

ECONOMÍA, POLÍTICA Y CULTURA
DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN CHILE

Raúl González M.*

RESUMEN

El trabajo presente explora las causas de la desigualdad del ingreso en Chile, buscando ampliar el panorama de factores existentes y enfatizando algunos poco tratados en la actualidad –al menos en Chile–, ya sea por sesgos ideológicos o por sus significados políticos más cuestionadores del status quo.

En una primera sección plantea la magnitud y el carácter de la desigualdad de ingresos en Chile. Luego, en las secciones 2 a 8, identifica un conjunto de factores y su presencia en el caso chileno. Ello se refiere, en forma secuencial, a las cuestiones de la concentración patrimonial y de la riqueza; a la repartición de las ganancias de la productividad y el pago a los “factores productivos”; a la posesión de capital humano; a la heterogeneidad de la estructura productiva y de empleo; a las estructuras familiares y sus tasas de dependencia; a las estructuras impositivas y de gasto social; a las discriminaciones socio-culturales; y a los poderes de los agentes en el mercado y en la fijación de las reglas que encuadran su accionar. Finalmente, concluye en la multiplicidad de factores que intervienen para producir la desigualdad.

En cuanto a los énfasis que el trabajo quiere destacar, está, primero, el de la fuerte relación entre concentración patrimonial o de la riqueza con la distribución del ingreso; segundo, la trayectoria que sigue la repartición de los aumentos del producto y la productividad entre ganancias y remuneraciones y su relación con las condiciones de negociación; y, por último, se retoma el clásico análisis estructuralista latinoamericano de los efectos que tienen las distintas heterogeneidades de la estructura productiva y de empleos sobre los diferenciales de ingreso.

* Profesor, Universidad Academia de Humanismo Cristiano (Chile). Magíster en Desarrollo Urbano, Universidad Católica de Chile y Doctor en Ciencias Sociales, Universidad Católica de Lovaina (Bélgica).

PALABRAS CLAVE: Distribución de ingresos, concentración de la riqueza, desigualdad económica, heterogeneidad productiva, capital humano, discriminaciones socio-económicas, estructura tributaria, composición familiar, poder de negociación.

CLASIFICACIÓN JEL: D31, D33.

ABSTRACT

This paper explore the causes of the income inequality in Chile, looking to extend the existing factors panorama emphasizing some ignored currently – at least in Chile – both by ideological bias or their politics significance more criticals of the status quo.

In a first section is suggested the magnitude and nature of the income inequality in Chile. After from the section 2 to 8 identifies a set of factors and their presence for the Chilean case. It is referring, in sequential way, to the questions of the patrimonial and the wealth concentration; to the productivity profits distribution and the production factors payments; to the human capital possession; to the structure and employment heterogeneity; to the family structures and their dependence rates; to the tax structure and the social expenditure; to the socio-cultural discriminations; and the agent power market and the rules establishing that frame their functioning. Finally, is concluded that there are multiple factors that take part in reproducing inequality.

Regarding with the paper emphasize, there is, first, the strong relationship among patrimonial or wealth concentration with income distribution; second, the path that follow the output and productivity increases distribution among profits and payments and their relationships with the negotiation conditions; and, finally, is taken once again the Latin-American structuralist classic analysis of the effects that the differents productive structure and employment heterogeneities about income differentials.

KEY WORDS: Income distribution, wealth concentration, economic inequality, productive heterogeneity, human capital, socio-economic discriminations, tax structures, familiar composition, negotiation power.

CLASIFICACION JEL: D31, D33.

1. INTRODUCCIÓN A LA DESIGUALDAD DEL INGRESO EN CHILE

Los antecedentes sobre la desigualdad de ingresos personales en Chile durante las últimas décadas son elocuentes. Esta desigualdad ha sido un rasgo ligado a una época no caracterizada por el estancamiento sino de expansión económica en los últimos 20 años, configurando un “estilo o patrón de crecimiento económico” con una “desigualdad concentrada”¹.

Datos recientes muestran que el 10% más rico recibe el 40% de los ingresos autónomos y el 10% más pobre, el 1.7%. En términos de ventiles, las personas pertenecientes al 5% más rico recibían un ingreso autónomo promedio equivalente a 100 veces el del 5% más pobre.

Tabla 1

Participación en el ingreso total por deciles (ingresos autónomos)

decil 1	decil 2	decil 3	decil 4	decil 5	decil 6	decil 7	Decil 8	decil 9	decil 10
1.7	3.3	4.3	5.2	6.1	7.1	8.4	9.9	13.6	40.4

Fuente. Encuesta suplementaria de ingresos. INE, 2003.

¹ Lo que situaría a Chile en el tipo de países que combina crecimiento con desigualdad dentro de las combinaciones popularizadas por F. Fajnzilber respecto de la manera en que se combinaban ambos aspectos y en que el “cassillero vacío” de A. Latina lo constituía la combinación de crecimiento con equidad (Fajnzilber, 1990: 38). El caso chileno, por tanto, no es posible de leer desde la perspectiva del estancamiento económico como problemática sino por la del “estilo de crecimiento”. Ello recuerda los planteamientos sobre Brasil desarrollados hace varias décadas y que buscaron mostrar en el milagro brasileño no la falta de dinamismo sino el carácter de ese dinamismo (Tavares, Serra, 1971).

La desigualdad es también llamativa en términos comparativos. Chile figura con un índice de Gini² de 57.5 y en algunos años solo ha sido superado en desigualdad por Paraguay, Bolivia, Honduras, Brasil, Sudáfrica, Nicaragua. Otros países conocidos por su alto grado de desigualdad lo son menos que Chile como Colombia, Zimbabwe, Guinea-Bissau, Guatemala, Zambia, El Salvador, Nigeria, Rusia y otros (Human Development Report, 2001).

Algo importante es que la desigualdad presenta una enorme concentración en el pequeñísimo grupo más rico de la población (Schatan, 2005: 18). Representa una concentración “de elite” y permite hablar no solo de un nivel (índice) de desigualdad sino también de un “*patrón de desigualdad*”, en que la razón entre el decil más rico y el decil siguiente es la mayor de América Latina. Como contraparte de ello, la no consideración de aquel 10% más rico reduce enormemente la desigualdad y deja a Chile como el país más igualitario de A. Latina (Torche, 2005: 9).

Chile muestra, además, una situación muy baja de movilidad social intergeneracional en cuanto a los empleos e ingresos. Las personas tienden a persistir en las situaciones “de partida” u “origen”, lo que significa que hay una transmisión de padres a hijos de las condiciones socioeconómicas, predominando claramente las movi­lidades horizontales por sobre las verticales. Esto puede leerse como una desigual distribución de oportunidades que se agrega a la desigualdad de resultados (ingresos) (Núñez & Risco, 2004: 12).

² Dicho índice mide la desigualdad en la distribución del ingreso o el consumo. Puede ir de un valor “cero”, que significa igual repartición entre todos los miembros, y 100, que expresa una total o perfecta desigualdad. Puede decirse que expresa la dispersión respecto de los ingresos medios.

