

# La Desigualdad de Ingresos: ¿el “ceteris paribus” del estilo de crecimiento?<sup>1</sup>

Raúl González Meyer\*

## Resumen

El trabajo presente explora las causas de la desigualdad del ingreso en Chile. Busca abrir un amplio panorama de factores actuantes enfatizando algunos clásicos pero poco tratados en la actualidad ya sea por sesgos ideológicos o por sus significados políticos más cuestionadores del statu quo. En particular las relaciones entre concentración patrimonial o de la riqueza con la distribución del ingreso así como los efectos que sobre este último tiene la estructura productiva y de empleos (heterogéneos) de la economía. En definitiva, el estilo de crecimiento y desarrollo. Con ello se matiza la consideración unilateral de la educación o el capital humano como el único eje desde el cual aproximarse y pensar la política para una mejor distribución de ingresos. Se pasa revista también a otros factores que juegan un rol en la reproducción de los diferenciales de ingreso y que deben ser sometidos a cambios en función de producir inflexiones como la estructura tributaria o las discriminaciones de diverso tipo en el mercado del trabajo. Ello termina mostrando que la desigualdad, en este caso de ingresos, se mueve en las dimensiones múltiples de la economía, la cultura y la política, y tiene retroalimentaciones con los pesos relativos de los agentes en el sistema de poder.

## Antecedentes: entre lo ya sabido y lo sorprendente

Los antecedentes sobre desigualdad de ingresos en Chile son elocuentes y han sido señalados en documentos oficiales de conocimiento público. Datos más o menos 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

---

Este artículo recoge algunas ideas o antecedentes entregados en tres seminarios realizados en la Universidad Academia de Humanismo Cristiano en los que el autor participó y que fueron organizados por la Escuela de Economía y Administración y la Escuela de Periodismo. Dichos seminarios, que se centraron en el tema de la distribución del ingreso, contaron con las reflexiones de Mauricio Ponce, Luis Díaz, Gonzalo Rivas, Patricio Escobar, Jacques Chonchol, Osvaldo Sunkel, Roberto Pizarro, Andrés Palma y Clarisa Hardy.

\* Economista de la Universidad de Chile; Magister en Desarrollo Urbano de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Doctor en Ciencias Sociales de la Universidad Católica de Lovaina. Académico de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Agradezco la colaboración de Andrei Chpakovsky.

5% más rico recibían un ingreso autónomo promedio equivalente a 100 veces el del 5% más pobre.

**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.

**Algunos países según rangos de valor del Índice de Gini.**

19-29	29.1-35	35.1-40	40.1-45	45.1-50	50.	55.1-61.
Eslovaquia	Croacia	Australia	Guyana	Costa Rica	Mali	Guatemala
Austria	Alemania	Algeria	Trinidad	Madagascar	Níger	Lesotho
Hungría	Pakistán	Israel	Tobago	Filipinas	Nigeria El	Zimbawe
Dinamarca	Canadá	Portugal	China Gui-	Perú Rep.	Salvador	Colombia
Japón Bél-	Corea Polo-	Irlanda	nea	Dominicana	NuevaGuinea	<b>Chile</b>
gica Suecia	nia	Vietnam	Camboya	Burkina	México	Paraguay
República	Indonesia	Jamaica	Moldavia	Faso	Zambia	Bolivia
Checa	Lituania	Jordania	Turkmenistán	Panamá		Honduras
Finlandia	España	Costa de	Estados	Rusia Vene-		Brasil
Noruega	Holanda	Marfil	Unidos	zuela		Sudáfrica
Bulgaria	Francia	Nepal Lao	Senegal	Malasia		Nicaragua
Luxembur-	Grecia	Georgia	Tailandia			
go	Suiza	Mauritania	Turquia			
Italia Ru-	Mongolia	Uganda	Túnez Uru-			
mania	Uzbekistán	Estonia	guay Ecu-			
Eslovenia	Burundi	India	dor			
Ruanda	Yemen	Tanzania	Armenia			
Egipto	Bangladesh	Marruecos	Kenia			
Ucrania	Sri Lanka	Ghana				
		Mozambique				
		Etiopía				

Fuente: Human Development Report 2001.

Esta desigualdad es también notoria en términos comparativos. Chile figura con un índice de Gini<sup>3</sup> de 57.5 y solo es 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, Zimbawe, Guinea-Bissau, Guatemala, Zambia, El Salvador, Nigeria, Rusia y otros.

El reconocimiento del hecho es generalizado, alcanzando incluso a segmentos de la derecha política, del empresariado y del liberalismo más ortodoxo, normalmen-

<sup>3</sup> 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.

te poco interesados en la situación (revista Capital N° 168, 2005). El campo real del debate –a menudo superficial y retórico- está tanto en el diagnóstico como en las políticas que (no) se recomiendan para cambiar la situación.

Algunos análisis de esta gran desigualdad de ingresos han avanzado en destacar que ella presenta una enorme concentración en el pequeñísimo grupo más rico de la población (Schatan, 2005). Como ha sido conceptualizado, 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 el mayor de América Latina y apreciablemente mayor que gran parte de los países. También como expresión de dicho patrón de desigualdad, 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 parece mostrar, además, una situación muy baja de movilidad intergeneracional en cuanto a los ingresos. Es decir los sujetos tienden a persistir en las situaciones “de partida” u “origen”: hay una transmisión de padres a hijos de las condiciones socio-económicas. Esto puede leerse como una desigual distribución de oportunidades que se agrega a la desigualdad de resultados (ingresos) (Núñez y Risco, 2004: 12)<sup>4</sup>.

Esta desigualdad que avanza en la segunda mitad de los años 70, se profundiza en los 80 y se reproduce desde los 90, ha estado ligada al crecimiento de estas décadas. Ha sido un rasgo que ha estado ligado a una época no caracterizada por el estancamiento sino más bien a un estilo de crecimiento económico. Se constituye, por lo tanto, un patrón de crecimiento con una “desigualdad concentrada”.

## **1.- El diferencial en la propiedad de los activos físicos y financieros: riqueza e ingresos**

Una constatación de partida es que los ingresos del 10% más rico de chilenos se derivan en gran medida de la propiedad de activos físicos y financieros que forman el patrimonio de las personas o familias (empresas, tierras, dinero líquido)<sup>5</sup>. La posesión de activos físicos y financieros permite generar ingresos que denominamos rentas, utilidades o intereses. Es decir, ingresos que no son generados por la realización de un trabajo sino por la posesión y puesta en uso de dichos activos. De esto se deriva que una distribución muy desigual (concentración) del capital físico y financiero da lugar a una desigualdad correspondiente de los ingresos.

