

Nuevos Grupos Socioeconómicos 2018

AIM CHILE

Versión febrero 2018

Índice

| | |
|--|-----------|
| 1. Antecedentes | 3 |
| 2. La Comisión Técnica del GSE..... | 4 |
| 3. Las críticas al modelo tradicional | 5 |
| 4. La segmentación por ingreso..... | 8 |
| 5. De la segmentación por ingreso a la segmentación socioeconómica..... | 11 |
| 6. Descripción de los GSE, según las variables más discriminantes | 21 |
| 7. Ventajas del nuevo modelo | 22 |
| 8. Anexo: Procedimiento de clasificación | 23 |
| 9. Bibliografía | 28 |

Nuevos Grupos Socioeconómicos 2018

1. Antecedentes

A mediados de la década de los ochenta, la naciente Asociación de Investigadores de Mercado (AIM), adoptó la primera clasificación socioeconómica en Chile, siguiendo la recomendación de la Sociedad Europea de Opinión e Investigación de Mercados (ESOMAR). Para ello, se realizó una encuesta a 710 hogares en el Gran Santiago, a partir de la cual se estableció una tipología socioeconómica con 5 grupos y una distribución específica: ABC1 (10%), C2 (20%), C3 (25%), D (35%) y E (10%). Se definió también un procedimiento de clasificación para aplicar en las encuestas en hogares, donde primaban las características de la vivienda y su entorno, accesibles por inspección visual.

En la década siguiente, el auge de las encuestas telefónicas obligó a definir otros procedimientos de clasificación en ausencia de inspección visual. Se empezaron a considerar variables como el nivel educacional y la ocupación del principal sostenedor del hogar y la tenencia de determinados bienes. Ya en el nuevo milenio, la AIM desarrolló una nueva propuesta en que el nivel socioeconómico resultaba de la combinación de un conjunto de estas variables en un solo índice de distribución continua¹, con base en un nuevo estudio de 5400 hogares en el Gran Santiago. Se establecieron puntos de corte en el índice socioeconómico que mantuvieron la tipología y la distribución originales. Cuando estuvieron disponibles los datos del Censo 2002, se usaron para calcular con este método el grupo socioeconómico de cada hogar del país, lo que permitió georreferenciar la clasificación por primera vez.

Este modelo gozó de bastante éxito hasta que empezaron a surgir algunas voces críticas. Una parte de ellas se enfocaba en los estudios de actualización, cuyas bases muestrales fueron menores que la del estudio de 2002. Otras apuntaban a la rigidez del modelo, que, por su tipología y distribución fijas, no podía dar cuenta de ningún cambio socioeconómico, pese a las dos décadas transcurridas, durante las cuales disminuyó significativamente la pobreza y aumentó el acceso a diversos bienes.

En este contexto, la principal razón para mantener el modelo era que el Censo 2012 iba a dar la oportunidad de aplicar el método a todos los hogares del país. Con el fracaso del Censo, se abrió la posibilidad de una discusión más profunda sobre la clasificación socioeconómica, que se materializó en 2014 a raíz de una propuesta de

¹ El índice se calculó a partir de un análisis estadístico de las relaciones entre los indicadores. La técnica de análisis utilizada fue el escalamiento óptimo, una variante de análisis de correspondencias múltiples.

segmentación del ingreso familiar² registrado en la encuesta CASEN 2011, a la sazón, la última disponible. Si bien renunciaba a clasificar todos los hogares de Chile mediante la información censal, pues ésta no registra ingresos, esta propuesta tenía 2 puntos fuertes: a) una base muestral infinitamente más robusta y representativa, con más de 59 mil hogares de todo Chile, y b) un criterio de segmentación sensible a cambios en la distribución del ingreso (a diferencia de los segmentos fijos), pero a la vez suficientemente estable (a diferencia de las clasificaciones basadas en tenencia de bienes, cuya penetración a menudo cambia rápidamente).

2. La Comisión Técnica del GSE

Atendiendo a la propuesta de segmentación presentada en mayo de 2014 al directorio de la AIM Chile por la empresa Critería, en octubre del mismo año se convocó a las empresas asociadas a una reunión para discutir sobre la estratificación socioeconómica. Allí se planteó la necesidad de desarrollar una metodología de segmentación que, además de responder a las críticas y subsanar las debilidades del modelo tradicional, permitiera estandarizar de manera efectiva el procedimiento de clasificación socioeconómica en la industria. Para ello, se conformó una comisión técnica con representantes de varias empresas de investigación³ cuya misión sería discutir a fondo las alternativas y llegar a un consenso metodológico para la nueva propuesta de clasificación.

La Comisión Técnica generó una primera propuesta de segmentación en 2015, que se basaba en el ingreso familiar corregido por el tamaño del hogar y considerando su economía de escala (ingreso per cápita equivalente), de acuerdo con una nueva definición de la línea de pobreza estrenada en la encuesta CASEN 2013.

Durante el año 2016, surgieron críticas respecto de esta propuesta de segmentación por parte no sólo de empresas de investigación de mercado, sino también de los usuarios de la información. Por una parte, se cuestionó el uso exclusivo del ingreso como indicador de nivel socioeconómico, es decir, la ausencia de indicadores “sociales”.

² En mayo de 2014, Critería Research, una de las empresas asociadas a la AIM Chile, expuso al directorio de esta última una propuesta de segmentación socioeconómica a partir del ingreso familiar registrado en la encuesta CASEN 2011, desarrollada por el sociólogo Víctor Allan.

³ La Primera Comisión Técnica de GSE fue conformada por (en orden alfabético): Víctor Allan (Critería), Beatriz Bonet (AIM Chile), Cristian Buzeta (Kantar Ibope Media), Enric Cid (Netquest), Pablo González (Provokers), Cristián Lehuedé (IPSOS), Patricio Moyano (Kantar Ibope Media), Dionisio Seissus (Kantar WorldPanel), Marco Tapia (IPSOS), Andrés Varas (Critería) y Gonzalo Villamar (GfK).

Por otra, se exigió una fundamentación del criterio de corte entre los grupos socioeconómicos, dado que sus proporciones variaban sustancialmente respecto del modelo tradicional, principalmente por reducción del grupo D y aumento del grupo ABC1. Si bien esta diferencia era consistente con la realidad de un país que ha reducido la pobreza y ha expandido el acceso de la población a bienes y servicios, se requería fundamentar lo más sólidamente posible los criterios que determinan los tamaños relativos de los niveles socioeconómicos, dado su impacto sobre los mercados que utilizan esta información.

En respuesta a estos cuestionamientos, la AIM convocó a un Comité Ampliado de Redefinición de los Grupos Socioeconómicos, con participación de diversas instituciones usuarias de la información, con sus respectivos asesores técnicos⁴. Se conformó un Comité Multigremial del GSE que abordó la definición conceptual del GSE y el propósito de su medición, así como las variables que debería considerar.

En respuesta a estos cuestionamientos, la Comisión Técnica replanteó la discusión y elaboró en febrero de 2017 un modelo que consideraba, además del ingreso familiar corregido por tamaño del hogar, la educación y la ocupación del principal sostenedor. Este segundo modelo resolvió las dudas planteadas por el primero, llegó a una fundamentación más sólida y enriqueció el análisis incorporando los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares.

3. Las críticas al modelo tradicional

La Comisión GSE inició su trabajo a fines de noviembre de 2014. En una primera fase, se revisó la literatura profesional y académica, con el fin de evaluar diferentes modelos de estratificación socioeconómica, y se programaron reuniones de trabajo con expertos en áreas temáticas pertinentes⁵, quienes validaron el uso del ingreso en cuanto condicionante del comportamiento de consumo, que es el foco de interés de la industria.

A partir de estos insumos, se resumieron las críticas al modelo tradicional (2002) en los siguientes puntos:

a) Insensibilidad al cambio

⁴ Los participantes fueron los siguientes: Asociación Nacional de Avisadores (ANDA), Asociación de Agencias de Medios (AAM), Asociación de Marketing Directo y Digital (AMDD), Asociación Chilena de Agencias de Publicidad (ACHAP), Valida Chile, Comisión People Meter, IAB Chile, Representantes de las Radios, Asociación de Investigadores de Mercados de Chile (AIM Chile).