2. EL DIFERENCIAL EN LA PROPIEDAD DE LOS ACTIVOS FÍSICOS Y FINANCIEROS: RIQUEZA E INGRESOS

Una constatación inicial para comprender el fenómeno de la alta desigualdad es que los ingresos del 10% más rico de chilenos se derivan en gran medida de la propiedad de activos físicos y financieros: empresas, tierras, dinero líquido³. Sabemos que dichos activos permiten generar ingresos que denominamos rentas, utilidades o intereses. De esto se deriva que una distribución muy desigual (concentración) del capital físico y financiero tenderá a propiciar una desigualdad correspondiente de los ingresos.

Tabla 2
Importancia de rentas de propiedad y de empleadores
por deciles de ingreso

	decil 1	decil 2	decil 3	decil 4	decil 5	decil 6	decil 7	decil 8	decil 9	decil 10
Rentas de propiedad/decil	0.14	0.17	0.29	0.24	0.30	0.49	0.62	1.00	1.96	29.12
Empleadores	0.38	0.20	0.51	0.86	1.13	1.54	2.99	2.92	5.64	13.93
Distribución rentas de propiedad/decil	0.02	0.05	0.10	0.10	0.15	0.28	0.42	0.80	2.18	95.90
Distribución ingresos de empleadores/decil	0.09	0.09	0.30	0.62	0.96	1.52	3.49	4.00	10.70	78.23

Fuente: Encuesta Suplementaria de Ingresos, INE (2003).

La tabla 2 muestra que las rentas de la propiedad constituyen casi el 30% de los ingresos del 10% más rico y que el 95% del total de ese tipo de ingresos es obtenido por aquel segmento social.

³ En los *ranking* de la revista Forbes, los empresarios A. Angelini, A. Luksic y A. Matte aparecen entre los mayores millonarios del mundo y, naturalmente, de América Latina. Esto no es algo menor, dado que Chile es un país de ingreso medio en el concierto mundial.

Además, cerca del 80% de los ingresos de los empleadores es recibido por el grupo de éstos que se ubica en el 10% más rico.

En este sentido, la “extrema riqueza” (propiedades, medios físicos de producción, capital financiero) es uno de los ejes que explican la regresiva distribución del ingreso (Fazio, s/f: 24). De otro lado, esta concentración patrimonial está asociada a familias y grupos económicos que operan en todos los sectores de la actividad económica: en los exportadores, como el forestal, pesquero, minero; en el financiero, como los bancos y la administración de fondos de pensiones; en el social, como la instituciones de salud previsual; y en otros de gran dinamismo comercial, como las farmacias y los supermercados (Fazio, 1997).

La concentración de la riqueza, en tanto fuente de la desigualdad de los ingresos, es, simultáneamente, acrecentada por esta última, a la manera de una “causación circular acumulativa”, siguiendo la clásica expresión de G. Myrdal.

En efecto, la corriente de ingresos que se obtiene a partir de un conjunto de activos puede convertirse en la base del aumento de dicha posesión de activos y, por tanto, a su turno, del aumento de los niveles de ingresos recibidos. Este puede constituir un círculo vicioso de concentración de riqueza e ingresos, sino existen factores inhibidores o compensadores⁴.

⁴ El efecto de desigualdad en la propiedad de los activos o patrimonio también puede ejercer efectos análogos sobre los ingresos, pues, hace más costoso su acceso a quienes no poseen los primeros. Así, por ejemplo, si alguien tiene pocos activos físicos, es posible que tenga que pagar más intereses para acceder a activos financieros o, si se poseen menos activos financieros y se quiere acceder a un activo o capital físico, es probable que deba acceder a ello en condiciones de pago más costosas.

Orígenes y mecanismos de la concentración de los activos: economía, política e ideología

Es importante preguntarse por los factores que han influido en esta concentración patrimonial nacional⁵. Uno importante fue la venta de empresas públicas, que actuó como generadora de bases patrimoniales privadas. En este sentido, el primer hito se dio en 1975, cuando se vendieron las empresas públicas –estatizadas durante el gobierno de la U. Popular– bajo modalidades de información privilegiada a la que accedieron muy pocos agentes económicos, ligados directamente al régimen militar y a la política de privatización (Meller, 1997). En el mismo sentido actuó la privatización de empresas públicas en la segunda mitad de la década del 80, que permitió la entrada del capital privado nacional e internacional en actividades generadas –total o parcialmente– por el sector público, a partir de los años 30/40 del siglo pasado. Ello incluyó empresas que clásicamente se habían considerado públicas por constituir “monopolios naturales” y que se desenvolvían ya con alta rentabilidad (Amaro s/f.: 26-40).

Algo que acompañó ambos momentos de privatización fue la venta bajo el valor real de las empresas, lo que fue un importante factor de concentración patrimonial⁶. Esto muestra la presencia

⁵ En Chile, como en América Latina, una gran fuente de concentración patrimonial en el pasado fue la propiedad de la tierra constituida en el período colonial. Sin embargo, de manera particular, en Chile, ello fue fuertemente disminuido por la reforma agraria –mitad de los años 60 hasta principios de los años 70–, que produjo una importante redistribución de dicha riqueza.

⁶ Según datos de la investigación en la Cámara de Diputados, hubo una enorme pérdida patrimonial de parte del estado chileno. Dando algunos ejemplos, la privatización de la Compañía Acero del Pacífico (CAP) significó una pérdida neta de unos 700 millones de dólares: se vendió en 105 millones de dólares y su valor era de 811. En la Empresa de Electricidad (ENDESA) de la pérdida patrimonial se calcula en 895 millones de dólares, en Chilgener de 171, Chillectra, de 96 y en Banco Chile, de 66 (Cámara de diputados, 2004).

de factores de orden político —no de mercado— que han estado presentes en dicha concentración, así como su impacto en la distribución de los ingresos. Se debe decir que el efecto sobre la concentración de activos que tuvieron aquellas privatizaciones no fue una consideración central en la decisión de realizarlas. Mucho más importante apareció el objetivo de privatizar la economía, disminuir el aparato estatal y generar un empresariado poderoso⁷.

Otros factores de orden ideológico también jugaron a favor de que no se generaran fuerzas desconcentradoras al interior de quienes poseían el poder político en los años 80. Adquirió dominio la postura de que frente a la existencia de monopolios naturales siempre era preferible la propiedad privada que la pública. Fue además primando la justificación —dominante entre el gran empresariado— de que la competencia real se da entre unos pocos agentes grandes en cada mercado y que, eso era lo único posible como condición para entrar en la globalización. El argumento señala que, siendo Chile un país pequeño, la posibilidad que tienen las empresas con economías de escala es alcanzar volúmenes que signifiquen participaciones muy altas de mercado⁸. Esta lógica y “realismo” abarcó también en im-

⁷ En la segunda ola de privatización (1985-89), sin embargo, la preocupación por una cierta diseminación de la propiedad estuvo presente, expresada en la idea del llamado “capitalismo popular y laboral”, que persiguió el acceso a un número mayor de accionistas en la propiedad de las empresas privatizadas, en particular, de accionistas más pequeños; así como el acceso a la calidad de propietarios de los trabajadores de esas empresas a través de pagos de indemnizaciones en paquetes de acciones. Sin embargo, la distribución más amplia de la propiedad no tuvo mayor alcance al no existir una institucionalidad más sólida que la protegiera y los procesos de concentración siguieron su curso. Los “capitalistas populares” fueron, así, propietarios efímeros. La mayoría terminó vendiendo sus acciones a grupos económicos que recibieron con ello un aporte a su enriquecimiento (Cámara de Diputados: 2004).