---

<sup>4</sup> Los datos del estudio corresponden al Gran Santiago, donde, como señalan los autores, la movilidad esperada –respecto del país- puede ser más alta por la mayor escolaridad promedio, por una relativa menor población pobre y un mucho menor índice de ruralidad.

<sup>5</sup> En los rankings de la revista Forbes, los empresarios A. Angelini, E. 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 (R. Pizarro, seminario UAHCh).

### Importancia de las Rentas de Propiedad y 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
<b>Rentas de propiedad/ decil</b>	0.14	0.17	0.29	0.24	0.30	0.49	0.62	1.00	1.96	29.12
<b>Empleadores</b>	0.38	0.20	0.51	0.86	1.13	1.54	2.99	2.92	5.64	13.93
<b>Distribución rentas de propiedad entre deciles</b>	0.02	0.05	0.10	0.10	0.15	0.28	0.42	0.80	2.18	95.90
<b>Distribución ingresos de empleadores entre deciles</b>	0.09	0.09	0.30	0.62	0.96	1.52	3.49	4.00	10.70	78.23

Fuente: En base a Encuesta Suplementaria de Ingresos, INE (2003)

Efectivamente, una gran concentración patrimonial ha acompañado el estilo de crecimiento productivo de las últimas décadas. En este sentido, la extrema riqueza (propiedades, activos, medios de producción, capital financiero) es uno de los ejes que explican la regresiva distribución del ingreso (Fazio, s/f: 24). Esta concentración patrimonial está asociada a familias y grupos económicos que operan como holding 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 las instituciones de salud previsual; y en otros de gran dinamismo comercial, como las farmacias y los supermercados.

Ejemplificando lo señalado, el cuadro anterior 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. 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.

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”. 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, si no existen factores inhibidores o compensadores<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> El efecto de desigualdad en la propiedad de los activos o patrimonio puede ejercer efectos análogos sobre los ingresos también por medio de hacer más costoso su acceso a quienes no poseen los primeros. Así, por ejemplo, si alguien tiene pocos activos físicos, para acceder a activos financieros es posible que tenga que pagar más intereses pues tendrá menos que mostrar como garantía por un crédito. Los agentes financieros castigarán esa poca propiedad de activos físicos. A su vez, si se poseen menos activos financieros y se quiere acceder a un activo o capital físico es probable que deba acceder en condiciones de pago que pueden encarecerlo.

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

Algo importante a preguntarse es el de los factores que han influido para explicar esta concentración patrimonial nacional. Porqué ese patrimonio está tan concentrado y está a la base de la desigualdad de ingresos. Sabemos que en Chile -como en América Latina- en el pasado una gran fuente de concentración patrimonial fue la propiedad de la tierra constituida en el periodo colonial. Sin embargo, ello fue fuertemente disminuido, en parte por la reforma agraria -desde mitad de los años 60 hasta principios de los años 70- la que produjo una importante re-distribución de dicha riqueza<sup>7</sup>.

Pero un factor más directo de la concentración patrimonial última fue la venta de empresas públicas y que actuó como generadora de bases patrimoniales iniciales. El primer hito fue en 1975, en condiciones de fuerte caída del PIB y el empleo, en que se venden empresas públicas a lo que acceden muy pocos agentes económicos ligados directamente a su intervención durante el régimen militar y a la política de privatización (Meller; 1997). Se forman conglomerados que ejercen un dominio sobre la economía través de su propiedad en empresas y bancos, aunque la crisis de 1982 significó traspasos patrimoniales.

En el mismo sentido actuó la venta de empresas públicas en la segunda mitad de la década del 80, y que permitieron la entrada del capital privado en sectores de actividad generados por la CORFO, durante los años 40-50 y 60. Ello incluye empresas que se consideraba que debían ser públicas por constituir monopolios naturales y que se desenvolvían ya con alto grado de eficiencia. Esto corresponde a una segunda fase de privatizaciones en que se crean mecanismos nuevos como conversión de deuda externa en capital, licitaciones nacionales e internacionales, "capitalismo popular", "capitalismo laboral" (Amaro s/f.:26-40)

Algo que acompaña ambos tiempos de privatizaciones es la venta bajo el valor real. Según datos de la investigación en la cámara de diputados, hubo una enorme pérdida patrimonial de parte del Estado chileno. La privatización de la CAP significó una pérdida neta de unos 700 millones de dólares: se vendió en 105 millones de dólares y su valor era de 811. También Endesa, pérdida patrimonial de 895, Chilgener de 171, Chilectra de 96, Banco Chile 66. La subvaloración de estas empresas fue un factor de concentración. Factores o mecanismos económicos y muy frecuentemente extraeconómicos estuvieron presentes en la concentración patrimonial. Recordando la primera privatización, los controladores de grupos económicos y técnicos CORFO e interventores de empresas estatales estuvieron fuertemente ligados.

El impacto que sobre la concentración de activos tuvieron aquellas privatizaciones no fue una consideración central en la decisión de realizarlas. Mucho más impor-

<sup>7</sup> De todas formas, ello aún influye sobre todo en caso de propiedades en que la tierra se valoriza por su uso urbano y permite grandes ganancias con su venta. Adicionalmente, se ha ido produciendo una cierta reconcentración de la propiedad de la tierra. (J. Chonchol: seminario UAHC).

tante apareció el objetivo de privatizar la economía y generar un empresariado poderoso. En la segunda ola de privatización (1985-89) esa consideración estuvo, sin embargo, presente y se expresó 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 y 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. No se avanzó hacia una diseminación de la propiedad y los “capitalistas populares” se esfumaron. Fueron propietarios efímeros. Aun en sus mejores momentos, ningún capitalista popular tuvo representación en ningún directorio. La mayoría vendió sus acciones a grupos económicos que recibieron con ello un aporte a su enriquecimiento (Cámara de Diputados: 2004).*

Entre otros, factores de orden ideológico 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. Finalmente fue primando la idea, ampliamente presente en el mundo del gran empresariado - aunque no expresada con claridad y transparencia hacia la sociedad- 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. Es decir, sin concentración no era posible que un país como Chile pueda tener empresas compitiendo en el mundo y para asegurar el asentamiento de grandes empresas transnacionales. Esta lógica y “realismo” en importante grado abarcó también a las fuerzas políticas gobernantes post régimen militar, lo que determina una “mano blanda” a la concentración patrimonial y en la que implícitamente se entiende que la concentración es condición de competitividad. Las leyes antimonopólicas y el tribunal de la competencia aparecen un decorado frente a la realidad de la concentración<sup>8</sup>.

