el abordaje de estas interrogantes se apunta a la autopercepción de si mismo y, en algunos casos, a la metapercepción, es decir, a la percepción que las personas suponen tienen otros acerca de ellos. En eso radica gran parte del interés del estudio, en la indagación acerca de los recursos que las propias personas ven en si mismas o en las percepciones de los recursos que creen que otras personas ven en ellas. Esto explica a demás la opción metodológica de trabajar con el autorreporte de las personas.
- 4.4 Los resultados muestran que en la gran mayoría de los chilenos pobres y de capas emergentes y medias existe una buena autoimagen y una alta valoración de si mismos.
- 4.5 Se autocalifican como excelentes, muy buenos o buenos trabajadores, siendo este aspecto el más destacado en relación consigo mismo. La mayoría de las respuestas se concentra en la alternativa excelente trabajador/a. Pero son las personas de capas medias seguidas de las de capas emergentes, las que mejor se autocalifican, lo cual podría estar determinado por la distinta valoración social que pueden tener el trabajo de esos grupos.
- 4.6 Los resultados obtenidos muestran que la mayoría de las personas pobres perciben que la relación que tienen las personas en su hogar es buena, muy buena o excelente. Menos personas pobres que de capas emergentes y medias califican tan altamente estas relaciones. Las diferencias entre estas últimas son leves.
- 4.7 En cuanto a la capacidad de superar problemas y persistir en el esfuerzo, todas las autocalificaciones son altas. Las diferencias entre pobres y capas medias en este caso son importantes. Las personas de capas emergentes se ubican mayoritariamente en las dos categorías superiores.
- 4.8 Los resultados obtenidos muestran que los pobres tienen una alta motivación de logro, lo cual contrasta con la creencia que son fatalistas y no

tienen energía ni empuje para cambiar su situación. Sin embargo llama la atención que son las personas emergentes las que mejor se autocalifican en los ítems que tienen que ver con la motivación de logro.

- 4.9 Las personas consideran que el esfuerzo personal es lo más importante en relación con la posibilidad de modificar el medio en que se vive y, por tanto, la propia vida. En segundo lugar aparecen las oportunidades y, por último, la suerte.
- 4.10 La mayoría de las personas encuestadas tienen esperanzas de mejoramiento de su vida a futuro. Los pobres son quienes más manifiestan esperanza; paradójicamente, entre ellos mismos están las personas que expresan mayor desesperanza.
- 4.11 Tanto las personas pobres como de capas emergentes y medias valoran altamente la importancia de tener un sentido o plan con el cual orientar sus vidas. Además, la gran mayoría declara tener en la realidad ese sentido o propósito, siendo los de capas medias los que se autocalifican más bajo en ese sentido.
- 4.12 En síntesis, se destaca que en general los chilenos pobres de la Región Metropolitana se perciben con importantes recursos psicológicos para enfrentar y mejorar sus condiciones de vida. Desde este punto de vista, estamos frente a un grupo con enormes recursos personales que se pueden actualizar en presencia de oportunidades.

Capítulo 5:

Perfil de la pobreza sobre la base de los capitales económico y social

- 5.1 Las variables del capital social y económico representan las dotaciones que los hogares poseen en ambas dimensiones para insertarse en la sociedad y generar los ingresos que permiten un adecuado nivel de vida. Por esta misma razón, la insuficiencia de estos capitales está vinculada a la condición de pobreza.
- 5.2 El análisis de la regresión identificó a un conjunto de variables relacionados con los capitales económico y social que resultan estadísticamente significativas como factores asociados a la pobreza. Entre ellas destacan el número de personas que trabajan en el hogar, la escolaridad del jefe y de la cónyuge, el número de menores de 14 años, la existencia de ahorros, la propiedad de la vivienda y la disponibilidad de activos de equipamiento del hogar. En el plano del capital social se identifican como relevantes variables como la composición de la red social, los nuevos contactos sociales, el orden en el entorno geográfico (barrio), la confianza en instituciones económicas y el acatamiento de normas culturales de integración social.
- 5.3 El análisis de regresión demostró que las variables del capital social son factores asociados con la condición pobre versus no pobre, después de controlar por el efecto de las variables económicas. De esta manera, el capital social es un factor a considerar en una visión comprensiva de la condición de pobreza.

Capítulo 6:

Mejorando el ingreso para medir la pobreza

- 6.1 La encuesta realizada posibilita realizar una primera aproximación a la modalidad de ingresos a que están sujetos los hogares en Chile. Los estudios y mediciones hasta hoy disponibles constituyen fotografías estáticas en el tiempo, que no proveen información sobre movilidad social o sobre el carácter temporal o estructural de la pobreza.
- 6.2 Los resultados muestran la presencia de una fuerte movilidad de ingresos para los hogares durante el período 1994 - 96. Los movimientos ocurren tanto en dirección ascendente como descendente, y a lo largo de toda la distribución de la variable.
- 6.3 Como caso particular de la situación descrita de movilidad se produce un flujo de hogares desde la condición de pobreza a no pobreza (hogares emergentes). Sin embargo, existe también un número significativo de hogares que transitan en la dirección contraria. Estos últimos no pudieron ser objeto de un análisis más detallado porque el diseño de la investigación esperaba un grado bastante menor de movilidad.
- 6.4 Un examen directo de los formularios físicos de las encuestas Casen 1994 y CNSP 1996 identificó las causas de la movilidad entre la condición de pobreza y no pobreza. Cuando se incrementa el ingreso per cápita las causas son de tres tipos: aumentos en el empleo, desde personas antes inactivas o desempleadas a ocupadas; cambios en la composición familiar, consistente en la entrada de una persona que percibe ingresos o a la salida de alguien que no recibe ingresos (aumentos en el ingreso per cápita); y aumentos en el ingreso que perciben quienes ya estaban ocupados. La movilidad descendente tiene como factores causales a los mismos tres tipos operando en dirección opuesta a la descrita.
- 6.5 El fuerte grado de movilidad de ingresos detectado modifica en forma importante la visión vigente sobre la pobreza, al menos para un porcentaje significativo de hogares del área metropolitana. También introduce la importancia de contar con mediciones que incorporen el factor de movilidad, entre las cuales destacan alternativas como el panel dinámico y las encuestas de seguimiento a poblaciones ya entrevistadas. Por su parte, la utilización de la variable gasto (consumo) en vez de ingreso permite aislar a los factores estructurales de aquellas de carácter más transitorios.
- 6.6 El estudio también exploró el tema de las escalas de equivalencia y economías de escala como alternativa al concepto de ingreso per cápita para evaluar cuantitativamente las necesidades de consumo de los hogares. La modificación efectuada reconoce que miembros del hogar de distintas edades poseen diferentes niveles de necesidades básicas, así como la existencia de gastos que no crecen linealmente con el número de integrantes del hogar.
- 6.7 El reemplazo del "cápita" por las escalas de equivalencia y economías de escala modifica la medida de pobreza en cuanto su nivel y perfil de las mismas. Por una parte, la medida de pobreza disminuye porque los niños pesan menos en la nueva medida que en la tradicional. Por otra parte, el

perfil de la pobreza experimenta variaciones que son de relevancia para efectos de la política pública dirigida a la superación de la condición de pobreza.

- 6.8 Por otra parte, la concepción de la pobreza como una medida de carencia absoluta de ingresos puede ser cuestionada porque desconoce el contexto social en el cual se refieren las personas. La percepción que ha sido detectada en diversos estudios sobre un estancamiento de la pobreza, contrasta drásticamente con las mediciones estadísticas que revelan una fuerte caída en el indicador. Tal contraste puede ser explicado por la diferencia entre el carácter absoluto de la medida estadística con relación a una percepción pública que también considera la desigualdad o distancia social como un elemento relevante de juicio.
- 6.9 La discrepancia entre medición estadística y percepción pública también puede ser explicada por el carácter discreto de la medición de la variable. Superar la línea de pobreza puede ser irrelevante si ello ha significado un aumento solo marginal del ingreso.
- 6.10 El carácter –absoluto y discreto- de la línea de pobreza posee sin embargo ciertas ventajas, puesto que provee un criterio claro y transparente para evaluar el desarrollo social. El problema surge cuando tal indicador se convierte en el único referente de los avances en equidad, lo cual conduce a juicios erróneos (y peligrosos) sobre el sistema social. La medición de la pobreza debe ser acompañada de indicadores de desigualdad que den cuenta de esa importante dimensión de la equidad. Así también, la línea de pobreza puede tener valores superiores e inferiores (franja) que reflejen en mejor forma el carácter continuo del tránsito de la pobreza a la no pobreza.

I N T R O D U C C I O N

INDICADORES Y FACTORES SUBYACENTES DE LA POBREZA

La Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza encargó un estudio sobre la medición de la pobreza a un equipo interdisciplinario². El objeto del estudio es proponer indicadores que entreguen una visión más comprensiva de la pobreza que la otorgada por las mediciones que se centran en la insuficiencia de ingresos. Estas reflejan la experiencia material más evidente de la pobreza, pero no dan cuenta de su diversidad, sus dimensiones psicosocial y socio-cultural, así como de las potencialidades que se encuentran en el mundo de los pobres.

No obstante lo anterior, se decidió mantener el ingreso como la variable principal para clasificar a los hogares entre pobres y no pobres. Ello puesto que después de todo el ingreso es la "expresión más evidente de la condición de pobreza". Considere al respecto que la línea de pobreza o nivel de ingreso que separa a los hogares entre pobres y no pobres asciende en 1996 alrededor de \$ 35.000 en términos per cápita. De esta manera, una familia compuesta por cuatro integrantes es clasificada como pobres si el ingreso que dispone el hogar está por debajo de \$ 140.000. aceptar el ingreso como criterio base para medir pobreza significa por tanto decir que una familia de cuatro personas que gane \$ 80.000 mensuales es pobre mientras que una que gana \$ 250.000 no lo es. ¿Sería creíble una medida de pobreza basada en un indicador distinto que el ingreso que llegase a la conclusión contraria, que la familia que gana \$ 80.000 no es pobre, o aquella que gana \$ 250.000 si lo es?

Aceptar el ingreso como variable base para medir pobreza no es inconsistente con postular diversas mejoras en la actual metodología de medición. Así por ejemplo, puede discutirse si la línea de pobreza relevante son los citados \$ 35.000 o es otra cifra; si el concepto de ingreso a utilizar no debiera tener una proyección de mayor plazo que el correspondiente al mes en que se realiza la medición; si el ingreso debe estar expresado en términos per cápita o si existe una mejor medida de estructura demográfica del hogar para cuantificar las necesidades de consumo.

Establecer la medida de pobreza en el ingreso como variable base es también la puerta de entrada para identificar los factores económicos, sociales y psico-sociales que constituyen el sustrato de la condición de pobreza. Son estas variables las que explican, entre otras cosas, por qué el nivel de ingresos de los pobres es bajo con respecto a los demás grupos poblacionales.

El trabajo aquí realizado tiene por tanto dos grandes objetivos. En primer término, identificar el conjunto de factores que explican la condición de pobreza, desde una perspectiva de oportunidades y disponibilidades orientada a su superación. Entre estos factores los capitales que las personas pueden tener en los planos económicos, sociales y psicosociales, así como las oportunidades propiamente tal que la sociedad ofrece a sus habitantes y que posibilitan su integración. El segundo

² El estudio fue encargado al Departamento de Economía de la Universidad de Chile. El coordinador del grupo es Osvaldo Larrañaga, Doctor en Economía. El equipo está formado por Consuelo Undurraga y Cecilia Avendaño, Doctores en Psicología, de la Escuela de Psicología de la Universidad Católica; Vicente Espinoza, Doctor en Sociología, consultor independiente; Dante Contreras (Doctor en Economía) y Andrés Rainieri (Doctor en Psicología Social) de la Facultad de Cs. Económicas y Administrativas de la U. De Chile. Como asesor especial del grupo actúa Aristides Torche.

objetivo del trabajo está referido a proponer indicadores de pobreza más adecuados que los actuales, entre los cuales destacan las mejoras metodológicas que pueden tener la propia variable de ingreso.

El documento se estructura en siete capítulos, aparte de esta introducción. El capítulo primero presenta los aspectos metodológicos del estudio, en particular aquellos relacionados con la encuesta que se levantó en el marco de la investigación. Los capítulos segundo a cuarto están referidos, respectivamente, a la perspectiva económica, sociológica y psico-social de la pobreza. El capítulo quinto explora algunas interdependencias entre estas variables que darían lugar a la visión más comprensiva de la pobreza. El capítulo sexto ofrece una discusión de temas asociados con mejoras en la medida de la pobreza basada en el indicador del ingreso. El capítulo final contiene las conclusiones del trabajo.

C A P I T U L O 1

LA ENCUESTA: METODOLOGÍA Y RESULTADOS

1.1. La Encuesta

Parte significativa del estudio estuvo basado en una encuesta realizada a una muestra de hogares de la Región Metropolitana. La encuesta consta de un módulo tradicional para medir los recursos económicos –ocupación e ingresos- de los hogares, a los cuales se adiciona un módulo de recursos socio-culturales y otro de recursos psicosociales.

La encuesta fue levantada por la Unidad de Encuestas del Departamento de Economía de la Universidad de Chile durante el segundo y tercer fin de semana de noviembre de 1996 fue dirigida a los jefes de hogares de la Región Metropolitana. El tamaño de la muestra utilizada fueron 625 hogares elegidos a través de un muestreo estratificado sobre hogares pobres y de capas medias. El objeto de estos últimos es servir como grupo de control; esto es, como fuente referencial o comparativa de los resultados del grupo de hogares bajo pobreza. Adicionalmente, se aplicó sólo el módulo de ocupación e ingresos a una muestra de otros 600 hogares, representativos del conjunto de la población de la Región Metropolitana, para efectos de calcular las medidas de pobreza que son relativas al conjunto de la población.

El muestreo según estratos es útil puesto que permite optimizar el tamaño de la muestra respecto de los objetivos a alcanzar: entrevistar a un grupo de hogares pobres y otro de capas medias. A modo de ilustración considere que la población que vive en condiciones de pobreza en el Área Metropolitana alcanzaba a un 25% según la Encuesta Casen 1994. De esta manera, un muestreo aleatorio donde cada hogar tiene igual probabilidad de ser elegido obliga a encuestar un gran número de hogares (por ejemplo, 1000) para obtener un número adecuado de hogares pobres de manera que sea representativo de este segmento poblacional (250 por ejemplo).

En cambio, si se dispusiese de información a priori sobre cuales hogares son pobres se hace posible elegir en forma directa el número de hogares que se desea entrevistar. En el ejemplo anterior, se procedería a entrevistar solo a 250 hogares elegidos en forma aleatoria al interior del subconjunto de hogares pobres.

El problema es saber cuáles son los hogares pobres en forma previa a la entrevista. Una alternativa es escoger algunas áreas geográficas de la ciudad que incluyen en forma evidente (visual) un porcentaje mayoritario de hogares pobres. Tal práctica tiene como inconveniente un sesgo de selección consistente en trabajar con los hogares más pobres entre los pobres (evidentemente pobres) y en barrios o poblaciones que pueden tener características territoriales específicas, que no generalizan al resto de los hogares pobres.

La alternativa finalmente elegida fue realizar una selección de los hogares sobre la base de aquellos hogares ya entrevistados en el Encuesta Casen 1994. De esta

manera, se seleccionó una submuestra aleatoria de los hogares ya entrevistados y para los cuales se conocía su condición de pobreza o no pobreza durante ese año. La muestra elegida consideró hogares de diversas comunas de la Región Metropolitana (zona urbana) y comprendió a 435 hogares que clasificaron como pobres durante 1994 así como a 187 hogares pertenecientes a capas medias. Estos fueron elegidos en forma aleatoria dentro del conjunto de hogares no pobres, excluyendo las comunas que concentran a los hogares de ingresos más elevados: Las Condes, Providencia, Lo Barnechea, Vitacura, La Reina, Ñuñoa. Esta condición se impuso para que el grupo de control no fuese diametralmente distinto al grupo de hogares bajo estudio.

La encuesta fue dirigida al jefe de hogar para cuya identificación se utiliza el procedimiento de autoselección. Esto es, el encuestador pregunta por el jefe de hogar y deja a la familia la elección del mismo. Aquí hubo una elección que efectuar puesto que por una parte interesaba entrevistar a la persona que generaba ingresos al interior del hogar; esto es, típicamente el hombre cuando es jefe. Por otra parte, existía interés en el rol de la mujer (en su condición de dueña de casa) en los aspectos relativos a la vida en el barrio así como en aquellos concernientes a la dinámica que transcurre al interior del hogar. El método de elegir al respondiente de acuerdo a la propia elección de la familia identifica las más de las veces a la persona que ejerce el rol más activo en el hogar, y que tiende a estar más capacitado para responder a la mayor parte de las preguntas de la encuesta¹.

1.2. Hogares pobres y no pobres

La selección de los hogares sobre la base de la Encuesta Casen 1994 entrega un primer indicio sobre la condición de pobreza de los hogares. Sin embargo, en el lapso de los dos años que transcurren entre el levantamiento de la Encuesta Casen y el presente estudio puede haber habido modificaciones en la condición socioeconómica del hogar. También puede haber habido cambios de vivienda, de modo que tal familia entrevistada durante 1994 no sea la misma que reside en tal lugar en 1996.

Así, se precisa en primer lugar medir la condición socioeconómica imperante al momento de realizar el presente estudio. En particular, se requiere separar a los hogares entre pobres y no pobres según la situación existente en Noviembre de 1996. La estrategia que se sigue es separar a los hogares en las citadas categorías de acuerdo a la metodología tradicional de definición de la pobreza. Esto es, son pobres aquellos hogares cuyo nivel de ingreso per cápita es inferior a una línea predeterminada de pobreza.

Como fuera mencionado en la introducción, tal práctica no es inconsistente con los fines del presente estudio: proponer formas más satisfactorias de caracterizar la pobreza. En efecto, la clasificación de los hogares según el nivel del ingreso per cápita provee una primera caracterización de los mismos, la cual debe ser complementada con el conjunto de factores económicos, socioculturales y psicosociales que describen adecuadamente la condición de pobreza. Ello sin olvidar que la insuficiencia de ingreso es el síntoma más expresivo de la pobreza, de manera que tal criterio es constituyente importante de esta condición.

¹ Otras alternativas son elegir en forma sistemática el entrevistado –jefe o cónyuge- de modo de obtener cuotas predeterminadas de cada uno de ellos o realizar una entrevista conjunta a dos o más miembros de la familia.

El criterio del ingreso entrega un "ancla" que permite referir el efecto de otras variables asociadas con la condición de pobreza. De otra forma la discusión se indetermina puesto que no hay un referente claro sobre el cual realizar el análisis. Ahora bien, la propia variable de ingreso es sujeto de mejoras metodológicas en cuanto su utilización como criterio para medir la pobreza. Esta temática es desarrollada en el capítulo 6 de este informe.

De esta manera se clasificó como pobres a aquellos hogares cuyo nivel de ingreso per cápita era inferior a \$ 40.000 mensuales durante el mes de referencia de la encuesta (octubre de 1996). El concepto de ingreso considerado es el tradicionalmente usado en las mediciones de pobreza; esto es el total de ingresos monetarios que reciben los miembros del hogar: sueldos y salarios, ingresos por cuenta propia, rentas e intereses, pensiones, transferencias del Estado y donaciones. A ellos se adiciona una imputación por concepto de alquiler en el caso de la vivienda propia (puesto que equivale a un flujo de servicios provenientes de la tenencia de un activo físico).

Los diversos ingresos fueron reajustados por una estimación de la subdeclaración característica de las encuestas de hogares que trabajan con ingresos. Al respecto la Encuesta Casen ajusta las partidas de ingreso familiar de acuerdo a factores de corrección que se derivan de compara los ingresos declarados en la encuesta con aquellos provenientes de las cuentas nacionales. Esto es, si la encuesta mide sueldos y salarios que proyectados al conjunto de la población representan un valor de 100, y si cuentas nacionales calcula que la partida de sueldos y salarios alcanza a un valor de 110, se procede a reajustar la totalidad de los ingresos familiares por concepto de sueldos y salarios por un factor de 1.1, de manera de forzar que la suma de los ingresos ajustados de la encuesta iguale al total de cuentas nacionales. El problema es que el citado procedimiento de ajuste no aplicable para el caso de la encuesta del CNSP porque no se dispone de datos de cuentas nacionales para el área geográfica cubierta por la encuesta (Región Metropolitana urbana). Al respecto se decidió ajustar los ingresos utilizando los factores de corrección provenientes de la Encuesta Casen 1994. Estos representan la mejor aproximación disponible para tratar el problema de subdeclaración de los ingresos, aún cuando no representa la mejor solución consistente en tener factores de ajuste para el año y la región cubiertos por la encuesta.

Finalmente cabe establecer que la línea de la pobreza utilizada ascendiente a \$ 40.000 per cápita es un 16% superior a la línea por Mideplan. El uso de una línea de pobreza más alta tiene por finalidad incluir como pobres aquellos hogares que están marginalmente por arriba de la medición tradicional. Ello fortalece el estudio al incluir una mayor cantidad de hogares en el grupo de análisis y no presenta inconvenientes en la medida que el objeto del estudio no es proveer una medición de la pobreza que deba ser comparada con la de años pasados o respecto de fuentes alternativas de medición.

El Cuadro 1.1 presenta la clasificación de los hogares entre pobres y aquellos que obtienen ingresos medios durante los años 1994 y 1996. El Cuadro 1.2 presenta similar información, pero considera solo el subconjunto de hogares que habría permanecido en la misma vivienda en el período 1994-1996. La información para el primer año proviene de la Encuesta Casen y para el segundo año de la encuesta del CNSP. Ambas encuestas son totalmente comparables en cuanto la definición de las variables y metodologías de medición utilizadas.

Cuadro 1.1 **Número de hogares pobres y no pobres**

	No pobres 1996	Pobres 1996	TOTAL
No pobres 1994	143	30	173
Pobres 1994	205	247	452
TOTAL	348	277	625

Fuente: Encuesta CASEN 1994 y CNSP 1996

Cuadro 1.2 **Número de hogares pobres y no pobres** **(vivían en la misma dirección)**

	No pobres 1996	Pobres 1996	TOTAL
No pobres 1994	125	29	154
Pobres 1994	178	218	396
TOTAL	303	247	550

Fuente: Encuesta CASEN 1994 y CNSP 1996

Los resultados obtenidos son sorprendentes. La muestra original consideraba 452 hogares que calificaban como pobres en 1994 y un grupo de 173 de ingresos medios. Dos años después, al entrevistar a las mismas viviendas se obtiene que los hogares pobres habían bajado a 277 y los de ingreso medio habían subido a 348. Si se considera solo el conjunto de hogares que son estrictamente comparables, aquellos que declaraban haber vivido en la misma vivienda dos años atrás, se obtiene que de 396 hogares pobres en 1994 siguen clasificando como pobres solo 247 en 1996. Consecuentemente, los hogares de ingresos medios suben de 154 el primer año a 304 el segundo período.

En términos porcentuales un 45% de los hogares comparables de la muestra habría cambiado de condición de pobres a no pobres en solo dos años. Por otra parte, la gran mayoría (82%) de los hogares clasificados como ingresos medios durante 1994 continuaba clasificando como no pobres durante 1996.

Cabe aclarar que los resultados que se presentaron no implican una gran caída en la tasa de pobreza de la Región Metropolitana entre los años 1994-1996, como sugeriría una lectura según la cual muchos hogares dejan de ser clasificados como pobres y relativamente pocos entrarían a tal condición. Tómese nota que se está trabajando con una muestra no representativa de la población, en la cual se ha sobre-representado la población de hogares pobres para efectos de lograr un análisis más detallado del grupo de interés. En cambio, cuando se utiliza la muestra representativa del conjunto de la población se sigue que el porcentaje de hogares en la Región Metropolitana mostraría una caída moderada.

Para conciliar estos aparentemente contradictorios resultados se precisa reconocer que la relativa constancia en el porcentaje de hogares pobres entre ambos períodos implica que el número de hogares que cambia de condición de pobre a no pobre tiene que ser compensado por una cifra relativamente similar que fluye en la dirección opuesta ¿Por qué se observan más casos en la primera dirección en el Cuadro 1.2? La explicación reside en la muestra utilizada, la cual sobre-representa

los hogares pobres. Por tanto, se observa un mayor flujo de hogares que siendo clasificados como pobres en 1994 no lo son en 1996.

Las eventuales implicancias de este resultado obliga a extremar los estándares de comparación. ¿Se trata efectivamente del mismo tipo de hogar? ¿No existirían errores en la transcripción de las entrevistas o en el procesamiento de los datos?. Para asegurar la confiabilidad de los resultados se procedió a examinar directamente los formularios de las entrevistas realizadas el año 1994 por la Encuesta Casen y aquellas de 1996 recogidos por la encuesta del CNSP. Ello para el conjunto de hogares que cambian de condición de pobre a no pobre durante los años respectivos. Personal experto comparó visualmente las respuestas para asegurar que se trataba de la misma familia y eliminar así la probabilidad de errores que invalidarán la comparación efectuada. Después de eliminar todos los casos que presentaban algún problema de comparabilidad, quedaron 131 hogares que habían transitado de la condición de pobreza a no pobreza y que no ameritaban duda alguna respecto de la igual identidad de las familias entrevistadas en las dos encuestas.

Los resultados finales establecen tres grupos de hogares de gran interés analítico para efectos de estudiar las oportunidades y disponibilidades de la población pobre. En primer lugar está el grupo que califica como propiamente pobre. Estos son 277 hogares cuyo nivel de ingreso per cápita era inferior a \$ 40.000 durante 1996. En segundo lugar está el grupo de hogares que después de haber sido calificados como pobres en 1994 pasa a clasificar como no pobres en 1996. Este grupo está conformado por los citados 131 hogares que cumplen con los dos criterios de comparación utilizados y que se denominan "emergentes". Finalmente está el grupo que sirve de control constituido por los hogares que exhiben ingresos medios (no pobres) durante 1994 y 1996.

1.3. Características de los hogares pobres

El Cuadro 1.3 presenta la composición de género de los hogares entrevistados. Se aprecia que los hogares pobres tienen mayor representación femenina (53.5%) que masculina (46.5%). En cambio, el grupo de hogares de control o capas medias presenta una división equilibrada entre géneros (49.5% mujeres, 50.5% hombres). El grupo emergente, compuesto por los hogares que "salen" de la pobreza presentan características similares al grupo pobre, puesto que la incidencia de mujeres y hombres es 52.4% y 47.6%, respectivamente.

Cuadro 1.3
Género de los habitantes del hogar (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Hombres	46.5	47.6	50.5
Mujeres	53.5	52.4	49.5
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Los hogares pobres son manifiestamente más jóvenes. En efecto, un 41.9% de la población pertenecientes a hogares pobres tiene 14 años o menos, comparado con un 20.4% en los hogares pertenecientes a capas medias (Cuadro 1.4). Los así llamados hogares emergentes tienen una estructura etárea más cercana a las capas medias, puesto que el 26.0% de sus integrantes es menor a 14 años. Como corolario, el número de niños en los hogares pobres es mayor que en el resto de los hogares. En efecto, en ese grupo hay un promedio de 2.07 niños por hogar, comparados con 1.09 en el grupo de hogares emergentes y 0.88 en el caso de los grupos medios.

Cuadro 1.4
Edad de los habitantes de los hogares (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
0-14	41.9	26.0	20.4
15-24	14.3	21.3	18.8
25-40	27.4	24.4	23.5
41-60	11.9	19.3	26.6
61 y más	4.5	9.0	10.7
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

La asociación de niños y pobreza tiene una doble interpretación. Por una parte, la pobreza está asociada a factores culturales y económicos que dan lugar a tasas más altas de fertilidad. En el aspecto cultural inciden factores tales como normas religiosas, desinformación sobre el uso de métodos anticonceptivos, prácticas "machistas" contrarias al uso de tales métodos. En el plano económico existe una bien definida relación entre el salario que por su nivel de educación y calificación puede aspirar la mujer y la tasa de natalidad. Tanto a nivel de países como al interior de cada país existe un claro patrón inverso entre esas dos variables.

Por otra parte, una familia que posea un elevado número de niños tiene mayor probabilidad de ser clasificada como pobre atendiendo a la misma definición de la situación de pobreza como insuficiencia de ingreso per cápita. De esta manera, el número de niños que vive en el hogar eleva la probabilidad que el hogar sea pobre, y representa un factor estructural de importancia respecto de la inercia de la pobreza en los hogares que están en esa condición.

Los hogares pobres son consiguientemente más numerosos. Al respecto considere que el tamaño promedio del hogar pobre son 4.65 personas, en el caso del hogar emergente es 4.23 y para los hogares de capas medias alcanza a 3.99 personas.

El ingreso per cápita puede, sin embargo, constituir una inadecuada medida de la capacidad de satisfacción de las necesidades del hogar. En efecto el concepto "per cápita" supone que cada integrante del hogar requiere un mismo nivel de gasto para satisfacer su nivel de necesidades, independientemente de la edad y género de cada persona. Al mismo tiempo, no considera las economías de escala (ahorros) que supone dividir entre varias personas ciertos gastos fijos (como arriendo). Un tratamiento más adecuado del problema de las necesidades variables según individuos y de las economías de escala se desarrolla en el capítulo 6.

La adscripción religiosa es una importante fuente de normas culturales y morales que inciden en el comportamiento socio-económico de las personas. Al respecto, la encuesta CNSP establece que el 64.7% de las personas pertenecientes a hogares pobres se declara católico, un 22.9% evangélico o protestante mientras que un 10.5% no profesa religión y un 1.9% se adscribe a otra tendencia religiosa (Cuadro 1.6). Para los hogares de capas medias la religión católica domina sin contrapeso: un 82% de sus integrantes se declara católico, seguido lejanamente por un 9% de evangélicos y protestantes, 7.8% sin religión y 1.2% de otros credos. El grupo de hogares emergentes está a medio camino, conteniendo un 73.3% de católicos y 17.1% de evangélicos o protestantes.