⁸ “Si tuviésemos muchas empresas chicas no podríamos competir. ¿Sabe por qué podemos llegar con pollos y cerdos a China y Japón?: porque somos grandes. Y por eso podemos importar un barco completo de maíz y abaratar el flete”. “Si en Chile no tuviésemos Falabella, Ripley o A. París, tendríamos aquí

portante grado a las fuerzas políticas gobernantes post régimen militar, lo que determinó una “mano blanda” a la concentración patrimonial, que implícitamente se entiende como condición de competitividad. Las leyes antimonopólicas y el tribunal de la competencia, por tanto, han quedado como instituciones decorativas frente a dicha realidad.

Sobre estas bases patrimoniales concentradas y regulaciones insuficientes, los procesos de mercado intensificaron esa orientación. La economía se reproduce, entonces, con una enorme brecha patrimonial entre los grupos y familias que concentran los activos y el patrimonio de los pequeños empresarios⁹.

La alta generación de ingresos (utilidades), a partir de la posesión concentrada de activos, permite, a la vez, pagar un ingreso alto a una pequeña alta gerencia administradora de dichos activos. Esto explica porqué una parte del 10% más rico del país no son solo propietarios, sino también altos directivos de grandes empresas, universitarios y empleados directamente vinculados a la gestión de la actividad.

el Corte Inglés” (Capital, 2005: entrevista a Ignacio Cueto, gerente general de pasajeros de Lan Chile). “La curva de costos medios es descendente () sobre todo en el tramo en que Chile se encuentra. Entonces si uno quiere ser eficiente y tener costos bajos requiere de cierta concentración. Dos o tres competidores en una industria basta y sobra” (Capital, 2005: entrevista a F. Pérez Mackenna, Gerente general de Quiñenco, Holding)

⁹ Nada más lejos, por tanto, de una especie de democratización de la propiedad que actuase como base material de una equidad de ingresos. El patrimonio de los pequeños productores y comerciantes urbanos, de los pescadores artesanales, de los pequeños productores forestales y de los campesinos se hace menor en términos relativos. Por ejemplo, en la propiedad de la tierra, agentes exitosos van comprando nuevas extensiones de tierra, concentrando su propiedad, desplazando a otros menores y revirtiendo parcialmente el proceso de reforma agraria (UAHC-ULB, 1997).

3. REPARTICIÓN DEL VALOR PRODUCIDO: DINÁMICA DE LAS GANANCIAS Y DE LOS SALARIOS

La distribución de los ingresos, aun dentro del marco que proviene de la concentración de la riqueza antes señalada, es dependiente también de la manera como el valor económico producido se transforma en ganancias (excedente de explotación), remuneraciones y otros componentes. Esta distribución funcional de los ingresos es una base de la distribución personal.

Lo que muestra la economía chilena es que dentro de un aumento general de los excedentes de explotación, las remuneraciones, la masa de impuestos y los gastos en consumo de capital fijo (depreciación), la participación de los asalariados, con relación a décadas pasadas, ha tendido a bajar respecto al valor total producido (ver tabla 3). Esto dentro de procesos que no son completamente lineales y están afectados por ciclos económicos que, en ciertos casos, incluso, pueden afectar más fuertemente la participación de las ganancias, como el período inmediatamente posterior a 1998, en que hubo disminución del producto (“crisis asiática”). En general, sin embargo, se puede observar que el crecimiento del producto, que fue más o menos sostenido desde la mitad de los años 80 hasta 1997, resultó más apropiado por las ganancias y el consumo de capital fijo que por las remuneraciones, las cuales sólo se apropiaron de partes del aumento de la productividad del trabajo.

Tabla 3

Distribución funcional del ingreso. Promedios según rangos de tiempo

	Remuneraciones de asalariados	Excedente de explotación	Consumo de capital fijo	Impuestos indirectos netos
1970-73	45.7	35.7	8.8	9.9
1974-82	38.7	36.1	11.3	13.7
1983-90	32.1	45.1	11.4	11.3
1991-97	33.7	45.0	11.3	10.0
1998-2002	38.1	38.1	14.0	9.9

Fuente: Mideplán con datos del Bco. Central.

En ello influyen factores como el grado de concentración en la economía y las condiciones contractuales en el mercado del trabajo —aumento del trabajo a plazo fijo, subcontratación, externalización y no existencia de negociación por rama— que generan condiciones de negociación desfavorables para un sector importante de los asalariados. Sin duda, estos son aspectos fundamentales sobre la distribución del ingreso que se han tratado escasamente en el análisis de la desigualdad que caracteriza a la economía liberal.

¿Escasez relativa de los factores?

Desde la teoría convencional, lo anterior podría intentar explicarse por la escasez relativa que presentan los “factores productivos”. De esta manera, las diferencias provendrían de una escasez de capital y una abundancia del trabajo que redundaría en altas ganancias per cápita para los propietarios y una baja remuneración per cápita para los asalariados, lo que conllevaría una gran brecha en la distribución personal de ingresos. Sin embargo, esta interpretación resulta parcial, de acuerdo con las características de la economía chilena de las últimas décadas.

En efecto, la escasez del capital puede ser puesta en duda en la medida que ha existido una masa inmensa, producida por la propia dinámica productiva y a través de la captura de las cotizaciones obligatorias, que recauda el sistema privado de fondos de pensiones bajo la modalidad de la capitalización individual y las transforma en capital disponible. La propia masa internacional de capitales, que busca lugares de realización, y la imagen de Chile ante las elites empresariales y financieras internacionales contribuyen en la misma dirección¹⁰. Ahora bien, en cuanto a una sobreabundancia

¹⁰ Ello puede verificarse en que la economía chilena, según los indicadores convencionales en la década en curso, aparece como la cuarta economía más transnacionalizada en el mundo y se expresa, entre otros fenómenos, en un dólar relativamente bajo y decreciente en términos reales (Dirección del Trabajo, 2005: 10).

de oferta de trabajo, ello no aparece como algo real, pues, aunque el empleo aumentó con cierto dinamismo en los años 90, la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo no fue desproporcionadamente alta. Y esto ocurre así aun cuando se considere el aumento de la tasa de participación, producto de la mayor incorporación de la mujer al mercado laboral (Valenzuela, 2000: 9-27).

De todas formas, se debe reconocer la menor elasticidad producto-empleo que ha ido teniendo la economía. Es decir, como agregado, ésta crece con un menor volumen de trabajo por unidad de producto. Esto puede ejercer un “control estructural” al aumento de las remuneraciones al generarse un “ejército de reserva” mayor –situación generada a partir del ciclo depresivo de fines de los años 90– y con ello influir negativamente en la posibilidad de mejoras distributivas (González, 2001a: 3).