Se va a apoyar la concentración señalando que países pequeños, como Chile, no pueden tener muchas empresas en todos los rubros porque es carísimo. 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 Mackena, Gerente general de Quiñenco, Holding). Siendo Chile un país chico la posibilidad que tienen las empresas de hacer economías de escala es alcanzando volúmenes que signifiquen participaciones muy altas de mercado. Este ha sido el gran incentivo para las fusiones y las tomas de posición. (Capital, 2005. Entrevista a R. Rodríguez, presidente de Seminarium)

<sup>8</sup> “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 París tendríamos aquí el Corte Inglés (Capital, 2005. Entrevista a Ignacio Cueto, gerente general de pasajeros de Lan Chile).

Sobre estas bases patrimoniales concentradas los procesos de mercado van intensificando tendencias. Por ejemplo, agentes exitosos que van comprando nuevas extensiones de tierra y van concentrando su propiedad desplazando a otros menores a través de la compra<sup>9</sup>. En general, el sector privado se va reproduciendo ampliada y concentradamente, transformándose en el agente central de la economía. Ello se expresa en el crecimiento de muchas empresas en distintas dimensiones.

#### Variaciones entre 1977 y 2004.

Empresas	Variación en ventas (%)	Variación en valor activos (%)	Variación en patrimonio (%)
No privatizadas	591	307	73
Privatizadas	1002	433	219
Privadas	1217	1425	1337

Fuente: Seminarium, 2005

En definitiva, "es imposible negar que el proceso privatizador 73-90 tuvo efectos concentradores y excluyentes". Durante la Concertación pasaron al sector privado: empresas sanitarias, instalaciones aeroportuarias, cárceles, y las inversiones en infraestructuras. Se debe esperar que situaciones monopólicas u oligopólicas lleven a situaciones de repartición más desiguales.

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 empresarios. Nada más lejos de una especie de democratización de la propiedad que actuase como base material de una equidad de ingresos (G. Rivas: seminario UAHC). El patrimonio de los pequeños productores y comerciantes urbanos, de los pescadores artesanales, de los pequeños productores forestales, de los campesinos, se hace menor en términos relativos, más allá de las situaciones heterogéneas que, por supuesto, son muy importantes a considerar en otro plano del análisis. Esa situación suele verse acentuada en una economía muy abierta, sin protecciones, en que los más pequeños no están en condiciones de competir con las empresas mayores.

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

<sup>9</sup> Esto puede actuar, además, a través de la concentración del uso del recurso agua que puede limitar el acceso de otros agentes pequeños. En este caso, además, la pérdida de propiedad de dicho activo significa la disminución de ingresos y el empobrecimiento -al menos relativo- de los últimos.

## 2.- 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 de la manera en que el valor económico producido se transforma en ganancias (excedente de explotación), remuneraciones y otros componentes. Esta distribución funcional de los ingresos es la base principal de la distribución personal sobre la cual intervienen las eventuales políticas redistributivas posteriores.

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 en relación a décadas pasadas ha tendido a bajar y a fijarse en niveles más bajos, respecto al valor total producido. 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.

**Distribución funcional del ingreso. Promedios según rangos de tiempo.**

	Remuneraciones de asalariados	Excedente de explotación	Consumo de capital fijo	Impuestos indirectos netos
<b>1970-73</b>	45.7	35.7	8.8	9.9
<b>1974-82</b>	38.7	36.1	11.3	13.7
<b>1983-90</b>	32.1	45.1	11.4	11.3
<b>1991-97</b>	33.7	45.0	11.3	10.0
<b>1998-2001</b>	38.1	38.1	14.0	9.9

Fuente: Mideplán con datos del Banco Central.

Estos antecedentes muestran que el crecimiento del producto, que fue más o menos sostenido desde la mitad de los años 80 –aunque decrece mucho a partir de 1998– ha sido relativamente más apropiado por las ganancias y el consumo de capital fijo, lo que en algunos casos puede ser también una forma de “elusión tributaria” aunque también expresan una economía más “capitalística”.

De acuerdo a los datos, las remuneraciones, vistas como un todo, se apropiarían solo de partes del aumento de la productividad del trabajo aunque comprendiendo situaciones muy diferenciadas en su interior. En ello pueden influir factores como el grado de concentración en la economía y las condiciones contractuales en el mercado del trabajo que genera condiciones de negociación desfavorables para parte importante de los asalariados. Sin duda, estos son aspectos fundamentales en relación a la distribución del ingreso y que han estado escasamente tratadas en el análisis de su desigualdad. Esto aparece insuficientemente explicado, como veremos, por la teoría de la escasez relativa de los “factores productivos”.

¿Escasez relativa de los factores?

La señalada distribución funcional podría entenderse desde un corazón de la teoría convencional acerca de la distribución de los ingresos: la escasez relativa que presenten los “factores productivos”. La tendencia sería que si un factor es muy abundante el pago por él va a ser más bien bajo y si es más o menos escaso va a tener un precio más alto.

Desde este punto de vista se podría pensar que se encuentra una clave para explicar un diferencial de ingresos entre el capital y el trabajo, aunque también los diferenciales dentro de la escala de remuneraciones. El primer tipo de diferencial significaría una desigual distribución del ingreso proveniente de una escasez de capital y una abundancia del trabajo. De esta manera los propietarios de capital tenderían a recibir una alta retribución y los oferentes de trabajo una remuneración baja, determinándose una alta desigualdad funcional.

Sin embargo, este tipo de análisis parece un tanto parcial de acuerdo a las características presentes en la economía chilena de las últimas décadas. La escasez del capital puede ser puesta en duda en la medida que ha existido una masa inmensa de capital producido por la propia dinámica productiva y a través de la captura de las cotizaciones obligatorias que recauda el sistema de AFP y transforma en capital. La propia masa internacional de capitales que busca lugares de realización y la imagen de Chile ante las élites financieras contribuyen en la misma dirección. Por tanto aquí pueden operar bastante más factores de concentración y monopolio que de escasez absoluta.