⁵ David Bravo (Centro UC Encuestas y Estudios Longitudinales), Carlos Catalán (PUC), Roberto Méndez (GfK) y Eduardo Ortiz-Juárez (PNUD / Tulane University).

El modelo tradicional no ha dado cuenta del progreso económico que Chile ha experimentado desde el inicio de los años noventa. Se han mantenido los mismos puntos de corte en términos de percentiles desde el año 1986, lo cual impide reconocer cambios en la distribución socioeconómica. Al mantener fija la proporción de los estratos, se ha asumido como distribución inmutable la que se estimó que existía en los años ochenta. Por ejemplo, para el Gran Santiago, el ABC1 (10%) representa a los estratos alto y medio-alto, el C2 (20%) al estrato medio-medio, el C3 (25%) al estrato medio-bajo, el D (35%) a los vulnerables y el E (10%) a los pobres.

Entre los cambios experimentados por la sociedad chilena en las últimas 3 décadas, tienen especial relevancia para la estratificación socioeconómica los siguientes:

- Reducción sistemática de la pobreza, con consecuencias variables respecto de la desigualdad, debido al fenómeno opuesto de concentración de la riqueza.
- Aumento de la participación laboral de las mujeres, que implica, a su vez, un aumento de los hogares con más de un ingreso.
- Aumento de la escolaridad, que implica, a su vez, acceso a ocupaciones mejor remuneradas y la consiguiente movilidad social.
- Descenso de la fecundidad, con la consecuente reducción del tamaño de los hogares, que también se asocia a mayores ingresos relativos.

Todos estos cambios ponen en evidencia la necesidad de una estratificación que sea sensible a los cambios estructurales.

b) Problemas de actualización

En segundo término, el modelo tradicional se venía actualizando a intervalos irregulares, en función de la disponibilidad de recursos de la AIM Chile para mantener relativamente al día la clasificación socioeconómica. Hubo intentos de actualización en 2002, 2008 y 2012, principalmente mediante estudios cuantitativos en hogares, aplicados en muestras estratificadas de zonas urbanas. Los tamaños muestrales fueron de 5400 hogares entrevistados en el Gran Santiago para 2002 (Rasse et al., 2009), 1931 encuestas administradas en la capital (AIM Chile, 2008), y de 3637 cuestionarios respondidos a nivel nacional en 32 ciudades y pueblos del país (AIM Chile, 2012).

Varios actores de la industria objetaron estos estudios, planteando la necesidad de contar con muestras más robustas para la revisión actualización del modelo. En esta línea, el trabajo con estadísticas públicas como la Encuesta CASEN y la Encuesta de Presupuestos Familiares se hacía no sólo aconsejable, sino indispensable, pues no sólo aportan muestras de mucho mayor tamaño y cobertura geográfica, sino también la posibilidad de actualización regulares (bienales y quinquenales, respectivamente).

c) Devaluación de los indicadores

Históricamente, AIM Chile había generado un Índice de Clasificación Socioeconómica basado en una tipología de 4 categorías de indicadores (económicos, sociales, de flujo y de stock), que se consideraban como buenos estimadores de una variable latente que era el nivel socioeconómico. Este supuesto se basaba en un análisis de correspondencias múltiples que permitía observar cómo los distintos indicadores se distribuían en torno a una línea de tendencia (de menor a mayor nivel socioeconómico) con cierta coherencia (AIM Chile, 2008 & 2012).

Sin embargo, con una mayor oferta financiera y como consecuencia de una expansión del acceso a bienes y servicios, muchas de estas variables se han devaluado como indicadores, perdiendo su capacidad discriminante. Actualmente, se observa que la correlación entre los estimadores tradicionales del GSE no es lo bastante fuerte para permitir consistentemente una buena predicción de unos sobre otros. Por ejemplo, la educación y el acceso a bienes y servicios no resultan ser buenos predictores, por sí solos, del nivel de ingreso del hogar.

Recientes investigaciones realizadas por profesionales del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) han utilizado los ingresos como variable de entrada para el análisis de la estratificación social, reconociendo su estrecha relación con el nivel de vida de un hogar determinado, su grado de vulnerabilidad a la pobreza y, por ende, con la manera en que enfrentan las fluctuaciones económicas. López-Calva y Ortiz-Juárez (2013), reconociendo la dificultad de la medición económica y sociológica de la clase media en América Latina, plantean una metodología basada en variables como ingreso del hogar y número de personas en el hogar para identificar los distintos estratos. Esta metodología es recogida por Hardy (2014) y extendida a diferentes países latinoamericanos.

Por otra parte, España se ha planteado la necesidad de reevaluar los criterios de segmentación socioeconómica, basados en un índice que intente representar la estructura actual de los ingresos de los hogares españoles, para lo cual, la Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación (AIMC), en conjunto con la Asociación de Empresas de Investigación de Mercados y Opinión (ANEIMO), han desarrollado una metodología que permite jerarquizar los hogares por sus ingresos (AIMC, 2015).

Al término de esta primera fase de trabajo, la Comisión GSE realizó una presentación ante la Asamblea de AIM Chile, donde fueron entregadas las siguientes recomendaciones metodológicas para una nueva estratificación.

1. Abandonar el “modelo de proporciones fijas”, con cortes preestablecidos en los percentiles, en favor de otro donde las proporciones fueran sensibles a los cambios

estructurales en la distribución y a la vez tuvieran un fundamento, es decir, no fueran arbitrarias.

2. Basar el nuevo modelo en la estadística pública, que proporciona bases de datos de mayor cobertura geográfica, permitiendo extender el modelo de segmentación a un mayor número de hogares. Se sugirieron, como fuentes de datos, la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional, CASEN (Ministerio de Desarrollo Social), la Encuesta de Presupuestos Familiares y el Censo (INE); y la Encuesta Financiera de Hogares (Banco Central).
3. Usar el ingreso como variable activa de la segmentación socioeconómica, dado el condicionamiento que ejerce sobre el consumo.
4. Usar como punto de referencia la línea de pobreza establecida por la política pública de manera externa al modelo, de modo que la AIM Chile se abocara a la definición de las clases medias y altas.

4. La segmentación por ingreso

A principios de 2015, mientras la Comisión de GSE discutía la segmentación por ingreso familiar a partir de la encuesta CASEN 2011, fueron publicados los resultados de la encuesta CASEN 2013, que aportaron una novedad muy importante: por primera vez, se consideraba el tamaño del hogar en la definición de la línea de pobreza⁶. Para esto, se recurría a un parámetro llamado “elasticidad de equivalencia”, que estima cuánto restringe el tamaño del hogar al ingreso total⁷. A partir del análisis de la última Encuesta de Presupuestos Familiares (2011-2012), la elasticidad de equivalencia fue estimada en 0,7.

⁶ La Comisión para la Medición de la Pobreza fue convocada por tras una serie de cuestionamientos metodológicos a la encuesta CASEN 2011. Sus recomendaciones se aplicaron en el análisis de la siguiente medición, es decir, la encuesta CASEN 2013. Hasta entonces, la línea de pobreza se establecía en un determinado nivel de ingreso total del hogar, sin importar el número de miembros. Sin embargo, es evidente que, para un mismo nivel de ingreso, una familia más numerosa es más pobre o tiene menor poder adquisitivo que una familia menos numerosa. El tamaño de la familia ejerce una restricción sobre el presupuesto, pero existen economías de escala en el hogar, de manera que dicha restricción es menos que proporcional.

⁷ La mínima elasticidad (0) significa que la economía de escala es absoluta y basta usar el ingreso total. La máxima elasticidad (1) significa que la restricción es proporcional al número de miembros y queda reflejada en el ingreso per cápita convencional.