4. LAS DIFERENCIAS DE PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO: ¿CAPITAL HUMANO Y/O HETEROGENEIDADES ESTRUCTURALES?

Las diferencias entre las remuneraciones del trabajo son otro componente de la desigualdad de los ingresos personales. Los distintos salarios presentan alguna relación con el valor económico que crean, según la cantidad y los precios de mercado existentes, lo que es asociado a la productividad del trabajo efectuado¹¹. Esto nos lleva al análisis de dos factores, complementarios hasta cierto grado, pero también contradictorios en cuanto a la importancia relativa que

¹¹ No se está aseverando que el salario corresponda, exactamente, a la productividad marginal de cada uno, lo que pertenece al campo de las deducciones lógicas de un modelo formal y ahistórico como el neoclásico; pero sí que, en la medida que la productividad posible es mayor o menor en un sector, creará condiciones para que los salarios sean mayores o menores, respectivamente.

se le concedan dentro de un marco explicativo: el de la posesión de “capital humano” y el de las heterogeneidades productivas y de los empleos en la economía.

La explicación actualmente en boga en Chile, especialmente en los círculos liberales, es que la diferencia de la educación es la fuente original –fundacional– de la diferencia de los ingresos recibidos (Lehman y Hinzpeter: 2001). Aquella determina los niveles de productividad que cada uno tiene en el trabajo y de esto se derivan los ingresos que se reciben. Sin embargo, esto constituye una parte de la explicación y, seguidamente, no la más importante.

Diferenciales de acumulación del “capital humano”: educación y desigualdad de ingresos

Tomando la educación formal como referencia, efectivamente se observa una relación entre el volumen en que se posee y los diferenciales de ingresos. A más años de estudios hay un mayor ingreso.

Tabla 4
Relación entre niveles educacionales del jefe de hogar y deciles de ingreso por hogar

	decil 1	decil 2	decil 3	decil 4	decil 5	decil 6	decil 7	decil 8	decil 9	decil 10
Sin estudios	5.1	4.1	5.0	5.1	5.3	4.5	4.2	4.5	1.9	0.05
Básica/primaria	52.3	50.8	47.6	43.6	40.9	40.5	38.0	34.1	25.3	8.5
Media/secundar.	31.9	34.8	35.3	37.2	37.1	34.0	33.7	29.0	32.8	27.0
Media/profesional	4.9	6.6	6.8	6.4	7.8	7.8	7.3	7.3	6.5	4.6
Universitaria	3.1	1.9	2.7	3.2	4.2	7.1	10.8	16.9	24.9	49.8
Extra-esc. y otros	2.6	1.7	2.7	4.5	4.7	6.0	5.8	8.1	8.6	9.5
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, 2003, INE.

Tabla 5Ingreso medio de los ocupados según nivel educacional (\$ chilenos)¹²

Total	Sin estudios	Básica y primaria	Media y secundaria	Media profesional	Universitaria	Extraescolar y otros
237.5	104.4	123.8	184.2	196.6	631.7	296.3

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, 2003, INE.

La relación educación-ingresos presenta tres rasgos destacados. El primero es que a mayor educación aumenta el ingreso y que en el decil más pobre, por tanto, se concentran las personas con menos educación formal. Segundo, que el aumento de ingreso no es muy alto en la medida que se avanza en la escala de escolaridad. Lo tercero es que aquella progresividad lenta entre ingreso y educación se acelera extraordinariamente cuando se entra en la educación universitaria. Por un lado, casi el 50% de los que tienen ese grado de educación son parte del decil más rico y constituyen las $\frac{3}{4}$ partes del quintil más rico. Asimismo, es más de tres veces el promedio de los ingresos medios de los ocupados con educación media profesional. ¿Es, entonces, la posesión y, a la vez, escasez de capital humano lo que explicaría estos diferenciales?

Lo primero a advertir es que la generalizada reducción a la educación como el factor explicativo de (la desigualdad de) los ingresos no advierte que el acceso y el rendimiento educacional están influidos, a la vez, por la desigualdad en los ingresos. La manera en que las condiciones y realidades de ingreso condicionan el “capital humano” que se adquiere es doble. Por un lado, influyen en las condiciones adversas, ya que quienes tienen niveles de ingreso bajos, acceden a la recepción de dicho capital. Así, hijos e hijas de hogares de padres con bajos ingresos y niveles educacionales y con difíciles

¹² US\$1=§530.

condiciones de vida, también en lo emocional, reflejan aquello en el rendimiento escolar.

Por otro lado, el contar con menos ingresos impide acceder a una educación de alta calidad. El costo de la educación privada escolar está por sobre las posibilidades de la mayoría de la población y el financiamiento de la educación pública es muy baja con relación a aquella. Las diferencias de ingresos, entonces, producen diferencias de educación, con lo que se reproduce o amplifica la desigualdad inicial.

Tabla 6

Porcentaje consagrado a la enseñanza dentro de la estructura del gasto según quintil de ingreso

Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
1.77	2.82	2.75	4.03	8.72

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, 2003, INE.

Heterogeneidad productiva y diferenciales de productividad: los viejos temas estructurales

Sin embargo, la apuesta, a veces unilateral, a la educación para producir más equidad, también debe ser discutida cuando se observa que la productividad de los trabajos en una economía no está determinada sólo por la cantidad de capital humano que cada trabajador posee sino, de manera muy central, por los tipos de empleos y trabajos existentes en la economía. Esto es un aporte esencial, realizado por los análisis estructuralistas en América Latina en décadas pasadas (Pinto, 1970).

Las diferencias de productividad y de ingresos pueden estar fuertemente determinadas por las heterogeneidades que cristalizan en la economía. La creación de muchos trabajos o empleos precarios y de productividad baja tiende a hacer estéril o incierta la formación

de capital humano como factor igualitario de los ingresos. Esta heterogeneidad productiva es alta en Chile y no es de un solo tipo sino que está presente en dimensiones diferentes, que se combinan hasta hacerla un fenómeno “duro”.

La primera es de tipo *sectorial*. La economía chilena muestra sectores dinámicos, altamente intensivos en capital, que pagan remuneraciones relativamente altas y que han crecido de manera relativamente más rápida, como la gran minería del cobre. Otros sectores son más intensivos en mano de obra y las remuneraciones han crecido mucho más lentas o decrecen, como en la agricultura de secano. Esto se relaciona con la manera en que se distribuye el progreso técnico entre los sectores de la economía, el que pasa, así, a tener un impacto directo sobre la estructura de empleos y de ingresos.

Tabla 8

Remuneraciones medias mensuales
por actividad económica (2004, miles \$ diciembre)

General	Minería	Industria manufacturera	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte y comunicaciones	Servicios financieros	Servicios comunales, sociales y personales
276.6	580.2	232.3	564.3	154.9	198.3	269.4	526.0	324.0

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, 2003, INE.