Respecto de una sobreabundancia de trabajo ello no aparece tan extremo en la medida de que el empleo aumentó bastante en los años 90 y la tasa de crecimiento demográfico es más o menos baja, aunque haya que considerar el aumento de la fuerza de trabajo ofertada en el mercado, producto de la mayor incorporación de la mujer. De hecho el aumento de los salarios en los años 90 expresó en parte este fenómeno de un gran aumento de empleos.

De todas formas se debe reconocer la menor elasticidad producto empleo que va teniendo la economía. Es decir esta crece con un mayor volumen de capital involucrado aunque ello presenta grandes heterogeneidades dependiendo de los sectores de la economía. 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.

### **3.- Las diferencias de productividad: ¿capital humano y/o heterogeneidades estructurales?**

Las diferencias entre las remuneraciones del trabajo es otro componente posible de la desigualdad de los ingresos. Tras un salario medio puede haber una alta dispersión. 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 efectuado. Así las remuneraciones serán más altas mientras mayor sea su productividad<sup>10</sup>. Por consecuencia, en la medida que esta productividad -valorizada por el mercado- sea muy diferente, influirá en diferenciales correspondientes de ingresos personales.

Esto nos lleva al análisis de dos factores, complementarios hasta cierto grado, pero también contradictorios en cuanto a la importancia relativa que se le concedan dentro de un marco explicativo: la posesión de “capital humano” y las heterogeneidades productivas y de los empleos. Esto ha estado presente en el análisis de la desigual distribución del ingreso en Chile. Sin embargo, ha estado unilateralmente reducido al primero de aquellos.

La explicación actualmente en boga, 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. En el plano de la política se trataría, por tanto, de aumentar la educación –el capital humano- de los que son más pobres para que estos equiparen el ingreso del resto a partir del aumento de su productividad. Sin embargo, esto constituye una parte de la cuestión y seguidamente no la más importante, en cuanto a explicación.

#### **a) 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.

---

<sup>10</sup> 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 a-histórico como el neoclásico; pero sí que en la medida que la productividad posible es mayor o es menor en un sector, creará condiciones para que los salarios sean mayores o menores, respectivamente. A esto debe agregarse las dificultades mismas de saber cuál es realmente la productividad en un trabajo de tal forma que explique la remuneración recibida y no se establezca una relación tautológica entre ambas.

**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
<b>Sin estudios</b>										
<b>Básica/ primaria</b>	5.1	4.1	5.0	5.1	5.3	4.5	4.2	4.5	1.9	0.05
<b>Media/ secundar.</b>	52.3	50.8	47.6	43.6	40.9	40.5	38.0	34.1	25.3	8.5
<b>Media/ profesional</b>	31.9	34.8	35.3	37.2	37.1	34.0	33.7	29.0	32.8	27.0
<b>Universitaria</b>	4.9	6.6	6.8	6.4	7.8	7.8	7.3	7.3	6.5	4.6
<b>Extra-esc. y otros</b>	3.1	1.9	2.7	3.2	4.2	7.1	10.8	16.9	24.9	49.8
	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.

**Ingreso medio de los ocupados según nivel educacional.**

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

Pero la correlación señalada presenta rasgos destacados. El primero es que los aumentos de ingresos no son muy altos en la medida que se avanza en la escala de escolaridad. Esto calza con las características no tan desiguales de los ingresos en Chile descontado el 10% más rico. Lo segundo, en el mismo sentido, es que aquella progresividad lenta entre ingreso y educación se rompe 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 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. Podríamos preguntarnos algo que analizaremos en el punto sobre heterogeneidades económicas: ¿el salto del ingreso con estudios universitarios significa posesión y escasez en capital humano de ese tipo o escasez de puestos bien remunerados que expresan productividades altas y/o responsabilidades y compromisos altos en las empresas?

Pero además, la 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. O sea, la desigualdad de ingresos (y riqueza) tiende a reproducir malos y dispersos rendimientos educacionales. La relación entre educación, productividad e ingresos se mueve en ambos sentidos. La manera en que las condiciones y realidades de ingreso condicionan el tipo de "capital humano" que se adquiere es doble. Por un lado influyen en las

condiciones adversas en 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 condiciones de vida también en lo emocional, reflejan aquello en el rendimiento escolar. El sistema educacional enfrenta un déficit difícilmente reparable aunque pueda compensarlo en cierto grado. (C. Hardy, seminario UAHC)

Por otro lado, el contar con menos ingresos impide acceder a una educación de alta calidad. Lo que hay que pagar por una buena educación está por sobre las posibilidades de buena parte de la población y el financiamiento de la educación pública está por debajo de lo que se paga por la educación privada buena por alumno. Las diferencias de ingresos producen diferencias de educación e impiden accesos a colegios de mayor calidad con lo que se reproduce o amplifica la desigualdad inicial.

#### 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

Es esta relación de reproductora de desigualdad –y no neutral- que juega la educación lo que impone una gran complejidad y desafíos mayores a una política que desde ella busque jugar un rol igualador. Es producir una redistribución tal en la cantidad y calidad de formación de capital humano existente en la sociedad de manera que aquella cumpla un rol no de reflejo sino de transformador de la estructura de ingresos existentes, rompiendo los condicionamientos intergeneracionales. Esto se hace crucial analizarlo dado que los últimos años el gasto en Educación se ha elevado considerablemente.

#### Gasto total en Educación en relación al PIB (1990-2002). Suma gasto público y privado.

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
4.0	4.2	4.4	4.6	4.9	4.8	5.4	5.5	6.2	6.8	7.1	7.3	7.6

Fuente: Mineduc 2003. Departamento de Recursos Financieros

#### Porcentaje del Gasto en educación en relación al PIB (2000).

	Uruguay	España	Italia	México	OCDE	Argentina	Canadá	EE.UU	Corea	Paraguay	Chile
Público	2.8	4.3	4.5	4.7	4.6	4.5	5.2	4.8	4.2	5.0	4.2
Privado	0.1	0.6	0.4	0.8	1.3	1.4	1.2	2.2	2.8	2.2	3.3
Total	2.9	4.9	4.9	5.5	5.9	5.9	6.4	7.0	7.0	7.2	7.5

Fuente: OECD 2003.