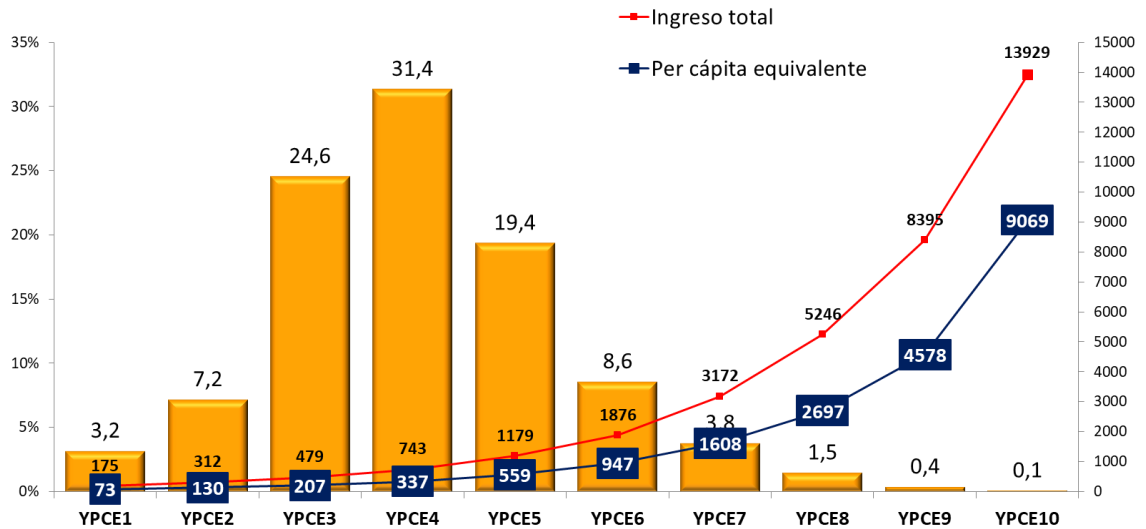
Dividiendo el ingreso total del hogar por el número de integrantes elevado a 0,7, obtenemos el *ingreso per cápita equivalente*⁸, que permite comparar hogares de diferente tamaño en cualquier nivel de ingreso y no sólo en los más bajos. La Comisión Técnica de la AIM decidió tomar como base la línea de pobreza y segmentar los hogares situados sobre ella mediante un salto proporcional en el ingreso per cápita equivalente, cuyo valor se fijó convencionalmente en 62%, en primera instancia. Posteriormente, se evaluaría el efecto de diferentes saltos proporcionales en la distribución y este parámetro quedaría fijado en 70%, que es el que se aplicó a los datos de la CASEN 2015. Es decir, si el ingreso per cápita equivalente de un hogar es un 70% mayor que el de otro, pertenecen a segmentos distintos. Se mantenía así el criterio original, que era utilizar un salto proporcional en lugar de tramos aritméticos (p. ej., de cien mil en cien mil), lo cual no sólo se ajusta al modo en que percibimos las cantidades de dinero, sino que también permite normalizar la distribución.

Aplicando estos criterios, además de los 2 niveles de pobreza definidos por el INE, se generaron 8 segmentos más⁹, cuya distribución poblacional tiene forma de campana, mientras los ingresos promedio asociados a cada segmento reflejan una distribución exponencial. El resultado es el siguiente, con los datos de la CASEN 2015:

⁸ De acuerdo con este cálculo, un hogar unipersonal cuyo ingreso es de \$136.911 es económicamente equivalente a un hogar de 2 personas cuyo ingreso total es de \$222.413, y ambos son equivalentes a un hogar de 3 personas con un ingreso total de \$295.409. El ingreso per cápita equivalente de todos ellos es \$136.911, es decir, coincide con el ingreso del hogar unipersonal. Esto es así porque el ingreso total se divide por 1 ($1^{0,7}$), por 1,62 ($2^{0,7}$) y por 2,16 ($3^{0,7}$), respectivamente.

⁹ El salto de 70% permitiría definir otros segmentos cada vez más pequeños y de mayores ingresos, si no topáramos con el límite de la falta de casos representativos en la CASEN en los tramos más ricos. Esto no sólo se debe a que los hogares más ricos son menos numerosos, sino también a que tienden a subdeclarar sus ingresos, por lo que se asume que hay truncamiento de la distribución de esta variable en la encuesta. Si conociéramos la distribución de ingresos exacta de todos los hogares, los segmentos que definiéramos más allá del décimo tramo de ingreso serían muy inferiores al 1% de la población. Sin embargo, el truncamiento de los ingresos en la encuesta CASEN no afecta a la segmentación, que parte desde los hogares más pobres y no utiliza ningún criterio que sea sensible a los valores extremos superiores.

Parámetro de cambio del ingreso por sobre la línea de pobreza = 70%



Esta segmentación por ingreso es consistente con la distribución de otras variables que se consideran indicadores de nivel socioeconómico, tales como la ocupación y el nivel educacional del jefe de hogar, el sistema de salud (FONASA A, B, C, D o ISAPRE), el tipo de educación de los hijos (municipal, subvencionada o particular) y la tenencia de vehículo, teléfono móvil, conexión a Internet, etc. En definitiva, el ingreso es el principal proxy de esa entidad más compleja que llamamos “nivel socioeconómico”.

La aplicación de esta segmentación a la investigación de mercado enfrenta dos problemas principales. El primero es que la encuesta CASEN estima el ingreso total del hogar a partir de muchas preguntas que especifican las fuentes de ingreso, unas correspondientes al ingreso autónomo y otras a subsidios, a las cuales se añade el alquiler imputado; mientras que las encuestas sólo preguntan de manera general por el ingreso autónomo. Por lo tanto, se buscó la mejor aproximación del ingreso autónomo al ingreso total del hogar, específicamente como corrección de los límites de ingreso usados para segmentar a la población total. Esto se logró mediante una regresión no lineal¹⁰, que alcanzó un elevado nivel de ajuste (97%).

El segundo problema era que se asumía que las personas encuestadas son reacias a declarar su ingreso, por lo cual habría altas tasas de no respuesta. Importa señalar que esta crítica también afecta a las preguntas sobre tenencia de bienes, en especial aquellos que discriminan a los grupos más acomodados. En la práctica, la aprensión de las personas se reduce mucho cuando la pregunta no es por el ingreso exacto, sino que se les pide

¹⁰ La función no lineal es: $y_{toth} = 2,198916 \cdot y_{auth}^{0,953598}$
(y_{auth} = ingreso autónomo del hogar; y_{toth} = ingreso total del hogar)

ubicarse dentro de rangos relativamente amplios. En una prueba piloto realizada por empresas miembros de la AIM, se obtuvieron las siguientes tasas de respuesta, separadas por técnica:

| MÉTODO DE RECOLECCIÓN | Tasa de respuesta a las preguntas de clasificación | Número de casos del piloto |
|-----------------------|--|----------------------------|
| Telefónico | 81% | 5.738 |
| Hogares | 84% | 2.760 |
| Intercepción | 96% | 1.450 |
| Web | 93% | 503 |
| TOTAL | 84% | 10.451 |

Dadas las altas tasas de respuesta, la Comisión Técnica de GSE recomendó no proseguir la aplicación de una encuesta cuando la persona no responde las preguntas de clasificación socioeconómica (número de miembros del hogar y tramo de ingreso). Se evaluaron aproximaciones sustitutivas del ingreso desde otras variables, pero su ajuste fue insatisfactorio.

5. De la segmentación por ingreso a la segmentación socioeconómica

En primera instancia, la Comisión Técnica de la AIM estableció una correspondencia entre los segmentos de ingreso per cápita equivalente y los grupos socioeconómicos definidos en 1986, donde el grupo E equivalía a los tramos 1-2, el ABC1 a los tramos 6-10 y los grupos intermedios se correspondían uno a uno con los tramos 3-5. Esto generaba una distribución socioeconómica de hogares en el Gran Santiago que, respecto de la clasificación de 1986, cambiaba considerablemente en dos aspectos: a) el grupo D se reduce a poco más de la mitad, y b) el grupo ABC1 aumenta a más del doble.

| Distribución socioeconómica de hogares del Gran Santiago | E | D | C3 | C2 | ABC1 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Según CASEN 2013 | 7,6% | 18,9% | 29,2% | 21,5% | 22,9% |
| Según AIM 1986 | 10,0% | 35,0% | 25,0% | 20,0% | 10,0% |

Un cambio en la distribución socioeconómica tras los 27 años que separan a 1986 de 2013 era algo bastante esperable para un país que, en el ínterin, tuvo altas tasas de crecimiento económico y redujo ostensiblemente la pobreza. Sin embargo, genera dificultades para los estudios continuos, que al adaptar esta metodología comenzarían a reportar resultados diferentes, así como en rubros que usan activamente la distribución

socioeconómica para sus estimaciones, como los medios de comunicación y el avisaje. Por lo tanto, la homologación inicial de los segmentos de ingreso con los GSE tradicionales debía pasar por un examen crítico antes de lograr el consenso, ya no sólo de las agencias de investigación de mercado, sino también de los usuarios de la misma.