Se podría señalar que esto se resuelve automáticamente con el traspaso de trabajadores desde los sectores de baja productividad hacia los de más alta productividad, atraídos por mejores remuneraciones. Sin embargo, ello suele ocurrir muy parcialmente y los últimos sectores suelen caracterizarse por absorber pocos trabajadores. Un ejemplo es el de los campesinos pobres y pequeños productores marginales, que no son funcionales al modelo competitivo exportador y, por tanto, no tienen otro destino que dejar el campo para convertirse en pobres urbanos.

Como se observa en el cuadro siguiente, los sectores más expansivos y de mayor productividad media pueden tener límites en cuanto a la demanda y absorción de trabajo que poseen. Las condiciones de competencia y los estándares tecnológicos pueden ser más importantes que el nivel bajo de salarios en cuanto a la demanda de trabajo. Adicionalmente, se puede observar que sectores con bajas remuneraciones medias, como el comercio, constituyen proporciones altas de los ocupados.

Tabla 9

Ocupados por rama de actividad económica.
Miles de personas (octubre-diciembre 2003)

Agricultura, caza y pesca	Minas y canteras	Industria manufacturera	Servicios de utilidad pública	Construcción	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Bancos y financieras	Servicios comunales, sociales y personales.
767.8	69.5	809.192	31.2	423.5	1.099.7	483.7	463.6	1.626.3

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, 2003, INE.

Esta heterogeneidad es también *intra-sectorial*. En caso de que esta sea muy alta, se tendrá una base estructural de mala distribución de ingresos¹³. Así, a nivel de cada sector productivo, se configuran mercados primarios y secundarios del trabajo –mercados segmentados– con condiciones de trabajo y salariales muy desiguales (Agacino y Echeverría, 1995: 5-17).

Esto se conecta con las diferenciaciones que se van produciendo entre tipos de ocupaciones y que distinguen calificaciones, responsabilidades y estatus dentro de las instituciones y empresas,

¹³ Esto significa que una tendencia hacia una mayor igualdad de ingresos no solo depende de que exista una tendencia de traslado generalizado de los trabajadores hacia los sectores de mayor productividad, sino también que en estos últimos exista una estructura interna de empleos y productividad más igualitaria respecto de los sectores en disminución.

así como de la sociedad. La estructura productiva existente puede generar una expansión mayor o menor de cada tipo de ocupaciones y, como en el caso chileno, generar una alta presencia de aquellas de poca calificación, aumentando las distancias salariales¹⁴.

Tabla 10
Remuneraciones medias mensuales
por grupos ocupacionales (diciembre 2004, miles de \$)

General	Personal directivo	Profesionales	Técnicos	Personal administrat	Trab. de servicio personal y protecc.	Emplead. comercio	Trabaj. calificados	Operad. de máquin. e instalac.	Trabajad. no calificados.
276.6	1.172	775.7	474.4	350.2	192.7	164.4	274.7	203.4	185.6

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, 2003, INE.

Otra heterogeneidad es la *territorial*, referida a que los sectores con mayor productividad y remuneraciones se localizan en algunos puntos del país¹⁵. Por ejemplo, en ciertos territorios, es más viable tener producciones con posibilidades exportadoras y, con ello, permitir algunos mejores ingresos en la zona, aunque sean limitados. Asimismo, se producen concentraciones de oportunidades en la región Metropolitana (de Mattos, 2003: 33). En el caso agrícola, por ejemplo, existen dos grandes zonas: la zona centro norte, que tiene condiciones naturales favorables para los productos de exportación y la zona centro sur, destinada principalmente al mercado interno:

¹⁴ Estos empleos u ocupaciones de productividad baja también se pueden pesquisar entre los trabajadores por cuenta propia, los cuales tienen una alta presencia entre los deciles más pobres. Representaban el 27 y el 21% de los ingresos de los hogares pertenecientes al decil más pobre y al siguiente, respectivamente (2003).

¹⁵ Las regiones de Magallanes, Antofagasta y Metropolitana (Santiago) tienen un ingreso promedio mensual (en miles de \$) de: 726; 617 y 618, respectivamente. En el otro extremo, las regiones de La Araucanía, Bío-Bío, Los Lagos y del Maule: 374; 414; 348; 405, respectivamente (Encuesta de Caracterización Socio-Económica, CASEN, 2000).

cereales, carnes, leche, remolacha y una serie de productos que tienen posibilidades marginales de exportación y alta competencia externa. Entre ambas zonas agrícolas se dan diferencias amplias de productividad e ingresos.

Por último, está la *heterogeneidad empresarial*, que evidencia condiciones diferentes entre las grandes, medianas pequeñas y micro empresas. La masa de ingresos producidos en las más pequeñas, en relación a la masa de participantes en ellas, muestra una extraordinaria desproporción comparadas con las más grandes. El total de trabajadores de microempresas y por cuenta propia representaban el 54.4% del empleo total (Casen, 2000), sin embargo, representan solo poco más del 3% de las ventas totales, aunque sin considerar las microempresas informales, que podrían añadir algunos puntos adicionales.

Complementariamente, las empresas grandes, que son el 1% de empresas formalizadas del país, explican el 96% de las exportaciones. Las micro y pequeñas, que son el 97% de las empresas formales totales solo tienen una participación del 1.1%. Todos estos datos permiten imaginar que las condiciones de generación de valor económico entre los distintos tipos de empresas es muy diferenciada y, por tanto, los ingresos de quienes están en ellas.

5. COMPOSICIÓN FAMILIAR Y PERCEPTORES DE INGRESOS

La distribución personal del ingreso está también asociada a la tasa de participación y la tasa de dependencia dentro de las familias¹⁶. Es

¹⁶ Sin duda este hay que tomarlo como un factor no suficiente por sí mismo, pero sí agravante de una situación de bajo ingreso per cápita y que en ciertos casos puede tener mucha importancia. Su consideración aislada o unilateral puede llevar a una visión puramente "demográfica" de la pobreza y la distribución de ingresos.

decir, a la composición familiar en términos de personas generadoras de ingresos y dependientes (no generadoras de ingresos monetarios). El ingreso per cápita de una familia va a ser menor si la relación activas/dependientes es bajo, y viceversa. En la década del 90, en Chile, los datos fueron ilustrativos de cómo cambia el ingreso familiar cuando en el hogar hay un segundo perceptor de ingresos. La mayor igualdad o desigualdad de ingresos va a tener que ver, entonces, con lo que esté pasando al respecto entre las familias más ricas y las más pobres. La mayor cifra que alcance la tasa de dependencia puede estar a la base de una situación de bajo ingreso per cápita por parte de ciertas familias.

En los sectores de menores ingresos existe un mayor número promedio de perceptores de ingreso por hogar. En cambio, los hogares más ricos son más pequeños. De otro lado, una característica de los sectores de pobreza mayor es, en el límite, que son hogares monoparentales, con mujeres jefas de hogar y con un número alto de hijos. Es decir, con una alta tasa de dependencia. Lo anterior se agrava por la presencia de inestabilidad laboral, lo cual hace que, en un año, el número de ocupados promedio del hogar pueda ser menor que uno.

Tabla 11

Tamaño medio del hogar por deciles de ingreso

decil	decil	decil	decil	decil	decil	decil	decil	decil	decil
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4.3	4.5	4.3	4.1	3.8	3.5	3.2	2.9	2.7	2.5

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, 2003, INE.