En esa dirección "igualadora" el margen de acción del Estado es considerable. En el caso de la educación básica la educación municipalizada es mayoritaria aunque hay un claro aumento de la particular subvencionada.

	1981	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002
<b>Municipal</b>	78.0	57.8	57.5	57.3	55.9	55.1	53.7	52.1
<b>Particular subvencionada</b>	15.1	32.4	32.3	32.1	33.0	34.1	35.8	37.8
<b>Particular</b>	6.9	7.9	8.4	8.9	9.5	9.3	8.9	8.5
<b>Corporaciones</b>	0	1.9	1.8	1.7	1.6	1.5	1.6	1.6

Fuente: Mineduc 2003. Departamento de Estudios y Desarrollo.

Sin embargo, algo clave a señalar respecto del eventual rol o grado igualador que produzca la mayor educación es la dinámica de la estructura productiva y de empleos. En realidad el avance hacia una mayor equidad no es reducible a una situación de acumulación e igualación de capital humano disponible por persona sin considerar la realidad de dicha estructura, como veremos a continuación.

### **b) Heterogeneidad productiva y diferenciales de productividad: los viejos temas estructurales.**

La relación unilateral establecida entre educación e ingresos se ve contestada cuando se observa que la productividad de los trabajos en una economía no está determinada solo por la cantidad de capital humano que cada uno posee sino de manera muy central por los tipos de empleos y trabajos existentes en aquella.

Por lo tanto, 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 innecesaria la formación de capital humano como factor igualitario de los ingresos. A su vez, se puede sostener que la similitud de productividades entre esos sectores favorecería y tendería a reflejarse en estructuras de distribución de los ingresos más equitativas.

La heterogeneidad productiva que tiene Chile parece ser alta. Tenemos la coexistencia de dinámicas productivas distintas que explican la desigualdad entre los salarios. Esta heterogeneidad no es de un solo tipo sino que está presente en dimensiones diferentes que se cruzan y la hacen un fenómeno complejo.

**La primera es de tipo sectorial.** La posibilidad de obtención de determinado nivel de ingresos es diferente según los niveles de productividad presentes en cada sector. La economía chilena muestra sectores que son dinámicos, altamente intensivos en capital y que pagan remuneraciones relativamente altas, que han crecido relativamente más rápido. Un ejemplo es 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.

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

general	minería	Industria manufacturera	Electricidad, gas y agua	construcción	Comercio, restaurantes	Transporte y comunicaciones y hoteles	Servicios financieros sociales	Servicios comunales, 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

Esto tiene que ver 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. Se podría señalar que una manera en que esto pudiese resolverse o disminuir es con el traspaso de trabajadores desde los sectores de baja productividad hacia los de más alta productividad. Sin embargo, ello no ocurre en el caso chileno y los primeros suelen caracterizarse por absorber pocos trabajadores. Un ejemplo es el de los campesinos pobres y pequeños productores marginales no funcionales al modelo competitivo exportador, que no tienen otro destino que dejar el campo para convertirse en marginales 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.

**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. INE

Pero esta heterogeneidad no es solo entre sectores sino también intra-sectorial. Esto último nos plantea la cuestión de la heterogeneidad interna desde el punto de vista de los empleos y sus productividades adheridas por parte de los sectores más dinámicas. En caso de que aquellos sean muy heterogéneos tendremos una base estructural de mala distribución de ingresos<sup>11</sup>. Así, podemos tener dentro de un sector la generación de pocos empleos de alta calificación y productividad, otros tantos de calificación media, y una cantidad mayoritaria de empleos de califica-

<sup>11</sup> Esto significa que una tendencia hacia una mayor igualdad de ingresos depende no solo 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.

ción baja o muy baja y que están a la base de ingresos muy diferenciados. A nivel de cada sector productivo se configuran mercados primarios y secundarios del trabajo –mercados segmentados- con condiciones de trabajo y salariales muy desiguales.

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 y 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 salariales<sup>12</sup>.

**Remuneraciones medias mensuales por grupos ocupacionales,  
(diciembre 2004, miles de \$).**

General	Personal directivo	profesionales	técnicos	Personal administrativo	Trab. de servicios personal y protección	Emplead. de comercio	Trabaj. calificados	Operador. 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. INE.

Un tercer ángulo de esta diferenciación estructural de empleos y productividades y que no son principalmente un resultado sino una causa de los diferenciales de capital humano existentes en la economía, es el de **tipo territorial**. Los sectores con mayor productividad se localizan en algunos puntos del país. Por ejemplo, en ciertos territorios es más posible tener producciones con posibilidades exportadoras y con ello permitir mejores ingresos. En el caso agrícola tenemos, fundamentalmente, dos zonas agrícolas: la zona centro norte que tiene condiciones naturales favorables para los productos de exportación y la zona centro sur destinada principalmente al mercado interno: cereales, carnes, leche, remolacha y una serie de productos que tienen posibilidades marginales de exportación. Entre ambas zonas agrícolas se dan diferencias amplias de productividad.

**Ingreso promedio mensual de los hogares (2000).**

Región	Quintil 1	Quintil 5	Promedio
I	135.0	1.345.0	515.0
II	147.3	1.579.1	617.9
III	103.8	857.3	376.3
IV	97.8	1.087.4	401.5
V	111.2	1.078.2	431.3
VI	100.2	947.9	373.1

<sup>12</sup> Estos empleos u ocupaciones de productividad baja también se puede pesquisar entre los trabajadores por cuenta propia. Estos 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)

VII	88.7	1.176.1	405.4
VIII	87.2	1.197.4	414.5
IX	73.3	1.142.9	374.0
X	82.7	909.1	348.5
XI	101.7	1.225.8	465.4
XII	130.7	2.196.9	726.7
R.M.	135.3	1.787.1	618.7
País	104.8	1.421.3	499.7

Estos diferenciales de productividad e ingresos no son necesariamente compensados por una migración de los trabajadores de las zonas más pobres a las más ricas, de forma tal que se equiparen los salarios. Hay tres regiones que concentran los hogares de más altos ingresos del país, que son Antofagasta, Magallanes y Santiago. A su vez, hay cuatro regiones que concentran los hogares de más bajos ingresos del país que son La Araucanía, Bío-Bío, Los Lagos y la Región del Maule. Sin embargo, los diferenciales internos de las regiones más “ricas”.