Este examen crítico se justificaba, toda vez que la segmentación por ingreso se basaba en un parámetro convencional, el salto proporcional, que podía ser calibrado para optimizar otro criterio. Obviamente, esta modificación tiene límites: si lo que queremos es minimizar la diferencia entre las distribuciones, ese mismo criterio restringe las soluciones posibles, al excluir aquellas que desvirtúan la distribución.

Había también una discusión conceptual que acompañaba a la segmentación por ingreso desde el principio: ¿es válido hablar de nivel socioeconómico cuando lo que estamos considerando son sólo los ingresos corregidos por tamaño del hogar? ¿No se incurre en un reduccionismo económico? Esta inquietud se tradujo en el desafío no menor de incorporar otras variables en la segmentación, a saber, educación y ocupación del principal sostenedor del hogar. Por una parte, era necesario considerar más variables sin llegar a una complejidad inmanejable al realizar las encuestas; por otra, era deseable que el nuevo modelo no descartara el anterior, sino que lo continuara, integrando y profundizando sus aprendizajes.

La respuesta vino de profundizar en el concepto que sustenta la elasticidad de equivalencia, la llamada “ley de Engel”. En el siglo XIX, el estadístico alemán Ernst Engel descubrió que, a medida que aumenta el ingreso de un hogar, disminuye la proporción del gasto que se destina a alimentación. Por ende, la proporción del ingreso que está liberada de la alimentación es un indicador de bienestar. Además, cuanto más numeroso es un hogar, mayor proporción del gasto corresponde a alimentación, porque ésta tiende a crecer proporcionalmente, a diferencia de otros ítems. Al analizar los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF), cuya última medición es de 2011-2012, se verifica no sólo la ley de Engel, sino también la estimación de la elasticidad de equivalencia¹¹.

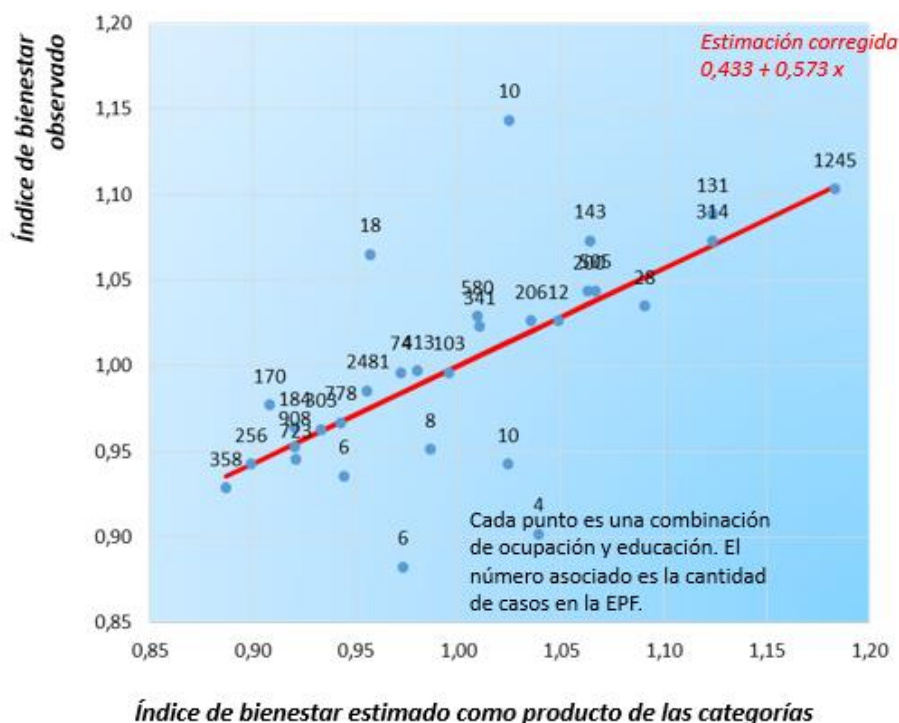
El nivel de bienestar (porcentaje del gasto liberado de alimentación) podía servir, entonces, como bisagra para relacionar el ingreso per cápita equivalente con la educación y ocupación del principal sostenedor del hogar. Usando los datos de la EPF, se estableció el nivel de bienestar asociado a cada tramo de ingreso, nivel educacional y categoría ocupacional. Esos datos se usaron para estimar, mediante análisis de regresión, el nivel de bienestar de cada combinación de las 3 variables. La estimación era necesaria, ya que no todas las combinaciones están adecuadamente representadas en la EPF, pues muchas de

¹¹ Esa verificación consiste en que hogares de un mismo nivel de ingreso per cápita equivalente y de distinto número de miembros, destinan en promedio la misma proporción de su gasto a alimentación.

ellas tienen baja frecuencia debido al grado de inconsistencia de status que suponen (p. ej., ingresos elevados con ocupación muy modesta) e incluso podrían no existir en la realidad. Sin embargo, los niveles de bienestar de las combinaciones con baja o nula representatividad en la encuesta pueden imputarse a partir de la información de las combinaciones para las cuales sí hay una base muestral robusta.

Este procedimiento se aplicó en dos etapas a fin de trabajar con número de combinaciones que no fuera excesivo para la muestra disponible. Primero, se estimó un índice de bienestar para las combinaciones de educación y ocupación (reducidas a 30), a partir de los niveles de bienestar de cada par de categorías que la define, tomadas por separado. Por regresión lineal, se estimó una función que ajusta estas estimaciones a los valores observados en la EPF, ponderando cada caso por su respectiva base muestral, para obtener una solución robusta. De este modo, se alcanza logra un nivel de ajuste muy satisfactorio ($r^2 = 94,9\%$).

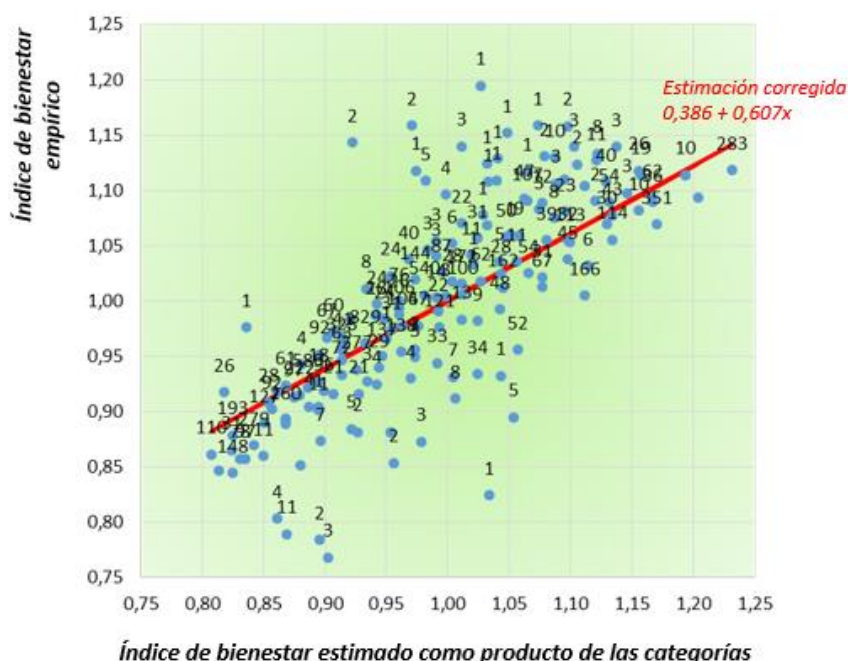
ESTIMACIÓN DEL ÍNDICE DE BIENESTAR PARA LAS 30 COMBINACIONES DE EDUCACIÓN Y OCUPACIÓN DEL PRINCIPAL SOSTENEDOR DEL HOGAR (EPF)



La segunda etapa consistió en estimar el nivel de bienestar para las combinaciones entre educación, ocupación e ingreso. Ya disponíamos de la estimación corregida para las

30 combinaciones posibles de educación e ingreso, estuvieran o no representadas en la muestra de la EPF; lo siguiente era combinarlas con los 7 tramos de ingreso, lo cual genera 210 combinaciones cuyo nivel de bienestar debe estimarse. Esta estimación nuevamente surge de los niveles de bienestar que por separado surgen de las categorías que componen cada combinación y se somete a una regresión lineal contra los valores observados en la encuesta, que esta vez tendrán bases más dispersas y pequeñas, por lo que el ajuste esperable es menor. Y en efecto, es menor, pero sigue siendo elevado ($r^2 = 85,6\%$).