Tabla 12

Número promedio de ocupados por hogar

decil	decil	decil	decil	decil	decil	decil	decil	decil	decil
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.9	1.2	1.4	1.5	1.5	1.5	1.4	1.3	1.2	1.2

Fuente: INE, Encuesta suplementaria de ingresos, 2003.

A nivel general, el 57% de las personas que están en edad de trabajar —entre 15 y 65 años— tienen empleo o lo buscan, esto es, son parte de la fuerza de trabajo. Pero, si consideramos al 20% de menores ingresos, solo el 44% forma parte de tal fuerza. Esto muestra correlación entre la estructura de la distribución de los ingresos y el número de miembros de la familia que posee fuerza de trabajo. En buena medida, además, lo anterior está relacionado con la desigual entrada de la mujer en el trabajo según estratos de ingreso: su participación está sesgada hacia la incorporación de las mujeres con mayores niveles de ingreso y educacionales. Las mujeres con menores ingresos tienen más dificultades para salir a trabajar a causa de los hijos, lo que, a su vez, aumenta sus dificultades para aumentar dichos ingresos familiares.

Aparte de la decisión del número de hijos de las familias, el costado problemático y objeto de la política pública es remover situaciones en que una alta tasa de dependencia puede deberse a que miembros del hogar experimenten dificultades (desigualdades) para insertarse en el trabajo remunerado, que es lo que muestra el análisis del mercado laboral chileno.

6. DISCRIMINACIONES Y DESIGUALDAD DE INGRESOS

A diferencia de aproximaciones simplificadoras del mercado del trabajo, este análisis evidencia que las dimensiones que intervienen son múltiples y diversas. Así, hay ingresos que están asociados a ciertos grupos de la sociedad, marcando sus remuneraciones. Al respecto, uno de los aspectos presentes es el de las discriminaciones, en tanto afecta principalmente a quienes ya están en desventaja.

Una es la *discriminación de género*. Estudios en Chile muestran que la mujer, a pesar de tener iguales capacidades, antecedentes educacionales y realizar las mismas funciones, recibe en promedio un 30% menos que los hombres. Esta brecha salarial se va ampliando a

medida que aumenta el nivel de escolaridad, así, hombres y mujeres de bajos niveles de educación tienen menos diferencias relativas en sus remuneraciones, que hombres y mujeres con ocupaciones más calificadas. En el 2003, además, mientras el 15.8% de los hombres ocupados estaba en el tramo menor de ingresos, esa cifra era del 24.5% para las mujeres. Estos mayores ingresos de los hombres parecían explicarse, solo en pequeña proporción, por mayores horas trabajadas.

Tabla 13

Porcentaje de ingresos medios de mujeres con respecto a los hombres según nivel educacional

Total	Sin estudios	Básica y primaria	Media y secundaria	Media profesional	Universitaria	Extraescolar y otros
80.13	73.6	81.4	75.9	74.2	61.9	77.3

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, INE, 2001.

Tabla 14

Porcentaje de ingresos medios de mujeres con respecto a los hombres según categoría de ocupación

Total	Empleador	Cuenta propia	Empleado y obrero	Personal de servicio doméstico
80.13	80.5	90.9	91.0	101.2

Fuente: Encuesta suplementaria de ingresos, INE, 2001.

Otra es la *discriminación de clase o grupo social* de referencia. Baste aquí un ejemplo como evidencia: Un estudio reciente analizó 12 promociones de egresados de la Facultad de Economía de la Universidad de Chile, correlacionando los ingresos que habían tenido en sus trabajos con las notas que habían obtenido –por tanto, comportamiento y rendimiento académico– y con manejo de idiomas. Se detectó que, personas provenientes de la misma facultad,

de la misma escuela, con niveles académicos comparables, con el mismo nivel de manejo de idiomas, eran objeto de diferenciales de hasta un 35% y en las remuneraciones, debido a dos factores que se repetían: comuna de origen y apellido (Facultad de Economía de la Universidad de Chile: 2003).

También está presente la *discriminación étnica*. En un estudio realizado en las regiones Metropolitana y del Bío-Bío, se pudo determinar que, para iguales condiciones y capacidades y funciones, las personas de origen mapuche recibían una menor remuneración. Al igual que en el caso de la diferencia de género, ello era creciente en la medida que se avanzaba en la escala profesional (Corporación Nacional de Desarrollo Indígena, 1999).

Todo esto muestra algo normalmente velado en los estudios de salarios, como son las condiciones sociales y culturales dentro de las cuales aquellos se determinan. Muestra, además, la relación de doble implicancia entre ingresos y otras dimensiones de la realidad, en que aquellos determinan calidades y condiciones de vida, pero también son determinados por características socio-culturales que presenta la sociedad.

Aunque tienen características diferentes, también pueden ser asociadas a las discriminaciones las dificultades desiguales que algunos grupos tienen para insertarse en el trabajo y que condicionan la regularidad con la que pueden procurarse ingresos. Esto lo podemos ilustrar con *la tasa diferenciada de desocupación* que dichos grupos presentan. Lo que muestran las cifras son algunas regularidades sistemáticas en que ciertos grupos (y ciertos territorios) cuentan con tasas de desocupación más altas y que establecen un círculo vicioso con situaciones previas de menores ingresos¹⁷.

¹⁷ Por ejemplo, la penúltima encuesta de caracterización socioeconómica de los hogares chilenos mostró que, mientras el 9,8% de las personas estaban desocupadas, el 20% más pobre de los hogares chilenos cuenta con una tasa de

7. TRIBUTACIÓN Y GASTO PÚBLICO: REGRESIVIDAD Y PROGRESIVIDAD

La tributación también ha influido en la distribución de ingresos. Chile ha construido una estructura tributaria que grava relativamente más a quienes tienen menos ingresos. Es decir, desde el punto de vista de la fuente de ingresos tributarios del Estado, lo que existe es un “aporte” a la desigualdad de los ingresos. Lo anterior se debe a que la fuente tributaria mayor es el “impuesto al valor agregado” (IVA), que representa alrededor del 50% de los impuestos totales. El IVA es considerado un *impuesto regresivo*, ya que está incluido en los precios de venta de los productos, es decir, grava al consumo. De acuerdo con la teoría y con los datos empíricos, los ingresos menores son los que se consagran en mayor proporción al consumo. Solo los ingresos mayores pueden consagrar una parte al ahorro y, en el caso de Chile, solo el 20% con más ingresos (INE, 2003).

La otra cara de lo anterior es que Chile presenta un porcentaje comparativamente bajo dentro del total de los impuestos correspondientes a la renta de las personas y a las utilidades de las empresas. Sin embargo, son dos situaciones diferentes. En el caso de las empresas, hay un impuesto bajo a las utilidades (17%), que proviene de condiciones favorables de principio de los años 80 y que buscó el aumento de las inversiones reales y financieras, con el fin de que pagaran sus endeudamientos y aumentaran sus exportaciones. Dicha reforma entiende el nivel y la estructura tributarios en términos de favorecer más las utilidades e inversiones

desempleo estimada en 25.5% y, en cambio, para el 20% de más altos ingresos, esa cifra era solo el 3% (Casen, 2003). A la vez, mientras el desempleo para el grupo etario entre 45-64 años era del 4.8%, el grupo de entre 15 y 24 años alcanzaba 18.7%, cuestión que, en el caso de las mujeres, aumentaba a un 24.6%.

empresariales que una distribución igualitaria de los ingresos. El manejo de posibilidades legales, como la depreciación acelerada y los costos financieros contables, ha permitido acentuar la baja carga tributaria a las empresas mayores, destacando la situación de las empresas mineras.