Cuadro 1.5
Estado civil mayores de 14 años (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Casado	50.1	45.3	51.0
Conviviente	11.9	8.8	4.5
Separado	5.6	5.3	4.8
Viudo	4.4	6.3	6.0
Soltero	27.0	34.3	33.7
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 1.6
Afiliación religiosa (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Católica	64.7	73.3	82.0
Evangélica/protestante	22.9	17.1	9.0
Ninguna	10.5	8.3	7.8
Otra	1.9	1.3	1.2
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

C A P Í T U L O 2

DIMENSION ECONOMICA DE LA POBREZA

Este capítulo caracteriza a los factores económicos que subyacen detrás de la condición de pobreza, entre los cuales destacan las variables relacionadas con la participación laboral y los niveles de productividad del empleo, las disponibilidades y valoración del trabajo por parte de los grupos de la población, las tenencias de activos y pasivos de orden físico financiero, y la distribución de las oportunidades educativas entre la generación de actuales estudiantes.

2.1. La pobreza como insuficiencia de ingresos laborales

El principal recurso económico de las personas de menores ingresos es su fuerza de trabajo. Por esta razón, la pobreza en su dimensión económica está asociada a factores tales como baja productividad laboral, dificultades para movilizar la fuerza de trabajo, precariedad en las fuentes de trabajo y un elevado número de personas dependientes en el hogar respecto de aquellas laboralmente activas.

2.1.1. Movilización de la fuerza de trabajo: La tasa de participación

La tasa de participación laboral, medida como la fracción de personas mayores de 12 años que se encuentra trabajando o buscando ocupación, entrega un primer indicador de la capacidad de movilización de fuerza de trabajo que poseen los distintos grupos de la población. El Cuadro 2.1 muestra que la participación laboral de las capas medias (54.3%) es manifiestamente superior a la que presentan los hogares de bajos ingresos (42.0%).

¿Por qué los grupos medios son capaces de movilizar mayor fuerza laboral al mercado?. Para responder tal pregunta es preciso abrir la tasa de participación por género. En efecto, el mismo Cuadro 2.1 muestra que la tasa de participación laboral entre los grupos pobres y medio es prácticamente homogénea en el caso de los hombres (66.7% versus 65.1%). Por tanto, la diferencia se explica por la distinta participación laboral de la mujer. En el caso de los grupos medios ésta alcanza a 41.9% mientras que en el grupo de hogares pobres es solamente de 23.6%.

Cuadro 2.1
Tasa de participación laboral (%)
(Mayores de 12 años)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Hombres	65.1	69.8	66.7
Mujeres	23.6	39.4	41.9

Total	42.0	53.9	54.3
--------------	-------------	-------------	-------------

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Un resultado importante es la elevada tasa de participación que presenta el grupo de hogares emergente. Esta se eleva a un 53.9%, la cual se desglosa en un 69.8% en el caso de los hombres y un 39.4% para las mujeres. Tales resultados son prácticamente idénticos a los presentados por el grupo de hogares pertenecientes a las capas medias. Una vez más, la diferencia respecto del segmento de hogares pobres se centra en la participación laboral de la mujer. De aquí se sigue que la participación laboral de la mujer es un determinante de primera importancia para explicar la brecha de ingreso per cápita que separa a los hogares pobres y no pobres.

La menor participación laboral de la mujer de bajos ingresos tendría dos determinantes fundamentales. Por una parte, las labores que efectúa la mujer en el hogar puede impedir su participación en el mundo laboral. Como fuera descrito, el número de niños que reside en los hogares que clasifican como pobres es muy superior al existente en los hogares de ingresos medios (2.07 versus 0.88), lo cual exige una mayor dedicación de la mujer a las labores relacionadas con la crianza y labores asociadas. Asimismo, la carencia de ingresos impide que las labores del hogar sean sustituidas por artefactos electrodomésticos o por la contratación de servicios como empleo doméstico o guarderías infantiles.

Por otra parte, las alternativas de trabajo que enfrenta la mujer de estratos bajos pueden ser poco atractivas para compensar la salida del hogar. Así, la disponibilidad de trabajos de jornada completa o localizados a gran distancia del hogar pueden ser inadecuados para la mujer que necesita destinar parte sustantivo de su tiempo a las labores del hogar y a la crianza de los hijos. Así, también, el salario que podría ganar la mujer de hogares pobres en el mercado puede ser insuficiente para compensar el tiempo que se debe destinar para ejercer un trabajo remunerado. Al respecto considere que el ingreso de una mujer con educación básica en un trabajo de jornada completa alcanza en promedio sólo a \$ 80.100 (ver sección 2.1.3).

Los factores señalados ayudan a explicar la baja participación de la mujer de bajos ingresos. Una explicación completa debe agregar la acción de variables de tipo cultural ("la mujer no debe trabajar") así como factores más específicos relacionados con las preferencias y costumbres de cada cual. Una discusión respecto de las políticas que podrían alterar la situación descrita está fuera del ámbito de este trabajo, pero la variedad de factores concurrentes alerta contra las iniciativas basadas en argumentos simplistas.

Por último, cabe aclarar que el umbral de 12 años para definir la fuerza de trabajo se utiliza solo por convención estadística. En la práctica, la participación laboral comienza a ser relevante a partir de los 18 años de edad (Cuadro 2.2). Al respecto e interesante notar que en el tramo de edades de 18 a 20 años la mayor tasa de participación corresponde al grupo de hogares emergentes (74.1%), seguido por el grupo medio (65.3%) y, más atrás, el grupo de hogares pobres (52.5%). Este es un resultado interesante en sí puesto que la menor participación laboral de los jóvenes del grupo medio respecto del emergente se asocia a la mayor continuidad de estudios al nivel terciario; en cambio, la menor participación de los jóvenes en el grupo pobre estaría asociado a factores asociados con la propia condición de pobreza.

Cuadro 2.2
Tasa de participación laboral Jóvenes
(% que participa)

Edad	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
12-14	4.9	1.9	0.0
15-17	10.1	12.2	3.6
18-20	41.3	59.3	20.7
21-24	52.5	74.1	65.3

Fuente: Encuesta CNSP 1996

2.1.2. Tasas de desempleo

La tasa de participación incluye a quienes están ocupados y a los que buscan empleo. En el último caso tasas de desocupación elevadas pueden señalar las dificultades que presentan ciertos grupos para poder movilizar sus activos laborales. Al respecto el Cuadro 2.3 muestra que la tasa de desocupación del grupo de hogares de bajos ingresos es sustantivamente mayor que la presentada por el grupo de control. De esta manera, 13.4 de cada 100 personas interesadas en trabajar no encontraban empleo en el grupo de hogares que clasifican como pobres; comparado con sólo 4.7 de cada 100 en el grupo de ingresos medios. Note eso sí, que en ambos grupos las mujeres presentan tasas de desocupación mucho mayores que la de los hombres (27.7% versus 10.8% en el grupo de hogares pobres; 10.0 versus 2.8 en el grupo medio).

Una vez más, las características laborales del grupo de hogares emergentes se asimilan al sector de capas medias antes que al de pobreza. Así, la tasa de desocupación para el caso de los hogares emergentes es apenas un 2.9%, dividida en un 2.7% para hombres y un 7.5% para mujeres.

Las elevadas tasas de desempleo que presentan los hogares pobres sugiere que una fracción significativa de las personas en este segmento tiene problemas para encontrar trabajo. Un grupo de especial preocupación son los jóvenes de estratos pobres que se integran al mercado laboral con bajos niveles de calificación y, en ocasiones, con pautas inadecuadas de relación con entidades formales. Un estudio del tema requiere un marco muestral diferente al aquí utilizado, pero la evidencia proveniente de estudios especializados es clara para mostrar que las elevadas tasas de desocupación de los grupos pobres afectan con particular fuerza a los jóvenes que se están integrando al mercado laboral.

2.1.3. Determinantes de los ingresos laborales

Ha sido establecido que las familias pobres se caracterizan por una menor movilización de su fuerza de trabajo (tasa de participación laboral) y por tasas de desempleo más elevadas que el grupo de ingresos medios. Ambos factores ayudan a explicar la insuficiencia de ingresos característica de estos hogares. ¿Qué sucede ahora con los ingresos de las personas que efectivamente trabajan?.

El Cuadro 2.4 muestra que el ingreso laboral promedio de los ocupados pertenecientes a hogares pobres ascendía a \$ 94.900 durante el mes de referencia de la encuesta, cifra notoriamente inferior a los \$ 287.500 que ganaban en promedio los ocupados de estratos medios. Alrededor del 80% de los ocupados trabaja como asalariado y el 20% restante en empleos independientes o por cuenta propia. Quienes gana sueldos y salarios reciben como promedio \$ 103.300 en los grupos pobres y \$ 274.900 en los estratos medios. En cambio, los ingresos provenientes de actividades independientes alcanzan un promedio de \$ 60.600 para los grupos pobres y \$ 339.500 para los estratos medios.

Cuadro 2.4
Ingresos ocupados
(Promedio mensual, pesos noviembre 1996)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Asalariados	103.300	152.400	274.900
Cuenta Propia	60.600	232.800	339.500
Promedio por ocupado	94.900	170.800	287.500

Fuente: Encuesta CNSP 1996

El caso de los hogares que califican como emergentes está a medio camino entre los grupos pobres y de capas medias. El ingreso laboral promedio de este grupo es \$ 170.800; dos tercios más alto que el ingreso laboral promedio del grupo pobre pero solo un 60% del ingreso promedio de las capas medias. El componente de ingresos por actividades independientes asciende en promedio a \$ 232.800 mientras que el proveniente de sueldos y salarios alcanza a \$ 152.400.

Es interesante notar que para los grupos emergentes y de capas medias el ingreso promedio de la actividad independiente es significativamente superior al salario promedio que perciben los trabajadores asalariados de los respectivos grupos. En cambio, para los trabajadores de los hogares contrarios ocurre lo contrario: quienes ganan allí un salario reciben un pago bastante más alto que quienes se emplean en forma independiente. A modo de hipótesis se puede postular que para los grupos medios y emergentes la actividad independiente constituye una alternativa que se elige sólo en el caso de que resulte más atractivo que el trabajo asalariado. Ello explica que cuando ello ocurre, el pago sea mayor, como se ve reflejado en las estadísticas arriba presentadas. En cambio, para los grupos pobres la actividad independiente puede constituir en ocasiones la única actividad laboral disponible, aquella que se realiza cuando no existen opciones más formales. Ello es consistente con un pago a la actividad independiente que está por debajo del salario promedio que ganan estos grupos.

El Cuadro 2.5 complementa la información anterior puesto que presenta el detalle de los ingresos laborales según género. Al respecto destaca el hecho que el salario promedio de los hombres es bastante más alto que el de la mujer (ver, sin embargo, más adelante para ajuste por horas trabajadas). La brecha alcanza alrededor de 40% en los hogares pobres y emergentes, mientras que en el caso de los hogares de capas medias la diferencia se eleva a un 45%. La evidencia para los ingresos provenientes de las actividades independientes es mixta. En el caso de las

capas medias la brecha favorece a los hombres y alcanza a casi un 20%. En cambio, las mujeres ganan más que los hombres en este tipo de actividades en el caso de los hogares pobres (25%) y emergentes (29%).

¿Cómo interpretar estos resultados?. ¿Por qué los ocupados de hogares pobres perciben bajos ingresos?. Responder esta última pregunta es esencial en un estudio orientado a medir las oportunidades y disponibilidades de los grupos pobres. También es importante en la conceptualización de la pobreza como un problema donde la falta de ingresos constituye un síntoma de esa condición antes que su causa definitiva.

El enfoque más tradicional postula que la remuneración del trabajo está determinada por el capital humano que poseen las personas. Este, a su vez, es función de variables observables como son los años de educación y la experiencia laboral, así como de factores de más difícil medición, como es la calidad de la educación percibida y las habilidades que poseen los distintos individuos.

Cuadro 2.5.A
Ingresos ocupados asalariados
(Ingreso promedio mensual en pesos Noviembre 1996)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Hombres	111.300	171.500	313.600
Mujeres	80.100	122.600	215.300

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.5.B
Ingresos ocupados en actividades independientes
(Promedio mensual pesos Noviembre 1996)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Hombres	55.300	213.100	353.400
Mujeres	80.100	275.600	297.800

Fuente: Encuesta CNSP 1996

El tema de las oportunidades debe ser adecuadamente entendido en el contexto de la dotación de capital humano. Considere el caso de una persona que gana poco porque su nivel de educación es bajo. En este caso puede que la remuneración esté acorde con el nivel de calificación; en tal sentido no se podría argumentar que la persona gana poco porque carece de oportunidades y que bastaría que alguna política gubernamental estableciera tales oportunidades para que se incremente la remuneración percibida. Ahora bien, puede suceder que el bajo nivel de educación sea el producto de la falta de oportunidades previas en la adquisición de capital humano. Pero este es una materia distinta, la cual es tratada en la sección final de este capítulo.

También debe distinguirse la remuneración del ingreso justo. Considere el caso de la persona que percibe una baja remuneración debido a su falta de capital humano y que ella represente el único ingreso del hogar. El salario que gana puede ser "justo" en el sentido que la persona no es discriminada en el mercado del trabajo, el cual le asigna una remuneración acorde con su nivel de productividad. Pero ello no indica que el ingreso del hogar sea "justo" si este es insuficiente para cubrir las necesidades materiales básicas de sus integrantes. La política gubernamental puede compensar por tales insuficiencias, pero es importante saber distinguir instrumentos y objetivos. La discusión sobre el salario mínimo es ilustrativa en este respecto; este debe ser fijado sobre la base de consideraciones propias del mercado laboral; en cambio, el financiamiento de una canasta básica de bienes debe ser materia de otros instrumentos de política.

Cabe agregar que la valoración del capital humano está asociada a factores de demanda. En efecto, el salario que recibe una persona con determinado nivel de educación y experiencia laboral varía país a país de acuerdo a la demanda existente por fuerza de trabajo con distintos niveles de calificación. La migración de trabajadores desde países pobres a aquellos de mayor desarrollo, motivada por expectativas de fuertes incrementos en el ingreso laboral, es una demostración evidente que similares niveles de capital humano son remunerados en forma acorde al nivel de riqueza existente en la economía. Al interior de un país el principal factor de demanda está asociado al crecimiento económico. De esta manera, los cambios más importantes en la remuneración que reciben los trabajadores con determinado nivel de calificación están dados por la presión que la demanda agregada por bienes y servicios tiene sobre el mercado del trabajo.

Un segundo elemento de la demanda interna que puede influir sobre la valoración del capital humano es la así llamada heterogeneidad estructural. Esta existe cuando trabajadores de igual nivel de calificación son remunerados en forma distinta según el sector económico o tipo de empresa donde trabajan.

¿Qué muestra respecto de estos considerandos la evidencia empírica en la encuesta del CNSP?. Al respecto considere un primer conjunto de cuadros, del 2.6.A al 2.6.C, los cuales presentan la estructura de edad y educación de los asalariados, hombres y mujeres, para los distintos grupos de hogares que están siendo analizados. Al respecto, la edad de las personas que trabajan es una variable que por lo general aproxima bastante bien la experiencia laboral. Por su parte, la educación se presenta en niveles, los cuales deben ser interpretados adecuadamente. Así, en educación básica se agrupa a quienes poseen 8 o menos años de educación, el segmento medio incluye a aquellos que han cursado entre 9 y 12 años, mientras que educación superior recoge cualquier tipo de escolaridad que exceda a los doce años de educación.

De los cuadros citados se desprende que la dotación de capital humano que poseen los trabajadores de los grupos pobres, emergentes y medios de hogares, está en línea con los niveles de ingresos que presentan los respectivos hogares. De esta manera, los ocupados de hogares pobres poseen la mayor cobertura de educación básica (49% del grupo) a la vez que menor experiencia laboral (sólo 28% por sobre 40 años). El grupo emergente se caracteriza por tener mayor población de ocupados con enseñanza media (55.7%) y una estructura de edades más madura (34.3% por sobre 40 años). Finalmente, en el grupo medio más del 75% de los asalariados tiene algún tipo de educación media o superior, mientras que casi el 40% está por sobre los 40 años de edad.

Cuadro 2.6.A
Ocupados según edad y ocupación: Hogares pobres (% sobre el total)

Nivel Educación Tramo de Edad	Básico	Medio	Superior	Total
15-24	4.7	10.0	0.5	15.2
25-40	25.8	30.5	0.5	56.8
41-65	18.4	9.0	0.5	28.0
Total	49.0	49.5	1.5	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.6.B
Ocupados según edad y educación: Hogares Emergentes (% sobre el total)

Nivel Educación Tramo de Edad	Básico	Medio	Superior	Total
15-24	5.0	18.6	3.6	7.2
25-40	12.2	25.0	1.4	8.6
41-65	21.4	12.1	0.7	4.3
Total	38.6	55.7	5.7	100.0

Fuente: Encuesta CNSP

Cuadro 2.6.C
Ocupados según edad y educación: Hogares Medios (% sobre el total)

Nivel Educación Tramo de Edad	Básico	Medio	Superior	Total
15-24	3.1	9.3	3.1	15.4
25-40	6.2	25.9	13.0	45.1
41-65	14.2	21.6	3.7	39.5
Total	23.5	56.8	19.8	100.0

Fuente: Encuesta CNSP

Las cifras presentadas constituyen promedios, los cuales esconden bastante diversidad tal como lo reflejan los distintos casilleros de los respectivos cuadros. En efecto, prácticamente todas las combinaciones educación/edad están presentes en los tres grupos de hogares. Note también que las generaciones más jóvenes poseen mayor nivel de educación. La relación entre educación media y básica es mucho más elevada para la generación de 25 a 40 que para aquella de 41 a 65, lo cual se cumple para los diversos estratos de hogares considerados.

El grupo siguiente de Cuadros, del 2.7.A al 2.7.C, presentan el salario promedio por hora trabajada para cada uno de las combinaciones edad/educación de los trabajadores pertenecientes a los distintos grupos de hogares. En términos

generales la información presentada valida la asociación prevista entre la dotación de capital humano y el salario que percibe la persona en el mercado laboral. Al respecto el Cuadro 2.7.C, para los hogares de estratos medios, es particularmente claro para establecer que el salario ganado por hora de trabajo es una función creciente del nivel de escolaridad y de la experiencia en el trabajo (aproximada por la edad de la persona). Note, en particular, la fuerte diferencia salarial existente entre las personas que tienen algún tipo de educación superior versus aquellas que poseen estudios de nivel medio.

De esta manera, las diferencias de ingresos entre los ocupados de distintos tipos de hogares son en parte importante explicada por las diferentes dotaciones de capital humano que poseen sus integrantes. Pero también existen factores adicionales a considerar. Así, para los grupos de hogares pobres y emergentes la educación superior no constituye una categoría relevante. Para el grupo pobre es notoria la escasa diferencia de ingresos que tiende a prevalecer entre quienes poseen estudios básicos y medios. Ello puede estar reflejando, entre otros factores, la escasa relevancia que tendría el nivel medio de educación para un conjunto de la población, lo cual puede asociarse a los problemas de contenido y calidad de la educación a que estaría sujeta parte considerable de este segmento educativo.

Cuadro 2.7.A
Ingreso promedio asalariado según edad y educación: Hogares Pobres
(salario por hora, \$ 1996)

Nivel Educación Tramo de Edad	Básico	Medio	Superior	Total
15-24	366	389	-	375
25-40	405	419	-	412
41-65	430	426	-	428
Total	410	414	-	412

Fuente: Encuesta CNSP

Cuadro 2.7.B
Ingreso promedio asalariados según edad y educación: Hogares Emergentes
(salario por hora, \$ 1996)

Nivel Educación Tramo de Edad	Básico	Medio	Superior	Total
15-24	510	448	476	464
25-40	418	640	-	568
41-65	529	544	-	529
Total	493	559	-	533

Fuente: Encuesta CNSP

Cuadro 2.7.C
Ingreso promedio asalariado según edad y educación: Hogares Medios
(salario por hora, \$ 1996)

Nivel Educación Tramo de Edad	Básico	Medio	Superior	Total
15-24	-	818	989	869
25-40	513	656	1735	973
41-65	440	911	2194	867
Total	457	787	1702	912

Fuente: Encuesta CNSP

Un aspecto relacionado es la significativa diferencia de ingresos que perciben personas con iguales niveles de escolaridad y edad situados en distintos tipos de hogares. Considere el caso de las personas con educación de nivel medio situadas en el tramo de 41 a 65 años. Note al respecto que aquellos pertenecientes a los ingresos emergentes ganan en promedio un 28% respecto a los hogares pobres, mientras que en el grupo de ingresos medios percibe un salario por hora 113% superior al grupo pobre. Este tipo de relación se da con mayor o menor fuerza en los diversos casilleros –tramos edad/educación- de los cuadros presentados. Este resultado es en buena medida consecuencia de la clasificación de los hogares en tramos relacionados con el nivel de ingreso per cápita. Esto es, no es extraño que una vez que se han particionado los hogares en tramos distintos de ingreso se observen diferencias de ingresos entre sus integrantes. Pero ello no responde a la pregunta original ¿Por qué personas de igual nivel de edad y escolaridad perciben ingresos que pueden estar sujetos a diferencias significativas?

La citada pregunta tiene como parte de su respuesta el hecho que las personas difieren según características no observables de su capital humano. Así, entre dos personas con iguales años de escolaridad puede existir una gran diferencia en cuanto a la calidad de la educación recibida (ver sección 2.6). Las personas también difieren en tanto habilidades de tipo general, así como su propensión al esfuerzo y demás características personales que se ven reflejadas en el salario que perciben.

Otro tipo de explicaciones podrían estar asociadas a factores de discriminación en el mercado laboral. Esto es, personas con igual nivel de capital humano recibirían una remuneración diferente según el tipo de empresa en la que trabajan o debido a factores de tipo personal como género, clase social o barrio donde habita. En estos casos habría que calificar como falta de oportunidades a la situación donde la persona es discriminada por factores ajenos a sus capacidades laborales.

La evidencia empírica permite responder sólo parcialmente al último tipo de interrogantes. Considere en primer lugar los Cuadros 2.8.A y 2.8.B, que presentan los ingresos *por hora de trabajo* de los asalariados hombres y mujeres divididos por tramo de edad y nivel de escolaridad. La muestra aquí considerada es la representativa para la población de la Región Metropolitana urbana. Si bien a nivel de cifras promedio la diferencia entre hombres y mujeres con estudios superiores (32%) y básicos (24%). En cambio, la diferencia salarial favorece levemente (1%) a las mujeres en el caso de las personas con estudios de nivel medio.

Cuadro 2.8.A
Ingreso promedio asalariado según edad y educación: Hombres
(salario por hora, \$ 1996)

Nivel Educación	Básico	Medio	Superior	Total
------------------------	---------------	--------------	-----------------	--------------

Tramo de Edad				
15-24	481	581	1144	618
25-40	570	665	1801	794
41-65	565	919	2196	1001
Total	560	704	1887	830

Fuente: Encuesta CNSP

Cuadro 2.8.B
Ingreso promedio asalariado según edad y educación: Mujeres
(salario por hora, \$ 1996)

Nivel Educación	Básico	Medio	Superior	Total
Tramo de Edad				
15-24	635	569	876	613
25-40	470	725	1386	834
41-65	406	838	1823	783
Total	451	711	1428	77

Fuente: Encuesta CNSP

Es interesante notar que las diferencias en el salario por hora a favor de los hombres es relativamente baja en el tramo de edad intermedia, 25 a 40 años, lo cual es contradictorio con la hipótesis habitual que la mujer en ese tramo de edad recibe un menor salario debido a su menor estabilidad en el trabajo.

Por otra parte, un análisis de regresión efectuado establece una diferencia de ingresos entre los asalariados (Cuadros 2,9 y 2.10). Esto es, personas de igual género, escolaridad y edad ganan distinto dependiendo si poseen o no un contrato de trabajo, el cual a su vez es una señal del grado de formalidad de la empresa. La diferencia es sin embargo baja puesto que tienen contrato ganan en promedio un 10% más que quienes no lo tienen. Adicionalmente, variables como el sector económico donde trabaja –industria, servicios, construcción, sector público o privado, etc. no tendrían efectos sobre las diferencias salariales. De esta manera, a nivel de las categorías ocupacionales que se trabajan en este tipo de encuestas no se encuentra evidencia de heterogeneidad estructural que cause diferencias de ingresos laborales no atribuibles a la dotación de capital humano de las personas (Cuadros 2.11 y 2.12).

En suma, los resultados presentados tienden a establecer que las diferencias de ingresos de los ocupados de los distintos tipos de hogares reflejan, en primer término, distintos niveles de capital humano de las personas ocupadas, y que la evidencia disponible respecto de factores asociados a discriminación o falta de oportunidades es más débil.

Cuadro 2.9
Contrato de trabajos para asalariados (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Tiene contrato	63.8	70.9	79.2
No tiene contrato	36.2	29.1	20.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.10
Ocupados: ¿Cotiza en salud? (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Fonasa	38.6	43.2	29.9
Isapres	14.8	23.3	43.4
Otros	0.3	0.4	2.3
No cotiza	46.3	33.1	24.4
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.11
Ocupados sector económico (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Industria	25.1	19.5	19.9
Construcción	17.0	11.5	3.2
Comercio	15.2	22.9	22.2
Servicios comunales y personales	30.3	35.6	39.4
Otros servicios: utilidad pública	8.3	8.4	13.6
financieros	4.1	2.1	1.7
Otros			
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.12
Ocupados: Categoría ocupacional (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Patrón/Empleado	0.0	1.7	4.5
Trabajador por cuenta propia	19.4	21.0	14.9
Empleado/Obrero Sector	17.4	9.7	23.5
Público	54.8	58.8	53.4
Empleado/Obrero Sector	8.2	8.0	1.2
Privado	0.2	0.8	2.5
Servicio Doméstico (puertas afuera)			
Otros			
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

2.1.4 Ingreso per cápita del hogar

Un Hogar es clasificado como pobre cuando el ingreso per cápita es inferior a la línea de pobreza. Al respecto el Cuadro 2.13.A presenta el nivel promedio de ingreso per cápita para los distintos grupos de hogares bajo estudio, así como su composición porcentual según fuente de ingreso. De esta manera, el ingreso por

persona promedio para los hogares pobres asciende a \$ 22.040, para los hogares del grupo emergente alcanza a \$ 62.400, mientras que para los grupos medios a \$ 111.800. si se considera los tamaños promedios de los distintos tipos de hogares (Capítulo I), se sigue que el ingreso total correspondiente a los grupos respectivos de hogares asciende a \$ 102.480, \$ 263.950 y \$ 341.400¹.

Cuadro 2.13.A
Ingreso per cápita del hogar
(Mensual a pesos Noviembre 1996)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
	22.000	62.400	111.800

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.13.B
Fuentes (%) del ingreso del hogar

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sueldos y Salarios	72.3	56.9	56.4
Cuenta propia	15.5	29.5	30.5
Pensiones	7.1	9.5	8.9
Transferencias del Estado	3.4	3.7	2.2
Otros	1.7	0.4	2.0
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

El ingreso laboral representa alrededor del 88% del ingreso monetario de los diversos grupos de hogares. El restante 12% está compuesto por ingresos que provienen básicamente del Estado: pensiones y subsidios monetarios. Las cifras son claras para señalar el limitado espacio que ha ocupado la política pública para complementar el ingreso monetario de los hogares, en particular para aquellos que califican como pobres. Note, sin embargo, que las cifras presentadas corresponden a promedios y que existen hogares que dependen críticamente de los ingresos provistos por el Estado, como es el caso de aquellos cuyos integrantes son adultos mayores que reciben pensiones del antiguo sistema público.

La conjunción de factores que explica la insuficiencia del ingreso per cápita de los grupos pobres se ve dramáticamente retratada en la tasa de dependencia, la cual indica el número de personas que no trabajan en el hogar en relación al número de personas ocupadas (Cuadro 2.14). Así, en el caso de los hogares pobres la tasa de dependencia es 3.16 mientras que en el grupo de controles es 1.23. De esta manera en los hogares pobres cada ocupado debe sostener a 3.16 personas (dependientes) mientras que en el grupo de ingresos medios cada persona ocupada atiende en promedio a solo 1.23 dependientes. Esta brecha sintetiza las diferencias en cuanto tasa de participación, tasa de desocupación, estructura demográfica (edades) y tamaño familiar que separan a ambos tipos de número de hogares. Si a

¹ Estas cifras corresponden a los ingresos monetarios. El cálculo de la pobreza adiciona la imputación por vivienda propia.

ello se suma la brecha en cuanto al ingreso que generan los ocupados en cada tipo de hogar se termina por identificar todos los factores inmediatos asociados con la condición de pobreza en su dimensión económica.

Cuadro 2.14
Tasa de dependencia
(No ocupados en relación a ocupados)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Tasa de dependencia	3.16	1.35	1.26

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Por su parte, la tasa de dependencia del grupo de hogares emergentes es 1.35. Esta cifra es equivalente a la presentada por el sector de hogares de capas medias y refuerza la conclusión que la variable crucial que marca una diferencia entre los hogares que dejan de ser pobres con aquellos que continúan en tal condición es aquella asociada a la participación laboral de los integrantes del hogar con relación al número total de integrantes del mismo.