ESTIMACIÓN DEL ÍNDICE DE BIENESTAR PARA LAS 210 COMBINACIONES DE EDUCACIÓN Y OCUPACIÓN DEL PRINCIPAL SOSTENEDOR Y TRAMO DE INGRESO PER CÁPITA EQUIVALENTE (EPF)



Una vez establecido el índice de bienestar para cada combinación de ingreso, educación y ocupación a partir de la EPF, se reconstituyó esta variable en la encuesta CASEN, donde se realizó un análisis discriminante para determinar qué valor correspondía a la línea de pobreza. Las combinaciones ubicadas bajo ese valor corresponden al grupo E; las restantes se agruparon usando incrementos del 5% en el valor del índice. De este modo, se definieron 7 grupos socioeconómicos en lo que puede considerarse como una versión corregida de la segmentación por ingreso, la cual, de hecho, es la columna vertebral de esta nueva clasificación.

Puntos de corte en el índice de bienestar de las combinaciones YEO

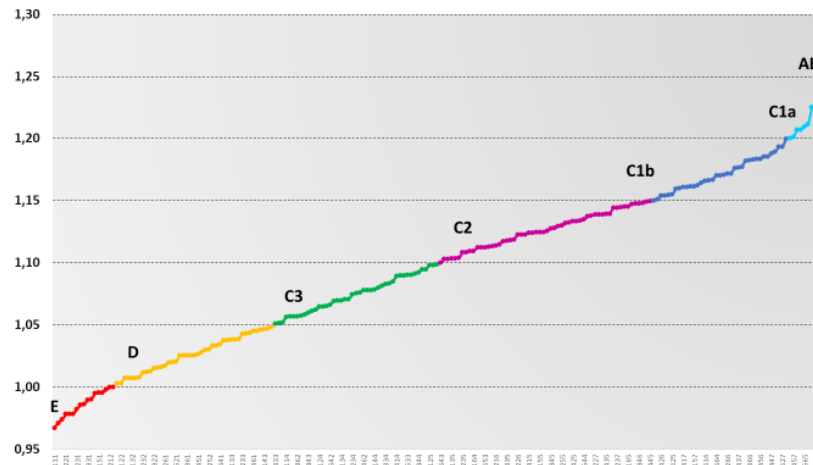


TABLA DE COMBINACIONES ENTRE INGRESO, EDUCACIÓN Y OCUPACIÓN, CON SUS PUNTAJES RELATIVOS EN EL ÍNDICE DE BIENESTAR Y EL GSE QUE LES CORRESPONDE

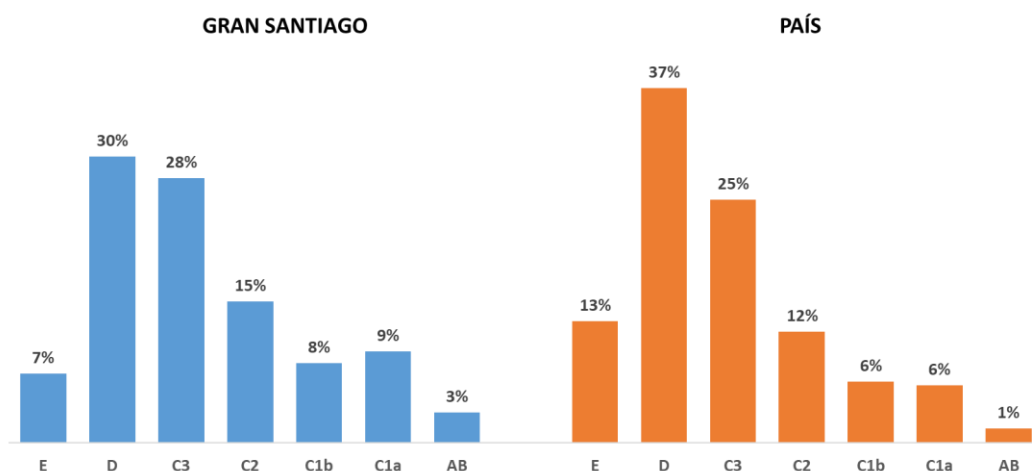
| Índice de bienestar reescalado (línea de pobreza = 1) | Tramos de ingreso per cápita equivalente | | | | | | |
|--|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Combinaciones de Educación y Ocupación del PSH | YPCE1 | YPCE2 | YPCE3 | YPCE4 | YPCE5 | YPCE6 | YPCE7 |
| 11 | 0,967 | 0,996 | 1,026 | 1,056 | 1,090 | 1,109 | 1,125 |
| 21 | 0,971 | 1,000 | 1,030 | 1,061 | 1,095 | 1,114 | 1,130 |
| 12 | 0,974 | 1,003 | 1,033 | 1,065 | 1,098 | 1,118 | 1,134 |
| 22 | 0,978 | 1,007 | 1,038 | 1,069 | 1,103 | 1,123 | 1,139 |
| 31 | 0,978 | 1,007 | 1,038 | 1,069 | 1,103 | 1,123 | 1,139 |
| 13 | 0,978 | 1,007 | 1,038 | 1,070 | 1,103 | 1,123 | 1,139 |
| 23 | 0,982 | 1,012 | 1,043 | 1,074 | 1,108 | 1,128 | 1,144 |
| 32 | 0,986 | 1,015 | 1,046 | 1,078 | 1,112 | 1,132 | 1,148 |
| 14 | 0,986 | 1,016 | 1,047 | 1,079 | 1,113 | 1,133 | 1,149 |
| 33 | 0,990 | 1,020 | 1,051 | 1,083 | 1,118 | 1,137 | 1,154 |
| 24 | 0,990 | 1,020 | 1,051 | 1,084 | 1,118 | 1,138 | 1,155 |
| 41 | 0,995 | 1,025 | 1,057 | 1,089 | 1,124 | 1,144 | 1,161 |
| 15 | 0,996 | 1,026 | 1,057 | 1,090 | 1,125 | 1,145 | 1,161 |
| 34 | 0,998 | 1,028 | 1,060 | 1,092 | 1,127 | 1,148 | 1,164 |
| 25 | 1,000 | 1,030 | 1,062 | 1,095 | 1,130 | 1,150 | 1,167 |
| 42 | 1,003 | 1,033 | 1,065 | 1,098 | 1,134 | 1,154 | 1,171 |
| 43 | 1,008 | 1,038 | 1,070 | 1,104 | 1,139 | 1,160 | 1,177 |
| 35 | 1,008 | 1,039 | 1,071 | 1,104 | 1,140 | 1,160 | 1,177 |
| 51 | 1,012 | 1,043 | 1,076 | 1,109 | 1,145 | 1,166 | 1,183 |
| 16 | 1,013 | 1,044 | 1,076 | 1,110 | 1,145 | 1,166 | 1,183 |
| 44 | 1,016 | 1,047 | 1,080 | 1,114 | 1,150 | 1,170 | 1,188 |
| 26 | 1,017 | 1,048 | 1,081 | 1,115 | 1,151 | 1,172 | 1,189 |
| 52 | 1,020 | 1,052 | 1,085 | 1,119 | 1,155 | 1,176 | 1,193 |
| 53 | 1,025 | 1,057 | 1,090 | 1,124 | 1,161 | 1,182 | 1,200 |
| 36 | 1,026 | 1,057 | 1,090 | 1,125 | 1,161 | 1,182 | 1,200 |
| 45 | 1,027 | 1,058 | 1,091 | 1,126 | 1,162 | 1,184 | 1,201 |
| 54 | 1,034 | 1,066 | 1,100 | 1,135 | 1,172 | 1,193 | 1,211 |
| 46 | 1,045 | 1,078 | 1,112 | 1,147 | 1,185 | 1,207 | 1,225 |
| 55 | 1,045 | 1,078 | 1,112 | 1,147 | 1,185 | 1,207 | 1,225 |
| 56 | 1,065 | 1,099 | 1,134 | 1,170 | 1,210 | 1,232 | 1,251 |