Otro tipo es la **heterogeneidad empresarial** que evidencia condiciones diferentes es entre las grandes, medianas, pequeñas y microempresas. De acuerdo a los antecedentes la masa de ingresos producidos en las más pequeñas en relación a la masa de participantes en ellas muestra una extraordinaria desproporción en relación a 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.

#### Participación en las ventas totales por tamaño de empresa.

Micro	Pequeña	mediana	Grande
3.4	9.5	8.9	78.3

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 tienen una participación del 1,1% de las exportaciones. Todos estos datos permiten imaginar que las condiciones de generación de valor económico entre los distintos tipos de empresas es muy diferenciada, así como las posibilidades o marcos en que se da la distribución en cada uno de ellos.

Por último, cabe destacar que este diverso tipo de heterogeneidades adscritos a la estructura productiva no puede sino ser puesto en relación en su análisis y superación con la realidad de la especialización primaria que presenta la economía exportadora chilena y sus límites para un tipo de trabajo y empresas de carácter más calificado.

#### 4.- Composición familiar y perceptores de ingresos

La distribución personal del ingreso está también asociada a la tasa de participación y tasa de dependencia dentro de una familia. Es 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 baja y viceversa. Los datos en Chile en la década del 90 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<sup>13</sup>. Cuando la tasa de dependencia está subiendo más entre las familias pobres ello actuaría a favor de una mayor inequidad, y de una mayor igualdad cuando sube más entre las familias más ricas.

Los componentes de una situación de alta dependencia son dos. Uno es el número de miembros de la familia, el tamaño del hogar. El otro es la relación de dichos miembros con el mercado laboral. Hay algunos que no están insertos, en especial por la edad. Es el caso de familias con muchos hijos pequeños. Otros miembros, teniendo la edad para trabajar no están insertos en el mercado laboral ("inactivos") o estándolo no encuentran trabajo. A mayor número de miembros y menor número de perceptores de ingresos la situación puede ser más estrecha.

Lo que sucede es que en los sectores de mayor ingreso existe un mayor número promedio de perceptores de ingreso por hogar. Además una característica de los hogares más ricos es que son familias más pequeñas. Por el contrario, 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. Ello se agrava al existir inestabilidad laboral —que en el período de un año el número de ocupados promedio del hogar pueda ser menor que uno.

##### Tamaño medio del hogar por deciles de ingreso.

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

Fuente. INE Encuesta suplementaria de ingresos. 2003.

<sup>13</sup> 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.

Número promedio de ocupados por hogar.

decil 1	decil 2	decil 3	decil 4	decil 5	Decil 6	decil 7	Decil 8	decil 9	decil 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

Dejando libre la decisión del número de hijos que deciden tener las familias –lo que sí puede ser parte de políticas de “planificación familiar”–, el costado problemático de una alta tasa de dependencia puede ser el que miembros del hogar puedan experimentar dificultades (desigualdades) para insertarse en el trabajo. Eso es lo que parece mostrar el análisis del mercado laboral chileno.

A nivel general del país, el 57% de las personas que están en edad de trabajar –entre 15 y 65 años– tienen empleo o lo buscan. Es decir, son parte de la fuerza de trabajo o personas “activas”. Pero si observamos dentro de ese total al 20% de menores ingresos, dentro de este universo más pequeño, solo el 44% tiene o busca empleo. Esto muestra correlación entre la estructura de la distribución de los ingresos y el número de miembros de la familia que está en la fuerza de trabajo.

En parte mayoritaria lo anterior está relacionado con la desigual entrada de la mujer en el trabajo según estratos de ingreso. Particularmente su participación está muy sesgada hacia la incorporación de las mujeres con mayores niveles de ingreso y educacionales. Nuevamente actúa aquí un círculo vicioso al que se agrega otro: las mujeres con menores ingresos tienen más dificultades para salir a trabajar a causa de los hijos y con ello tienen dificultades para aumentar dichos ingresos familiares.

## 5.- Discriminaciones y desigualdad de ingresos

Hay ingresos de las personas que están asociados a ciertas pertenencias a grupos de la sociedad que en tanto tales son discriminados en los ingresos que reciben. Es decir a iguales formaciones, capacidades y desempeños reciben ingresos menores. Esto, de todas formas, es algo que la sociedad tiende a disminuir en cuanto deslegitimación social de dichas situaciones.

Una primera es la **discriminación de género**. La mujer gana cerca de un 57% de lo que gana un hombre: a iguales capacidades, antecedentes educacionales y para realizar las mismas funciones las mujeres ganan, en promedio en Chile, un 30% menos que los hombres. Este es un promedio, por lo tanto hay brechas que son más altas. Como sucede que las estructuras familiares en Chile se han ido diferenciando y que existen muchos hogares que dependen de un único ingreso que es femenino aquella diferencia pasa a ser otro elemento adicional para que existan desigualdades.

Esta brecha salarial entre hombres y mujeres se va ampliando a mediada que aumenta el nivel de escolaridad. Hombres y mujeres de bajos niveles de educación tienen menos diferencias en sus remuneraciones que hombres y mujeres que tienen

más años de escolaridad. Esto quiere decir que las mujeres que llegan a cargos profesionales, a niveles ejecutivos o a niveles directivos tienen una alta brecha de remuneración con los varones profesionales, que ejercen esos mismos cargos ejecutivos y directivos.

**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

**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.

En el 2003, además, mientras el 15,8% de los hombres ocupados estaba en el tramo menor a \$ 92.518, esa cifra era del 24,5% para las mujeres. Estos mayores ingresos de los hombres parecen explicarse solo en pequeña proporción por mayores horas trabajadas.

**Promedio semanal de horas trabajadas por hombres y mujeres.**

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Hombres</b>	47.9	47.3	47.1	46.9	46.9
<b>Mujeres</b>	44.3	44.3	44.4	44.1	43.4

Fuente: Dirección del Trabajo. Departamento de Estudios.

Otra es la **discriminación de clase o grupo social** de referencia. Al respecto, un estudio muy expresivo es el que se hizo en la Facultad de Economía de la Universidad de Chile, la que estudió 12 promociones de egresados de la Facultad de Economía 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, provenientes de la misma Facultad, de la misma escuela, con niveles académicos comparables, con el mismo nivel de manejo de idiomas, había diferenciales de hasta un 35% en las remuneraciones debido a dos factores: comuna de origen y apellido. (C. Hardy; seminario UAHC).