Es importante mantener en consideración las limitaciones de un análisis que grupos diversos hogares y que trabaje consiguientemente sobre promedios. Al interior de los hogares que han sido clasificados como pobres existen realidades diversas. A tal respecto es ilustrativo presentar un cruce entre ingreso total del hogar y el número de integrantes del grupo familiar. El Cuadro 2.15 muestra que alrededor de un 20% de los hogares clasificados como pobres tiene un nivel de ingreso monetario por sobre \$ 160.000 mensuales, y un 5% por arriba de \$ 240.00, señalando que el problema principal en estos casos no es de productividad laboral sino de la estructura familiar que coloca demasiada presión sobre el ingreso de los ocupados. Así también, hay casos de hogares con ingresos bajos que denotan carencias significativas en cuanto productividad laboral; este es la situación del 36% de los hogares pobres cuyo ingreso mensual es inferior a \$ 80.000. los casos más críticos son aquellos que combinan un bajo nivel de ingreso con un elevado número de integrantes en el hogar, como es el caso del 18% de los hogares con ingreso mensual inferior a \$ 80.000 y donde habitan cuatro o más personas.

En el mismo Cuadro 2.15 se aprecia que los casilleros de la diagonal superior derecha aparecen vacíos, señalando que no existen hogares pobres cuando la combinación es mayor ingreso familiar y menor número de integrantes. La explicación obvia reside en la definición de la pobreza como insuficiencia de ingreso per cápita, de modo que los casilleros vacíos corresponden a niveles de ingresos per cápita por sobre la línea utilizada de pobreza (\$ 40.000 mensuales), y que por tanto son clasificados como no pobres. Pero basta que exista un cambio a veces menor en el ingreso de la familia, o bien en el número de sus integrantes, para que este hogar "salte" a un casillero que califica como pobre. Ello sugiere que la definición de pobreza puede ser algo frágil, tema que se recoge en el Capítulo 6.

Cuadro 2.15
Hogares Pobres: Distribución porcentual
Según ingreso total y número de integrantes

Número Habitantes hogar	Tramos de Ingreso Total del Hogar (miles de pesos mensuales)				Total
	0-80	81-160	160-240	240 y más	
1	3.6	-	-	-	3.6
2	5.8	-	-	-	5.8
3	8.7	7.6	-	-	16.3
4	9.8	15.5	-	-	25.3
5	5.1	13.0	5.1	-	23.2
6 y más	3.3	9.4	8.3	5.1	26.1
Total	36.1	45.5	13.4	5.1	100.0

2.2. Disposición y valoración del trabajo

El tema de las oportunidades y las disponibilidades de la población pobre puede ser examinado con relación a los deseos de trabajar que expresan las personas inactivas laboralmente, los cuales pueden señalar potenciales incrementos de la fuerza del trabajo. Otra variable de interés es la disponibilidad a trabajar tiempo adicional que manifiestan las personas ya ocupadas. El grado de satisfacción que experimentan las personas con sus empleos es también una señal importante respecto de la actitud que tienen las personas frente al trabajo.

La encuesta reveló que un 16.8% de los inactivos pertenecientes a hogares pobres manifiestan deseos de trabajar; esto es, responden afirmativamente a la pregunta sobre si habrían aceptado una oferta de trabajo a pesar que no están buscando activamente empleo (Cuadro 2.16). La cifra anterior equivale a un 9.7% del total de la población mayor de 12 años pertenecientes al segmento de hogares pobres. De esta manera, la fuerza de trabajo medida por la tasa de participación efectiva, que ascendía a 42.0% para este grupo (ver Cuadro 2.1), aumentaría a 51.3% si se le adiciona los inactivos con deseos de trabajar para conformar una fuerza de trabajo potencial. Si se considera que los inactivos con deseos de trabajar del grupo medio asciende a un 4.2% de la población mayor de 12 años, se sigue que la brecha existente en la fuerza de trabajo efectiva entre los grupos pobres y medios se reduce a 10 puntos cuando se trabaja con la dimensión de fuerza de trabajo potencial. Por su parte, el grupo de hogares clasificados como emergente presenta un resultado intermedio en la medida que el equivalente al 7.3% de la población mayor de 12 años expresa deseos de trabajar a pesar de su actual condición de inactivos. En este caso la fuerza de trabajo potencial alcanzaría a un 61.3%, superando a los hogares de capas medias.

La proporción de inactivos con deseos de trabajar es mucho mayor entre las mujeres, resultado consistente con el mayor tamaño del grupo de inactivos mujeres. Así, el 14.1% de las mujeres mayores de 12 años pertenecientes a hogares pobres manifiesta deseos de trabajar, comparado con un 4.2% de los hombres del mismo segmento. En el grupo de ingresos medios los porcentajes respectivos alcanzan a 5.1% y 3.2%, mientras que para el segmento de hogares emergentes las cifras son 10.2% y 4.2%. De esta manera, la brecha en la tasa de

participación entre mujeres pertenecientes a grupos pobres y medios se reduce de 20.5 puntos porcentuales en el caso de la fuerza de trabajo efectiva a 14.1 puntos cuando se adiciona el contingente de trabajadoras potenciales.

Cuadro 2.16
Inactivos con deseos de trabajar
(% población mayor de 12 años)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Hombres	4.2	4.2	3.2
Mujeres	14.1	10.2	5.1
Total	9.7	7.3	4.2

Fuente: Encuesta CNSP 1996

La pregunta relevante que sigue es por qué aquellos que manifiestan deseos de trabajar no buscan empleos. ¿Se trata de un problema de falta de oportunidades dada por la inexistencia de puestos de trabajo de media jornada², discriminación de género u otro factor asociado?. ¿O se trata de una disponibilidad a trabajar bajo condiciones monetarias que el mercado no valida?. Esta última alternativa pareciera ser un factor importante a considerar. En efecto, cuando se les pregunta a los inactivos con deseos de trabajar a qué remuneración estarían dispuestos a emplearse surgen respuestas algo sorprendentes. En particular, las mujeres pobres con deseos de trabajar plantean en promedio un salario de \$ 122.700, cifra que es un 50% más alta que la remuneración promedio de las mujeres que efectivamente trabajan en ese segmento de la población (\$ 80.100). Ello sugiere que un porcentaje significativo del grupo de inactivos con deseos de trabajar exhibiría expectativas laborales que el mercado no validaría. Desde una perspectiva económica, esta situación no puede ser denominada como falta de oportunidades.

El segundo grupo de interés son los ocupados que expresan deseos de trabajar un mayor número de horas. Es importante aquí señalar que este segmento debiera tener información objetiva respecto de las condiciones en que desarrollaría el trabajo adicional. Esto es, si a un obrero de la construcción se le pregunta si desearía trabajar más horas resulta natural que evalúe esa alternativa en condiciones similares al trabajo efectuado. La encuesta detectó un significativo deseo de trabajar más por parte de los ya ocupados. En efecto, a pesar que la jornada de trabajo promedio de los ocupados alcanza a 49.2 horas semanales (Cuadro 2.17) como promedio al interior de los trabajadores pertenecientes a hogares pobres (52.6 para hombres y 40.8 en el caso de mujeres), un significativo 37.6% manifestó su disponibilidad a trabajar horas adicionales (el 40.5% de los hombres y el 30.3% de las mujeres) (Cuadro 2.18). ¿Cuántas horas más se desea trabajar?. La respuesta promedio alcanza a 13.3 horas; cifra que se divide en 12.0 horas en el caso de los hombres y 17.3 para las mujeres.

El caos de los ocupados en los hogares clasificados como emergentes presenta una disponibilidad similar a la mayor oferta de trabajo. Un 33.0% de los aquí ocupados querría trabajar más horas que en la actualidad, con una leve diferencia en el caso de los hombres que las mujeres (34.5% y 30.7%, respectivamente). Para el caso de los hogares medios se constata que el 26.5% de los ocupados querrían trabajar horas adicionales.

² Alrededor de dos tercios de este segmento desearía trabajar media jornada.

Cuadro 2.17
Jornada de trabajo ocupados
(Promedio horas semanales)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Hombres	52.6	50.4	48.9
Mujeres	40.8	43.7	46.9
Promedio por ocupado	49.2	47.8	48.1

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.18.A
Porcentaje de ocupados que trabajaría más horas

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Hombres	40.5	34.5	18.6
Mujeres	30.3	30.7	14.8
Promedio ocupados	37.6	33.0	17.2

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.18.B
¿Cuántas horas más desearía trabajar?
(horas semanales)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Hombres	12.0	11.7	11.3
Mujeres	17.3	14.0	13.1
Promedio ocupados	13.3	12.5	11.9

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Es sintomático que más del 40% de los ocupados pobres manifieste deseos de trabajar 12 horas semanales en adición a las 52.6 que ya trabajan. Si bien se trata de cifras promedios, las cuales pueden esconder alguna variabilidad en su interior, son suficientemente importantes para señalar la fuerte disponibilidad al trabajo del grupo en cuestión. A ello debe agregarse el tiempo que gran parte de los ocupados de la Región Metropolitana gasta en trasladarse a/desde sus lugares de trabajo.

La encuesta reveló también que los ocupados pertenecientes a hogares pobres poseen una actitud en general positiva respecto de las condiciones de trabajo (Cuadros 2.19 y 2.20). Así, más de la mitad de los jefes de hogar ocupados y pertenecientes a familias pobres expresa satisfacción con el ambiente laboral de su empleo (57.5% satisfecho; 19.9% poco satisfecho; 22.6% insatisfecho), aparecen relativamente consistentes con la favorable disposición al trabajo que presenta el grupo de hogares pobres.

Es interesante constatar que los grupos emergentes presentan tasas de satisfacción con los empleos similares a los grupos medios. El 69.8% dice estar satisfecho con

el ambiente laboral de su ocupación; el 74.7% respecto del trabajo mismo. Una vez más, el grupo emergente se comporta en forma casi idéntica al grupo medio cuando se trata de la variable laboral.

Por otra parte, se puede observar un bajo nivel de satisfacción con la remuneración obtenida en el trabajo (Cuadro 2.21). Dentro del grupo pobres sólo el 16.4% de los jefes de hogar ocupados manifiesta satisfacción con la remuneración; el 31.5% declara poca satisfacción y un mayoritario 52.1% manifiesta plena satisfacción con la misma. En el grupo de control o capas medias la satisfacción con el salario es mayor (41.4% de los casos) pero existe una fracción apreciable de casos poco satisfechos (29.3%) e insatisfecho (29.3%).

Cuadro 2.19
Ocupados: Satisfacción ambiente laboral

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Satisfecho	57.5	68.9	70.7
Poco satisfecho	19.9	24.1	18.3
Insatisfecho	22.6	7.2	11.0
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.20
Ocupados: Satisfacción trabajo que realiza

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Satisfecho	59.6	74.7	79.3
Poco satisfecho	21.2	20.5	14.6
Insatisfecho	19.2	4.8	6.1
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.21
Ocupados: Satisfacción con remuneración

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Satisfecho	16.4	34.9	41.4
Poco satisfecho	31.5	32.5	29.3
Insatisfecho	52.1	32.5	29.3
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

En el grupo emergente las opiniones se dividen en forma uniforme entre las diversas calificaciones: 34.9% satisfecho, 32.5% poco satisfecho y 32.5% insatisfecho.

De esta manera, el grado de satisfacción con la remuneración está notoria (y naturalmente) correlacionado con el nivel de ingreso. En particular, la negativa

evaluación sobre las remuneraciones que tienen los ocupados pertenecientes a hogares pobres es consistente con la baja remuneración que obtienen. Como ha sido establecido, la condición de pobreza está asociada a un bajo nivel de ingreso del trabajo, el cual alcanza en promedio a \$ 94.900. Difícil sería que hubiese satisfacción con esos niveles de ingreso. En cambio, si resulta sorprendente la relativa buena calificación que hacen estas mismas personas respecto de las condiciones y del ambiente laboral de sus ocupaciones.

En suma, la encuesta detectó un importante grado de valoración y disponibilidad al trabajo de parte de los grupos pobres, la cual se expresa en los deseos de trabajar tiempo adicional y en una positiva evaluación de las condiciones de trabajo imperantes.

2.3. Ahorro, Deudas y Activos

El ingreso es un concepto de flujo referido a los recursos monetarios percibidos durante un período de tiempo, el cual está sujeto a fluctuaciones de diverso tipo: cíclicas, estacionales y aleatorias. Además, el ingreso tiene una trayectoria asociada al ciclo de vida de las personas y de los hogares, de manera que el ingreso provee una indicación sólo parcial de la condición socioeconómica de la población.

La riqueza constituye una medida más estructural de la condición socioeconómica de personas y familias. La riqueza se mide por las tenencias económicas que se posean; esto es, la diferencia entre el valor monetario de los activos y de los pasivos. La medida tradicional considera a aquellos de naturaleza física y financiera. Entre los primeros destaca la vivienda y su equipamiento; entre los segundos ahorros (activos) y las deudas (pasivos). Una visión más amplia de la riqueza incluye al capital humano; esto es, las capacidades económicas incorporadas en las personas. A continuación se presentan antecedentes sobre la riqueza económica de los grupos de hogares bajo estudio. La discusión se circunscribe a la dimensión físico y financiera, dado que el componente de capital humano fue abordado en la sección 2.1.3.

El Cuadro 2.22 presenta información sobre las características de la vivienda que habitaban las familias entrevistadas por la encuesta del CNSP. Como ha sido señalado, la base muestral de esta encuesta corresponde a hogares entrevistados durante 1994 por la encuesta Casen, para los cuales se dispone toda la información de vivienda allí recopilada. La información que se presenta está referida al número de piezas habitables por persona del hogar; la existencia de electricidad, cocina, baño, agua potable y sistemas de eliminación de excretas.

Cuadro 2.22
Características de la vivienda

	Pobres	TIPO DE HOGAR Emergentes	Medios
Piezas por persona	0.62	0.77	0.97
% con electricidad	72.8	75.6	93.6
%con agua potable(al interior de la vivienda)	79.7	82.7	99.2
	75.8	77.6	99.2
%con sistema eliminación excretas	0.78	0.83	1.02

Cocinan por vivienda	0.72	0.76	1.10
Baños por vivienda			
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CASEN 1994 y CNSP 1996

Del Cuadro 2.22 se deriva que la condición de pobreza medida como insuficiencia de ingresos se refleja con fidelidad en las características de la vivienda. Los hogares pobres habitan en condiciones manifiestamente más precarias que los hogares de ingresos medios. Así, el número de piezas por habitante es 0.62 comparado con 0.97 en el grupo medio; el porcentaje de hogares pobres con acceso a electricidad era en 1994 de 72.8% (versus 93.6% en el grupo medio); el acceso a agua potable dentro del hogar 79.7% (contra 99.2%); a sistemas de eliminación de excretas accedía un 79.7% versus un 99.2%. El número promedio de cocinas por hogar era 0.784 (un 78.4% de los hogares tendría cocina) y el de baños 0.719; cifras que se comparan con aquellas para los hogares de ingresos medios ascendentes a 1.024 y 1.096, respectivamente.

Cabe hacer notar que a pesar de las distancias citadas, la condición de vivienda de los hogares pobres de la Región Metropolitana urbana no puede ser catalogada como paupérrima. En efecto, más de tres cuartas partes de estas viviendas cuentan con los servicios básicos que posibilitan que el hogar funcione en condiciones materiales dignas y saludables según los estándares de la sociedad chilena.

Un hecho importante que refleja el Cuadro anterior es la similar condición entre los hogares pobres y emergentes en cuanto a las características de la vivienda. En efecto, las diversas estadísticas allí presentadas coinciden en señalar que el grupo de hogares emergentes presenta condiciones de la vivienda solo marginalmente superiores a los hogares pobres, y que ambos grupos se ubican para este tipo de indicadores a una distancia significativa de los hogares de capas medias.

El marcado contrapunto entre este resultado y aquel concerniente a la situación laboral y de ingresos, donde el grupo emergente se comporta en forma análoga al grupo de hogares de ingresos medios y muy diferente al grupo de pobreza, sugiere la esencia de "emergente" del citado tipo de hogares. Estos presentarían una situación de riqueza (stock) más bien baja, cuando medida por las características de la vivienda, pero estarían generando niveles de ingresos (flujos) que en caso de sostenerse en el tiempo posibilitarían a la larga incrementos afines en la condición de ellos de los activos más estructurales del hogar.

La evidencia presentada se complementa por antecedentes recogidos por la encuesta del CNSP sobre otros activos de equipamiento del hogar. En particular, se inquirió sobre la tenencia de televisor a color, refrigerador, teléfono, calefont o termo, computador y TV cable. También se preguntó por la situación existente cinco años atrás, de modo de proveer una perspectiva más dinámica del proceso de acumulación de este tipo de activos. Los resultados obtenidos se presentan en el Cuadro 2.23.

Cuadro 2.23.A
¿Tiene Televisor en el hogar?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	92.8	100.0	98.4

No	7.2	0.0	1.6
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.B
¿Tenía televisor hace 5 años atrás?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	46.2	64.1	68.0
No	52.0	35.1	28.8
N/s	1.8	0.8	3.2
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.C
¿Tiene refrigerador en el hogar?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	54.9	80.9	96.0
No	45.1	19.1	4.0
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.D
¿Tenía refrigerador 5 años atrás? (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	30.7	50.4	76.8
No	67.2	47.3	20.0
N/s	2.1	2.3	3.2
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.E
¿Tiene teléfono en el hogar? (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	21.7	43.5	84.0
No	78.3	56.5	16.0
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.F
¿Tenía teléfono hace 5 años atrás?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios

Sí	4.3	9.9	45.5
No	94.2	88.6	51.2
N/s	1.4	1.5	3.2
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.G
¿Tiene calefont o termo en el hogar?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	21.3	47.3	81.6
No	78.7	52.7	18.4
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.H
¿Tenía calefont/termo 5 años atrás?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	9.7	23.7	57.6
No	90.3	74.8	40.0
N/s	0.0	1.5	2.4
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.I
¿Tiene computador en el hogar?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	1.5	3.8	12.8
No	98.5	96.2	87.2
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.23.J
¿Tiene TV cable en el hogar?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	4.3	3.8	28.8
No	95.7	96.2	71.2
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

La distribución de la propiedad de los activos varía según cada cual. Así, la tenencia de TV a color es hoy prácticamente universal en los hogares de la Región Metropolitana, incluyendo a los hogares pobres que en una fracción de 92.8% poseen tal activo. El refrigerador está presente en la gran mayoría de los hogares de capas medias y emergentes, así como en el 54.9% de los hogares pobres. En cambio, la estructura de propiedad del teléfono y el calefont o termo para calentar agua aparece claramente diferenciada según tipo de hogar: sobre el 80% en los hogares de capas medias; alrededor del 45% en el caso de los hogares que se clasifican como emergentes; y solo en una quinta parte (20%) de los hogares pobres.

La evidencia presentada apunta hacia un proceso piramidal de adquisición de activos. Estos se introducen en primera instancia en los hogares de ingresos más altos para luego ser demandados por los hogares de estratos sucesivamente más bajos de ingreso. Ello sucede en un contexto de crecimiento generalizado de los ingresos, lo cual permite que la capacidad de compra se difunda entre los hogares a la vez que se profundizan los esquemas crediticios que facilitan la adquisición de los activos. Por otra parte, el orden de adquisición de los activos –por qué el TV a color antes que el refrigerador y éste antes que el teléfono- parece responder tanto a consideraciones de preferencias (necesidades) como de costo.

La información respecto de las tenencias de estos activos cinco años atrás revela dos hechos de importancia. En primer lugar destaca el rápido y masivo proceso de acumulación de activos que el conjunto de la población realiza en el período considerado. En efecto, todos los grupos presentan incrementos del orden de 20 a 40 puntos en la cobertura de tenencia de los activos considerados; así por ejemplo, el porcentaje de hogares pobres poseen un TV a color sube de 52.0% en 1991 a 92.8% en 1996; quienes tienen refrigerador suben de 30.7% a 54.9%, etc.³ Es claro que este proceso se explica en el citado contexto de rápido crecimiento económico y de profundización de los mercados financieros y del crédito.

En segundo lugar, existen diferencias importantes en el punto de partida entre el conjunto de hogares emergentes y aquel pobre. Se recordará que ambos tipos de hogar calificaban como pobres según el criterio de insuficiencia de ingresos en 1994. Sin embargo, las tenencias de activos distinguen claramente al grupo emergente como uno que presentaba una posición inicial más avanzada que el grupo pobre. Tal distancia es más evidente en el caso de los activos de tipo electrodoméstico que respecto de aquellos asociados con característica de la vivienda. Ello en parte refleja la mayor sensibilidad de los primeros frente a mejoras en el nivel de ingreso y de expectativas económicas; esto es, es más fácil adquirir un refrigerador que cambiar o ampliar la vivienda. Por otra parte, el resultado está también influenciado por las características de la muestra utilizada, la cual no “sigue” a las familias que habiendo sido entrevistadas el año 1994 se habían cambiado de vivienda para 1996. En otras palabras, la encuesta CNSP no observa las mejoras de la vivienda por parte de aquellos grupos (emergentes) que cambian de domicilio en el período de los dos años que transcurren entre la encuesta Casen de 1994 y ña presente encuesta del CNSP.

La riqueza económica de los hogares también se presenta en la forma de activos financieros, que en el caso de los hogares de estratos medios y bajos asume básicamente la forma de ahorros (bancos, financieras, cuenta 2 AFP). Los pasivos financieros para este tipo de hogares están constituidos por deudas, las cuales deben ser descontadas de los activos para derivar la riqueza neta de los hogares.

³ Estas cifras tienen sólo un carácter de aproximación puesto que surgen de la respuesta a la pregunta: ¿tenía hace cinco años atrás...?

La encuesta del CNSP midió sólo la presencia de ahorro y deuda, así como el tipo de institución acreedora, pero no los montos involucrados. Tal decisión respondió a una necesaria priorización de los contenidos de la encuesta puesto que medir en forma contable los montos adeudados y/o ahorrados por los hogares requiere utilizar más recursos de la encuesta –en términos de tiempo, preguntas y controles- que los disponibles dado la cantidad de los temas que debían ser cubiertos.

Al respecto, el Cuadro 2.24 presenta la situación de ahorro en los distintos grupos de hogares estudiados. Así, sólo un 23.8% de los hogares pobres mantenía algún tipo de ahorro, comparado con un 35.1% en el caso de los grupos emergentes y un 44.0% en el caso de los hogares de capas medias. De esta manera, la capacidad de ahorro está vinculada con el nivel de ingresos de los hogares. Los grupos pobres, en particular, tienen baja capacidad de ahorro debido a su propia carencia de recursos. Tal efecto refuerza una de las principales características negativas asociadas a la pobreza: su vulnerabilidad o riesgo frente a los cambios que puedan ocurrir en el ámbito económico. Así, por ejemplo, la pérdida temporal del empleo de un jefe de familia afecta con mucho mayor fuerza a los hogares que no disponen de ahorros para compensar la caída de ingresos laborales que se produce en el período de desempleo.

Respecto de las deudas que mantienen los hogares con distintas instituciones acreedoras, un significativo 43.5% de los hogares pobres tiene hoy deudas; porcentaje similar al que presentan los hogares de la categoría emergente (42.7%) y algo menor al que caracteriza a las capas medias (56.0%). La estructura de la deuda presenta algunas variaciones según tipo de hogar. La mayor concentración ocurre en el caso de la deuda de tarjetas comerciales, la cual varía entre un 44.8% de los hogares endeudados en el grupo pobre a un 58.8% en el grupo de hogares emergentes. La deuda con instituciones bancarias y tarjetas de crédito ocupa el segundo lugar en el caso de los hogares del grupo medio y emergente, pero es superada en el grupo de hogares pobres por "amigos y familiares" quienes representan la parte acreedora en el 23.9% de los casos.

Tener deudas no es un hecho negativo en sí; todo lo contrario puesto que facilita la adquisición de bienes que pueden incrementar el bienestar del hogar. El acceso a deudas también es una señal de integración de las personas a la sociedad. El problema con las deudas surge cuando su volumen ocasiona dificultades de pago. En este caso, la mayor vulnerabilidad del estrato pobre frente a la situación d endeudamiento queda en manifiesto cuando un 58.5% de ellos allí endeudados reconoce haber tenido problemas para pagar sus deudas. Tal porcentaje cae a un 40.7% en el grupo de hogares emergentes y a un 24.3% en el grupo de hogares de capas medias.

Cuadro 2.24
¿Existen ahorros en el hogar?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	23.8	35.1	44.0
No	76.2	64.9	56.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.25.A
¿Hay deudas en el hogar?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	43.5	42.7	56.0
No	56.5	57.3	44.0
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.25.B
¿Ha tenido problemas para pagar deudas?
(% sobre deudores)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Sí	58.5	32.7	24.3
No	41.5	67.8	75.7
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.25.C
Tipos de deudas (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Amigos/Parientes	23.9	4.8	13.4
Tarjeta Comercial	44.8	58.8	54.9
Tarjeta Crédito, bancos y financieras	21.6	23.8	26.8
Otros	9.7	12.6	4.9
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

2.4. Educación y Oportunidades

La educación es la principal, aún cuando no única, vía de adquisición de capacidades laborales. Por lo tanto, la distribución e las oportunidades educativas es un determinante de primera línea de las futuras oportunidades laborales. Por otra parte, la educación es un factor esencial para el desarrollo de virtudes cívicas y morales que posibilitan desarrollar una vida social más digna y plena de las personas. En tal sentido la importancia de la educación trasciende a su ya importante rol en la esfera económica.

Como ha sido argumentado, la actual situación de los pobres reflejaría en parte importante la falta de oportunidades previa en el proceso de adquisición del capital humano. Por esta razón resulta de especial importancia conocer qué está sucediendo actualmente con la generación joven en cuanto el citado proceso. ¿Se están distribuyendo las oportunidades en forma pareja de manera que los hijos de los pobres tendrán mayores posibilidades que sus padres en cuanto a su avance

económico?. ¿O se están simplemente reproduciendo las diferencias existentes, generándose círculos de pobreza y desigualdad?.

La encuesta del CNSP entrega antecedentes importantes respecto de la relación entre pobreza y distribución de oportunidades educacionales. En primer término, el Cuadro 2.25 entrega la cobertura educacional según tipo de hogar para distintos segmentos de edades: 4 a 5 años, 6 a 13, 14 a 18. Estos tramos de edad aproximan los niveles preescolar, básico y medio de la educación chilena, pero no constituyen una medida exacta de la cobertura de cada uno de los mismos.⁴

Cuadro 2.26
¿Asiste a establecimiento educacional?
(% que asiste sobre grupo de edad)

Edad	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
4-5	40.7	55.9	52.9
6-13	92.8	96.9	93.9
14-18	76.1	69.5	78.9

Fuente: Encuesta CNSP 1996

De esta manera, no habría diferencias de importancia en la cobertura escolar de los niveles básicos y medios para los niños y jóvenes pertenecientes a hogares pobres respecto de los grupos medios. Este resultado confirma un hecho conocido, cual es, que la cobertura de la educación chilena es prácticamente universal en el nivel básico y bastante masiva en el nivel de educación media.

En cambio, la cobertura de la educación preescolar está más correlacionada con el nivel de ingresos; en particular, los grupos pobres tienen un grado de acceso a establecimientos preescolares que es significativamente menor que el de los grupos medios y emergentes. Como es sabido, la educación preescolar se considera un factor importante para explicar el éxito en los estudios posteriores, así como para el adecuado desarrollo psicológico y afectivo del niño. Tales resultados son particularmente relevantes en el caso de los niños de los hogares pobres, quienes pueden estar sujetos a condiciones más desfavorables en el hogar en cuanto a su clima educacional y factores asociados.

La cobertura es un indicador cuantitativo de escolaridad, que señala sólo parcialmente el nivel de logros educacionales. Al respecto los Cuadros 2.27 y 2.28 presentan dos indicadores importantes de logros educativos: el nivel de atraso escolar y los puntajes de las pruebas Simce.

El atraso escolar se define en esta investigación como una diferencia entre los años de edad del estudiante y el grado que debiera normalmente cursar esa edad. Esto es, 5 y 6 años para primero básico, 6 y 7 años para segundo básico, y así sucesivamente. El sentido obvio de este indicador es que el atraso escolar está asociado a logros más bajos, sea porque la persona entró con retraso al ciclo básico, lo cual perjudica la adquisición de conocimientos, o sea porque ha habido repitencias de grados escolares, señal directa de logro insuficiente.

⁴ Por ejemplo, puede haber jóvenes de 14 y más años en la educación básica.

Los resultados establecen que no parecen existir diferencias significativas entre los diferentes grupos de hogares respecto de la tasa de retraso. Los resultados son sorprendentes puesto que la hipótesis natural es la existencia de correlación negativa entre nivel socioeconómico y logro escolar. Al respecto, puede que exista un sesgo en los resultados que se deriva de la estructura de edad de los hogares, que en el caso del segmento pobre es mucho más joven. Mientras más jóvenes sean los estudiantes puede ser menor el atraso escolar, simplemente porque aún no han tenido la ocasión de retrasarse.

Cuadro 2.27
Estudiantes con retraso escolar (%)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Más de 1 año	21.5	22.1	17.5
Más de 2 años	7.7	10.7	6.8

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuadro 2.28
Distribución de estudiantes según puntaje SIMCE del establecimiento

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Menor que 50	54.0	36.8	25.5
51-60	30.8	46.1	10.6
61-70	11.1	14.5	40.5
Mayor que 70	4.1	5.3	23.4
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Por su parte, los resultados de la prueba Simce constituyen un indicador directo del logro educativo, puesto que tal prueba intenta justamente medir el porcentaje de logro de los objetivos pedagógicos de las asignaturas de castellano y matemáticas en los cursos de cuarto y octavo básico. En tal sentido, el puntaje obtenido en la prueba Simce es determinado por un conjunto de factores, entre los cuales destacan, la calidad de la educación recibida, el clima educacional existente en el hogar y la condición socioeconómica del mismo.