Sin embargo, el impuesto al ingreso de las personas mantiene un carácter progresivo y afecta marginalmente de manera creciente a las rentas más altas¹⁸. Por ello, ha conducido a una estrategia de “elusión” de impuestos de las personas de más altas rentas, transformando legalmente rentas personales en utilidades de sociedades sujetas a menores impuestos, reduciéndose, así, su efecto progresivo.

Aunque no sea principalmente bajo la forma de ingresos monetarios, en el análisis de la distribución de ingresos, se debe considerar el consumo de bienes y servicios brindado por el Estado, pues esto puede ser valorizado e integrado a los flujos de ingresos que las personas reciben, cambiando, así, la distribución de los ingresos una vez aplicada y valorizada la política social¹⁹. Los antecedentes muestran, en efecto, que el significado de la política social es importante sobre todo para el decil más pobre. El total de subsidios en dinero, en educación y en salud a las familias que componen el 10% más pobre hace que la distribución del ingreso

¹⁸ Esto ha sido motivo de crítica por economistas liberales y políticos del espectro de derecha y centro. Ello condujo, incluso, a que en años recientes (2001) ese impuesto fuese rebajado bajo el argumento que afectaba principalmente a la “clase media”, lo que era empíricamente falso (González, 2001b).

¹⁹ Podemos hablar de tres áreas principales de políticas sociales para un análisis de distribución de los ingresos: los subsidios monetarios que se transfieren a la familia; los subsidios en educación básica, media y prebásica que se transfieren a la familia; y los subsidios en salud que se transfieren a la familia. También hay otros subsidios que tienen un peso menor como los de la vivienda, de programas de riego, de fomento agrícola, para la educación superior.

mejore una vez realizada las políticas del Estado. Si se consideran los ingresos autónomos del 20% más rico y del 20% más pobre, entre 1990 y 2003, se mantiene una diferencia de alrededor de 15 veces en el período. Pero, si se consideran las políticas públicas en salud y educación—valorizadas monetariamente— esa diferencia se reduce a cerca de 8 veces. En el mismo sentido, si se consideran los ingresos del 10% más rico y del 40% más pobre, la razón de 3,3 veces en los ingresos autónomos, se reduce a 2,3 veces, considerando todas las transferencias sociales (Casen, 2000)²⁰.

En una evaluación general, la política social de los años 90 ha consistido en evitar que las tendencias del mercado aumenten más las distancias de ingreso. Si se eliminara la política social, se podría pronosticar que la distribución del ingreso se haría más desigual. Sin embargo, tal política no permite una inflexión hacia una igualdad más importante de los ingresos. Ello muestra, a la vez, las potencialidades y la importancia de la acción del sistema político (Estado) y sus límites en términos de reestructuraciones más decisivas de ciertos fenómenos.

8. PODERES, DESEQUILIBRIOS Y NEGOCIACIÓN

Los fenómenos económicos también son influidos por los pesos relativos que tienen los agentes sociales. En este sentido, se puede decir que la esfera de lo económico está imbricada de las relaciones de poder social. Estas pueden, entonces, ser funcionales

²⁰ Debe sí señalarse que esta es una manera reducida de tratar la relación entre gasto estatal y distribución del ingreso. Más allá de las políticas sociales directas, que significan ingresos monetarios y transferencias de bienes y servicios, es el conjunto de aquel gasto estatal el que puede y debe ser analizado en términos de sus impactos distributivos. Por ejemplo, las políticas de obras públicas o de vivienda y urbanismo.

a trayectorias más igualitarias o inequitativas del ingreso. La mejor lectura de lo que actualmente ocurre es la de un desequilibrio en esa negociación social y de una baja capacidad de presión o fuerza relativa de algunos agentes.

Poder y relaciones de mercado

En las relaciones de mercado, siempre existe disputa y/o negociación por los ingresos que se producen en una economía. Ellos pueden ser más formales y transparentes o más informales y poco visibles. Al entrar en una relación mercantil, los agentes definen precios que obedecen a ciertos rangos, al poder y a la lógica de acción que tengan. Esto significaría que el valor que se crea en el proceso productivo es apropiado en mayor medida por algunos agentes, haciendo que esa “porción negociable” del ingreso (valor) producido redonde en condiciones favorables para aquellos.

Se podría decir que hay dos tipos de desequilibrios negociadores que han actuado a favor de la concentración de ingresos en el caso chileno: el primero sería la transferencia desde los trabajadores a los empresarios. En este sentido, lo que parece decisivo son las circunstancias desmedradas en que negocian buena parte de los asalariados y que producen una brecha mayor entre el valor que crean y los salarios que reciben. Un ejemplo, dentro de múltiples, es la existencia importante de temporeros en la agricultura, que son trabajadores rurales sin tierra, una parte importante de los cuales son mujeres. El aumento de las externalizaciones y terciarizaciones laborales ha afectado las condiciones de negociación en ese mismo sentido.

Pero también se produce este fenómeno en la relación entre empresas mayores y empresas pequeñas. Como hemos visto, la economía chilena es muy heterogénea y tenemos una vasta cantidad de pequeñas y medianas empresas que están en una posición

desmedrada. Por ejemplo, el gran supermercado le pone las condiciones a los abastecedores pequeños, obligando a determinados precios, formas de pago y otras condiciones. Se produce, así, una relación entre el capital grande y la empresa pequeña, que significa transferencia de valores hacia la grande y baja de los ingresos a recibir y repartir, en la pequeña empresa.

Poder, normas y regulaciones macrosociales

Las relaciones sociales producen también reglas y normas generales que juegan un rol en cuanto a la manera en que se distribuyen los ingresos generados en el proceso productivo. Los efectos de estas pueden ser vistos desde dos ángulos: El primero es el de las normas explícitas existentes, que definen activamente la manera en que ocurren las relaciones mercantiles en cuanto a los ingresos de los agentes que participan en ellas. El segundo es el de la inexistencia de normas en determinados aspectos, lo que puede también tener, por ausencia, implicaciones en la forma en que se distribuyen los ingresos

Estamos, entonces, en un plano de la regulación macrosocial que genera un marco normativo y legal dentro del cual se da esa repartición de ingresos. Este marco es resultado de las relaciones de fuerza e ideologías que existen en la sociedad y un agente importante en esto son las organizaciones generales del empresariado y de los trabajadores, así como los partidos políticos y la composición del poder legislativo. Todos esos factores tienen relaciones e influencias recíprocas.