Otro caso es la **discriminación étnica**. En un estudio realizado en la Región Metropolitana se pudo determinar, como en los casos anteriores, que para iguales condiciones y capacidades y funciones, las personas de origen mapuche recibían

una menor remuneración. Ello era especialmente en la medida que se avanzaba en la escala profesional, siendo casi inexistente a nivel del trabajo no calificado (Pet, 1998).

Esto muestra algo normalmente velado en los estudios de salarios que 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 en que también son determinados por características socio-culturales que presenta la sociedad.

Aunque tienen alguna característica diferente, también pueden ser asociadas con rasgos de discriminación 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.

La desocupación significa estar privado de un ingreso. Ello puede ser disminuido por algún tiempo a través del subsidio de cesantía para ciertos tipos de trabajadores. A partir de ello se puede establecer que hay una situación de desigualdad de ingresos entre los trabajadores ocupados y los desocupados en cada momento. Ello puede no constituir un factor de desigualdad si está afectando de manera rotativa a la población que busca trabajo.

Por el contrario, si la tasa de desocupación tiende a afectar prioritaria y sistemáticamente a algunos grupos específicos el efecto sobre la desigualdad de los ingresos puede devenir más estructural. Es decir la tasa de desocupación tiene un valor nacional pero se distribuye diferenciadamente según grupos y territorios que suelen devenir recurrentes y que les puede generar permanentes condiciones de ingreso.

Lo que muestran las cifras son justamente ciertas regularidades sistemáticas a que ciertos grupos (y ciertos territorios) muestren tasas de desocupación más altas y que establecen un círculo vicioso con situaciones previas de menores ingresos. Por ejemplo, para el año 2003 se mostró que el 9,8% de las personas estaban desocupadas; es decir buscaban un empleo y no lo encontraban. Pero para el 20% más pobre de los hogares chilenos esa tasa de desempleo subía al 25,5%. En cambio en el 20% de más altos ingresos, esa cifra era solo el 3% de los que buscan empleo. (Casen, 2003)

A la vez mientras el desempleo para el grupo etario entre 45-64 años era del 4,8%, entre 15 y 24 años era de 18,7%, el que en el caso de las mujeres aumentaba a un 24,6%. Estos últimos antecedentes expresaban dificultades de género y etárea diferenciales para (re)insertarse en el trabajo.

## 6.- Tributación y gasto: regresividad y progresividad

Este factor juega en la distribución de ingresos en la medida que determina, por un lado, cuánto de los ingresos generados en la economía son apropiados por el Estado y, por otro lado, la manera en que lo son, en tanto esta expresa a quién le son extraídos.

### a) **Financiamiento regresivo.**

Chile tiene 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. Esto es notoriamente más alto que países como Estados Unidos (19%) y de la OCDE.

El IVA es considerado un impuesto regresivo en la medida que está incluido en los precios de venta de los productos; es decir, grava al consumo. De acuerdo a la teoría y a los datos empíricos, son los ingresos menores los que se consagran en mayor proporción al consumo –en su totalidad o aun el gasto puede superar durante períodos a los ingresos propios–. Solo los ingresos mayores pueden consagrar una parte al ahorro; en el caso de Chile, notoriamente solo el 20% con más ingresos. De esto se puede aseverar que en el caso chileno, la estructura tributaria acrecienta la desigualdad porque está captando recursos de manera proporcionalmente mayor en los ingresos más pobres de la población.

La otra cara de lo anterior es que Chile presenta un porcentaje comparativamente bajo, dentro del total de los impuestos, a los 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, que proviene de condiciones favorables generadas con la reforma tributaria de principios de los años 80 que buscó el aumento de sus inversiones reales y financieras, que pagarán sus endeudamientos y aumentarán sus exportaciones<sup>14</sup>. Dicha reforma entiende más el nivel y la estructura tributarios, en términos de favorecer las utilidades e inversiones empresariales que una distribución más igualitaria de los ingresos. El manejo de posibilidades legales como la depreciación acelerada y los costos financieros contables han permitido acentuar la baja carga tributaria a las empresas mayores, destacando la situación de las empresas mineras (O. Sunkel; seminario UAHC).

Sin embargo, el impuesto al ingreso de las personas mantiene un carácter progresivo y afecta marginalmente de manera creciente a las rentas más altas. Esto ha sido motivo de crítica por economistas liberales y políticos del espectro de derecha y

---

<sup>14</sup> Esta mejora tributaria junto a la caída de los salarios reales –también influida por cambios normativos como la eliminación de la indexación salarial y la flexibilización de condiciones de despidos– explica en parte el enorme aumento del excedente de explotación empresarial de los años 80.

centro. Ello condujo, incluso, a que en años recientes ese impuesto fuese rebajado bajo el argumento que afectaba a la “clase media”, lo que era empíricamente falso (González, 2001b). Simultáneamente, condujo a una estrategia de “elusión” de impuestos transformando legalmente rentas personales en utilidades de sociedades sujetas a menores impuestos. Esto último se constituye, así, en un gran factor de desigualdad por la vía de reducir el carácter progresivo que aún conserva el impuesto a la renta.

## b) Gasto Público y envergadura redistributiva.

Aunque no es principalmente bajo la forma de ingresos monetarios se debe considerar en el análisis de la distribución de ingresos el consumo de bienes y servicios brindado por el Estado en nombre de sus responsabilidades y funciones públicas. Esto puede ser valorizado e integrado a los flujos de ingresos que las personas reciben. Esto cambia la distribución de los ingresos una vez aplicadas y valorizadas las políticas sociales.

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.

Esto puede actuar como un moderador de la concentración autónoma que se produce en las relaciones de mercado y su importancia variará según la magnitud de la acción pública con ese carácter. Esta, a su vez, es la otra cara de los ingresos que el Estado “extrae” de la economía a fin de gastarlo en aquellos sectores nombrados.

Los antecedentes muestran 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 se acerca a \$100.000 pesos (A. Palma: seminario UAHC). En el caso de salud, los sectores de más bajos ingresos, reciben en términos netos alrededor de \$ 25.000. Para las familias del 10% más rico, a su vez, ese valor es negativo: menos 2.500 pesos, dada la diferencia entre aporte y uso de la salud pública por dicho decil (Casen, 2000).