Las cifras que se presentan corresponden a los `puntajes Simce promedios de los establecimientos a los cuales asisten los niños de la muestra entrevistada. Esto es, no se trata del puntaje individual de la prueba, sino aquel que obtiene la escuela o colegio. La justificación detrás de tal elección es eminentemente práctica, puesto que es más fácil y confiable conseguir la información a nivel del establecimiento que del individuo. Por lo demás, para los fines del estudio los puntajes que obtienen los establecimientos del conjunto de niños provenientes de los distintos tipos de hogares es una medida adecuada del logro educativo del grupo.

Los resultados son claros para mostrar que los logros educativos están fuertemente correlacionados con el nivel socioeconómico. Un 54% de los niños de los hogares pobres asisten a establecimientos que obtienen un rendimiento inferior al 50% en las pruebas Simce. Sólo un 15.2% de estos niños asisten a establecimientos que

logran más de 60% de rendimiento. En cambio, en el grupo de niños pertenecientes a hogares medios las cifras se revierten: 63.9% asiste a establecimientos con Simce por 60%; el 25.5% a aquellos de rendimiento por debajo del 50%. La situación de los niños de hogares emergentes se sitúa en un punto intermedio entre los grupos pobre y medio; casi la mitad de los jóvenes de este grupo asisten a establecimientos donde el puntaje de la prueba Simce fluctúa entre 50 y 60 puntos.

Un dato de interés es el tipo de establecimiento educativo al cual asisten los niños y jóvenes de los hogares bajo estudio. Al respecto, el Cuadro 2.29 muestra que la mayor parte de los estudiantes de hogares pobres asiste a establecimientos de administración municipal (57.3%), seguido por aquellos privados subvencionados (38.1%). Por su parte, el grupo de hogares emergentes presentan un virtual empate entre ambos tipos de establecimientos (48.4% y 46.8%, respectivamente). En cualquier caso menos del 5% de cada grupo asiste a establecimientos particulares pagados. La situación en el grupo de hogares de capas medias es cualitativamente diferente. Allí el segmento privado subvencionado domina ampliamente al municipal (48.4% versus 31.7%), detectándose también una significativa participación del sector particular pagado (20.2%).

Cuadro 2.29
Estudiantes: Tipo de establecimiento educacional

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Municipales	57.3	48.4	31.7
Privado	38.1	46.8	48.1
Subvencionado	4.6	4.8	20.2
Particular Pagado			
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

La cobertura de los estudiantes de los distintos tipos de hogar según la modalidad administrativa del establecimiento educacional es consistente con el orden del puntaje Simce. Como es sabido, los colegios privados pagados obtienen los promedios más altos en estas pruebas, seguidos a una distancia considerable por los privados subvencionados y, más atrás, por los establecimientos municipales.

Al respecto, existe una discusión de importancia respecto de la eficacia relativa de los establecimientos municipales y privados subvencionados. La ventaja de estos últimos en los puntajes Simce puede deberse a factores relacionados con la supuesta mayor efectividad de las escuelas subvencionadas, las cuales operan en un ambiente más competitivo que las municipales, así como pueden ser explicados por la composición socioeconómica de sus estudiantes que es más elevada en promedio que sus congéneres municipales. También se argumenta que los estudiantes de la educación privada subvencionada tiene una ventaja motivacional que ayuda a explicar los mejores resultados de las pruebas Simce; esto es, padres e hijos más motivados realizarán un mayor esfuerzo por lograr resultados educacionales elevados.

Un indicador respecto del grado de motivación de los padres por la educación de sus hijos lo constituye el conocimiento que tengan los puntajes de la prueba Simce del establecimiento respectivo. A partir del año 1994 es política oficial la publicación

de estos resultados, con la precisa finalidad de entregar información a los padres de una variable importante a la hora de realizar la elección del establecimiento educacional. Sin embargo, solo un porcentaje minoritario de los entrevistados en la encuesta del CNSP manifestó conocer el puntaje Simce del establecimiento al cual asistían los hijos cuando estos cursaban algún grado de la enseñanza básica. El referido porcentaje bordea el 8% en el caso de los hogares pobres y emergentes, siendo algo más alto (17%) para los grupos de capas medias.

Se concluye que los estudiantes de hogares pobres están obteniendo resultados educativos significativamente inferiores a aquellos hogares más acomodados. De esta forma, la distribución presente de oportunidades sería más funcional a la reproducción de círculos de pobreza y de desigualdad antes que a la reversión de los mismos.

C A P I T U L O 3

OPORTUNIDADES PARA LA POBREZA: EL CAPITAL SOCIAL

Introducción

La definición operativa de la pobreza más habitual en los años 80, puso énfasis en el vínculo entre una canasta alimentaria que satisface los requerimientos calóricos mínimos para la vida humana y el ingreso necesario para adquirirla. Esta definición buscó superar las limitaciones de la medición basada en las necesidades básicas para captar las variaciones coyunturales del riesgo, como consecuencia de los procesos de ajuste macroeconómico.

En los años 90 se ha extendido la crítica tanto a la definición basada en las necesidades básicas como a la basada en el ingreso, por su énfasis en la pobreza como situación de carencia, descuidando los recursos que los pobres movilizan dentro de sus estrategias de sobrevivencia. El documento *El Mundo de los Pobres* del Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza se señala que el ingreso exiguo o la falta de ingreso estable es "un dato expresivo, pero no comprensivo de la globalidad del fenómeno". El mismo documento agrega a continuación que "no es conveniente confundir un método de medición con la definición misma del problema".

En efecto, la definición de la pobreza por la vía del ingreso acota una población de interés sin caracterizarla adecuadamente en términos sociales. La identificación de grupos sociales dentro de la categoría "pobres" representa más que *diletantismo* sociológico, pues se trata de identificar los factores que inciden en la dinámica la pobreza. La visión dinámica de la pobreza supone, entonces, que los pobres no sólo carecen de algunos recursos, sino que poseen otros. La pregunta que orienta nuestro enfoque se refiere a las posibilidades de superación de la pobreza tomando a los pobres como sujetos de ese cambio.

La definición de pobreza no se puede separar del concepto de exclusión. Desde un punto de vista dinámico, la pobreza consiste en un debilitamiento de los lazos que unen al individuo con la sociedad; estas redes sociales son las que le hacen pertenecer al sistema social y mantener una identidad con este. De esta forma, muchos pobres no pueden aprovechar las oportunidades que la sociedad ofrece teóricamente a todos los individuos. Utilizaremos el término *capital social* para referirnos al conjunto de elementos que permiten el acceso a las oportunidades teóricamente ofrecidas a todos. La integración, en tanto superación de la exclusión, se manifiesta como creación o reconstitución de vínculos entre la persona y la sociedad.

La pobreza es más que una condición fatal e inmodificable de exclusión social. Las iniciativas de los pobres en su vida diaria manifiestan su potencial y voluntad para superar la situación de pobreza. En esta perspectiva la pobreza puede concebirse como una práctica social ejercida por personas y grupos en condiciones de exclusión. Tales prácticas son más que respuestas adaptativas o estrategias de sobrevivencia sino que buscan oportunidades de cambiar su situación.

En lo que sigue del documento se presentan las principales conclusiones a las que lleva el análisis de los resultados de la Encuesta del Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza realizada en Noviembre de 1996. El módulo socio-cultural de la encuesta busca medir el capital social, para lo cual considera tanto las redes sociales de los pobres como los aspectos normativos. La dimensión socio-cultural de la pobreza, definida de esta forma entrega elementos de relevancia para una mejor comprensión del mundo de los pobres.

3.1. El Capital Social

Las redes sociales de apoyo indican las situaciones de integración o exclusión estructural de las personas. De esta manera se puede decir que redes de apoyo social más extensas o variadas permiten un acceso a mayor cantidad de recursos. De aquí nuestra hipótesis respecto a que la disposición de recursos sociales es un factor que incide en el bienestar de la población.

La participación organizada constituye un caso especial de red social, caracterizado por el contacto sobre la base de intereses con personas más alejadas del círculo de relaciones primarias.

La distancia social de un grupo respecto de otros corresponde a la percepción que tienen los individuos respecto de sus posibilidades de acceder a personas influyentes. La proximidad entre individuos complementa la visión de las redes sociales de apoyo pues el acceso a círculos sociales más distantes está generalmente asociado con el acceso a recursos escasos.

La eficiencia normativa se refiere a la capacidad de las normas para mantener orden en el entorno inmediato. Desde el punto de vista del capital social, la percepción de un medio ambiente inseguro revela las dificultades para crear lazos de confianza y solidaridad. Un ejemplo característico de lo anterior es la sociabilidad barrial; cuando las normas son eficientes para mantener el orden esta percepción de seguridad permite mejores condiciones de vida.

La identidad social es un recurso básico para la acción colectiva pues define un grupo en términos de quiénes son sus miembros y de qué se diferencian. Complementariamente, refleja la visión de estructura social a partir de la cual se genera la definición de grupo.

A continuación presentamos los resultados de la encuesta en las dimensiones señaladas. Los procedimientos utilizados en la construcción de la muestra permiten comparar la posición social entre 1994 y 1996. Las tabulaciones de este informe distinguen entre aquellos que siempre han sido pobres, los que nunca lo han sido y aquellos que salieron de la pobreza en los dos últimos años. (Los detalles de estas definiciones fueron presentados anteriormente en el informe.) Los datos no son representativos de las pautas de movilidad de la población, por lo que los porcentajes se calculan para cada grupo por separado.

Si bien el procedimiento para identificar pautas de movilidad involucra una reducción del número de casos, tiene la ventaja de aislar los factores asociados con la pauta de movilidad en cada grupo. El enfoque de movilidad adoptado en este informe tiene considerables ventajas sobre los diagnósticos más estáticos del grupo pobre en un momento del tiempo. En efecto, la comparación en dos momentos del

tiempo establece una visión dinámica que caracteriza a los grupos que han podido superar la pobreza y aquellos que no lo han logrado, a la vez que los compara con capas medias que nunca se han encontrado en tal situación.

Las tabulaciones contemplan también controles según el sexo del respondente. Esta información se discute en el informe aunque no se presenta para facilitar su lectura. Los datos están a disposición de los interesados.

3.1.1. Redes de Apoyo Social

El tamaño y composición que presentan las redes sociales de los grupos más pobres expresan la marginación social en que estos se encuentran. En contraste con las capas medias, los grupos pobres muestran una menor capacidad para movilizar apoyo social y también menor alcance de sus redes sociales, llegando sólo a círculos de relaciones cercanas, generalmente inscritas en el ámbito de lo familiar.

De lo anterior se desprende la importancia de la familia en tanto fuente de compañía, socialización y solidaridad. Sin embargo, cabe hacer notar que la familia no es el mecanismo más adecuado para la movilidad social de este grupo.

Las redes de apoyo social son un factor asociado con la pobreza: no son su principal explicación, pero sí un factor que debe tomarse en cuenta al momento de pensar en los recursos sociales que permiten superar situaciones de pobreza y cuáles son las principales barreras a esta movilidad.

Cuadro 3.1
Composición de las Redes Sociales de Apoyo según Pautas de Movilidad Social 1994-96

Composición Social	Red	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTAL
No parientes		10.4	8.3	26.6	14.3
Parientes		40.7	40.7	33.1	38.7
Solo Hogar		48.9	50.9	40.3	47.1
N = 100%		231	108	124	463

Chi-2 21.44 con 4 GL p= .00026

Poco más de la mitad (53%) de las familias encuestadas con redes de apoyo social fuera de su hogar, no obstante, las capas medias tienen un porcentaje mayor de apoyo social que los más pobres. En otras palabras, los pobres cuentan con menos recursos sociales que las capas medias.

Lo anterior se encuentra asociado con la mayor variedad que presentan las redes de apoyo social en los grupos medios comparados con el resto de la muestra. Como se muestra en el Cuadro N° 3.1, en el caso de las familias pobres 10% de su red social tiene un alcance que supera el círculo familiar extendido; en el caso de las capas medias la importancia de este grupo sube al 27%. Las características del

grupo emergente, que supera la línea de pobreza en los últimos dos años, son semejantes a las del grupo siempre pobre.

Del Cuadro 3.1 mencionado también se desprende que la familia juega un rol esencial en la provisión de apoyo social para la población encuestada. Si se suma el apoyo provisto por las personas del hogar y los familiares, se da cuenta de un 86% del total. Para las familias pobres este apoyo es de 90% y para las capas medias es de 73%. Esto significa que el apoyo social a los grupos que permanecen en la pobreza proviene de familiares que poseen un status similar al de estos. Diferente es el caso de las capas medias que, si bien es cierto presentan un fuerte apoyo por parte de la familia, también muestran una mayor posibilidad de movilizar no parientes en la provisión de apoyo. El mayor apoyo externo involucra tanto mayor acceso tanto a círculos sociales distantes como a recursos más escasos.

Cabe hacer notar que cuando las redes de apoyo social son más variadas y por lo tanto de mayor alcance, aumentar las posibilidades de acceso a los recursos más escasos, al mismo tiempo que son un indicador de la eficiencia de estas redes para movilizar los recursos escasos. La variación de las redes sociales es un rasgo asociado con el sexo del respondente. Las redes de las respondentes mujeres se componen principalmente de miembros del hogar (53%) o parientes (35%); las diferencias entre estratos socio-económicos, aunque presentes, no son significativas desde el punto de vista estadístico. En cambio los respondentes hombres mencionan con mayor frecuencia contactos fuera del hogar. Puede inferirse que los hogares mono-parentales enfrentan desventajas desde el punto de vista de sus redes sociales.

La apertura de la red para contactarse con nuevos individuos es un indicador de su dinámica para proveer apoyo externo. Este factor favorece tanto la movilidad social como la consolidación de la propia posición.

Cuadro 3.2
Acceso a nuevos círculos sociales según Pautas de Movilidad Social
1994-96

Conoce Gente	Nueva	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTAL
Sí conoce		25.5	28.7	41.1	30.5
No conoce		74.5	71.3	58.9	69.5
N = 100%		231	108	124	463

Chi-2 = 9.46 con 2 GL p= .00882

En el Cuadro 3.2 se muestra que el conocimiento de nueva gente ocurre en mayor proporción en las capas medias, esto es, los grupos que nunca han estado bajo la línea de pobreza. Las redes de apoyo social tanto de los grupos más pobres proveen escasos nuevos contactos, entre 71% y 75% de los respondentes más pobres mantuvieron el contacto con la misma gente durante el año 1996. Entre las capas medias se aprecia la mantención de un núcleo considerable de contactos estables (51%), pero la incorporación de un número significativo de nuevos contactos (40%). Entre las capas medias a lo largo de un año, por cada contacto estable se genera un nuevo contacto; mientras que entre los pobres por cada tres contactos se genera uno nuevo. En este aspecto no se aprecian diferencias significativas entre hombres y mujeres.

El Cuadro N° 3.2 pone en evidencia el profundo contraste que existe en las redes sociales de las capas medias en comparación con la de los grupos pobres. Al incorporar información sobre la movilidad social de estos grupos, se aprecia que aquellos que nunca han estado en situación de pobreza poseen redes sociales no sólo más variadas, sino que se renuevan frecuentemente. En efecto, el contacto con gente nueva es superior entre los que nunca han sido pobres en comparación con los que se mantienen bajo la línea de pobreza o que la han superado hace poco tiempo. Puede inferirse que los grupos sociales que se mantienen lejos de la línea de pobreza poseen acceso más variado y más frecuente a círculos sociales distantes.

3.2. Participación Organizada

La población encuestada muestra altos niveles de asociatividad ya sea en organizaciones culturales como vecinales, que revelan la extensión de los lazos de sociabilidad más allá de la familia inmediata. En el Cuadro N° 3.3 se recogen los niveles de participación organizada en las familias encuestadas en esta muestra.

Cuadro 3.3
Nivel de Participación en Organización según Pautas de movilidad social 1994-96

Tipo de Organización	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTAL
Vecinal	28.1	25.0	25.8	26.8
Cultural	26.0	28.7	19.4	24.8
Laboral (*)	1.7	6.5	9.7	5.0
Total	47.2	47.2	47.6	47.3

Nota: Los totales no coinciden con la suma de los componentes en cada columna porque hay personas que participan en más de un tipo de organización.

(*) Chi-2 (Laboral) 11.475 con 2 GL p= .00322

El Cuadro N° 3.3 muestra que los niveles generales de participación en asociaciones, se ubican al nivel del 47%, sin mayores diferencias por status socioeconómico. Este dato discrepa de otras informaciones respecto a la asociatividad, pero es congruente con la percepción de quienes trabajan directamente con grupos pobres. La participación organizada de los hombres tiende a ser levemente mayor que la de las mujeres.

Los mayores niveles de participación organizada pueden deberse a que la encuesta indagó por la participación de una manera más completa que en otros casos. Por una parte, la pregunta en la encuesta incluía una lista de 12 organizaciones y, por otra parte, se preguntó no sólo por la participación del respondente sino que también por la de algún otro miembro de la familia, cuando el tipo de organización no era adecuado al respondente.

Al revisar los niveles de asociatividad por tipos de organización, se mantiene la similitud entre los grupos pobres y las capas medias, pero con algunas diferencias entre hombres y mujeres. La participación en organizaciones vecinales como clubes deportivos, junta de vecinos o centros de madres se ubica al nivel del 25%, sin

mayor contraste entre pobres y capas medias, como tampoco entre hombres y mujeres. Las asociaciones de tipo cultural, como religiosas, recreativas o vinculadas a la educación, alcanza a un 21% de la población, siendo la participación sensiblemente mayor entre los hombres (31%) que entre las mujeres (18%). Aún cuando los más pobres tienden a participar en mayor medida en asociaciones de tipo cultural (26%) comparado con las capas medias (19%) estas diferencias no autorizan mayor elaboración pues no tiene significación estadística y deben tomarse como una simple indicación de una tendencia.

La participación en sindicatos y asociaciones gremiales es baja para toda la población, pues cae a 5% de los hogares encuestados. Cabe hacer notar que la participación en organizaciones laborales está restringida a las capas medias (10%): los grupos más pobres no cuentan con organizaciones destinadas a mejorar su posición socio-económica, especialmente aquellos que han permanecido siempre en la pobreza. Esta asociación es la única que aparece estadísticamente significativa, debido al contraste entre las capas medias que nunca han sido pobres y el resto de los hogares encuestados.

Llama la atención la tendencia de los respondentes hombres a reportar mayores niveles de participación que las mujeres. Esto puede constituir una segunda explicación respecto los niveles de participación organizada encontrados en esta muestra.

A nivel general puede afirmarse que las organizaciones comunitarias y vecinales aparecen como la forma de asociación más característica de la población encuestada. Las organizaciones culturales y vecinales deben tomarse en cuenta al momento de diseñar políticas de participación, porque constituyen un recurso social de los sectores más pobres. Puede plantearse la hipótesis que en muchos casos corresponden a la fuente principal de contactos alejados del círculo familiar. Aún cuando constituya un recurso social, la participación en organizaciones no aparece asociada con claridad con el status socio-económico de los respondentes. No es posible ser más específico respecto de los niveles de participación, debido a las limitaciones de la encuesta.

3.3. Distancia Social y Exclusión

La carencia de redes sociales aptas para proveer movilidad social se encuentra ligada de manera cercana a las expectativas en cuanto a que agentes externos ejerzan influencia en la mejoría de las condiciones de vida de estos grupos. Los pobres, que carecen de redes de apoyo social más allá de su familia, sistemáticamente tienen más expectativas de influencia por parte de agentes externos, especialmente los políticos.

¿Quiénes influyen más para mejorar sus condiciones de vida?. En el Cuadro 3.4 se presentan los porcentajes correspondientes a tipos de personas que los respondentes consideran que tienen más influencia para mejorar sus condiciones de vida.

Cuadro 3.4
Agentes Externos que influyen en Status del Hogar
Según Status Socioeconómico

Personaje	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTAL
Municipal (*)	66.7	63.9	52.4	62.2
Empresario (*)	49.9	23.3	26.8	59.4
Párroco/Pastor (*)	58.0	68.5	52.4	59.0
Líder Social	39.0	46.3	35.5	39.7
Diputados	26.9	21.6	28.0	25.9

(*) Asociación significativa con $P < .05$

Los resultados del Cuadro 3.4 muestran la escala que los respondientes asignan a diferentes agentes sociales en la mejoría de sus condiciones de vida. En primer lugar está la municipalidad, seguida de cerca por los empresarios y los líderes religiosos. Un poco más atrás le siguen los líderes comunitarios que, sin embargo, le sacan mucha ventaja a los diputados quedando estos muy por debajo de los otros agentes en la evaluación de su influencia. Vale decir que los entrevistados identifican como actores influyentes aquellos ligados a procesos locales y como escasamente influyentes a los representantes del sistema político. No se advierten contrastes significativos entre hombres y mujeres.

Los más pobres así como los hogares que están superando la pobreza coinciden en su evaluación de la municipalidad como el agente de mayor influencia en el cambio de sus condiciones de vida (67%), por contraste con las capas medias no pobres (52%). Los empresarios reciben una alta valoración sólo entre los grupos que han permanecido en la pobreza (50%). Los grupos emergentes asignan mayor influencia que el resto tanto a los líderes religiosos (69%) como a la organización comunitaria (46%). Los políticos reciben una evaluación muy baja en todos los estratos, especialmente el de los hogares emergentes.

En suma, las capas medias asignan sistemáticamente menos influencia a los agentes externos, comparados con los grupos más pobres. Esto se asocia de manera cercana con la composición de las redes sociales. Las capas medias cuentan con lazos de apoyo social más allá de su familia inmediata por lo que parecen confiar más en sus propios recursos sociales. Entre los pobres se aprecian coincidencias en la relevancia que se le asigna a las municipalidades y diferencias respecto de los otros agentes. Los grupos más pobres valoran la influencia de los empresarios más que ningún otro grupo, probablemente como reflejo de sus dificultades de inserción en el mercado laboral. En los grupos que emergen de la pobreza se aprecia una alta valoración de agencias comunitarias tales como los párrocos o pastores y las organizaciones comunitarias. Este es un aspecto a tener en cuenta al momento de revisar más a fondo los factores que inciden en la superación de la pobreza.

Un aspecto complementario se refiere al acceso que tienen los grupos sociales a los actores que consideran influyentes. Los datos mostrados en el Cuadro N° 3.5 fueron calculados sólo para las personas que estimaron que se trataba de personajes influyentes.

Cuadro 3.5

Acceso a personajes influyentes según Pautas de movilidad social 1994-96 (sólo para quienes consideran influyente el personaje)

Personaje	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTAL
Municipal (*)	48.5	44.4	29.0	42.3
Empresario (*)	52.8	54.6	41.9	50.3
Párroco/Pastor	50.6	44.6	48.4	51.2
Líder Social	30.3	35.2	28.2	30.9
Diputado	3.5	8.3	4.8	5.0

(*) Asociación significativa con $P < .05$

Se aprecia cercanía en la evaluación que pobres hacen de su acceso a los personajes con influencia social, por contraste con las capas medias. El contacto más fácil ocurre con los líderes religiosos y agentes empresariales. El contacto más difícil con los líderes políticos, a un nivel que revela prácticamente la ausencia de contacto. En el caso de la municipalidad cabe destacar el contraste entre pobres y capas medias, donde hay una mayor facilidad de acceso por parte de los pobres a la municipalidad. No se aprecian contrastes entre hombres y mujeres.

Los datos de acceso permiten interpretar primeramente que al menos la mitad de la población no tiene acceso a las personas que considera influyentes. En segundo lugar, los líderes comunitarios aparte de ser poco influyentes tienen baja visibilidad y aparecen inubicables. De acuerdo con los informes de trabajadores sociales esta apreciación de los líderes comunitarios puede interpretarse en términos de la crisis de representatividad de las organizaciones vecinales. Los dirigentes que afincaban su legitimidad en su capacidad de influencia se ven hoy sobrepasados por la dinámica de sus representados.

Las capas medias aparecen como teniendo sistemáticamente menos acceso a personajes influyentes y por tanto más aislados socialmente. Este resultado puede reflejar la confianza que tienen las capas medias en sus propios contactos, o bien que los contactos mencionados no son claves para su integración social. Mientras algunos contactos son claves para superar la pobreza, otros diferentes pueden serlo para mantenerse fuera de ella. Otro elemento de interpretación puede ser que por ser contactos poco valorados no se busque el acceso a ellos; por ejemplo, la municipalidad influye más en la vida de los grupos de menor ingreso que en los de mayor status socio-económico. Puede suponerse que la municipalidad cumple un rol más significativo en cuanto proveedor de recursos sociales para los más pobres. Las capas medias, en especial aquellos que ha estado largo tiempo fuera de la pobreza pueden concebir la municipalidad más en términos de administrador local.

Los hogares que aparecen superando su condición de pobreza aparecen también en contacto con la mayor parte de los personajes influyentes, incluidos los políticos. Los hogares que superan la pobreza tienen facilidad de acceso a todos los agentes que se consideran influyentes para la mejoría de su situación. Entre estos contratos los que los diferencian de los grupos que permanecen en la pobreza cabe mencionar la facilidad de acceso a líderes religiosos y políticos. Aún cuando algunas de estos datos no tienen significación estadística, vale tener en cuenta la tendencia que marcan: los contactos con agentes institucionales aparecen asociados con oportunidades de movilidad social.

3.4. Aspectos normativos e institucionales

Los grupos más pobres tienen la percepción de vivir en un ambiente más inseguro que las capas medias. No hay evidencia de una desintegración valórica radical pero las normas que regulan la vida cotidiana entre los pobres parecen ser poco eficiente para mantener el orden social, por lo que los pobres deben invertir mucho esfuerzo para arreglárselas en un medio ambiente hostil.

El enfoque de los aspectos valóricos toma en cuenta dos dimensiones complementarias. De una parte pone a prueba los planteamientos relativos a una desintegración valórica radical asociada con las condiciones de pobreza. Esta desintegración puede asumir la forma de baja legitimidad de las instituciones sociales o expresarse como una cultura marginal, de la desintegración. De otra parte, por contraste con esta primera línea que supone integración a un marco valórico dominante, puede suponerse que la validez de la norma radica en su eficiencia para lograr orden en el entorno. A este segundo aspecto lo hemos denominado eficiencia normativa y refleja la capacidad de los grupos sociales para mantener el orden de los espacios locales.

3.4.1. Legitimidad de las instituciones

Los indicadores de legitimidad en las instituciones preguntaron por la confianza que le merecían a los respondentes un total de 20 instituciones que corresponden a cinco ámbitos de la actividad nacional: económica (tiendas, bancos, empresas), política (ejecutivo, parlamento, fuerzas armadas), justicia (poder judicial, policía), cultura (escuelas, medios de comunicación) y salud (hospitales, consultorios, instituciones previsionales). A los respondentes se les pidió una nota, la cual fue posteriormente recodificada en alta y baja confianza.

Cuadro 3.6
Respuesta que asignan alta legitimidad a instituciones sociales,
según pautas de movilidad social 1994-96

Tipo de Institución	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTAL
Culturales	61.0	56.5	54.8	58.3
Económicas (*)	29.0	34.3	47.6	35.2
Justicia	34.6	25.0	31.5	31.5
Salud	26.0	28.7	25.8	26.6
Políticas	19.5	24.1	16.1	19.7

El Cuaderno N° 3.6 muestra que las instituciones culturales alcanzan la mayor legitimidad entre los respondentes (58%). La integración cultural a través de la educación o la información recibe un alto apoyo por parte de los encuestados, especialmente por el grupo de los más pobres. Esta respuesta refleja principalmente la relevancia que los grupos más pobres asignan a la educación como apoyo para superar sus condiciones de pobreza. La valoración de la educación

es más alta entre las mujeres (63%) que los hombres (55%), pero la diferencia no alcanza a ser significativa.

Las instituciones del ámbito económico reciben también apoyo de la población (35%) aunque en un grado bastante menor al de las instituciones culturales. Es de notar también que la confianza en las instituciones económicas es mucho mayor en las capas medias (48%) que en los grupos más pobres (29%). Esta legitimidad de las instituciones económicas es el reflejo de la integración económica de las capas medias.

Las instituciones relacionadas con la justicia reciben una evaluación de nivel similar a las económicas (32%). El nivel de respuestas es muy parejo y aunque los hogares emergentes la justicia tiene menor legitimidad, la diferencia no autoriza mayor elaboración. El caso de las instituciones de salud es semejante al anterior: reciben una evaluación más bien baja (27%) por parte de toda la población. La confianza de las mujeres en estos dos ámbitos institucionales es más alta que la de los hombres, pero las diferencias no autorizan una elaboración más detallada.

Las instituciones políticas son las que poseen la menor legitimidad en la población (20%), independientemente del status económico del correspondiente. En definitiva, la política no se presenta como un camino de movilidad social o punto de apoyo para cambiar la situación de la población. Llamar la atención que entre los grupos emergentes haya una legitimidad más alta (24%) de las instituciones políticas, aunque no es una diferencia estadísticamente significativa.

En cuanto a las pautas de legitimidad, las instituciones económicas son las que reciben mayor apoyo entre las capas medias y menor entre los pobres. En contraste con las instituciones de la cultura que poseen mayor legitimidad entre los pobres. Vale decir, los pobres asocian su movilidad más bien con la educación que con el mercado.

Los niveles de legitimidad revelan que las instituciones que fundan el orden social están lejos de generar consensos fuertes. Aparte de las instituciones ligadas a la cultura, el resto revelan niveles más bien bajos de legitimidad. Esto afecta principalmente al sistema político, que tiene los más bajos niveles de legitimidad social. Este dato revela la importancia de las instituciones culturales en la legitimación del orden social.

3.4.2. Cultura marginal

Los resultados de la encuesta tienden a mostrar la presencia de rasgos culturales de tipo marginal más fuerte entre los grupos más pobres. Pero también se aprecia que muy pocos se ubican claramente en la cultura de la integración. La mayor parte de los entrevistados emiten mensajes ambiguos que combinan elementos de marginalidad e integración.