TABLA DE COMBINACIONES ESPECÍFICAS DE EDUCACIÓN, OCUPACIÓN Y TRAMOS DE INGRESO PER CÁPITA EQUIVALENTE, CON SU GSE CORRESPONDIENTE

| | | Tramos de ingreso autónomo per cápita equivalente (M\$) | | | | | | |
|---|---|---|-----------|-----------|-----------|------------|-------------|--------|
| | | YPCE1 | YPCE2 | YPCE3 | YPCE4 | YPCE5 | YPCE6 | YPCE7 |
| | | < 120 | 120 - 207 | 208 - 361 | 362 - 630 | 631 - 1099 | 1100 - 1916 | > 1956 |
| EDUCACIÓN DEL PSH | OCUPACIÓN DEL PSH | | | | | | | |
| Sin estudios; básica incompleta | Trabajadores no calificados | E | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 |
| Básica completa | | E | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 |
| Sin estudios; básica incompleta | Oficiales, Operarios y Artesanos | E | D | D | C3 | C3 | C2 | C2 |
| Básica completa | | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Media completa o incompleta | Trabajadores no calificados | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Sin estudios; básica incompleta | Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores; vendedores, trabajadores de servicios; S/I | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Básica completa | | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Media completa o incompleta | Oficiales, Operarios y Artesanos | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Sin estudios; básica incompleta | Empleados de Oficina | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Media incompleta; media completa | Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores; vendedores, trabajadores de servicios; S/I | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Básica completa | Empleados de Oficina | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta | Trabajadores no calificados | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Sin estudios; básica incompleta | Técnicos y profesionales de nivel medio | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Media completa o incompleta | Empleados de Oficina | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Básica completa | Técnicos y Profesionales de Nivel Medio | E | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta | Oficiales, Operarios y Artesanos | D | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta | Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Media completa o incompleta | Técnicos y Profesionales de Nivel Medio | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Universitaria completa o más | Trabajadores no calificados | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Sin estudios; básica incompleta | Directivos y Profesionales de Nivel Alto | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta | Empleados de Oficina | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Básica completa | Directivos y Profesionales de Nivel Alto | D | D | C3 | C2 | C1b | C1b | C1b |
| Universitaria completa o más | Oficiales, Operarios y Artesanos | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b | C1b |
| Universitaria completa o más | Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores Vendedores, trabajadores de servicios / Sin información | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b | C1b |
| Media completa o incompleta | Directivos y Profesionales de Nivel Alto | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b | C1a |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta | Técnicos y Profesionales de Nivel Medio | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b | C1a |
| Universitaria completa o más | Empleados de Oficina | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b | C1a |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta | Directivos y Profesionales de Nivel Alto | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1a | C1a |
| Universitaria completa o más | Técnicos y Profesionales de Nivel Medio | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1a | C1a |
| Universitaria completa o más | Directivos y Profesionales de Nivel Alto | C3 | C3 | C2 | C1b | C1a | C1a | AB |

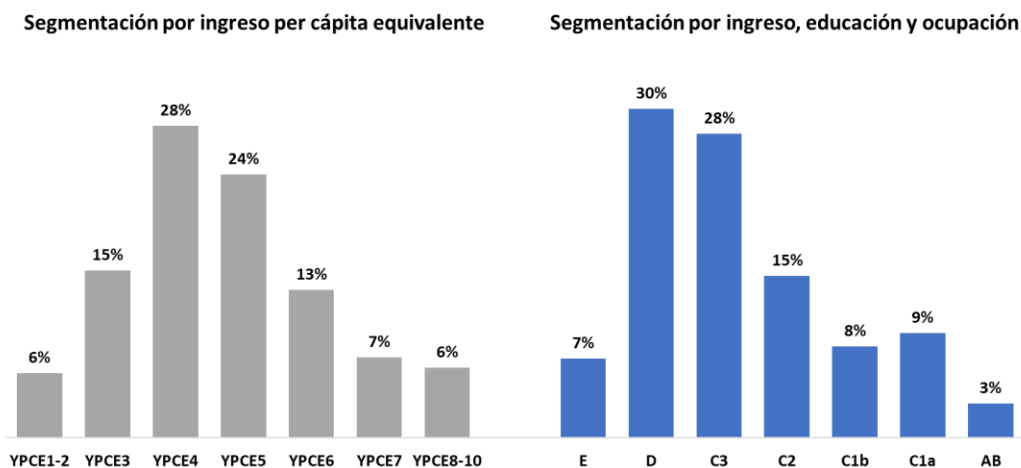
Aplicando este procedimiento, se logra clasificar el 96,6% de los hogares de la encuesta CASEN 2015. El resto corresponde a casos en que hay valores perdidos para las variables de ocupación y educación del principal sostenedor del hogar. Cabe señalar que las personas que no trabajan son consideradas como una categoría más de ocupación con su estimación de nivel de bienestar, dependiendo de cómo se combina con la educación y el ingreso.

Distribución socioeconómica de los hogares del Gran Santiago y total país, según segmentación por ingreso, educación y ocupación
(Encuesta CASEN 2015)



La distribución socioeconómica que se obtiene con estos criterios de corte es más conservadora que la basada sólo en el ingreso per cápita equivalente. Mientras el grupo C3 permanece del mismo tamaño, el D se duplica y se reducen las proporciones de ABC1 y C2. Se observa también una tendencia al abultamiento de los grupos más acomodados en la distribución del GSE en el Gran Santiago.

Distribución de los hogares del Gran Santiago, según métodos de segmentación
(Encuesta CASEN 2015)

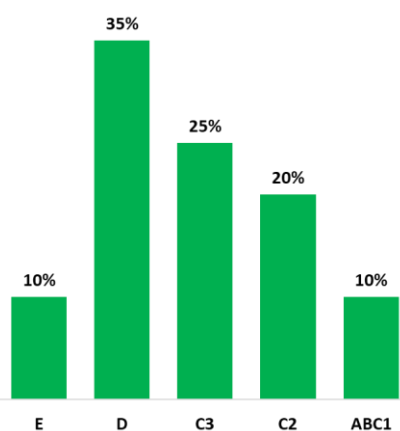


Si comparamos la nueva distribución con la establecida en los años ochenta para el Gran Santiago, tenemos las siguientes variaciones, que son consistentes con la reducción de la pobreza y la expansión del poder adquisitivo de los hogares de clase media con mayores ingresos:

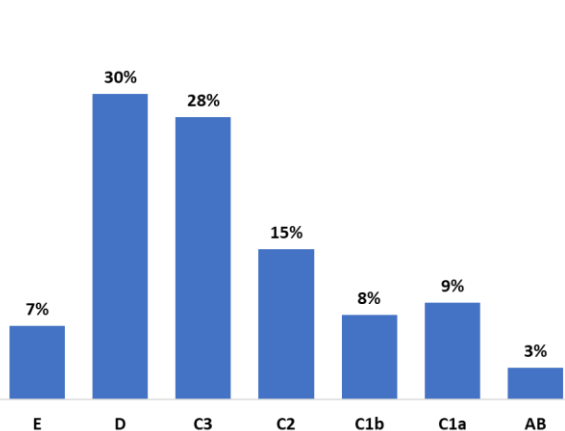
- el grupo E baja de 10% a 7%;
- el grupo D baja de 35% a 30%;
- el grupo C3 sube de 25% a 28%;
- el grupo C2 baja de 20% a 15%;
- el grupo ABC1 sube de 10% a 21%.