Esto hace que la distribución del ingreso una vez realizadas las políticas del Estado mejore en relación a la distribución considerados solo los ingresos autónomos. Si se consideran los ingresos autónomos del 20% más rico y del 20% más pobre, entre 1990 y 2003 se pasa de 15,3 a 14,3 veces de diferencia. Pero si se consideran los ingresos totales —es decir, considerando las políticas públicas en ingresos monetarios, en salud y educación— 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 todos los ingresos (A. Palma: seminario UAHC)<sup>15</sup>.

En una evaluación general, la política social de los años 90 ha sido evitar que las puras 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, no permite una inflexión hacia una igualdad más importante de los ingresos (L. Díaz: seminario UAHC). 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.

## **7.- Poderes, desequilibrios y negociación**

Los fenómenos económicos están también producidos 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 a trayectorias más igualitarias o des-igualitarias del ingreso. La lectura de lo que actualmente ocurre parece ser la de un desequilibrio en esa negociación y de una baja capacidad de presión o fuerza relativa de algunos agentes.

### **a) 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. Los agentes al entrar en una relación mercantil definen precios de acuerdo que obedecen, dentro de 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 lo es en condiciones favorables para aquellos.

Se podría decir que hay dos tipos de desequilibrios negociadores que actuarían a favor de la concentración de ingresos. El primero sería la transferencia desde los trabajadores a los empresarios. 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 de las terciarizaciones han afectado condiciones de negociación en ese mismo sentido. Es interesante, sin embargo, que aun en esas situaciones bastante extremas surgen niveles de organización que muestra

---

<sup>15</sup> 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.

que se trata de procesos dinámicos y que pueden estar sujetos a cambios de poder relativo expresados en el nacimiento de regulaciones que van surgiendo.

También se produce este fenómeno dentro de las empresas y el capital, entre las empresas mayores respecto de las empresas más pequeñas con las cuáles entran en relación. 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 respecto al gran capital. Por ejemplo, el supermercado le pone las condiciones al pequeño productor agrícola, obligando a determinados precios, formas de pago y otras condiciones. Se produce 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. Pero el grado de esto e incluso sus limitaciones y reversiones parciales también está sujeto a eventuales cambios del poder de los agentes débiles.

## **b) Poder, normas y regulaciones macrosociales.**

Las relaciones sociales a nivel nacional 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, implicancias 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 resultante de las relaciones de fuerza e ideologías que existan en la sociedad. Un agente importante en esto son las organizaciones generales del empresariado y de los trabajadores y los partidos políticos. Asimismo 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 el mejoramiento de las condiciones de las indemnizaciones en cuanto al número de años que comprenden. Pero también normas que permitan una mayor flexibilidad laboral solo desde la óptica empresarial influyen en 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.

Ese tipo de regulaciones macrosociales emanan no solo desde razonamientos técnicos, sino que obedecen a tipos de decisiones que están marcadas por las relaciones de poder y negociación existentes en la sociedad. El poco peso de agentes

sociales determinados, en este caso de las asociaciones de trabajadores o de pequeños empresarios, por ejemplo, han influido en que dichas reglas no sean favorables a mejores distribuciones del ingreso o que las distintas decisiones y políticas que se adopten no le den un peso más decisivo a dicha consideración.

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 en la sociedad en términos de política. 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 sentido, puede establecerse una relación —mediada por múltiples situaciones específicas— entre un desequilibrio de los poderes al nivel macrosocial y la inequitativa distribución del ingreso, en particular relativas al patrón concentrado de la desigualdad señalado en las primeras secciones. A su vez, posiblemente cada vez que tenemos una muy mala distribución del ingreso, ello está atentando posiblemente contra el logro de otras igualdades en el plano político y social.

## **8.- Notas reflexivas finales**

Los factores antes considerados muestran la complejidad de causas que influyen en la (mala) distribución del ingreso. Mirado desde la acción política se define un conjunto amplio de campos de acción que deben estar presentes 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 factores como el de la concentración de la riqueza o 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 se hacen estrechos y, las más de las veces, bastante retóricos.

En ese contexto estrechado de análisis y propuestas suele haber un centramiento unilateral en la educación. Este suele desconocer el rol reproductor de desigualdad que esta también juega y, más significativo aun desde el punto de vista de una política de "capital humano" con efectos igualadores, la consideración de la educación no se conecta con estrategias que se propongan, explícitamente, cambios en las estructuras productivas y de empleo, que aumenten la demanda de calificación del conjunto del aparato productivo. Esto no significa desconocer la importancia de una política de capacitación y formación, pero no tratarla como un "refugio" y sin referencia a los otros factores "estructurales" antes señalados.

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 de lo económico. Aspectos 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.

### **Bibliografía:**

- **Amaro, Roberto** (s/f): “El escándalo de las privatizaciones en dictadura”. En “El poder de los grupos económicos”. Lom. Colección “Nosotros los chilenos”. N° 12.
- **Cámara de Diputados** (2004): “Informe acerca de la Administración de la Corfo y la privatización de sus empresas filiales”.
- **Capital** (2005). Revista N° 168. Santiago.
- **Fazio, Hugo** (s/f): “Los caminos del extremo enriquecimiento”. En “El poder de los grupos económicos”. Lom. Colección “Nosotros los chilenos”. N° 12.
- **González, Raúl** (2001a): “La desigualdad: vía para superar la pobreza”. Colección Debates Económico-Sociales N° 1. Programa de Economía del Trabajo.
- **González, Raúl** (2001b): “Mitos y oscuridades en la discusión tributaria”. Colección Debates Económico-Sociales N° 3. Programa de Economía del Trabajo.
- **Lehman, C. y X. Hinzpeter** (2001): “Los pobres no pueden esperar..., la desigualdad sí”. Puntos de referencia N° 233. Centro de Estudios Públicos.
- **Meller, Patricio** (1997): “Un siglo de economía política chilena”. Ed. Andrés Bello.
- **Mideplán** (2002): “Balance de Políticas Sociales”.
- **Núñez, J., C. Risco** (2004): “Movilidad intergeneracional del ingreso en un país en desarrollo: el caso de Chile”. Doc. de Trabajo N° 210, Departamento de Economía. Universidad de Chile.
- **Schatan, Jacobo** (2005): “Distribución del ingreso y pobreza en Chile”. Centro de Estudios de Desarrollo Alternativo”.
- **Seminarium Penhrym International** (2005): “La privatización de empresas en Chile”.
- **Torche, Florencia** (2005): “Desigual pero fluido: el patrón chileno de movilidad en perspectiva comparada”. Expansiva.