Sobre la base del ensayo de Javier Martínez y Margarita Palacios, *Informe sobre la Decencia*, decidimos incluir una serie de ítems que reflejaban la pertenencia a una cultura marginal. Las respuestas de nuestros entrevistados muestran que los elementos de cultura marginal aparecen mezclados con elementos de cultura de la integración. Por lo que los datos deben analizarse con cautela.

Los resultados presentan ítems que no discriminan adecuadamente en la población, por lo que su combinación en escalas no revelaría una medida pura de la dimensión postulada. Las menciones a las dimensiones identificadas por Martínez y Palacios como constitutivas de la cultura de la marginalidad deben tomarse como una indicación inicial. Como ***se trata de un esfuerzo inicial, la presentación de los datos debe necesariamente complementarse con una revisión crítica de los indicadores utilizados.***

Cuadro 3.7
Porcentaje de afirmaciones de cultura marginal según pautas de movilidad social 1994-96

	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTA L
Mentir por ventaja	78.7	82.4	85.4	81.3
Robar a ladrón...	47.4	39.3	43.8	44.5
Esfuerzo no premia	2.6	.9	4.1	2.6
Trabajar por cumplir (*)	63.1	49.1	43.3	54.5
Aprueba embriaguez festiv.	24.8	25.0	21.5	24.0
	92.2	88.8	93.4	91.7
Gasta más de lo justo	85.1	79.6	67.2	79.0
Solo gana el pillo (*)	89.5	91.7	73.2	85.7
Desconfían del modesto (*)	36.2	31.5	34.2	34.6
	7.0	3.7	8.2	6.6
No valora organización				
Sin fe en la religión				

(*) Relación significativa con $P < 0.05$

Los primeros dos ítems reflejan la honestidad como principio; esta expresa el principio de respeto a lo ajeno y cuidado de lo propio. El indicador privilegiado es la legitimidad del robo, pero también se considera la mentira. El resultado muestra que la legitimidad del robo y la mentira están presente en todos los grupos sociales. Aún cuando los hogares que salen de la pobreza legitiman menos el robo, la diferencia no alcanza un nivel de significación estadística.

La comparación de los dos primeros ítems refleja también la mayor tolerancia a la mentira en las capas medias, pero menor tolerancia al robo. Similar ambigüedad se aprecia entre los más pobres. La clara influencia de este aspecto de la cultura marginal entre los pobres, que tienden a legitimar el robo, queda en parte neutralizada por la gran parte de las capas medias que emiten mensajes legitimadores de la mentira. De hecho, ninguno de los dos ítems muestra diferencias estadísticas significativas.

Los dos ítems siguientes se refieren a la valoración del esfuerzo asociado con recompensas sociales. Por cierto, la asociación del esfuerzo con recompensas está generalizado en la población; desde este punto de vista todos son integrados. Un escaso porcentaje acepta afirmaciones que reflejen una postura contraria al esfuerzo. No obstante, más de la mitad afirma que es lógico trabajar sólo lo suficiente para cumplir. La asociación del esfuerzo con la recompensa que da en contradicción flagrante con esta respuesta.

El Cuadro Nº 3.6 muestra que las instituciones culturales alcanzan la mayor legitimidad entre los respondentes (58%). La integración cultural a través de la educación o la información recibe un alto apoyo por parte de los encuestados, especialmente por el grupo de los más pobres. Esta respuesta refleja principalmente la relevancia que los grupos más pobres asignan a la educación como apoyo para superar sus condiciones de pobreza. La valoración de la educación es más alta entre las mujeres (63%) que los hombres (55%), pero la diferencia no alcanza a ser significativa.

Las instituciones del ámbito económico reciben también apoyo de la población (35%) aunque en un grado bastante menor al de las instituciones culturales. Es de notar también que la confianza en las instituciones económicas es mucho mayor en las capas medias (48%) que en los grupos más pobres (29%). Esta legitimidad de las instituciones económicas es el reflejo de la integración económica de las capas medias.

Las instituciones relacionadas con la justicia reciben una evaluación de nivel similar a las económicas (32%). El nivel de respuesta es muy parejo y aunque en los hogares emergentes la justicia tiene menor legitimidad, la diferencia no autoriza mayor elaboración. El caso de las instituciones de salud es semejante al anterior: reciben una evaluación más bien baja (27%) por parte de toda la población. La confianza de las mujeres en estos dos ámbitos institucionales es más alta que la de los hombres, pero las diferencias no autorizan una elaboración más detallada.

Las instituciones políticas son las que poseen la menor legitimidad en la población (20%), independientemente del status económico del respondente. En definitiva, la política no se presenta como un camino de movilidad social o punto de apoyo para cambiar la situación de la población. Llama la atención que entre los grupos emergentes haya una legitimidad algo más alta (24%) de las instituciones políticas, aunque no es una diferencia estadísticamente significativa.

En cuanto a las pautas de legitimidad, las instituciones económicas son las que reciben mayor apoyo entre las capas medias y menor entre los pobres. En contraste con las instituciones de la cultura que poseen mayor legitimidad entre los pobres. Vale decir, los pobres asocian su movilidad más bien con la educación que con el mercado.

Los niveles de legitimidad revelan que las instituciones que fundan el orden social están lejos de generar consensos fuertes. Aparte de las instituciones ligadas a la cultura, el resto revela niveles más bien bajos de legitimidad. Esto afectaría principalmente al sistema político, que tiene los más bajos niveles de legitimidad social. Este dato revela la importancia de las instituciones culturales en la legitimación del orden social.

La menor valoración del trabajo pesa significativamente en los grupos más pobres (63%). Hay una baja notable entre los emergentes (49%) y las capas medias (43%). La valoración del trabajo, entonces, aparece poco difundida entre los más pobres, que en este sentido muestran un rasgo claramente marginal.

Los ítems relativos a la reprobación de la embriaguez y la moderación del gasto reflejan la temperancia como dimensión de la cultura de la integración. Este aspecto revela la capacidad de las personas para controlar sus propios impulsos y evitar las conductas impropias. Los ámbitos principales de temperancia se refieren, por cierto a la bebida, el apetito sexual así como el cuidado del dinero.

No se aprecia mayor diferencia entre los estratos socioeconómicos, pero sí en el nivel de respuesta a cada ítem. No más de la cuarta parte de la población aprueba la ebriedad en una fiesta, pero casi todos (92%) reconocen las dificultades que tienen para moderar sus gastos. Los respondentes afirman que no se miden en sus gastos cuando tienen algo de dinero. Este elemento debe interpretarse como parte de los elementos festivos de la cultura popular antes que como indicadores de conductas desintegradas.

El resentimiento es una sensación de desintegración de quien considera que no se le respeta por todo lo que vale como persona; asociado con este sentimiento se encuentra el desprecio, la desconfianza, el mirar en menos. El complemento de este sentimiento es la sensación de injusticia en las posibilidades de mejoramiento social: "solo ganan los pillos".

Resulta notable que el resentimiento esté presente en la mayor parte de la población, tanto en capas medias como entre los más pobres. Es cierto que hay mayor resentimiento entre los más pobres, pero entre las capas medias, dos tercios consideran que se les mira en menos, que no se les respeta por lo que son o que lisa y llanamente se desconfía de ellos. Este es un aspecto de la subjetividad nacional rara vez resaltado, que amerita mayor profundización.

Finalmente, debe considerarse el sentimiento de trascendencia existencial propio de la cultura de la integración. Las personas pueden trascender su individualidad ya sea por asociación con otros, o de una forma más espiritual a través de la religión. Los resultados no revelan diferencias significativas por estratos socioeconómicos, pero sí en los niveles de respuesta. Son muy escasas las personas que afirman no tener fe en una religión (7%) y ello no muestra asociación significativa con el estrato socioeconómico a que pertenecen. Un tercio de los respondentes no valora las organizaciones como apoyo en la solución de problemas, pero tampoco se aprecian diferencias por estrato económico.

En resumen, la revisión de los rasgos culturales asociados con la pobreza revela que si bien hay influencia de la cultura marginal entre los pobres, estos elementos también alcanzan otros estratos. Hay asociaciones significativas en la valoración del trabajo, el sentimiento de iniquidad de la participación y el desprecio por su condición socio-económica. En los otros ítems las diferencias no alcanzan significación estadística, por lo que no pueden asociarse directamente con una cultura de marginalidad.

Desde otro punto de vista, los datos son iluminativos de la relevancia que adquiere el manejo de la ambigüedad en el tratamiento de los problemas culturales. Hay ítems en los cuales toda la población está de acuerdo y que aparecen combinados de forma contradictoria con otros elementos de esa misma dimensión. La ambigüedad respecto de la cultura marginal se aprecia principalmente en relación a la honestidad y la temperancia. Un segundo aspecto que llama la atención es la difusión amplia del resentimiento en la población, lo cual aporta una referencia respecto a la dimensión de la distancia social subjetiva. La profundidad del sentimiento de exclusión es muy grande si consideramos que las así llamadas capas medias incluyen niveles de ingreso de los deciles 6 a 8.

3.4.3. Eficiencia Normativa

Parte del capital social se refiere a la posibilidad de vivir en un entorno ordenado, donde haya menos riesgos para los hijos, seguridad personal, o buen ambiente

para los negocios. La capacidad de las normas para mantener orden en el entorno es lo que podemos denominar *eficiencia normativa*. En este caso no hay una restricción respecto al tipo de orden o tipo de valores, como en las dos secciones anteriores. En este caso sólo importa saber si la norma es eficiente para conseguir el orden.

Cuadro 3.8
Percepción de orden en el barrio según pautas de movilidad social 1994-96

Nivel de desorden	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTAL
Alto	69.7	66.7	49.2	63.5
Bajo	30.3	33.3	50.8	36.5
N = 100%	231	108	124	463

Chi-2 = 15.24 con 2 GL p= .00049

La percepción de los más pobres es que sus barrios, el entorno inmediato en que llevan adelante su vida cotidiana, no les ofrecen seguridad apropiada. En efecto, un 70% de los pobres contra 49% de las capas medias consideran que sus barrios son ambientes inseguros. Las percepciones de desorden en el entorno son mayores entre las mujeres que entre los hombres.

Debe hacerse notar que no hay mayores diferencias en la percepción de la calidad física del entorno entre pobres y capas medias, sino que los mayores contrastes se refieren a las condiciones de sociabilidad, esto es la escasa confianza que se desarrolla a una escala más global.

La percepción de desorden puede interpretarse como una erosión del sentido de comunidad que produce una reclusión del sentido colectivo hacia pequeños círculos, de los cuales el mejor ejemplo es la familia. Los grupos más pobres, ya sean los que permanecen en la pobreza como los que están saliendo de ella, deben luchar contra un medio ambiente que perciben como adverso. El examen inicial de las redes sociales mostró que los grupos más pobres estaban reducidos a sus contactos familiares. La percepción de un entorno amenazante es otra muestra del aislamiento social en que se encuentran estos hogares.

3.5. Principios de Identidad Social

¿Cuáles son los principios de identidad social presentes en esta población?. Se aprecia tres principios de identificación social equivalentes en su peso: económico, comunitario e individual. Los cortes de la población en términos de su identidad social no pasan por el status socioeconómico, ya que no se aprecian diferencias claras en este sentido. Por contraste, hay diferencias marcadas entre hombres y mujeres. Entre los hombres es más frecuente la alusión a principios de identidad colectivos, mientras que en las mujeres las definiciones de identidad se basan en atributos individuales, positivos o negativos.

La Encuesta incluyó una pregunta abierta relativa al grupo social con el que el respondente tenía mayor identificación. Al contrario de los estudios que establecen las categorías previamente, en este se buscó la mención espontánea de las

categorías de identidad. Se obtuvo de esta forma un total de 77 menciones, las que fueron post-codificadas por el investigador.

La codificación de las menciones espontáneas redujo estas a las siguientes categorías que se presentan en el Cuadro 3.9.

Económicos o clasistas, referidas a la estructura económica, tales como clase baja y clase media.

Comunitarias, tanto en aspectos de organización como referencias a la tradición y a la familia.

Individuales positivas, donde las personas se califican como esforzados, dispuestos y honestos.

Individuales negativas, que revelan una degradación de la identidad social.

Sin información, que comprende una parte significativa de los respondentes.

Cuadro 3.9
Principios de Identidad Social según Pautas de Movilidad Social
1994-96

	SIEMPRE POBRE	EMERGENTE	CAPA MEDIA	TOTA L
ECONÓMICA	24.2	25.9	18.5	23.1
COMUNITARIA	26.8	31.5	28.2	28.3
INDIVIDUAL	23.8	25.0	33.9	26.8
DEGRADADA	6.9	5.6	5.6	6.3
SIN DATOS	18.2	12.0	13.7	15.6
N = 100%	231	108	124	463

CHI-2 = 7.87 con 8 GL P= .44597

Los principios de identificación social revelan las características de la subjetividad de los actores sociales. Podemos apreciar que el status socioeconómico no marca decisivamente el tipo de identidad que manifiesta cada persona. Quizás la única diferencia digna de mencionar sea aquella relativa a las respuestas sin información, que aparecen más altas entre los pobres, lo cual revela procesos de identificación social no concluidos. No obstante, ninguna de las diferencias alcanza un grado de significación estadística.

Las identidades se reparten en partes iguales entre las económicas, comunitarias e individuales positivas. Mientras entre los pobres se advierte una mayor propensión a las identidades clasistas en desmedro de las individuales, en los aspectos comunitarios el nivel es parejo. La convocatoria social por lo tanto puede ser unificada en términos socioeconómicos, y pueden recurrir al menos estos tres principios de identificación: económico, comunitario e individual. Los cortes que se establecen en términos de identidad no pasan por tanto por el status socioeconómico.

Se advierten, sin embargo, contrastes significativos entre los principios de identidad según se trate de hombres o mujeres, tal como se muestra en el Cuadro 3.10.

Cuadro 3.10
Principios de Identidad Social según Sexo del Respondente

	Hombre	Mujer	Total
ECONÓMICA	27.5	18.3	23.1
COMUNITARIA	33.6	22.4	28.3
INDIVIDUAL	22.1	32.0	26.8
DEGRADADA	3.7	9.1	6.3
SIN DATOS	13.1	18.3	15.6
N = 100%	244	219	463

CHI-2 =20.96 con 4 GL P= .00032

Las identidades económicas y comunitarias predominan entre los hombres (28% y 34% respectivamente), por contraste con las mujeres (cuyos valores respectivos son 18% y 22%). Entre las mujeres hay mayor cantidad de casos en identidades individuales (32%, por contraste con 22% entre los hombres), así como degradadas (9%, mención que está prácticamente ausente entre los hombres). Finalmente hay un mayor número de mujeres que no logran definir su identidad social.

La visión de género de la identidad social abre otro campo de investigación, que desafía algunos estereotipos. Los hombres tienden a definir sus identidades por referencias colectivas, tales como la clase social o la comunidad; comparativamente, menos hombres se definen en términos individuales, ya sea en términos positivos o negativos. Entre las mujeres, en cambio, predominan las definiciones individuales de su identidad en términos positivos o negativos. Notable que muchas más mujeres que hombres definan su identidad en términos de una situación personal degradada. Finalmente, es más probable encontrar dificultades en la definición de identidad entre las mujeres que los hombres.

C A P I T U L O 4

DIMENSIÓN PSICOLOGICA DE LA POBREZA

Esta investigación intenta distinguir factores psicológicos individuales que participan en la pobreza. Forma parte de un proyecto del Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza (CNSP) cuyo propósito es proponer indicadores más comprensivos de esta condición que se caracteriza por su heterogeneidad y complejidad.

El CNSP ha identificado un número considerable de factores asociados con la condición de pobreza que, con alguna arbitrariedad, pueden ser clasificados en dos grupos: las oportunidades y las disposiciones.

Las oportunidades serían las variables del entorno que determinan la probabilidad objetiva de ser pobres.

Por su parte, las disposiciones serían las características subjetivas que facilitan o dificultan la superación de la pobreza: expectativas, percepciones, actitudes.

El principal objetivo de este trabajo es identificar disposiciones psicológicas asociadas con la situación de pobreza y proponer indicadores relevantes para caracterizarla, desde este punto de vista, en la perspectiva de proveer instrumentos útiles de políticas sociales.

4.1. Antecedentes

En la literatura psicológica existe un importante número de estudios acerca de la pobreza, la mayoría de los cuales busca identificar y explicar carencias y trastornos en las personas pobres. La asociación entre ingresos y pobreza se utiliza en general para clasificar los sujetos en función de estas carencias o trastornos, aunque la evidencia que existe al respecto no es concluyente. Sin embargo, en la revisión de 6000 artículos de una de las más importantes bases de datos en la disciplina (PsycLIT), no se encontró ninguna referencia de estudios que indaguen sobre disposiciones psicológicas asociadas con esta condición.

En Chile, un estudio realizado por Irrarázaval en el CEP muestra una asociación entre mejoramiento de la vivienda y disposiciones, actitudes y conductas para superar la pobreza. Sus conclusiones concuerdan con los planteamientos de la CNSP en relación con la necesidad de subrayar la *capacidad de los pobres para mejorar su situación a través de sus propias acciones*.

A pesar del conocimiento acumulado sobre estas materias por los profesionales y no profesionales que viven y trabajan con los pobres, estamos aún en un campo que –conceptual y empíricamente– ha sido poco explorado por la Psicología. Por lo tanto, la relación entre la condición de pobreza (definida a partir de los ingresos) y

la dimensión psicológica requiere una mayor elaboración teórica y más investigación.

En este estudio la dimensión psicológica de la pobreza se relaciona con lo que usualmente se conoce como factores psicológicos individuales. Estos factores aluden a bienes no materiales, ya sean cognitivos, afectivos y de relación con otros, que influyen la manera en que los individuos se relacionan consigo mismo, con otros y con su entorno.

Esta dimensión tiene que ver con la posibilidad de reconocer, acceder y apropiarse de oportunidades ofrecidas por la sociedad, así como de generar posibilidades de desarrollo personal y colectivo. En este estudio no se incluye directamente el potencial al fisco ni el potencial intelectual del individuo.

El concepto base es el de *Recursos Psicológicos*, esto es, las potencialidades afectivas y cognitivas de las personas que les permiten desarrollarse y cambiar su vida. Así, a diferencia de otros estudios, en este se pone **énfasis en las potencialidades y no en los problemas o patologías asociadas con la salud mental**.

El concepto de recursos psicológicos se inspira en el planteamiento de Levinson, sobre lo que él llama "estructura vital".

La estructura vital es el esquema subyacente de la vida de una persona dada, en un tiempo determinado. Es la pauta o diseño de la vida de una persona, un entramado del yo en el mundo. Sus principales componentes son las relaciones de cada uno consigo mismo, con otras personas, grupos e instituciones, en suma, con todos los aspectos del mundo exterior que tienen importancia para la vida.

La estructura vital se genera a partir de compromiso del yo con el mundo. Para estar verdaderamente comprometido con el mundo uno debe invertir partes importantes del yo; igualmente, debe incorporar el mundo en el yo. Nos ponemos en el mundo e incorporamos el mundo en nosotros de múltiples maneras. Desde este punto de vista, la vida es la interpretación recíproca y dinámica del yo en el mundo.

Esta estructura estaría en la frontera entre el sí mismo y el mundo y posee aspectos tanto internos como externos. Los aspectos externos se refieren a las personas, sistemas sociales, y otras realidades exteriores con las cuales se vincula la persona. Los aspectos internos son valores, deseos, conflictos, afecto y habilidades, es decir, multitud de partes del yo que se vivencian en las diferentes relaciones.

El concepto base de este estudio, *Recursos Psicológicos*, se refiere a los aspectos internos de la estructura vital.

A través de este trabajo se intentó responder las siguientes dos preguntas: ¿Perciben en sí mismas recursos psicológicos las personas pobres?. ¿Existen diferencias entre los recursos psicológicos que perciben las personas pobres, las personas de capas emergentes y medias?.

En el abordaje de estas interrogantes se apunta la autopercepción de sí mismo y, en algunos casos, a la metapercepción, es decir, la percepción que las personas suponen tienen otros acerca de ellos. En eso radica gran parte del interés del estudio, en la indagación acerca de los recursos que las propias personas ven en sí

mismas o en la percepción de los recursos que creen que otras personas ven en ellas. Esto explica además la opción metodológica de trabajar con el autorreporte de las personas.

Los recursos psicológicos se operacionalizaron en los siete factores que se definen a continuación. La definición de todos estos factores está apoyada en conceptos ampliamente difundidos y aceptados en la disciplina psicológica y cuenta con importante respaldo empírico. Pero con ocasión de este estudio fueron sometidos a juicio de expertos.

Satisfacción vital

Sentimiento de bienestar en relación consigo mismo en la propia vida. Es importante diferenciar este sentimiento de armonía con la aprobación, desaprobación o grado de satisfacción con las condiciones objetivas de vida. Por tanto, como todos los sentimientos, si bien se asocia con condiciones objetivas es básicamente subjetivo.

Autoestima

Se refiere a la confianza básica en las propias potencialidades, y apunta a dos componentes esenciales: la valía personal y el sentimiento de capacidad personal.

La valía personal es la valoración positiva o negativa que la persona tiene de su autoconcepto (imagen de sí mismo). Incluye tanto las emociones asociadas con esta valoración como las actitudes respecto de sí mismo.

Por su parte, el sentimiento de capacidad personal alude a las expectativas que tiene la persona de ser capaz, de hacer de manera exitosa lo que tiene que hacer, es decir, autoeficacia.

Una autoestima positiva significa que el individuo se aprecia, se respeta y se valora, lo cual no implica que se considere mejor o peor que los demás sino que es consciente de sus fortalezas y debilidades.

La autoestima negativa significa que el individuo se siente insatisfecho y descontento consigo mismo, pudiendo llegar a sentir desprecio y rechazo respecto de sí mismo, lo que dificulta su relación con el entorno.

Satisfacción en el hogar

Se refiere a la acogida, aceptación y amor que siente la persona en relación al grupo de personas con el que convive directamente, con el cual puede o no tener lazos de parentesco.

Alude al nicho afectivo en el cual se desarrollan las personas, el que dependiendo de su funcionalidad o disfuncionalidad va a permitir enfrentar con mayor o menor confianza y herramientas las distintas tareas sociales.

Motivación de logro

Es la energía para llevar adelante lo que la persona se propone. Incluye la persistencia necesaria para alcanzar metas, elemento clave en el enfrentamiento y superación de dificultades. Es lo que el lenguaje popular chileno denomina empuje o ñeque.

Atribuciones de control sobre el ambiente

Se refiere a las interpretaciones que el sujeto tiene sobre las posibilidades de modificación del medio en que vive, medio que lo incluye, y tiene que ver con lo que se conoce como "locus de control".

El locus de control puede ser interno o externo. En el ámbito de la relación del individuo con su entorno, el "locus de control interno" alude al énfasis puesto en las propias potencialidades y acciones del individuo. En cambio, en el "locus de control externo" el énfasis está puesto en las potencialidades que el ambiente ofrece más que en los recursos personales.

Expectativas acerca del futuro

Estas expectativas son representaciones sociales del mundo en que se vive y de las oportunidades y limitaciones que este ofrece en el transcurso del tiempo.

Sentido de la vida

Se refiere a la orientación general de la existencia del sujeto, el distinguir y dirigir la vida en función de un por qué y un para qué. Implica ubicarse en una esfera que va más allá de la cotidianidad, esfera regida esencialmente por valores trascendentales que pueden tener o no un contenido religioso.

4.2. Metodología

Se diseñó un estudio transversal exploratorio. En una primera fase se realizó una definición operacional de estos siete factores que dieron lugar a la construcción de un cuestionario de autorreporte. Este cuestionario de autorreporte se sometió al juicio de expertos para la validación de sus contenidos.

El autorreporte es una técnica de uso frecuente en Psicología cuando se quiere conocer la subjetividad de las personas. Se basa en principio que si se quiere conocer lo que las personas piensan y sienten el mejor medio de hacerlo es hacerlas hablar y aprender a escucharlas. Como señala Grawitz "las medidas basadas en la autodeclaración son esenciales para muchas investigaciones debido a la necesidad de obtener valoraciones subjetivas de ciertas experiencias", valoraciones que se dan en un momento dado del tiempo. Son rápidas de administrar y suponen poca interpretación por parte del investigador

El cuestionario elaborado incluye 15 preguntas en su mayoría con el formato Likert, dos preguntas con respuestas bimodales (sí o no, tiene o no tiene) y una pregunta abierta. La escala Likert construida tiene siete alternativas de respuestas en un continuo donde uno es muy malo y siete es excelente; se optó por este continuo debido a su uso corriente por todos los grupos sociales de nuestro país.

El cuestionario fue aplicado a una muestra piloto de 40 personas pertenecientes a estratos pobres y capas medias para verificar su comprensión, no presentándose problemas de ningún tipo. Luego, fue aplicado a una muestra representativa de 622 personas, 311 pertenecientes a sectores pobres y 123 a estratos medios.

4.3. Resultados

A continuación, se describen los resultados para cada uno de los siete factores comparando los grupos de personas pobres, capas emergentes y medias.

4.3.1. Satisfacción vital

En relación con el sentimiento de bienestar con la propia vida, las autocalificaciones son altas para todos los encuestados. Sin embargo, hay menos pobres que reportan altos niveles de satisfacción por la propia vida. Son las personas de capas medias las que reportan los mayores niveles de satisfacción, seguida por las capas emergentes.

Cuadro 4.1
Satisfacción con la propia vida (% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	4.9	3.5	0.9
4-5	38.4	38.9	31.0
6-7	56.8	57.8	68.1
Sin respuesta	100.0 (4.0)	100.0 (11.5)	100.0 (9.6)

4.3.2. Autoestima

Los resultados muestran que en la gran mayoría de los chilenos pobres y de capas emergentes y medias existe una buena autoimagen y una alta valoración de sí mismos.

Se autocalifican como excelentes, muy buenos o buenos trabajadores, siendo este aspecto el más destacado en relación consigo mismo. La mayoría de las respuestas se concentra en la alternativa excelente trabajador/a. Pero son las personas de capas medias seguidas de las de capas emergentes, las que mejor se autocalifican esto podría estar determinado por la distinta valoración social que pueden tener los trabajadores de esos grupos.

Cuadro 4.2
"Autovaloración de las personas como trabajador/a"
(% en escala de 1 a 7).

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	0.4	0.0	0.0
4-5	11.9	8.0	4.7
6-7	87.7	92.0	95.3
Sin respuesta	100.0 (17.7)	100.0 (13.7)	100.0 (15.2)

También las personas encuestadas se consideran buenos, muy buenos o excelentes padres o madres. Son las personas de capas emergentes las que se autocalifican levemente más bajo.

Cuadro 4.3
“Autovaloración de las personas como padre/madre”
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	1.1	2.4	0.9
4-5	16.6	21.6	15.8
6-7	82.3	76.0	83.3
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(4.3)	(4.6)	(8.8)

Por último, aunque la mayoría de las personas se considera buena, muy buena o excelente pareja, este porcentaje es inferior al observado en relación con los roles anteriores. Son las personas de capas emergentes en las que se dan más altas calificaciones (98.2%) seguidas por las de capas medias (97.2%) y luego los pobres (95.5%).

Cuadro 4.4
Autovaloración de las personas como pareja
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	4.5	1.9	2.8
4-5	22.1	25.0	15.7
6-7	73.4	73.2	81.5
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(19.9)	(17.5)	(13.6)

Otras características individuales en que la mayoría de los encuestados se califica como excelente, muy bueno y bueno son las siguientes: capaz, cooperador, seguro, imaginativo y exitoso.

Capaz: Hay diferencias entre pobres y capas medias, estas últimas se dan muy altas calificaciones; las personas de capas emergentes se autocalifican levemente mejor que los pobres.

Cuadro 4.5
Autovaloración de las personas como: capaz

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	1.1	0.8	0.0
4-5	18.8	16.9	11.6
6-7	80.1	82.3	88.4
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(0.4)	(0.8)	(3.2)

Cooperador/a: Si bien en general las calificaciones son altas, más personas de capas medias que de obres se califican mejor. Un mayor número de personas de capas medias se califica en el tramo superior.

Cuadro 4.6
Autovaloración de las personas como cooperador/a
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	2.2	0.8	0.8
4-5	19.2	18.3	12.2
6-7	78.6	80.9	87.0
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(0.4)	(0.0)	(1.6)

Seguro/a: Se observan diferencias por ingreso, calificándose mejor las capas medias y emergentes que los pobres.

Cuadro 4.7
Autovaloración de las personas como seguro/a
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	4.0	0.8	0.0
4-5	30.9	29.8	26.0
6-7	65.1	69.5	74.0
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(0.7)	(0.0)	(1.6)

Imaginativo/a: Hay diferencias por ingreso, siendo las personas de capas medias las que mejor se autocalifican. La diferencia entre personas de capas emergentes y media es leve.

Cuadro 4.8
Autovaloración de las personas como imaginativo
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	4.4	1.5	0.8
4-5	30.9	26.0	25.2
6-7	64.7	72.5	74.0
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(1.8)	(0.0)	(1.6)

Exitoso/a: Las calificaciones en esta característica son más bajas en relación con las observadas en las características anteriores. Es menor el porcentaje de pobres y emergentes que se considera exitoso/a que el de capas medias.

Cuadro 4.9
“Autovaloración de las personas como exitoso/a”
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	5.8	3.1	2.4
4-5	46.7	43.5	37.4
6-7	47.5	53.4	60.2
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(1.1)	(0.0)	(1.6)

En suma, las altas calificaciones encontradas contrastan con la creencia que los chilenos tienen baja autoestima. Sin embargo, en general se observa que son las personas de capas medias, seguidas de las emergentes, las que mejor se autocalifican.