Distribución socioeconómica de los hogares del Gran Santiago, según segmentación tradicional y nueva

Segmentación tradicional con proporciones fijas

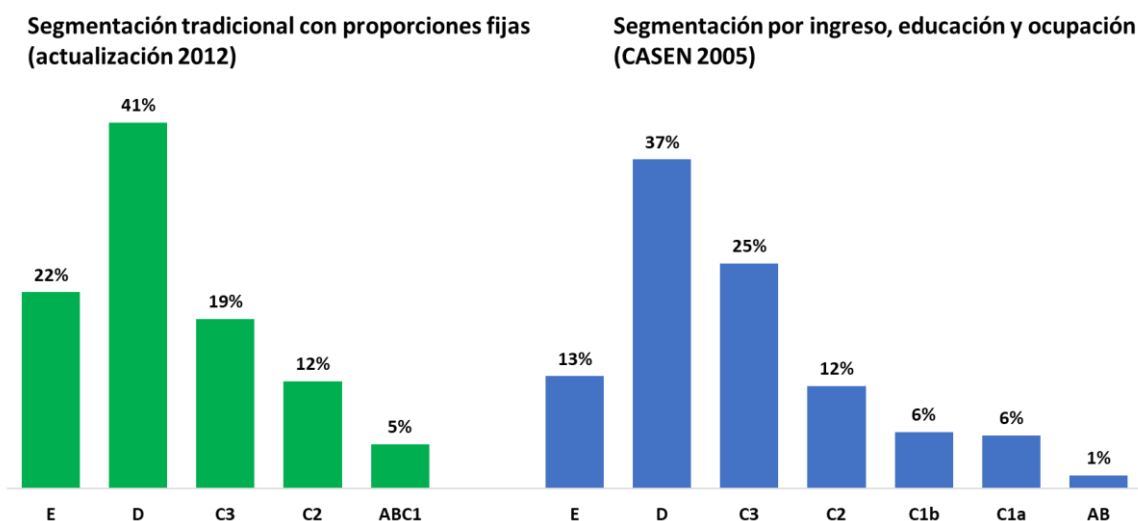


Segmentación por ingreso, educación y ocupación



Después del Censo 2002, los puntos de corte en el índice socioeconómico que correspondían en el Gran Santiago a la distribución de GSE definida en los años ochenta, se aplicaban al resto del país para obtener la distribución nacional. Por esta razón, mientras la distribución se mantenía siempre invariante para el Gran Santiago, cambiaba para el resto del país y en el nivel nacional, debido a la creciente disparidad entre la capital y la mayoría de las regiones. Esto era un inconveniente, ya que la distribución socioeconómica nacional aparecía cambiante, pero sin que esto reflejara realmente los cambios en el estándar de vida de la población, sino únicamente la diferencia entre un punto de referencia fijo (Gran Santiago) y otro móvil (regiones), prestándose a una mala interpretación cuando estos datos se publicaban. Presentamos aquí, a modo de ilustración, la comparación entre las distribuciones nacionales con el método nuevo y la con el método tradicional según la actualización 2012.

Distribución socioeconómica de los hogares de Chile, según método de segmentación



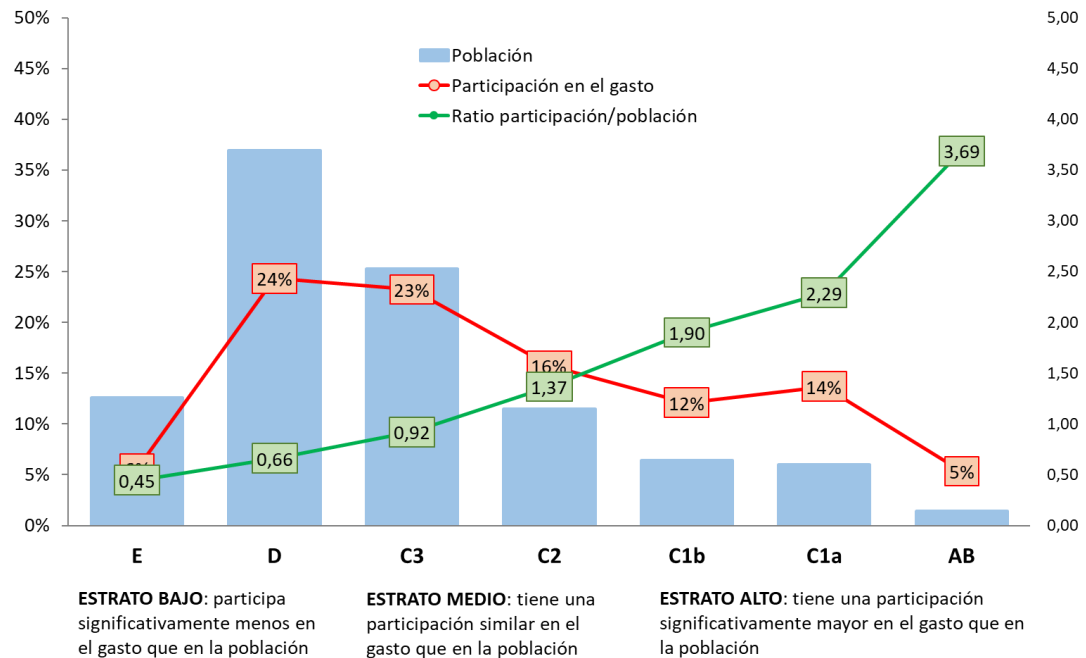
Para homologar los grupos socioeconómicos a los del modelo tradicional, se examinaron en términos de variables de acceso a bienes y servicios. La principal novedad, en este sentido, es la aparición de un nuevo grupo socioeconómico que hemos llamado C1b y que corresponde a una clase media emergente, con características más similares al C1a o clase media acomodada, que al C2 o clase media típica, en términos de las comunas donde reside y en el acceso a bienes y servicios.

Es importante destacar que los grupos de más altos ingresos no están bien representados en la encuesta CASEN ni en la EPF, por lo que la denominación del grupo A es más bien residual. Sin embargo, cuando se dispone de información detallada de grupos de altos ingresos, puede aplicarse el mismo criterio de segmentación que usamos para definir los tramos de ingreso per cápita equivalente, generando varios grupos por encima del C1a, en la medida en que la muestra lo permita. Pero este no es el caso de la mayoría de los estudios de mercado.

Cuando se analiza la participación de los distintos GSE en el gasto total (según la EPF), se ven tres grandes situaciones que permiten definir estratos mayores:

- El estrato alto (ABC1), cuya participación en el gasto es mucho mayor que su tamaño poblacional relativo (el doble o más).
- El estrato medio (C2C3), cuya participación en el gasto es similar a su tamaño poblacional relativo.
- El estrato bajo (DE), cuya participación en el gasto es considerablemente menor que su tamaño relativo.

Peso poblacional vs. participación en el gasto de los hogares de Chile por GSE
(Encuestas CASEN 2015 y de Presupuestos Familiares 2011)



Al tener como columna vertebral una segmentación de ingreso basada en un salto proporcional, esta clasificación no recurre a límites rígidos ni a proporciones fijas (percentiles o deciles). Por lo tanto, es sensible a cambios estructurales de la distribución de ingreso, que pueden alterar las proporciones de los distintos segmentos, sus límites y (menos probablemente) su número. En otras palabras, si cambia ostensiblemente el grado de desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares de Chile, la segmentación socioeconómica podría reflejar ese cambio al actualizarse según la encuesta CASEN respectiva y siguiendo los mismos criterios de clasificación.

6. Descripción de los GSE, según las variables más discriminantes

| | Ingreso total promedio del hogar | Recursos del Principal Sostenedor del Hogar | | | | | |
|-----|----------------------------------|--|--|--|-----------------------------|---------------------|--|
| | | Educación | Ocupación | Sistema de salud | Tarjeta de crédito bancaria | Vehículo particular | Teléfono móvil |
| E | M\$324 | La mayoría (54%) no va más allá de la enseñanza básica. | 98% trabaja en oficios sin requisito de educación formal, principalmente trabajadores no calificados. | 95% público (FONASA) | 5% | 14% | 84% tiene celular con prepago y 8% con contrato |
| D | M\$ 562 | La mayoría (54%) llega a la enseñanza media pero no va más allá de ella | 93% trabaja en oficios diversos sin requisito de educación formal, principalmente operadores y vendedores | 90% público (niveles A y B de FONASA) | 10% | 22% | 74% tiene celular con prepago y 17% con contrato |
| C3 | M\$ 899 | La mayoría (53%) completa la enseñanza media y un 27% va más allá, sobre todo al nivel técnico | 70% trabaja en oficios que no requieren educación formal; 30% accede a empleos que sí lo requieren | 76% público (niveles A y B de FONASA) | 24% | 32% | 58% tiene celular con prepago y 37% con contrato |
| C2 | M\$ 1.360 | Mayormente profesionales técnicos (45%) y, en menor medida, universitarios (26%) | 58% trabaja en oficios que requieren educación formal; 47% son técnicos y profesionales | 56 % público (niveles B, C y D de FONASA) Y 32% privado (ISAPRE) | 41% | 44% | 59% tiene celular con contrato y 39% con prepago |
| C1b | M\$1.986 | Mayormente profesionales universitarios (71%) | 81% trabaja en oficios que requieren educación formal, principalmente directivos y profesionales de nivel alto (56%) | 51% privado (ISAPRE) y 39% público (nivel D de FONASA) | 60% | 49% | 72% tiene celular con contrato y 26% con prepago |
| C1a | M\$ 2.739 | Profesionales universitarios (95%), unos pocos con postgrado (13%) | 92% son directivos y profesionales de alto nivel | 76% privado (ISAPRE) y 19% público (nivel D de FONASA) | 77% | 59% | 84% tiene celular con contrato y 16% con prepago |
| AB | M\$ 6.452 | Profesionales universitarios (99%), buena parte de ellos con postgrado (30%) | 100% son directivos y profesionales de alto nivel | 89% privado (ISAPRE) | 92% | 78% | 89% tiene celular con contrato y 10% con prepago |