Algunas de estas normas juegan roles hacia una mayor equidad de ingresos y otras hacia una mayor desigualdad. Por ejemplo, la existencia de normas que establecen los salarios mínimos, en la medida que definan un carácter progresivo, juegan un rol de mayor equidad en los años 90 respecto de los años 80, dado que han

aumentado más que los salarios medios. También apunta, en este mismo sentido, el mejoramiento de las condiciones de las indemnizaciones en cuanto al número de años que comprenden. Pero, además, hay normas que permiten una mayor flexibilidad laboral solo desde la óptica empresarial e influyen en el hecho de que los trabajadores sean usados solo en los momentos estrictamente necesarios y que asuman directamente el costo de las caídas de las ventas en los ciclos de la economía.

A su vez, lo que suele darse es la relación acumulativa entre mala distribución del ingreso y otras inequidades, como la del peso político y la influencia social. Puede haber círculos viciosos en que una situación de ingresos bajos debilite también la capacidad de lazos políticos y sociales como para influir políticamente en la sociedad. Al contrario, quienes tienen mayores ingresos y riqueza pueden tener un peso mayor en decisiones macrosociales, por ejemplo, a través de la influencia del dinero en el juego político.

En este plano, lo que muestra la realidad chilena es un desequilibrio de los poderes en el nivel macrosocial, que guarda una correspondencia con la inequitativa distribución del ingreso, en particular, relativa al patrón concentrado de la desigualdad señalado en las primeras secciones. A su vez, esa mala distribución del ingreso tiene efectos negativos para el logro de otras igualdades en el plano político y social.

9. NOTA REFLEXIVA FINAL

Los factores antes considerados muestran la complejidad de causas que influyen en la (mala) distribución del ingreso. Mirando desde la acción política, se define un conjunto amplio de campos de acción que deben tomarse en cuenta si se desea intervenir sobre la situación presente.

Con ese telón de fondo no puede sino considerarse reduccionista la baja o nula consideración en la discusión pública sobre

distribución de los ingresos y equidad de factores como el de la concentración de los activos económicos o el de la estructura productiva o de empleos que genera la dinámica económica. Si a ello agregamos la casi imposibilidad de tocar aspectos como la estructura tributaria, finalmente los campos efectivos de discusión acerca de posibles políticas de equidad se hacen estrechos y, las más de las veces, bastante retóricos.

En ese contexto estrecho de análisis y propuestas suele, además, haber un centramiento unilateral en la esfera de la educación. Este suele, por un lado, desconocer el rol reproductor de desigualdad que ella también juega. Por otro, desde el enunciado de una política de “capital humano con efectos igualadores”, se la trata de manera desconectada con estrategias que propongan, explícitamente, cambios en las estructuras productivas y de empleo, que ataquen las “heterogeneidades estructurales” y aumenten la demanda de calificación del conjunto del aparato productivo.

Algo importante de lo señalado es también que la desigualdad de ingresos no puede ser comprendida como un fenómeno puramente de mercado o de la pura esfera económica. Aspectos socio-culturales y políticos están presentes y en interacción. En este sentido, la posibilidad de cambios más radicales en la distribución del ingreso probablemente supone ambientes en que los sectores más afectados aumenten sus capacidades de expresión y de regulación de la sociedad. Solo un contexto tal abrirá más claramente un campo de acción ampliado para propuestas políticas y técnicas.

REFERENCIAS

- Agacino, R. & M. Echeverría (1995). Presentación. En *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias*. Santiago. Programa de Economía del Trabajo.
- Amaro, R. (s/f). El escándalo de las privatizaciones en dictadura. En *El poder de los grupos económicos*. LOM. Colección Nosotros los chilenos, 12.

- Cámara de Diputados (2004). *Informe acerca de la Administración de la CORFO y la privatización de sus empresas filiales*. Santiago.
- Capital (2005). Revista N° 168. Santiago.
- Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (1999). *Diagnóstico y Propuesta de Inserción Laboral Indígena*. Santiago.
- De Mattos, C. (2003). Reestructuración, globalización, nuevo poder económico y territorio en el Chile de los noventa. En *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*. (C. de Mattos, D- Hiernaux y D Restrepo, coords.). Universidad Católica y FCE. Santiago.
- Dirección del Trabajo (2006). *Multinationales operando en Chile. Cuaderno de Investigación, 27*. Santiago.
- Fanjzylber, F. (1990). *Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío*. Serie *Cuadernos de la CEPAL, 60*. Santiago.
- Fazio, H. (1997). *Mapa actual de la extrema riqueza en Chile*. LOM. Santiago.
- Fazio, H. (s/f). Los caminos del extremo enriquecimiento. En *El poder de los grupos económicos*. LOM. Colección *Nosotros los chilenos, 12*. Santiago
- González, R. (2001a). La desigualdad: vía para superar la pobreza. Colección *Debates Económico-Sociales, 1*. Programa de Economía del Trabajo.
- González, R. (2001b). Mitos y oscuridades en la discusión tributaria. Colección *Debates Económico-Sociales, 3*. Programa de Economía del Trabajo.
- González, R. (2004). Tres décadas de un nuevo orden económico: Chile, 1973-2003. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, 77*. CEDLA. Amsterdam.
- Human Development Report (2001).
- Instituto Nacional de Estadísticas – INE (2003). *Encuesta suplementaria de Ingresos*. Santiago.
- Lehman, C y X. Hinzpeter (2001). Los pobres no pueden esperar, la desigualdad sí. *Puntos de referencia, 233*. Centro de Estudios Públicos. Santiago.
- Meller, P. (1997). *Un siglo de economía política chilena*. Santiago de Chile: Ed. Andrés Bello.
- Ministerio de Planificación (2002). *Balance de Políticas Sociales*. Santiago.

- Ministerio de Planificación (varios años). Encuestas de Caracterización Socio-Económica (CASEN). Santiago.
- Núñez, J. C. Risco (2004). Movilidad intergeneracional del ingreso en un país en desarrollo: el caso de Chile. *Doc. de Trabajo, 210*, Departamento de Economía. Universidad de Chile.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. *Trimestre Económico, 145*. FCE. México, D.F.
- Schatan, Jacobo (2005). Distribución del ingreso y pobreza en Chile. Centro de Estudios de Desarrollo Alternativo. Santiago.
- Seminarium Penhrym International (2005). La privatización de empresas en Chile. Santiago.
- Tavares, C y J. Serra (1971). Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente en Brasil. *Trimestre económico, 152*. México. D.F.
- Torche, F. (2005). Desigual pero fluido: el patrón chileno de movilidad en perspectiva comparada. Expansiva. Santiago
- Soto, J. (1982). Reforme agraire au Chili: nouvelles forme de propriété et exploitations foncières. Tesis doctoral en Economía Política. Université Paris III. Sorbonne.
- Universidad Academia de Humanismo Cristiano-Universidad Libre de Bruselas (1997). *Los cambios en la propiedad agrícola durante el régimen militar: 3 Comunas de la VI Región*. UAHC. Santiago.
- Valenzuela, M.E. La situación laboral y el acceso al empleo de las mujeres en el Cono Sur. En *¿Más y mejores empleos para las mujeres?* M.E.Valenzuela y G. Reinecke (Eds.). OIT. Santiago.