4.3.3. Satisfacción en el hogar

Los resultados obtenidos demuestran que la mayoría de las personas pobres perciben que la relación que tienen las personas en su hogar es buena, muy buena o excelente.

Menos personas pobres que de capas emergentes y medias califican tan altamente estas relaciones. Las diferencias entre estas últimas son leves.

Cuadro 4.10
Percepción de la relación que tienen las personas de su hogar entre ellas
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	2.3	0.8	0.9
4-5	18.0	18.1	14.8
6-7	79.7	81.1	84.3
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(4.0)	(3.1)	(8.0)

4.3.4. Motivación de logro

Se refiere al empuje para llevar adelante lo que uno se propone y la persistencia necesaria para alcanzar metas.

En cuanto a la capacidad de superar problemas y persistir en el esfuerzo, todas las autocalificaciones son altas. Las diferencias entre pobres y capas medias, en la capacidad de superar problemas son importantes. Las personas de capas emergentes se ubican mayoritariamente en las dos categorías superiores.

Cuadro 4.11
Percepción de las personas de su capacidad de superar problemas
 (%en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	1.8	0.8	2.4
4-5	29.4	24.8	19.4
6-7	68.8	74.4	78.2
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(0.4)	(1.5)	(0.8)

Asimismo, las diferencias en la capacidad de persistir en los esfuerzos es importante en los distintos grupos. Las personas emergentes se autocalifican mejor que las de capas medias, y estas a su vez mejor que los pobres.

Cuadro 4.12
Percepción de las personas de hacer un esfuerzo importante para lograr lo que quieren (% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	1.5	0.0	0.8
4-5	22.7	16.9	20.1
6-7	75.8	83.1	79.0
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(1.4)	(0.8)	(0.8)

Por otra parte, la mayoría de las personas encuestadas tienen proyectos para mejorar su vida en los próximos 5 años, siendo mayor el porcentaje de personas emergentes que declara en ese sentido.

Cuadro 4.13
Proyectos para mejorar su vida en los próximos 5 años

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
SI	68.6	73.3	64.8
NO	31.4	26.7	35.2
	100.0	100.0	100.0

Los resultados obtenidos muestran que los pobres tienen una alta motivación de logro, lo cual contrasta con la creencia de que son fatalistas y no tienen energía ni empuje para cambiar su situación. Sin embargo llama la atención que son las personas emergentes las que mejor se autocalifican en los ítems que tiene que ver con la motivación de logro.

4.3.5. Atribuciones de control sobre el ambiente

En relación a la posibilidad de modificar el medio en que se vive, las personas consideran que el esfuerzo personal es lo más importante. En segundo lugar aparecen las oportunidades y, por último, la suerte.

Así, el esfuerzo personal y las oportunidades son percibidos como los elementos centrales que permiten cambiar el medio en que se vive y, por tanto, la propia vida.

Se observan algunas diferencias entre pobres, capas emergentes y medias, en relación con el esfuerzo personal. Son nuevamente las personas de capas emergentes las que mejor se autocalifican.

Cuadro 4.14
Importancia del esfuerzo personal para surgir en la vida
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	1.5	0.0	0.8
4-5	8.7	6.1	7.2
6-7	89.9	93.9	92.0
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(0.0)	(0.0)	(1.6)

Si bien hay leves diferencias entre pobres y personas de capas medias y emergentes, entre estas dos últimas la diferencia es mínima.

Cuadro 4.15
Importancia de las oportunidades para surgir en la vida
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	3.6	2.3	1.6
4-5	17.0	16.8	16.0
6-7	79.4	80.9	80.8
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(0.0)	(0.0)	(1.6)

En cuanto a la suerte, las respuestas de los tres grupos tienen mayor dispersión. Son las personas de capas medias las que dan menor importancia, seguidos por los pobres.

Cuadro 4.16
Importancia de la suerte para surgir en la vida
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	19.1	14.5	15.2
4-5	27.1	28.2	36.8
6-7	53.8	57.2	47.2
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(0.0)	(0.1)	(0.8)

4.3.6. Expectativas acerca del futuro

Se observa que aproximadamente la mayoría de las personas encuestadas esperan que su vida mejore en el futuro.

Un número levemente mayor de pobres espera que su futuro será mejor (78.7% pobres y 72.2% capas medias) o peor (7.9% pobres y 4.0% capas medias), mientras que un número mayor de personas de capas emergentes medias espera que a futuro su vida se mantenga igual que en el presente (23.2% capas medias, 20.6% capas emergentes y 13.4% de pobres).

Cuadro 4.17
Expectativas acerca del futuro (% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
MEJOR	78.7	74.8	72.8
IGUAL	13.4	20.6	23.2
PEOR	7.9	4.6	4.0
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(0.0)	(0.0)	(0.0)

En síntesis, la mayoría de las personas encuestadas tiene esperanzas de mejoramiento de su vida a futuro. Los pobres son quienes más manifiestan esperanza; paradójicamente, entre ellos mismos están las personas que expresan mayor desesperanza.

4.3.7. Sentido de la vida

Tanto las personas pobres como de capas emergentes y medias valoran altamente la importancia de tener un sentido o plan con el cual orientar sus vidas. Además, la gran mayoría declara tener en la realidad ese sentido o propósito, siendo los de capas medias los que se autocalifican más bajo en ese sentido. Estos resultados cuestionan la creencia generalizada que los pobres viven al día y sin mayor proyección.

Cuadro 4.18
Importancia de tener un sentido en la vida
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	0.8	0.8	0.0
4-5	11.1	15.6	12.9
6-7	88.1	83.6	87.1
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(5.8)	(2.3)	(7.2)

Cuadro 4.19
Tener realmente un sentido en la vida
(% en escala de 1 a 7)

	Pobre (%)	Emergente (%)	Medio (%)
1-3	2.3	0.0	0.8
4-5	15.8	18.0	21.4
6-7	81.9	82.0	77.8
	100.0	100.0	100.0
Sin respuesta	(6.5)	(2.3)	(6.4)

En síntesis, se destaca que en general los chilenos pobres de la Región Metropolitana se perciben con importantes recursos psicológicos para enfrentar y mejorar sus condiciones de vida. Desde este punto de vista, estamos frente a un grupo con enormes recursos personales que se pueden actualizar en presencia de oportunidades.

C A P Í T U L O 5

PERFIL DE LA POBREZA SOBRE LA BASE DE LOS CAPITALES ECONOMICO Y SOCIAL

5.1. Introducción

Uno de los objetivos del presente trabajo es la construcción de indicadores mas comprensivos de la pobreza que aquellos basados en la variable económica. La perspectiva de análisis que guía la investigación son las oportunidades que enfrentan los pobres y sus disposiciones para superar tal condición. Este capítulo tiene por objetivo realizar un análisis de carácter preliminar de la acción conjunta de las variables económica y social sobre la condición de pobreza.

El carácter preliminar del trabajo se explica por la utilización de variables como el capital social que se encuentra aún en fase de desarrollo analítico en la literatura especializada. Asimismo, se ha optado por excluir del presente análisis a la dimensión psicosocial dado los resultados obtenidos en el capítulo respectivo y que señalan que tal variable no discrimina la condición de pobreza versus no pobreza. En otras palabras, la variable psicosocial no provee una explicación específica de la pobreza y por tanto no procede incluirla en el análisis de los factores asociados con tal condición socioeconómica.

El propósito específico del capítulo es construir "perfiles de pobreza". Estos consisten en una caracterización de la pobreza sobre la base del conjunto de variables que aparecen asociadas con esta condición. La construcción de perfiles de pobreza es un procedimiento estándar en los estudios sobre pobreza que se efectúan en los distintos países. De esta manera se caracteriza a los pobres respecto de quienes son, dónde viven, qué hacen, qué consumen, etc. El valor agregado que se realiza en este trabajo es extender el perfil de pobreza desde los factores económicos clásicos a aquellos de orden social, desde una perspectiva de los capitales que poseen los hogares en ambas dimensiones. Respecto de los capítulos anteriores, el trabajo que se efectúa a continuación se caracteriza por la integración de las dimensiones económica y social, las que habían sido examinadas en forma separada.

5.2. Metodología y elección de variables

La metodología que se utiliza en el capítulo son regresiones econométricas. Estas constituyen un procedimiento estadístico a través del cual se estima la relación numérica existente entre variables "explicativas" y una variable que es "explicada". En el caso particular de la pobreza los conceptos de variable "explicativa" y "explicada" no resultan plenamente satisfactorios, puesto que nos e dispone de una teoría bien desarrollada que "explique" la condición de pobreza en términos de un conjunto de variables económicas y de otra índole. Más bien cabe referirse a factores que se "asocian" con la condición de pobreza.

A modo de ejemplo considere el caso del número de hijos que tiene cada familia, variable que aparece claramente correlacionada con la condición de pobreza. Si bien la mayor cantidad de hijos puede explicar la condición de pobreza, puesto que crecen las necesidades materiales del hogar para un nivel dado de ingresos, también resulta cierto que la propia condición de pobreza explica el por qué estas familias tienen en promedio un mayor número de hijos que el resto de la población. De esta manera, cuando la relación de causalidad entre dos variables no es suficientemente clara es preferible utilizar el término "asociación" antes que "explicación" para referirse a la relación existente entre ambas.

Una de las ventajas que posee el análisis de regresión es que posibilita controlar el efecto que las distintas variables poseen sobre la condición de pobreza. Esto es, cuando se realiza un análisis de carácter más bien descriptivo, como es el caso de las tabulaciones de doble entrada en los capítulos anteriores del informe, la relación entre las dos variables puede estar reflejada la acción oculta de una tercera variable que en definitiva es la más relevante.

Considere a modo de ilustración un cruce entre la variable pobreza (familias pobres y no pobres) versus la variable tipo de colegio (municipal o privado subvencionado) al cual asisten niños del hogar. El resultado de este cruce tenderá a asociar la condición de pobreza con la modalidad municipal del establecimiento. Sin embargo, puede que un análisis de regresión que relacione la condición de pobreza contra un conjunto de variables que incluyan la modalidad administrativa del colegio, el puntaje Simce del mismo y la localización urbano o rural del hogar, concluya que son estas dos últimas variables –antes que la modalidad del establecimiento educativo- las que están más cercanamente asociadas con la condición de pobreza. En este caso, la asociación que muestra el cruce entre pobreza y tipo de establecimiento refleja la relación existente entre esta última variable, los puntajes Simce y la condición de ruralidad (pero no es la condición municipal en sí la variable asociada con pobreza).

Por otra parte, la construcción de perfiles de pobreza requieren un marco teórico para elegir a las variables que serán parte del análisis. Estas deben ser responder a una conceptualización analítica de la pobreza que sirva de guía ordenadora de la investigación. De otra forma el trabajo podría limitarse a identificar un conjunto de relaciones estadísticas que no tienen mayor interpretación analítica.

En el contexto del presente estudio el marco analítico natural está referido a la dotación de recursos que los pobres poseen en la esfera económica y social, así como la capacidad de movilización de estos recursos y la valoración que la sociedad provee de los mismos. A tal respecto ayuda la identificación que efectúa C. Mosser sobre los capitales de los pobres, cuya disponibilidad o carencia es importante para definir su grado de vulnerabilidad (riesgo de estar en pobreza). Estos capitales serían la mano de obra, infraestructura (vivienda), relaciones familiares, capital social, y el capital "simbólico" (autoestima, valores, etc.).

5.3. Capital Económico

El capital económico tiene tres tipos de componentes: humano, físico y financiero. El capital humano está referido a las variables que determinan la productividad laboral de las personas como son la educación y los años de experiencia laboral. Hay tres variantes que aquí puede ser consideradas. En primer término puede

construirse un índice del capital humano que una familia dispone para movilizarlo a través del mercado laboral. Al respecto contarían sólo las personas que estén laboralmente activas. La segunda alternativa considera el capital humano potencial disponible en la familia, aún cuando parte del mismo no se esté ocupando en el mercado laboral. Finalmente, se puede adoptar un criterio estricto de mercado al asignarle a las horas de trabajo el salario por hora efectivamente ganado por los ocupados.

En definitiva se consideraron cinco variables como indicadores del capital humano existente en el hogar: años de escolaridad promedio entre el jefe de hogar y de su cónyuge (si existe); años de vida promedio entre ambas personas como indicador potencial de la experiencia laboral; número de personas del hogar que trabajan en forma remunerada; presencia o ausencia de cotización previsional por parte de las personas ocupadas (indicador del grado de formalidad del empleo) y número de niños menores de 14 años en el hogar, esta última variable aproxima las necesidades materiales del hogar por parte de quienes no disponen de capital humano. Alternativamente, representa el costo de oportunidad del trabajo remunerado fuera del hogar que enfrenta típicamente la madre de familia y que dificulta o impide su inserción laboral.

El componente físico del capital económico está referido a los activos de la vivienda que la familia posee. Al respecto se dispone de información sobre la propiedad de la vivienda y la tenencia de un conjunto de activos de equipamiento: refrigerador, teléfono, etc. Una opción metodológica simple para consolidar la información existente es construir un índice de activos de equipamiento del hogar entregando el valor uno a la posesión de cualquiera de los siguientes activos: refrigerador, calefont o termo, teléfono. De esta manera, el índice referido adquiere valores entre 0 (ningún activo) y un máximo de tres (todos los activos aquí considerados)¹.

El capital financiero es aproximado por dos tipos de variables disponibles en la encuesta de CNSP; ahorros y deudas. La tenencia de ahorro es una medida directa de la disponibilidad de recursos económicos que puede ser utilizado para financiar un conjunto de actividades "superadoras" de la pobreza, entre otras, emprender actividades productivas, adquirir bienes durables, financiar la educación de los hijos y servir de reserva económica ante fluctuaciones en el ingreso corriente que percibe el hogar.

Por otra parte, la tenencia de deudas muestra la posibilidad de acceder a fuentes crediticias. Tal hecho tiene una interpretación positiva en la perspectiva de la discusión de la dotación de recursos o capitales que poseen o acceden los hogares. En cambio, la situación de deuda con dificultades de pago tiene una interpretación más bien negativa, puesto que indica una condición de vulnerabilidad del hogar. ¿Qué sucede en el caso del hogar sin deudas?. Esta es una situación analíticamente compleja puesto que puede responder a dos situaciones cualitativamente distintas; que el hogar no puede acceder a fuentes de crédito o que el hogar no quiere pedir prestado (aún cuando puede hacerlo).

El Cuadro 5.1 presenta los resultados que se derivan de una regresión econométrica donde la probabilidad que el hogar sea pobre se correlaciona con el conjunto de variables que conforman el capital económico.

¹ No se consideran activos de baja frecuencia en los hogares pobres (computadores) o aquellos de tenencia casi universal (televisor).

Cuadro 5.1
Variables del capital económico:
Efecto sobre la probabilidad de que un hogar sea pobre

Variable	Variación en la Probabilidad que el hogar sea pobre	Significancia estadística
Una persona más que trabaja	-21.5	0.000
Un niño más, menor de 14 años	21.8	0.000
Mayor escolaridad jefe y cónyuge	-12.4	0.006
Mayor edad de jefe y cónyuge	-1.8	No
Cotización previsional	-6.5	No
Vivienda propia	-10.7	0.037
Activos del hogar	-14.2	0.000
Tiene ahorros	-15.0	0.004
Tiene deudas con problemas de pago	10.8	0.062

Los resultados obtenidos han sido expresados en términos del impacto de cada variable sobre la probabilidad que el hogar sea pobre. De esta manera, cada persona que trabaja en el hogar disminuye en un 21.5% la probabilidad que el hogar sea pobre mientras que por cada niño menor de 14 años la probabilidad de pobreza aumenta en un 21.9%. Por otra parte, la mayor educación del jefe de hogar y su cónyuge (cuando existe) hace caer la probabilidad de que el hogar esté en pobreza; la disponibilidad de ahorros en el hogar disminuye en un 15% la probabilidad de pobreza mientras que la existencia de deudas con problemas de pago la eleva en 10.8%. Finalmente, la propiedad de la vivienda disminuye en 10.7% la probabilidad que el hogar sea pobre en tanto que la mayor tenencia de activos se asocia también negativamente con la condición de pobreza. Las variables edad del jefe y cónyuge así como la cotización previsional resultaron variables no estadísticamente significativa, esto es, no explican la situación de pobreza del hogar.²

Una vez más, la interpretación correcta de los resultados arriba obtenidos se refiere a *asociaciones* entre las variables pobreza y del capital económica antes que a *explicaciones* causales de unas antes otras.

El Cuadro 5.2 presenta el resultado de un procedimiento análogo, esta vez referido a clasificar a los hogares en los tres grupos que guiaron el análisis de los capítulos anteriores: pobres, emergentes y medios. Los coeficientes de regresión que se presentan en la segunda columna muestran el impacto de la variable respectiva sobre la probabilidad que el hogar se *ordene* en la escala que va desde pobre as emergente y desde esta categoría a medio. De esta manera, un signo positivo indica que mayores valores de la variable en cuestión se asocian positivamente con la probabilidad que el hogar escale en las categorías referidas.

En cierta medida los Cuadros 5.1 y 5.2 presentan información relativamente similar. El principal valor que agrega el segundo cuadro radica en la apertura del

² En la última columna del Cuadro 5.1 se presenta la significancia de cada variable, medida como la probabilidad que el parámetro estimado sea igual a cero. El estándar para medir significancia es 10% (0.10). En caso que se exceda este límite la variable se dice no significativa en la explicación. No obstante lo anterior, los resultados marginalmente por debajo del criterio citado se destaca entre paréntesis (cuadros 5.5 y 5.6 más adelante).

grupo no pobre (en 1996) en dos categorías de acuerdo a como calificaba el hogar en 1994: emergente (pobre en 1994) y medio (no pobre en 1994).

Los resultados son cualitativamente similares entre los citados cuadros. Ello quiere decir que los factores asociados con la clasificación de los hogares entre pobres y no pobres son los mismos que aquellos que explican la categorización más detallada: pobre, emergente y medio. Note solamente que la variable "cotiza en un sistema previsional" se torna estadísticamente significativa en el segundo procedimiento, reflejando la importancia de la adscripción laboral en el tránsito de los hogares desde la pobreza hacia fuera de ella.

Cuadro 5.2
VARIABLES DEL CAPITAL ECONÓMICO:
Factores asociados con la clasificación de los hogares entre pobres, emergentes y medios

Variable	Coefficiente de regresión	Significancia estadística
Número de personas que trabajan	0.278	0.000
Número de menores de 14 años	-0.494	0.000
Escolaridad jefe y cónyuge	0.377	0.000
Edad jefe y cónyuge	0.059	No
Cotización previsional	0.202	0.077
Vivienda propia	0.286	0.010
Activos del hogar	0.436	0.000
Tiene ahorros	0.309	0.007
Tiene deudas con problema de pago	-0.231	0.05

5.4. El Capital Social

El capital social es aproximado por un subconjunto de los factores utilizados en el capítulo 3 y que son seleccionados debido a su significancia tanto en el plano analítico como estadístico. Los factores seleccionados son los siguientes: composición de la red social del hogar, los nuevos contactos sociales que logran las familias, el grado de conocimiento y aprobación de las instituciones económicas, al nivel de desorden existente en el entorno del barrio, la adopción de normas culturales propias de la integración³ y los principios de identidad social.

En cada caso se identificaron dos niveles de respuesta según el capital social era "alto" o "bajo". Acto seguido se entregó un valor de uno a la cualidad de "alto" y de cero a la "bajo". Las variables así definidas fueron posteriormente correlacionadas con la probabilidad de vivir bajo pobreza a través del análisis de regresión anteriormente descrito. Los resultados obtenidos se presentan en el Cuadro 5.3. A su vez, el Cuadro 5.4 presenta los resultados del análisis de regresión cuando las variables a explicar son las categorías: pobre, emergente y medio.

³ Las normas culturales de integración fueron medidas por el grado de *desaprobación* de las siguientes afirmaciones: "El trabajo se realiza sólo por cumplir", "El que gana es el más pillo", "Al modesto lo miran con desconfianza".

De esta manera, la probabilidad que el hogar sea pobre disminuye con el mayor capital social medido a través de las variables composición de la red social, nuevos contactos sociales, mayor orden en el barrio y dos de las tres normas culturales de integración social. Una vez más, los resultados son esencialmente análogos cuando las variables del capital social se asocian con la clasificación de los hogares en las categorías pobre, emergente y medios (Cuadro 5.4).

Cuadro 5.3
Variables del capital social:
Efecto sobre la probabilidad de que un hogar sea pobre

Variable	Variación en la Probabilidad que el hogar sea pobre	Significancia estadística
Composición de la red social	-14.9	0.004
Nuevos contactos	-9.0	0.042
Confianza en instituciones económicas	-6.0	No
Normal cultural de integración 1	-5.4	0.001
Norma cultural de integración 2	-4.3	0.021
Norma cultural de integración 3	0.8	No
Desorden en el barrio	-0.8	0.059
Identidad social	1.9	No

Cuadro 5.4
Variables del capital social:
Factores asociados con la clasificación de los hogares entre pobres, emergentes y medios

Variable	Variación en la Probabilidad que el hogar sea pobre	Significancia Estadística
Composición de la red social	0.488	0.000
Nuevos contactos	0.253	0.015
Confianza en instituciones económicas	0.215	0.039
Normal cultural de integración 1	0.115	0.002
Norma cultural de integración 2	0.114	0.008
Norma cultural de integración 3	0.503	No
Desorden en el barrio	0.242	0.015
Identidad social	-0.078	No

5.5. Capital económico y social

El principal valor agregado de este capítulo se presenta en los Cuadros 5.5 y 5.6. Ellos presentan el resultado de regresionar la probabilidad que el hogar sea o no pobre –o la clasificación pobre, emergente y medio- sobre el conjunto de factores asociados con los capitales económico y social. El procedimiento tiene especial

importancia para las variables asociadas con el capital social puesto que posibilita responder a la pregunta: ¿Explica el capital social la condición de pobreza una vez que las variables económicas han sido introducidas en el análisis?. O equivalentemente: ¿provee el capital social una explicación asociativa con la pobreza, en adición a las variables de empleo e ingresos que tradicionalmente se han utilizado para explicar esta condición?.

La respuesta que a estas preguntas entregan los citados cuadros 5.5 y 5.6 es positiva: el capital social es una variable relevante en la diferenciación de los hogares entre pobres y no pobres (o entre pobre, emergentes y medios). Os coeficientes estadísticamente significativos para la mayor parte de las variables de capital social prueban la relevancia de este concepto en el análisis de la pobreza, después de haber controlado por las variables económicas. Esto significa que dos familias con igual dotación de capital económico –escolaridad, presencia de ahorros y de activos, número de niños y de personas que trabajan, etc.- exhibirán una probabilidad distinta de calificar como pobre en función de variables asociados al capital social, como son la composición de su red social, los nuevos contactos sociales, etc.

De esta manera, las variables económicas proveen una explicación de tipo asociativa sólo parcial de la condición de pobreza. Una interpretación comprensiva de la pobreza necesita incorporar variables relacionadas con el capital social.

Es importante considerar que aquí se provee una demostración formal de la importancia del capital social como factor asociado a la pobreza. Este trabajo de investigación se originó en la necesidad que se expresara el CNSP de proveer una visión más comprensiva de la pobreza que la vinculada al análisis más tradicional. La relevancia de los resultados presentados en los Cuadros 5.5 y 5.6 es la verificación rigurosa de la apreciación que en parte importante motiva este trabajo.

Cuadro 5.5
Variables del capital económico y social:
Efecto sobre la probabilidad de que un hogar sea pobre

Variable	Variación en la Probabilidad que el hogar sea pobre	Significancia estadística
Aumento en personas que trabajan	-21.9 21.8	0.000 0.000
Aumento de menores de 14 años	-10.6 -2.4	0.022 No
Mayor escolaridad jefe y cónyuge	-7.3 -10.4	No 0.044
Mayor edad jefe y cónyuge	-13.4	0.000
Cotización previsional	-13.9	0.011
Vivienda propia	10.9	0.066
Activos del hogar	-7.3	No
Tiene ahorros	-9.9	0.072
Tiene deudas con problema de pago	-1.8 -4.1	No 0.038
Composición de la red social	-3.5	0.091
Nuevos contactos	4.2	0.097
Confianza en instituciones económicas	-1.4 -0.078	No No

Normal cultural de integración 1
 Norma cultural de integración 2
 Norma cultural de integración 3
 Desorden en el barrio
 Identidad social

Cuadro 5.6
Variables del capital económico social:
Factores asociados con la clasificación de los hogares entre pobres,
emergentes y medios

Variable	Variación en la Probabilidad que el hogar sea pobre	Significancia estadística
Aumento en personas que trabajan	0.282	0.000
Aumento de menores de 14 años	-0.489	0.000
Mayor escolaridad jefe y cónyuge	0.317	0.002
Mayor edad jefe y cónyuge	0.085	No
Cotización previsional	0.182	No
Vivienda propia	0.262	0.019
Activos del hogar	0.408	0.000
Tiene ahorros	0.264	0.025
Tiene deudas con problema de pago	-0.183	(0.134)
Composición de la red social	0.307	0.025
Nuevos contactos	0.206	0.081
Confianza en instituciones económicas	0.048	No
	0.062	(0.133)
Normal cultural de integración 1	0.073	(0.126)
Norma cultural de integración 2	-0.005	No
Norma cultural de integración 3	0.166	(0.144)
Desorden en el barrio	-0.084	No
Identidad social		

C A P Í T U L O 6

MEJORANDO EL INGRESO PARA MEDIR LA POBREZA

Este capítulo discute tres importantes temas relacionados con insuficiencias en la forma de medir la pobreza sobre la base del ingreso. Estos son la movilidad de ingreso que presentan los hogares; las escalas de equivalencia para tratar el problema del tamaño y estructura del hogar; y el concepto absoluto de la medición que no incorpora elementos de desigualdad.

6.1. Movilidad de Ingresos y Pobreza

La definición de pobreza sobre la base de la insuficiencia de ingresos obliga a preguntarse por la estabilidad que presenta esta variable. La interpretación del problema de la pobreza cambia si los pobres se mantienen inalterados año tras año o si existen períodos transitorios de pobreza. De igual forma, la desigualdad de ingresos posee diferente interpretación dependiendo de la movilidad que presente la población. Es distinto una situación de desigualdad de ingresos donde las personas o familias mantienen inalterada su posición relativa en la distribución de aquella situación donde existe intercambio de puestos de acuerdo a los logros económicos de cada cual.

Un examen definitivo del tema de la movilidad de ingresos escapa largamente a la información disponible en Chile. En rigor, para contestar a las preguntas sobre movilidad se necesita de una encuesta que siga a un conjunto de familias durante un período largo de tiempo (panel). Ello es caro de llevar a cabo y necesita de un tiempo también prolongado para dar respuesta a las preguntas del caso.

No obstante lo anterior, la encuesta del CNSP representa un paso metodológico importante en la perspectiva de realizar un seguimiento temporal a un conjunto de familias ya entrevistadas durante la encuesta Casen 1994. De hecho, sólo se dispone de una experiencia previa en el país en la materia, consistente en un seguimiento que realizó Mideplan y el PET a un subconjunto de hogares entrevistados con ocasión de la encuesta Casen 1990, sin embargo, los resultados publicados de ese estudio presentan algunas inconsistencias estadísticas, las cuales ayudan a explicar la poca difusión que tuvo el mismo.

De manera que los antecedentes provistos por la presente encuesta del CNSP pueden ser catalogados como los primeros en otorgar una visión más dinámica de la situación de ingresos para un conjunto representativo de hogares de la Región Metropolitana. Los resultados deben ser debidamente calificados puesto que la reentrevista efectuada no cumple con la rigurosidad de las normas que caracterizan a un estudio de panel. Nuevamente, un panel es un procedimiento bastante más caro de realizar que el aquí efectuado. La principal diferencia entre ambos tipos de estudio es que el panel fija una muestra de familias a seguir en el tiempo antes que una muestra de viviendas. Además el panel debe seguir a las nuevas familias que se van formando a partir de la original. Todo ello excede a los límites del presente estudio.

El Cuadro 6.1 presenta los principales resultados de la movilidad de ingresos detectada en el trabajo para el período 1994-96. La información presentada se refiere a los hogares considerados en la muestra representativa de la población de Santiago, dentro de la cual los hogares pobres conforman un subgrupo. El cuadro contiene información sólo para aquellos entrevistados que decían haber vivido en la misma dirección dos años atrás, esto es, cuando se levantó la encuesta Casen 1994. De este modo, se intenta dejar fuera aquellos casos donde ha habido cambio de familia en la vivienda, lo cual invalida la comparación temporal de las observaciones.

Cuadro 6.1
Movilidad de ingresos 1994-96: Muestra representativa
(tramos de ingreso per cápita en miles de \$, Noviembre de 1996)

		INGRESOS PER CÁPITA 1996						
Ing	p/c	0-40	40-80	80-120	120-180	180-240	240 y más	
1994								
0-40		63.1	27.6	4.4	2.8	1.4	0.7	100.0
40-80		29.8	43.1	13.3	8.4	1.8	3.6	100.0
80-120		14.9	28.1	33.1	15.7	5.0	3.3	100.0
120-180		3.2	14.5	27.4	30.7	11.3	12.9	100.0
180-240		4.9	24.4	17.1	19.5	17.1	17.1	100.0
240 y más		2.6	9.2	13.2	13.2	17.1	44.8	100.0

La lectura del Cuadro 6.1 debe realizarse en términos horizontales. Así, la primera fila presenta la distribución de ingresos en 1996 para el conjunto de hogares ubicados en el primer tramo de ingresos per cápita (\$ 0 a \$ 40.000) durante 1994. De esta manera, un 63.1% de estos hogares mantenía durante 1996 el tramo de ingresos de 1994 (medido en moneda del mismo año), un 27.6% había incrementado sus ingresos para situarse en el tramo entre \$ 40.000 y \$ 80.000, y así sucesivamente.

La conclusión más importante que emana del Cuadro 6.1 es la fuerte movilidad de ingresos que se observa en todo el rango de esta variable. Al respecto considere que una situación estable de ingresos se reflejaría en una concentración de los hogares en torno a la diagonal principal del citado cuadro; esto es, cada quién conservaría durante 1996 el tramo de ingresos que tenía en 1994. En cambio, se observa una fuerte dispersión de los hogares en casilleros que están fuera de la diagonal principal, reflejando significativos cambios del ingreso de los hogares durante el período señalado.

Note también que la movilidad de ingresos ocurre en ambas direcciones, ascendente y descendente. Al respecto considere a modo de ilustración la situación de ingresos del grupo de hogares que obtenía ingresos entre \$ 40.000 y \$ 80.000 per cápita durante 1994 (segunda fila del Cuadro 6.1). De estos, un 43.1% mantenía su posición en 1996; un 29.8% había experimentado una caída de ingresos para situarse en el primer tramo, a la vez que el 27.1% restante presenta incrementos de ingreso per cápita que les sitúan en tramos superiores de la distribución.

Note por tanto que los cambios detectados en la situación de pobreza, estudiados a nivel de la muestra que sobrerrepresenta a los hogares pobres en los capítulos

previos, constituyen el caso particular de una situación bastante más generalizada de movilidad de ingresos. En particular, el Cuadro 6.1 muestra que tal como existen hogares que traspasan el umbral crítico de \$ 40.000 en el período 1994-96, también existen hogares que durante el primer año se ubicaban en tramos de ingreso por sobre la línea de pobreza y que transitan por debajo de la misma en 1996. De esta manera, las tendencias ascendentes y descendentes de ingreso también provocan movilidad de grupos de hogares en torno a la condición de pobreza.

Al respecto, los Cuadros 6.2 y 6.3 presentan la situación de movilidad de ingreso en detalle para los grupos de hogares que califican como pobres durante 1994 y 1996, respectivamente. Note que para examinar la situación de estos grupos se utiliza una definición más desagregada de ingresos que en el cuadro anterior.

Así, el Cuadro 6.2 presenta a los hogares pobres de 1994, los cuales por definición no presentan este año ingresos per cápita superiores a \$ 40.000 mensuales (por tanto, no aparecen filas para esos tramos). De esta manera un 81% de los hogares pobres que en 1994 exhibía un ingreso per cápita inferior a \$ 20.000 seguía siendo pobres durante 1996 (con un ingreso inferior a \$ 40.000), mientras que un 19% calificaba este año como pobre.

Cuadro 6.2
Movilidad de ingresos 1994-96: pobres 1994
(tramos de ingreso per cápita en miles de \$, Noviembre de 1996)

Ing 1994	p/c	INGRESOS PER CÁPITA 1996						Total
		0-20	20-40	40-600	60-80	80-100	100 y más	
0-20		40.5	40.5	10.8	2.8	0.0	5.4	100.0
20-40		22.1	34.6	18.3	14.4	3.9	6.7	100.0

Para los hogares inicialmente pobres, pero con ingreso en el tramo \$ 20.000 a \$ 40.000, el 56.7% mantenía la condición de pobreza en 1996, a la vez que 43.3% restante obtenía ahora un ingreso por sobre la línea de pobreza. De esta manera, los datos a nivel de la muestra representativa replican la importancia de los hogares "emergentes", la cual ya fuera detectada a nivel de la muestra centrada en los segmentos pobres. Es también interesante observar que la probabilidad de "salir" de la pobreza está asociada con el nivel inicial de ingresos. A mayor nivel del mismo, mayor la probabilidad de cambiar de calificación. Este es un hecho bastante obvio, pero siempre interesante de constatar a nivel de cifras empíricas.

Por su parte, el Cuadro 6.3 muestra la procedencia de aquellos hogares que son calificados como pobres durante 1996. Esta vez, por tanto, el Cuadro no contiene columnas para ingresos superiores a \$ 40.00 durante ese año. Las cifras señalan que el 64.4% de los hogares pobres durante 1996, y con niveles de ingreso per cápita por debajo de \$ 20.00, era también calificados como pobres el año 1994. A su vez, del conjunto de hogares pobres en 1996, pero con ingresos entre \$ 20.00 y \$ 40.000, el 42.2% también calificaba como pobre durante el año inicial. De lo anterior se desprende que un conjunto apreciable de hogares pobres durante 1996 no calificaba como pobres el año 1994. Ellos corresponden al 35.6% y 57.8% de los respectivos tramos de ingresos.

Cuadro 6.3
Movilidad de ingresos 1994-96: Pobres 1996
(tramos de ingreso per cápita en miles de \$, Noviembre de 1996)

Ing p/c 1994	INGRESOS PER CÁPITA	
	0-20	20-
	40	
0-20	25.4	12.4
20-40	39.0	29.8
40-60	13.5	29.8
60-80	5.1	16.7
80-100	6.8	5.8
100 y más	10.2	5.8
Total	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996 y Casen 1994

De esta manera sigue que los hogares emergentes tendrían por contrapartida un significativo número de casos de hogares que transitan en la dirección opuesta: desde no pobres a pobres. Este resultado no era esperado al momento del diseño del estudio, el cual se basó en la hipótesis implícita de mucha mayor estabilidad de los ingresos. Por tal motivo, la totalidad de la encuesta –módulos económico, social y psicológico- se aplicó a una muestra que sobrerrepresentó a los hogares pobres (objeto del estudio). El procedimiento entregó como subproducto no esperado un número apreciable de los hogares que serían calificados como emergentes y que fueron utilizados en el análisis realizado en los capítulos previos. En cambio, para los hogares que transitan hacia la condición de pobreza se dispone sólo el módulo de ocupación e ingresos, el cual fue aplicado a la muestra representativa de la población.

Cabe en este punto preguntarse por las causas de la importante e inesperada movilidad de ingresos que detectó a encuesta del CNSP. Aquí existen dos tipos de efectos que podrían estar operando. El primero está referido a insuficiencias en la metodología de medición de las encuestas que resultan en un estimador demasiado impreciso de las cifras de ingreso; en este caso la movilidad observada sería un fenómeno estadístico antes que real. El segundo grupo de razones incluiría los cambios en las variables de empleo, salarios y composición demográfica del hogar que podrían provocar cambios de importancia en el nivel de ingreso per cápita del hogar.

La insuficiencia de tipo metodológico que experimentan las encuestas de ingreso a nivel de hogares son conocidas. Hay entrevistados que no revelan el ingreso real del hogar, sea por temor a que el dato sea utilizado en su contra (fiscalización de impuestos, delincuencia), o sea porque quiere aparentar un nivel socioeconómico superior al que efectivamente posee. Por otra parte, quién es entrevistado no siempre conoce con exactitud los ingresos que proveen otros miembros del hogar.

Finalmente en toda encuesta existe algún grado, por menor que sea, de falla de los encuestadores. Todos estos factores pueden estar presentes cuando se intenta comparar datos que se recogen en diversos puntos del tiempo. Note, sin embargo, que los problemas aludidos no son propios de la encuesta del CNSP, sino que

pueden estar presentes en todas las encuestas de hogares que pregunten por los niveles de ingreso de la población encuestada¹.

Un tipo de error que sí podría ser específico a la encuesta del CNSP es que la entrevista se realice a una familia distinta a aquella encuestada en 1994. Como se recordará, la encuesta fue dirigida a un conjunto de viviendas ya entrevistadas durante ese año por la encuesta Casen. Es normal que un período de dos años algunas de esas familias cambien de vivienda, lo que invalida realizar una comparación de ingresos que presupone tener la misma familia. Por tal motivo, se incluyó en el cuestionario una pregunta que inquiría por cambios de domicilio durante el período. De hecho, los Cuadros 6.1 a 6.3 se realizan sólo para el conjunto de hogares que dice haber vivido en la misma vivienda durante los años considerados.

Como siempre cabe la posibilidad de algún error de apreciación en la respuesta a la pregunta del tiempo de permanencia en el hogar, se realizó la inspección visual que ya fuerza descrita en el capítulo 1. Ello fue realizado por parte de personal experimentado para así asegurar la comparabilidad entre las dos encuestas. Como se trata de un método de largo proceso, puesto que requiere examinar caso por caso si las encuestas corresponden a las mismas familias, su aplicación se restringió a los casos de mayor interés para los fines de este estudio: el caso de los hogares emergentes y de aquellos que se “entran” a la pobreza.

El proceso descrito permitió además detectar las causas de los cambios en el nivel de ingreso per cápita para estos grupos de hogares; en otras palabras, las razones que explicarían el tránsito entre pobreza y no pobreza para dichos hogares. Al respecto, los Cuadros 6.4 y 6.5 presentan los resultados obtenidos.

Así, el grupo de hogares emergentes, y cuya comparabilidad es garantizada por el procedimiento arriba descrito, presenta tres causas principales para explicar su tránsito desde la calificación de pobre a no pobre durante el período 1994-96 (Cuadro 6.4).

En primer lugar, en un 36% de los casos se produce un cambio en la composición del grupo familiar que redundará en un mayor nivel de ingreso per cápita. Por una parte, ello puede responder a que llega al hogar un nuevo integrante que trae consigo ingresos adicionales. La entrada de esta persona posibilita un aumento en el total de ingresos del hogar por arriba del incremento per cápita y el consiguiente paso por sobre la línea de pobreza. Por otra parte, puede ocurrir que salgan del hogar personas que no contribuyen a los ingresos, de manera que se produce el ya citado efecto de aumento del ingreso per cápita. Las situaciones descritas representan, respectivamente, el 45% y 55% del total de casos donde el cambio de pobre a no pobre se produce por variaciones en la composición del hogar.

Cuadro 6.4 **Causa del cambio de pobre a no pobre**

Tipo de Situación	Frecuencia (%)
Aumento en el empleo	20.0
Cambio familiar: Se integra con ingresos	16.0
Cambio familiar: Se retira sin ingresos	20.0

¹ La importancia de este tipo de errores de medición depende crucialmente de la calidad y experiencia del ejecutor de la encuesta. Al respecto, la Unidad de Encuestas del Departamento de Economía es quizás, la institución con mayor experiencia en este tipo de encuestas en el país.

Aumento ingresos ocupados	33.0
Otros	12.0
Total	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Segundo, en un tercio de las ocasiones el cambio en la condición de pobreza obedece a un significativo incremento en el ingreso laboral de las personas que ya se encontraban trabajando; sea porque la persona gana en su mismo trabajo, o sea porque el aumento del ingreso está asociado a un cambio en el empleo.

En tercer lugar, la condición de hogar emergente en un 20% de los casos está determinada por el empleo de personas dentro del hogar que no estaban ocupadas durante 1994. Durante ese año estas personas pueden haber estado desempleadas, o bien, haber pertenecido al grupo de inactivos laborales (no trabajaban ni buscaban ocupación).

Estos tres tipos de razones también están presentes en el caso de los hogares que transitan en la dirección de ingresos contraria, y que cruzan la línea de pobreza para ser clasificados como pobres durante 1996 (Cuadro 6.5). En estos casos predomina en un 40% de las veces el efecto caída en el ingreso de las personas ocupadas. Tal caída se refiere naturalmente al nivel de ingresos medido en términos reales (moneda del mismo año). Es interesante considerar que en un buen número de casos el efecto se produce a partir del estancamiento del nivel normal de ingreso (o sea, la persona gana lo mismo que antes, con una pérdida del poder adquisitivo real). Por otra parte, en un 31% de las veces el cambio hacia la condición de pobreza está explicado por la reducción del empleo en la medida que personas antes ocupadas aparecen ahora como desempleadas o inactivas. Finalmente, en un 26% de las veces el tránsito hacia la condición de pobreza se debe a un cambio en la composición del hogar, esta vez porque se retiran del hogar personas que contribuían a los ingresos del mismo, o porque llegan nuevos integrantes sin que aporten los ingresos.

Cuadro 6.5
Causa del cambio de no pobre a pobre

Tipo de Situación	Frecuencia (%)
Disminución en el empleo	31.0
Cambio familiar: Se integra sin ingresos	9.0
Cambio familiar: Se retira con ingresos	15.0
Disminuye ingreso (real) ocupados	40.0
Otros	5.0
Total	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Se concluye que existen un número considerable de hogares que parece transitar desde o hacia la pobreza por efectos de movimientos en su nivel de ingreso per cápita, el cual se sitúa relativamente cerca de la línea de pobreza. ¿Qué implicancias se derivan de aquí para la discusión sobre la pobreza y su medición?. Para algunos este hecho podría tener una interpretación positiva, cual es, que la pobreza es una categoría menos "dura" que lo presupuestado. Para otros la interpretación puede ser negativa, puesto que existiría un mayor número de hogares en riesgo de pobreza o vulnerables –sujetos a episodios de pobreza- que aquellos identificados por los métodos tradicionales de medición de la pobreza. En

cualquiera se trata de un hecho que modifica en forma importante la visión prevaleciente sobre las características de los hogares pobres, al menos en la Región Metropolitana.

Este encuentro demuestra que los estudios y mediciones hasta hoy disponibles son insuficientes puesto que proveen una visión transversal o estática de la condición socioeconómica de los hogares. No proveen información sobre movilidad social o sobre el carácter temporal o estructural de la pobreza. El presente estudio muestra la necesidad de tener mediciones que incorporen el factor de movilidad, entre las cuales destacan alternativas como el panel dinámico y las encuestas de seguimiento a poblaciones ya entrevistadas.

Cuando el factor que explica el cambio en la condición de pobreza es de naturaleza coyuntural el problema radica en la forma comúnmente utilizada para la medición de la pobreza, insuficiencia de ingresos del mes de referencia de la encuesta, la cual es incapaz de distinguir entre pobreza temporal y estructural.

¿Qué medidas alternativas de ingreso permiten distinguir entre fenómenos estructurales y coyunturales de pobreza?. Una alternativa ampliamente utilizada en diversos países es medir el gasto en consumo de los hogares antes que el ingreso como indicador de la condición socioeconómica. Tal práctica es común en encuestas de hogares de países desarrollados como también en los estudios de Estándares de Vida (Living Standard Measurement Study) que el Banco Mundial ha introducido en diversos países en desarrollo.

La medición del gasto en consumo mide en forma más certera la condición económica del hogar. Ello puesto que el nivel de consumo tiende a ser relativamente estable, más allá de las fluctuaciones que ocurran en el ingreso del mes. Los hogares ahorran y desahorran de modo de preservar un consumo que esté en línea con su capacidad económica efectiva. A modo de ejemplo considere el caso de un jefe de familia que está desocupado o inactivo durante el mes y que no recibe ingresos laborales pero que tiene a su disposición diversas fuentes de financiamiento del gasto en consumo: ahorros formales; préstamos; ayuda de parientes. Este caso sería clasificado como pobre a través de una encuesta de ingresos, pero no tiene por qué serlo en una encuesta de gasto.

Otra ventaja de utilizar el consumo sobre el ingreso como indicador de la capacidad económica del hogar es que está menos afecto a problemas de subdeclaración. Sin embargo, la medición del gasto de consumo es más compleja –y más cara– que la medición de los ingresos. De esta manera, las ventajas analíticas que presenta la medición del consumo tiene un precio que debe ser pagado. Este costo debe ser evaluado vis a vis los beneficios que se derivarían de tal medida. Por otra parte, también debe considerarse como posibilidad medir consumo en vez de ingreso y financiar esta mejora con ahorros en otros componentes de costo de la encuesta (como es el tamaño de la muestra).

6.2. Midiendo pobreza en Chile: Equivalencias y Economías de Escala

6.2.1. Introducción

Esta sección examina el impacto de considerar los potenciales “ahorros” que se generan al interior de una familia al compartir recursos, como también el impacto de diferenciar las necesidades alimenticias de los diferentes miembros de una familia. En otras palabras, la incorporación de equivalencias y economías de escala (EEE).

Estos ahorros, que nos son considerados en las medidas de pobreza tradicionales, provienen de dos fuentes. Primero, el concepto de equivalencias de escala, mide el impacto sobre las medidas de pobreza al considerar las diferencias en las necesidades alimenticias de los niños respecto de los adultos. El costo de mantener a un adulto puede ser muy distinto al costo de mantener un niño y más aún, este costo puede variar significativamente dependiendo del número y edad de los niños en la familia.

El cálculo de la canasta de consumo que define pobreza usa 2.100 calorías diarias por adulto como valor de referencia al definir un nivel de consumo mínimo o de indigencia. Luego, el valor de esta canasta de consumo mínimo se duplica para incorporar otros gastos, lo que finalmente constituye la línea de pobreza. Es decir, si una persona no posee ingresos superiores a esta línea de pobreza, entonces es clasificado como pobre. Sin embargo, los requerimientos calóricos de un niño difieren a los de un adulto. En particular, estos menores requerimientos se traducen en un ingreso necesario menor para la correcta clasificación de la pobreza. En resumen, al medir pobreza debiéramos ajustar por costos para adultos diferentes a los costos de un niño.

Un segundo elemento a CONSIDERAR SON LAS Economías de Escala. Al interior de una familia existen ahorros naturales a la convivencia grupal que no son capturados por las medidas de pobreza tradicionales. El uso de electricidad, calefacción y otros servicios son comunes a todos los miembros del hogar. Es decir, si a una familia agregamos un miembro adicional, seguramente el consumo en electricidad o calefacción no aumentará proporcionalmente: la calefacción usada para dos individuos también puede ser utilizada para tres. En nuestro contexto, donde la línea de pobreza es definida sólo en base a alimentos (y luego multiplicada por dos, para considerar otros gastos mínimos), se puede argumentar en el mismo sentido. El consumo no aumenta en forma lineal cuando un nuevo miembro se incorpora al hogar.

Los conceptos de Escalas de Equivalencia y Economías de Escala nos sugieren que para medir pobreza no debemos evaluar simplemente el costo per cápita proveniente de la línea de pobreza y multiplicarlo por el número de miembros en un hogar. Contrariamente, se requiere ajustar el tamaño del hogar por estos dos conceptos para luego medir pobreza. En adelante, este ajuste será denotado por EEE.

Por esta razón, las medidas de pobreza podrían variar substantivamente en función del tamaño de la familia y de la composición de la misma. Si las familias de menores ingresos tienen en promedio un mayor número de hijos en relación a las familias de más altos ingresos (como sucede efectivamente en Chile), entonces, las

primeras podrían tener un mayor “aprovechamiento” de las economías de escala. Consecuentemente, las mediciones de pobreza se verían afectadas al introducir estas modificaciones.

Por esto, planteamos que la manera más adecuada de medir pobreza es a través de la estimación de costos en la forma de “adulto equivalente” incorporando además la existencia de economías de escala.

6.2.2. Equivalencias y Economías de Escala (EEE)

En la introducción anterior argumentábamos que al hacer el cálculo del ingreso o gasto per cápita, se pasan por alto las economías de escala que pueden existir al interior de una familia. El costo de mantener a un adulto puede ser muy distinto al costo de mantener a un niño y más aún, este costo puede variar significativamente dependiendo del número y edad de los niños en la familia. De modo, que la ubicación ordinal del niño en la familia, determina un nivel de gasto distinto para cada niño adicional, al igual que el número total de niños en la familia. Así, el cálculo del costo de la canasta familiar puede diferir significativamente al incorporar estas EEE.

Así, para una familia compuesta por los adultos y dos niños el cálculo del ingreso per cápita no será el ingreso total del hogar dividido por cuatro, sino dividido por algún número inferior a cuatro, debido al menor costo que se genera al considerar los conceptos de equivalencias y economías de escala en conjunto.

En definitiva, para medir el efecto escala y composición familiar se usó el siguiente ajuste:

$$N_i = 1.2 + 0.8 (N_{aa} + N_{11-15}) + 0.4 N_{5-10} + 0.3 N_{0-4}$$

Donde:

N_i : número de personas en el hogar ajustado por EEE.

N_{aa} : número de adultos “adicionales” en el hogar. Es decir, números de adultos adicionales al jefe de hogar.

N₁₁₋₁₅: número de niños entre 11 a 15 años de edad.

N₅₋₁₀: número de niños entre 5 a 10 años.

N₀₋₄: número de niños menores a 4 años de edad.

Cuadro 6.6
Efecto de Escalas de Equivalencia en Familias Hipotéticas

Composición Familiar	Adultos	Naa	N11-15	N5-10	N0-4	Nt	Ni
Pareja sin Hijos	2	1	0	0	0	2,0	2,0
Pareja/Adulto adicional	3	2	0	0	0	3,0	2,8
Pareja c/dos hijos	2	1	1	1	0	4,0	3,2
Pareja c/dos hijos	2	1	1	0	1	4,0	3,1
Pareja c/dos hijos	2	1	0	1	1	4,0	2,7
Pareja c/dos hijos	2	1	1	1	1	5,0	3,5
Pareja c/tres hijos							

Usando este ajuste, estamos considerando tanto el costo diferencial en el costo de los niños, como también las economías de escala. En efecto, para un hogar con dos adultos (una pareja sin hijos), el tamaño del hogar ajustado sigue siendo igual a dos.

El Cuadro 6.6 demuestra el impacto de la incorporación de las EEE en el tamaño familiar. Una familia compuesta por dos adultos no sufrirá variación en la medida de pobreza (el número total de miembros **Nt** y dicho valor ajustado **Ni**, son los mismos). Sin embargo, la incorporación de un adulto adicional reduce el tamaño familiar desde 3 a 2.8 personas. Esta diferencia de 0.2 corresponde a las economías de escala o ahorros generados al interior de un hogar. Una pareja con 2 hijos también ve reducido su número de integrantes "ajustados". Si una pareja tiene dos niños, uno entre 11 a 15 años de edad y el otro entre 5 a 10, esta pareja tiene un niño entre 0-4, entonces el tamaño relevante familiar equivale a 3.1 personas. Este cambio de composición demográfica, se ve reflejado en el ahorro por equivalencias de escala. Un niño entre 11 a 15 requiere, teóricamente, más calorías que un niño entre 0-4 años de edad, con lo cual el costo del primero es mayor que el costo del segundo. Por esta razón, cuando cambiamos la composición observamos un ahorro neto para la familia.

Este efecto se ve magnificado al cambiar la composición hacia un hogar con dos niños entre 5 y 10 años y uno entre 0 a 4 años de edad. En este caso, como los niños están concentrados en una menor edad, debiéramos observar una caída más significativa que en los casos anteriores. En efecto, el tamaño familiar corregido por EEE, es reducido desde 3.2, 3.1 y 2.7 respectivamente. Finalmente, la última fila del Cuadro 1, presenta una pareja con tres hijos, cada uno ubicado en las tres categorías de edad consideradas. En este caso, el tamaño familiar se modifica desde 5 personas a 3.5.

La relación entre las medidas de pobreza y el ajuste propuesto por EEE es directa. Tomando el primer caso de una pareja con dos hijos (fila 3). Un hogar compuesto por 4 personas requiere de \$ 120.400 pesos para superar el umbral de pobreza según indicadores de pobreza tradicionales (4 veces la línea de pobreza; \$ 30.100). Sin embargo, al considerar EEE, este mismo hogar requiere \$ 96.320 ($3.2 * 30.100$). Por lo tanto, el efecto directo de considerar EEE será una reducción en los indicadores de pobreza.

Luego, la magnitud de pobreza podría variar substantivamente en función del tamaño de la familia y de la composición de la misma. Si las familias de menores ingresos tienen en promedio un mayor número de hijos con relación a las familias de más altos ingresos (como sucede efectivamente en Chile), entonces, las

primeras podrían tener un mayor “aprovechamiento” de las economías de escala. Consecuentemente, la medición de la pobreza se vería afectada por estas modificaciones.

6.2.3. Efectos de EEE en las mediciones de pobreza

Usando la encuesta del Consejo para la Superación de Pobreza, el cuadro 6.7 presenta los indicadores de pobreza más utilizados, con y sin el ajuste por EEE.

Cuadro 6.7
Indicadores de Pobreza con y sin ajuste por Escalas de Equivalencia

Indicadores	Sin ajuste	Con ajuste
Tasa de pobreza	26,8%	18.1%
Brecha de Pobreza	9,9%	6,4%
FGT-2	5,4%	3,5%
# de Observaciones		858

El cuadro 6.7 corrobora las hipótesis anteriormente. Todos los indicadores de pobreza que consideran el ajuste propuesto por EEE, presentan menores niveles de pobreza que los indicadores tradicionales. La tasa de pobreza experimenta una reducción de 8 puntos, mientras que la brecha y FGT muestran reducciones de 3 y 2 puntos porcentuales respectivamente.

Por otra parte, resulta interesante constatar si los cambios observados en los niveles de pobreza son reflejados por otros indicadores económicos que dan cuenta del bienestar de las personas. Para ello, el cuadro 6.8 presenta una caracterización de la población entrevistada en la encuesta del CNSP.

El cuadro 6.8 presenta las características generales de los hogares encuestados por el CNSP. De un total muestral de 858 hogares, 230 son clasificados como pobres según los indicadores tradicionales, lo que representa una tasa de pobreza equivalente a 27%. Las características de los hogares pobres definidos en forma tradicional son presentados en la columna (I). Por otra parte, sin definir pobreza consideramos los ajustes de EEE, entonces el número de hogares pobres se reduce a 156, lo que representa una tasa de pobreza de 18%. Las características de los hogares pobres definidos en esta forma son presentados en la columna (II). Finalmente, la columna (III) presenta las características de aquellos hogares que son definidos como pobres según los conceptos tradicionales, pero que dejan esta clasificación al considerar EEE. Estos hogares son 74, los que corresponden a la diferencia entre los 230 hogares pobres tradicionales y los 156 hogares pobres que incorporan el ajuste propuesto.

Cuadro 6.8
Características Generales de la encuesta CNSP

Características Generales	Población	I	II	III
Educación del jefe del hogar	8.7	7.8	7.6	8.2
Educación Cónyuge	8.5	7.8	7.5	8.5
Edad del jefe	46.9	41.5	42.8	38.6

Edad del Cónyuge	44.0	39.0	41.0	35.3
# de personas que trabajan en el hogar	1.52	1.11	1.00	1.3
# de observaciones	858	230	156	74

Población: Características de hogares que conforman la muestra representativa de la Encuesta del CNSP 1997.

Modelo I: Características de hogares *pobres* definidos en forma tradicional.

Modelo II: Características de hogares *pobres* definidos ajustando por EEE.

Modelo III: Características de hogares que son clasificados como *pobres* según los indicadores tradicionales, pero son clasificados como *no-pobres* según los ajustes de EEE.

En la encuesta del CNSP, la muestra representativa de la *población* del Gran Santiago es de 858 hogares. En esta muestra, los jefes de hogar reportan 8.5 años de educación. Sin embargo, para aquellos definidos como pobres considerando el ajuste de EEE, estos promedios caen a 7.6 y 7.5 años de escolaridad respectivamente. En cuanto a la edad del jefe de hogar y su cónyuge, aquellos hogares definidos como pobres bajo ambas definiciones, muestran ser hogares en promedio más jóvenes que el representativo muestral.

Otro aspecto interesante es que en el Modelo II, la proporción de hogares donde el jefe de hogar es de sexo femenino es mayor que en aquellos hogares definidos como pobres en forma tradicional, y esta a su vez es mayor que el promedio poblacional. Finalmente, el número de personas que trabajan en el hogar disminuye desde 1.5 en la población a 1.1 para los hogares pobres "tradicionales" y a 1.0 en los hogares pobres clasificados según el ajuste propuesto por EEE.

La información contenida en el cuadro 6.8, sugiere que la definición de pobreza empleado el ajuste de EEE es más estricta que la tradicional. Es decir, aquellos hogares que después de ajustar por EEE, permanecen clasificados como pobres, son más vulnerables que aquellos definidos como pobres en forma tradicional. En efecto, estos hogares son liderados mayormente por mujeres, donde los niveles de educación son inferiores y existe un menor número de miembros trabajando. Por lo tanto, el uso de indicadores de pobreza ajustados por EEE, permite focalizar de mejor forma los hogares en pobreza: los hogares clasificados como pobres según el método aquí propuesto, parecen ser más *vulnerables* que aquellos clasificados como pobres usando indicadores tradicionales.

Esta conclusión es complementada en el mismo cuadro por el Modelo III, que representa a aquellos hogares que son clasificados como pobres según los estándares tradicionales, pero dejan de serlo sin ajustarnos por EEE. En estos hogares observamos tasas de escolaridad superiores que en los Modelos I y II, similares al promedio poblacional. Estos hogares también se diferencian en otras características, en comparación al resto, son hogares liderados mayoritariamente por hombres y con una mayor tasa de participación laboral.

Por lo tanto, el uso de indicadores que den cuenta de equivalencias y economía de escala permiten caracterizar a una población pobre, más vulnerable que aquella definida según estándares tradicionales.

El cuadro 6.9 presenta información sobre las características demográficas de la población y los diferentes grupos. La muestra poblacional representativa presenta un tamaño del hogar promedio de 4.0 personas, y un número ajustado por EEE de 3.2 miembros. Considerando a los hogares pobres definidos en forma tradicional, esto exhiben un tamaño promedio de 4.5 personas equivalentes a 3.4 miembros ajustados. Esto corrobora la evidencia de otros estudios que indican que las familias pobres son más numerosas que el promedio representativo.

Resulta interesante la información para aquellos hogares clasificados como pobres usando el ajuste propuesto por EEE. Aún cuando estos hogares en promedio son más numerosos que el promedio poblacional, son hogares compuestos por un mayor número de miembros respecto a los hogares considerados pobres según estándares tradicionales. El tamaño del hogar promedio es de 4.3 personas, comparado a 4.5 miembros del Modelo Y. Sin embargo, en términos de tamaños ajustados por EEE ambos grupos (Modelos Y y II) son equivalentes³. Finalmente aquellos hogares que siendo clasificados como pobres con indicadores tradicionales, pero como no-pobres según el ajuste de EEE, efectivamente muestran un incremento significativo en el número de miembros promedio por hogar. El tamaño del hogar alcanza a 4.8 personas y el tamaño ajustado a 3.4. mientras el número total de miembros sin ajustar es significativamente mayor al promedio de los grupos Y y II, el tamaño ajustado es similar (en torno a 3.4 personas por hogar). Luego, estos hogares (pertenecientes al Modelo III) claramente se ven "beneficiados" por este ajuste y dejan de ser clasificados como pobres pues aún con hogares numerosos, pueden hacer un uso más eficiente de las equivalencias y economía de escala que se generan al interior de un hogar.

Cuadro 6.9
Composición demográfica

Composición Demográfica	Población	I	II	III
Niños entre 0-4 años	0,33	0,54	0,41	0,79
Niños entre 5-10 años	0,44	0,80	0,71	0,98
Niños entre 11-15 años	0,33	0,45	0,51	0,34
Número total de niños	1,10	1,79	1,63	2,21
Número de adultos	2,87	2,65	2,66	2,64
Número de miembros del hogar	3,97	4,45	4,29	4,77
Número ajustado miembros del hogar	3,24	3,36	3,34	3,42
# de observaciones	858	230	156	74

6.3. Superación de la pobreza: ¿ilusión o realidad?

Las estimaciones disponibles establecen que durante los últimos diez años de la pobreza se habría reducido a la mitad de su nivel original. En efecto, de acuerdo a las estimaciones de Mideplan la actual tasa de pobreza sería del orden del 25%, mientras que hacia 1987 un 45% de la población vivía con un ingreso familiar que estaba por debajo de la línea de pobreza. La reducción de 20 puntos porcentuales en el porcentaje de pobres en un espacio relativamente corto de tiempo es un logro muy significativo según los estándares internacionales.

³ Estos antecedentes respaldan las conclusiones anteriores: el uso de indicadores de pobreza que den cuenta de equivalencias y economía de escala permiten caracterizar a una población pobres, más vulnerable que aquella definida según estándares tradicionales.

No obstante lo anterior, un reciente estudio del Centro de Estudios Públicos mostró que parte importante de la población no percibe tal mejoría. Cuando consultados sobre la actual situación de pobreza comparada con aquella de hace cinco años atrás, la mayor parte de la población respondía que la situación estaba estancada o que había empeorado. La respuesta negativa era más significativa en el caso de los entrevistados pertenecientes al segmento de hogares de bajos ingresos.

Al respecto en la presente encuesta del CNSP hubo dos preguntas que solicitaban evaluar la situación actual con aquella vigente hace cinco años atrás: la situación en el empleo y la condición económica general cuando comparada con al de conocidos (amigos y parientes). Los Cuadros 6.10 y 6.11 presentan los resultados obtenidos para los entrevistados de los distintos grupos de hogares.

Así, casi dos tercios de los entrevistados de hogares pobres opinan que la situación actual de empleo es igual (30.2%) o peor (35.3%) que la existente hace cinco años. La percepción es algo más positiva en los grupos emergente (37.5% igual, 27.5% peor) y en el grupo de capas medias (36.3% igual y 21.3% peor). Se precisa reconocer que en cada grupo existe un porcentaje significativo que reconocen mejorías en la situación del empleo, algo más de un tercio en los grupos pobres y emergentes, sobre el 40% en las capas medias. El problema surge cuando se considera que los indicadores objetivos de empleo y salario son claros para mostrar una situación de mejoría absoluta en ambos indicadores. ¿Por qué entonces una proporción importante de la población expresa dudas sobre la materia?.

Cuadro 6.10
Ocupados: ¿Cómo evalúa en relación a 5 años atrás?

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Mejor	34.5	35.0	42.5
Igual	30.2	37.5	36.3
Peor	35.3	27.5	21.3
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

Cuando se pregunta por los avances relativos a los conocidos (Cuadro 6.11) resulta que el grupo pobre se divide en proporciones semejantes entre quienes opinan que sus conocidos han mejorado más (46.6%) y quienes dicen que la mejoría ha sido similar (44.8%). En contraste, los grupos medios y emergentes opinan en forma mayoritaria que los avances han sido parejos (57.6% y 62.6%, respectivamente). Estos resultados tienen una interpretación natural, cual es, que la percepción de mejoría relativa depende de la situación económica de cada grupo. En particular, quienes dejan de ser calificados como pobres entre 1994 y 1996 tienen una percepción de avance más igualitario con sus conocidos bastante más acentuada que quienes siguen siendo pobres.

Cuadro 6.11

¿Quién ha mejorado más en situación económica durante los últimos años? (En relación con vecinos, amigos y parientes)

	TIPO DE HOGAR		
	Pobres	Emergentes	Medios
Usted	8.7	17.6	20.0
Ellos	46.6	19.9	22.4
Igual	44.8	62.6	57.6
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta CNSP 1996

La fuerte contradicción entre un indicador que plantea una vigorosa reducción de la pobreza y la opinión de la mayoría apunta en ese sentido contrario obliga a preguntarse por las razones de tal discrepancia, más allá de problemas metodológicos de orden menor que pudiesen afectar a ambas mediciones.

Al respecto, existen dos tipos de razones que pueden explicar la contradicción señalada. Ambas tienen implicancias respecto de la forma de medición de la pobreza.

En primer lugar puede que el carácter absoluto de la medición de la pobreza, insuficiencia de ingresos respecto de una línea que se mantiene relativamente fija en el tiempo, no sea consistente con una visión relativa de esta condición, donde la percepción de la pobreza está asociada con un concepto de desigualdad antes que de carencias absolutas.

¿Una persona es pobre cuando su ingreso es insuficiente para adquirir una canasta básica de bienes y servicios?. ¿O bien es pobre cuando la distancia entre su nivel de ingreso y el ingreso promedio de la población es mayor que determinado nivel?. Idealmente, los dos tipos de consideraciones debieran estar presentes en la definición del umbral de pobreza. La pobreza tiene un carácter de carencia respecto de las necesidades básicas, lo cual apunta a un rango absoluto, pero a su vez debe reconocerse que el carácter "básico" de las necesidades posee un necesario contexto social. No es igual ser pobre en Suiza que en la India, incluso después de ajustar por los distintos niveles de precios que existen en ambos países. De hecho, existe una clara relación entre el nivel de ingreso per cápita de los países y la línea de ingreso que utilizan para definir el umbral de la pobreza.

¿Debe por tanto Chile reajustar su línea de pobreza a medida que crece el nivel de ingreso per cápita?. Sobre la base de la discusión anterior es claro que la respuesta a esta pregunta debiera ser positiva. Existen, sin embargo, dos importantes problemas que considerar. Primero, es difícil convencer a un gobierno que debe aumentar la línea de pobreza, puesto que ello redundará en un incremento automático de la pobreza con los siguientes costos políticos. Segundo, no existe un criterio objetivo para realizar tal ajuste. ¿Cómo medir necesidades básicas incorporando el "contexto social"?. Nótese que la solución no es tan simple como definir la línea de pobreza como, digamos, la tercera parte del ingreso per cápita del país. Si ese fuera el caso la pobreza sería una medida puramente relativa y diría que, quizás, existen mayor porcentaje de pobres en Estados Unidos que en la India. Para ese concepto tenemos indicadores puros de desigualdad, como es el caso del coeficiente de Gini o la participación en el ingreso nacional de cada quintil de hogares.

Las calificaciones anteriores aconsejan aceptar el concepto absoluto de la pobreza como la solución menos mala. Esta, al menos, tiene la virtud de la transparencia, puesto que sabemos exactamente que estamos haciendo. En cambio, abrir la discusión a una multiplicidad de alternativas para realizar el ajuste "social" de carácter básico de las necesidades puede terminar con un indicador con baja aceptación y por tanto relevancia. Después de todo siempre es útil tener una valla que se mantiene fija (línea de pobreza) para medir el avance del país en materia de desarrollo social.

¿Significa todo lo anterior olvidarse de la opinión mayoritaria de la población que no percibe progresos en la materia?. Evidentemente que no. La moraleja está en que la pobreza no debe ser el único indicador de equidad social. Esto es, podemos mantener pobreza como una medida de carencias absolutas, pero sería miope pensar que no existe una problemática social porque tal indicador disminuye, por rápido que lo haga. Es por tanto indispensable acompañar al indicador de pobreza por medidas de desigualdad relativa de ingresos para efectos de evaluar el grado de equidad existente en la economía. Al respecto, la participación relativa de los dos quintiles más bajos de ingresos o la fracción de la población cuyo ingreso es inferior a una determinada fracción del ingreso per cápita, son medidas alternativas de desigualdad social que pueden acompañar a todas las mediciones de la pobreza.

La segunda razón que puede estar detrás del bajo entusiasmo que muestran las personas para evaluar la mejoría de la pobreza es el carácter discreto de la línea de pobreza. Considere al respecto una familia de cuatro personas con un ingreso inicial de \$ 110.000 en 1992 (en \$ de 1997) y cuyo nivel de ingreso crece al mismo ritmo que el país, de modo que hacia 1997 se ha incrementado a \$ 143.000. Se trata de una mejoría sustantiva en términos porcentuales. De hecho la familia con ese nivel de ingreso era clasificada como pobre en 1992 y como no pobre durante el último año. Pero no es en absoluto claro que esta familia sienta que ha "salido" de la pobreza. Quizás lo haga cuando su ingreso se duplique a \$ 220.000, a partir de su nivel inicial.

La moraleja de esta situación es análoga al caso anterior. El carácter discreto de la línea de pobreza es una limitación importante de la medición de pobreza y puede llevar a ilusiones estadísticas respecto de la "superación" del problema. Pero nuevamente tal restricción es compensada por la rigurosidad de la medida. No tenemos hoy día una alternativa estadística relevante que refleje el paso "gradual" de la condición de pobreza a no pobreza. En suma, la medición de la pobreza se realiza a través de indicadores imperfectos pero útiles para evaluar el grado de desarrollo social del país. Este, sin embargo, debe también considerar la evolución de indicadores complementarios, como son aquellos que miden la desigualdad de los ingresos. Concentrar el debate de equidad en la sola medición de la pobreza puede inducir falsos espejismos respecto del bienestar social de la población.

C A P Í T U L O 7

CONCLUSIONES

Este capítulo presenta las principales conclusiones de estudio. Para tal efecto integra las conclusiones parciales que fueron entregadas en cada uno de los capítulos del informe.

La dimensión económica de la pobreza

El estudio confirma la estrecha relación existente entre la pobreza y las variables de participación laboral. Ello se deriva del hecho que el principal recurso económico de las personas de menores ingresos es su fuerza de trabajo. Por lo tanto, la condición de pobreza resulta muy relacionada con factores tales como baja productividad laboral, dificultades para movilizar la fuerza de trabajo, precariedad de las fuentes de empleo y una elevada tasa de dependencia respecto de las personas que están laboralmente activas en el hogar.

Una de las características más distintivas entre los hogares pobres y no pobres es la tasa de participación laboral de la mujer, la cual es significativamente más baja en el primer grupo. Entre los factores que parecen determinar esta situación destacan el elevado número de niños que tiende a prevalecer en los hogares pobres, lo cual requiere presencia de la mujer en el hogar, y la baja dotación de capital humano de la mujer perteneciente a este segmento de la población, lo cual disminuye la expectativa de ingreso en las labores remuneradas que podría realizar la mujer en el mercado del trabajo.

La tasa de desocupación de los grupos pobres supera con creces a aquellas que presentan los hogares medios y emergentes. El hecho tiene dos tipos de interpretaciones. Por una parte, reflejaría la mayor precariedad y vulnerabilidad de la situación laboral de los grupos más pobres. Por otra parte refleja la existencia de pobreza de tipo transitoria, asociada a lapsos de desempleo. En el primer caso la causalidad va desde pobreza desempleo; en el segundo va en sentido contrario. Para todos los grupos de hogares la tasa de desempleo de la mujer excede a la de los hombres, tornando especialmente agudo el problema de la desocupación en el caso de la mujer perteneciente a hogares pobres.

El ingreso de la ocupación que perciben los trabajadores pertenecientes a los grupos pobres es bastante bajo con relación a aquellos de hogares emergentes y medios. Los ingresos que provienen de la actividad independiente (cuenta propia) están por encima del ingreso asalariado en el caso de los hogares medios y emergentes; en cambio para los hogares pobres dicho orden se revierte. Ello sugiere que el trabajo por cuenta propia representa una elección en el primer caso (se elige cuando es más conveniente que la opción asalariada) y una opción obligada en el segundo.

La brecha entre los ingresos laborales que exhiben los trabajadores de los distintos grupos de hogares se explica en parte por las diferencias observadas en la dotación

de capital humano, medida por los años de escolaridad y de experiencia laboral. No se observan diferencias salariales que puedan ser atribuibles a trabajar en distintos sectores u ocupaciones económicas, salvo una brecha menor explicada por el grado de formalidad de la empresa. Tampoco existen diferencias sustantivas en el salario por hora que ganan hombres y mujeres.

Sin embargo, resta por explicar una parte sustantiva de las diferencias salariales existentes entre trabajadores de igual escolaridad, experiencia laboral y demás variables arriba citadas. Las diferencias no explicadas se pueden deber al efecto de variables no observadas pero atribuibles al capital humano de las personas –como son la calidad de la educación y las habilidades específicas de los distintos trabajadores- y a factores de discriminación en el mercado laboral, que hace que personas con igual nivel de capital humano reciban es igual remuneración.

La tasa de dependencia, definida como el número de las personas que dependen de cada ocupado, es casi tres veces más alta en los hogares pobres que en los hogares medios y emergentes.

La condición de pobreza económica es explicada por la suma de los factores anteriores: baja participación laboral de la mujer, alta tasa de desocupación, baja productividad de quienes trabajan y una alta tasa de dependencia respecto de estas personas. Respecto a todas estas variables el grupo de hogares emergentes se comporta en forma similar a los hogares de ingresos medios. Por tanto, el tránsito de la pobreza a la no pobreza cruza críticamente por la variable laboral y sus factores asociados.

Un resultado sorprendente de la encuesta está referido a la relativamente alta satisfacción que manifiestan los trabajadores de los grupos respecto de sus empleos y condiciones de trabajo. En efecto, alrededor del 60% de los trabajadores de los grupos pobres expresa satisfacción respecto de sus actuales condiciones de trabajo, salvo en el ítem remuneraciones donde tal aprobación cae al 16%. Este grupo de trabajadores muestran también una fuerte y favorable disposición a trabajar en forma adicional a las 53 horas semanales que ya trabajan en promedio. Un 40% manifiesta deseos de trabajar otras 12 horas semanales como promedio.

Los grupos pobres y emergentes presentan características similares de vivienda: número de habitaciones y acceso a servicios de utilidad pública. Este hecho refuerza el carácter “emergente” de aquellos grupos que están abandonando la condición de pobreza al conseguir mayores entradas de flujos económicos, pero cuya posesión de activos tarda más en presentar mejorías.

Por otra parte, la tenencia de activos como TV, refrigerador, teléfono y otros, refleja un proceso piramidal que se extiende desde los grupos de mayores ingresos hacia los niveles más bajos, la cual ha experimentado un fuerte incremento en los últimos años como respuesta al crecimiento en los ingresos y profundización de la oferta de crédito.

La información respecto de ahorro y acceso al crédito refuerza la caracterización de vulnerabilidad o riesgo económica que reciben los hogares pobres. En efecto, menos de la cuarta parte de estos hogares mantiene algún ahorro; y la mayor parte de aquellos que poseen algún tipo de deuda experimenta problemas en el cumplimiento de los pagos.

Finalmente, la educación parece constituir un importante medio de reproducción de la pobreza y de la desigualdad. Como fuera señalado, los bajos ingresos de los

hogares pobres tienen una causa importante en la baja productividad laboral asociada a deficiencias en el capital humano de la fuerza de trabajo. A su vez, los niños de los hogares pobres están obteniendo logros educativos (prueba Simce) significativamente inferiores respecto de los estudiantes que proceden de hogares de ingresos medios.

La dimensión social de la pobreza

La aproximación a los aspectos socio-culturales de la pobreza muestra sin lugar a dudas que esta puede y debe caracterizarse como algo más que una situación de carencias de ingreso. Desde el punto de vista de su cultura y valores, los pobres no muestran grandes diferencias respecto del grupo de capas medias. No obstante, sus redes sociales muestran claros contrastes con ese grupo. La pobreza, por tanto no puede caracterizarse como una desintegración radical a nivel de valores sino más bien como una situación de exclusión estructural.

Las diferencias principales entre los pobres, ya sea quienes permanecen en esa condición o las capas medias que jamás lo han estado, se aprecian en la cualidad de sus redes sociales. Mientras que las capas medias poseen redes más variadas, que les permiten el acceso a nuevos contactos y recursos escasos. Los pobres cuentan con lazos de apoyo de personas muy parecidas a ellos, en su mayoría parientes, que no les pueden proporcionar mayor acceso a recursos escasos.

Gran parte de la población, pobres o capas medias participan en organizaciones de diverso tipo, especialmente vecinales y culturales. La casi ausencia de afiliación sindical entre los más pobres es un indicador de alta exclusión y desprotección en que se encuentra este grupo. La participación en estas organizaciones puede entenderse como un recurso social para los sectores más pobres ya que les permite romper el círculo estrecho de sus relaciones inmediatas para dar curso a formas asociativas locales y comunitarias.

La participación en asociaciones como recurso puede fundamentarse a partir de la valoración que hacen los hogares que salieron de la pobreza respecto de los agentes sociales que pueden contribuir a mejorar su situación. Los hogares que salen de la pobreza valoran mucho más que las capas medias o quienes permanecieron pobres, el aporte de los líderes religiosos y comunitarios locales. Por contraste, los grupos pobres valoran las fuentes de ayuda inmediata como la municipalidad y los empleadores. Las capas medias confían más en sus propios recursos y asignan poco valor a la influencia de agentes externos.

Desde el punto de vista de sus valores, no se aprecian diferencias mayores entre pobres y no pobres. Llama si la atención que las instituciones económicas encuentran legitimidad sólo entre quienes jamás han estado en una situación de pobreza. Para el resto de los hogares encuestados, su experiencia parece desmentir las posibilidades de integración social a través del mercado. Respecto de la así llamada "cultura marginal", se advierten pocos rasgos que sean atribuibles exclusivamente a los grupos más pobres. Más aún, los rasgos de cultura marginal aparecen mezclados ambiguamente con elementos de un discurso integrado en las formulaciones de las capas medias. Llama si la atención la extendida aprobación a frases que reflejan sentimientos de exclusión y resentimiento, aún entre las capas medias.

No se puede asociar la pobreza con una desintegración valórica radical, porque esta, al menos, no es mayor que la de las capas medias. Donde si se advierten contrastes es en la eficacia de las normas para asegurar el control social. Los

barrios de los pobres son percibidos como ambientes inseguros, donde están expuestos a diversos peligros. De aquí que pueda hablarse de una erosión del sentido de comunidad. Los más pobres se protegen de un medio amenazante y desarrollan pocas relaciones locales más allá de un círculo estrecho. De aquí se pueden predecir las dificultades para generar una personalidad colectiva.

En términos de su identidad, no se aprecian contrastes por nivel socio-económico, vale decir, los principios de diferenciación social no tienen un anclaje firme en la estructura económica. De hecho, cerca de la cuarta parte de los respondentes se identifica colectivamente en términos de clase social. El contraste más marcado en términos de identidad se encuentra entre hombres y mujeres. Mientras que entre hombres es más frecuente la referencia a principios colectivos de identidad, entre las mujeres son más frecuentes las menciones de identidad basadas en atributos personales.

El módulo socio-cultural de la encuesta del CNSP ha hecho una contribución a la caracterización de los pobres más allá de sus carencias. La imagen que deja nuestra aproximación al capital social, a los recursos que les permiten el acceso a oportunidades, muestra que los pobres cuentan con recursos para superar la pobreza. Quienes lograron superar la pobreza en los últimos años muestran que la organización comunitaria constituye sin duda un recurso valioso. Entre los más pobres pesa la situación de exclusión estructural en que se está y las dificultades que enfrentan para generar formas comunitarias de acción colectiva.

La dimensión psicológica de la pobreza

En términos de recursos psicológicos las diferencias encontradas son en general pequeñas, sin embargo, llama la atención que la dimensión motivación de logro, son las personas de capas emergentes las que se autocalifican mejor. Globalmente los resultados muestran que los ingresos no marcan diferencias sustantivas entre los grupos, es decir, que el ingreso explica sólo marginalmente estas diferencias, si estos resultados no se debieran a características del instrumento que pudieran haber inducido sesgos de deseabilidad social de las respuestas. Sin embargo, aún si este sesgo estuviera presente, para los objetivos de este estudio la imagen que las personas tienen de sí mismas y desean proyectar se relacionan con una alta energía para el desarrollo y el cambio. Esta energía para el cambio, es particularmente clara en las personas de capas emergentes.

Dada la imbricación que los recursos psicológicos tienen con la historia político social podríamos hipotetizar que actualmente el entorno está enviando señales a las personas que influyen positivamente en sus disposiciones internas y que, sin embargo, las diferencias de oportunidades existentes para los distintos grupos sociales dificultan la superación de la condición de pobreza. Al mismo tiempo, se puede hipotetizar que existiendo oportunidades y disposiciones, faltan en las personas pobres ciertas competencias socialmente valoradas que dificultan el acceso y utilización de dichas oportunidades y el desarrollo de estrategias eficaces de superación de la pobreza. Entre otras, competencias comunicacionales, de manejo de redes y de ejercicio de influencia sobre personas e instituciones.

Desde esta perspectiva, nos acercamos al concepto de empoderamiento de los grupos pobres. Los procesos de empoderamiento aluden a colectivos o grupos organizados y no a los individuos aislados y suponen aprendizajes de competencias

sociales significativas para influir efectivamente en el entorno social y político. En otras palabras, son estrategias colectivas con efectos sinérgicos.

En síntesis, los resultados indican que los pobres poseen importantes recursos psicológicos. El estado actual de la investigación apunta a que, en términos de las políticas públicas no parece indicado el eje de recursos psicológicos "per se", si no se establece la relación de estos con oportunidades y con ciertas competencias que favorezcan el acceso y utilización de dichas oportunidades

El estudio hace un aporte interesante con relación al conocimiento de la pobreza en nuestro país. Sus resultados para muchos inesperados, no así para los que trabajan con estos sectores, complejizaban la comprensión de la pobreza y desplazan el discurso desde las competencias individuales a las oportunidades y su posibilidad de aprovechamiento por las personas pobres.

Aunque en el estado actual de la investigación estos resultados no permiten la construcción de un índice, aportan a la orientación de las políticas en lo relativo al tipo de competencias necesarias a fortalecer y/o desarrollar para superar la pobreza. Ulteriores trabajos deberán aclarar si es posible establecer una tipología de la pobreza en función de recursos económicos, sociales y psicológicos que aporten al diseño de políticas públicas.

Por último, estos resultados dejan varias preguntas abiertas para futuras investigaciones, entre estas: ¿Por qué con aparentemente similares recursos psicológicos algunos surgen y otros no?, ¿Por qué tienen oportunidades objetivamente distintas o por qué perciben las oportunidades de manera diferente?, o ¿por qué no tienen las destrezas adecuadas para apoderarse de esas oportunidades?.

Los capitales económico y social

El análisis multivariado de regresión constituye un método formal para demostrar la relación existente entre la pobreza y un conjunto de factores asociados a tal condición. Las principales ventajas de este tipo de análisis es que permite identificar a las variables que en última instancia se asocian con la pobreza, "limpiando" el efecto de correlaciones espúreas de variables que mantienen una relación sólo superficial con la variable que interesa estudiar (pobreza).

Las variables del capital social y económico representaban las dotaciones que los hogares poseen en ambas dimensiones para insertarse en la sociedad y generar los ingresos que permiten un adecuado nivel de vida. Por esta misma razón, la insuficiencia de estos capitales está vinculada a la condición de pobreza.

El análisis de regresión identificó a un conjunto de variables relacionados con los capitales económico y social que resultan estadísticamente significativas como factores asociados a la pobreza. Entre ellas destacan el número de menores de 14 años, la existencia de ahorros, la propiedad de la vivienda y la disponibilidad de activos de equipamiento del hogar. En el plano del capital social se identifican como relevantes variables como la composición de la red social, los nuevos contactos sociales, el orden en el entorno geográfico (barrio), la confianza en instituciones económicas y el acatamiento de normas culturales de integración social.

Más importante, el análisis de regresión demostró que las variables del capital social son factores asociados con la condición pobre versus no pobre, después de controlar por el efecto de las variables económicas. De esta manera, el capital social es un factor a considerar en visión comprensivo de la condición de pobreza.

Mejorar la medición de la pobreza según el ingreso

Además de proveer una visión integral de la pobreza y sus factores condicionales, el estudio también tenía por fin sugerir modificaciones en la utilización del ingreso como criterio de medición de la pobreza. En este respecto hay tres grandes grupos de conclusiones que se derivan de la investigación efectuada.

En primer lugar, los resultados muestran una fuerte movilidad de ingresos para los hogares durante el período 1994-96. Los movimientos ocurren tanto en dirección ascendente como descendente, y a lo largo de toda la distribución de la variable. Como caso particular de la situación descrita de movilidad se produce un flujo de hogares desde la condición de pobreza a no pobreza (hogares emergentes). Sin embargo, existe también un número significativo de hogares que transitan en la dirección contraria. Estos últimos no pudieron ser objeto de un análisis más detallado porque el diseño de la investigación esperaba un grado bastante menor de movilidad.

Un examen directo de los formularios de las encuestas Casen 1994 y CNSP 1996 identificó las causas de la movilidad entre la condición de pobreza y no pobreza. Cuando se incrementa el ingreso per cápita las causas son de tres tipos: aumentos en el empleo, desde personas antes inactivas o desempleadas a ocupadas; cambios en la composición familiar, consistente en la entrada de una persona que percibe ingresos o la salida de alguien que no percibe ingresos (aumentos en el ingreso per cápita); y aumentos en el ingreso que perciben quienes ya estaban ocupados. La movilidad descendente tiene como factores causales a los mismos tres tipos operando en dirección opuesta a la descrita.

Este encuentro demuestra que los estudios y mediciones hasta hoy disponibles son insuficientes puesto que proveen una visión transversal o estática de la condición socioeconómica de los hogares. No proveen información sobre movilidad social o sobre el carácter temporal o estructural de la pobreza. El presente estudio muestra la necesidad de tener mediciones que incorporen el factor de movilidad, entre las cuales destacan alternativas como el panel dinámico y las encuestas de seguimiento a poblaciones ya entrevistadas.

En segundo lugar, la investigación exploró el tema de las escalas de equivalencia y economías de escala como alternativa al concepto de ingreso per cápita para evaluar cuantitativamente las necesidades de consumo de los hogares. La modificación efectuada reconoce que miembros del hogar de distintas edades poseen diferentes niveles de necesidades básicas, así como la existencia de gastos que no crecen linealmente con el número de integrantes del hogar.

El reemplazo del "cápita" por las escalas de equivalencia y economías de escala modifica la medida de pobreza en cuanto su nivel y perfil de las mismas. Por una parte, la medida de pobreza disminuye porque los niños pesan menos en la nueva medida que en el tradicional. Por otra parte, el perfil de la pobreza experimenta variaciones que son de relevancia para efectos de la política pública dirigida a la superación de la condición de pobreza.

En tercer lugar, la concepción de la pobreza como una medida de carencia absoluta de ingresos puede ser cuestionada porque desconoce el contexto social en el cual se refieren las personas. La percepción que ha sido detectada en diversos estudios sobre un estancamiento de la pobreza, contrasta drásticamente con las mediciones estadísticas que revelan una fuerte caída del indicador. Tal contraste puede ser explicado por la diferencia entre el carácter absoluto de la medida estadística con relación a una percepción pública que también considera la desigualdad o distancia social como un elemento relevante de juicio.

La discrepancia entre medición estadística y percepción pública también puede ser explicada por el carácter discreto de la medición de la variable. Superar la línea de pobreza puede ser irrelevante si ello ha significado un aumento sólo marginal del ingreso.

La línea de pobreza que se utiliza provee sin embargo un criterio claro y transparente para evaluar el desarrollo social. El problema surge cuando tal indicador se convierte en el único referente de los avances en equidad, lo cual conduce a juicios erróneos (y peligrosos) sobre el bienestar social. La medición de la pobreza debe ser acompañada de indicadores de desigualdad que den cuenta de esa importante dimensión de la equidad.

Potencialidades y oportunidades:
Un Enfoque Global de la Pobreza y de Superación
Fundación para la Superación de la Pobreza

Alberto Etchegaray A.

Presidente

Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza
FNSP

"Potencialidades y Oportunidades:

Un Enfoque Global de la Pobreza y de su Medición"

Estudio encargado por el Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza
al Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

Coordinador del Estudio

Oswaldo Larrañaga

Doctor en Economía

Equipo de Investigadores

Consuelo Undurraga y Cecilia Avendaño

Doctores en Psicología

Escuela de Psicología de la Universidad Católica de Chile

Vicente Espinoza

Doctor en Sociología

Consultor Independiente

Dante Contreras y Andrés Rainieri

Doctor en Economía

Doctor en Psicología Social

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Chile.

Arístides Torche

Doctor en Economía

Asesor Especial

Editor Responsable

Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza

Producción

Asuntos Públicos y Comunicaciones

FNSP

I.S.B.N 956-7635-02-1

Primera Edición

Enero 1999

Diseño e Impresión

Gillmore & Asociados

Santiago, enero, 1999