7. Ventajas del nuevo modelo

Las ventajas que el nuevo modelo de segmentación y clasificación socioeconómica ofrece al rubro de la investigación de mercado y a sus usuarios, son las siguientes:

- Da cuenta de la realidad de Chile no sólo en el nivel nacional, sino también regional y, en algunos casos, comunal.
- Es sensible a los cambios y puede actualizarse a medida que lo hacen las estadísticas públicas.
- Es un estándar aplicable por todas las empresas asociadas a la AIM.
- Es práctica en su aplicación (sólo requiere 4 preguntas).
- Ofrece mayor precisión y potencial de segmentación de nichos específicos.
- Permite usar las estadísticas públicas para describir con mayor detalle los distintos GSE.

.

8. Anexo: Procedimiento de clasificación

Definir el procedimiento de clasificación socioeconómica supone estandarizar las preguntas de manera que reproduzcan una información lo más similar posible a la que encontramos en las estadísticas públicas y, a la vez, sean eficientes en su aplicación, es decir, que sean simples y rápidas en la medida de lo posible.

La Comisión Técnica de GSE acordó las siguientes versiones estándar de las preguntas y sus alternativas de respuesta:

P1. ¿Cuál es el nivel educacional alcanzado (último año aprobado) por el principal sostenedor del hogar?

1. Sin estudios formales.
2. Básica incompleta; primaria o preparatoria incompleta.
3. Básica completa; primaria o preparatoria completa.
4. Media científico humanista o media técnico profesional incompleta; humanidades incompletas.
5. Media científico humanista o media técnico profesional completa; humanidades completas.
6. Instituto técnico (CFT) o instituto profesional incompleto (carreras de 1 a 3 años).
7. Instituto técnico (CFT) o instituto profesional completo (carreras de 1 a 3 años); hasta suboficial de FFAA y Carabineros.
8. Universitaria incompleta (carreras de 4 o más años).
9. Universitaria completa (carreras de 4 o más años); oficial de FFAA y Carabineros.
10. Postgrado (postítulo, master, magíster, doctor).

P2. ¿Cuál de las siguientes ocupaciones corresponde al trabajo del principal sostenedor del hogar? [*Si el principal sostenedor del hogar está cesante o es jubilado, preguntar por la última ocupación remunerada que tuvo. Si el principal sostenedor tiene más de 1 trabajo, debe registrarse el de mayor ingreso.*]

1. Trabajadores no calificados en ventas y servicios, peones agropecuarios, forestales, construcción, etc.
2. Obreros, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios.
3. Trabajadores de los servicios y vendedores de comercio y mercados.
4. Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros.
5. Operadores de instalaciones y máquinas y montadores / conductores de vehículos.
6. Empleados de oficina públicos y privados.
7. Técnicos y profesionales de nivel medio (incluye hasta suboficiales FFAA y Carabineros).
8. Profesionales, científicos e intelectuales.
9. Alto ejecutivo (gerente general o gerente de área o sector) de empresa privadas o públicas. Director o dueño de grandes empresas. Alto directivo del poder ejecutivo, de los cuerpos legislativos y la administración pública (incluye oficiales de FFAA y Carabineros).
10. Otros grupos no identificados (incluye rentistas, incapacitados, etc.)

Ahora, hablando de su hogar:

P3. Incluyéndose usted, ¿cuántas personas viven en su hogar en la actualidad? No considere el servicio doméstico, aunque sea puertas adentro. _____

P4. Por favor, piense en ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿en cuál de estos tramos está el ingreso total mensual de su hogar? [Aplicar tramo según respuesta en P3.]

La presentación de los tramos de ingreso varía según las técnicas de encuesta permitan usar ayuda visual (encuestas presenciales y autoadministradas) o no (encuestas telefónicas).

TRAMOS DE INGRESO PARA ENCUESTAS PRESENCIALES Y AUTOADMINISTRADAS

| | | |
|------------------------------------|-----------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 1 miembro | Menos de 120 mil | 1 |
| | 120 mil – 207 mil | 2 |
| | 208 mil – 361 mil | 3 |
| | 362 mil – 630 mil | 4 |
| | 631 mil – 1.099.000 | 5 |
| | 1.100.000 – 1.916.000 | 6 |
| | Más de 1.916.000 | 7 |
| | NS/NR (NO LEER) | 99 |

| | | |
|-------------------------------------|-----------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 4 miembros | Menos de 314 mil | 1 |
| | 314 mil – 546 mil | 2 |
| | 547 mil – 953 mil | 3 |
| | 954 mil – 1.662.000 | 4 |
| | 1.663.000 – 2.899.000 | 5 |
| | 2.900.000 – 5.057.000 | 6 |
| | Más de 5.057.000 | 7 |
| | NS/NR (NO LEER) | 99 |

| | | |
|-------------------------------------|-----------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 2 miembros | Menos de 194 mil | 1 |
| | 194 mil – 336 mil | 2 |
| | 337 mil – 586 mil | 3 |
| | 587 mil – 1.023.000 | 4 |
| | 1.024.000 – 1.785.000 | 5 |
| | 1.786.000 – 3.113.000 | 6 |
| | Más de 3.113.000 | 7 |
| | NS/NR (NO LEER) | 99 |

| | | |
|-------------------------------------|-----------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 5 miembros | Menos de 367 mil | 1 |
| | 367 mil – 638 mil | 2 |
| | 639 mil – 1.114.000 | 3 |
| | 1.115.000 – 1.943.000 | 4 |
| | 1.944.000 – 3.389.000 | 5 |
| | 3.390.000 – 5.912.000 | 6 |
| | Más de 5.912.000 | 7 |
| | NS/NR (NO LEER) | 99 |

| | | |
|-------------------------------------|-----------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 3 miembros | Menos de 257 mil | 1 |
| | 257 mil – 446 mil | 2 |
| | 447 mil – 779 mil | 3 |
| | 780 mil – 1.359.000 | 4 |
| | 1.360.000 – 2.370.000 | 5 |
| | 2.371.000 – 4.135.000 | 6 |
| | Más de 4.135.000 | 7 |
| | NS/NR (NO LEER) | 99 |

| | | |
|-------------------------------------|-----------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 6 miembros | Menos de 417 mil | 1 |
| | 417 mil – 725 mil | 2 |
| | 726 mil – 1.265.000 | 3 |
| | 1.266.000 – 2.207.000 | 4 |
| | 2.208.000 – 3.850.000 | 5 |
| | 3.851.000 – 6.717.000 | 6 |
| | Más de 6.717.000 | 7 |
| | NS/NR (NO LEER) | 99 |

| | | |
|----------------------------------|-----------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 7 ó más | Menos de 464 mil | 1 |
| | 464 mil – 808 mil | 2 |
| | 809 mil – 1.409.000 | 3 |
| | 1.410.000 – 2.459.000 | 4 |
| | 2.460.000 – 4.289.000 | 5 |
| | 4.290.000 – 7.482.000 | 6 |
| | Más de 7.482.000 | 7 |
| | NS/NR (NO LEER) | 99 |

TRAMOS DE INGRESO PARA ENCUESTAS TELEFÓNICAS

☐ 1 miembro

| | | | | | |
|------------------|------------------|--------------------|--------------------|---|---|
| Menos de 362.000 | Menos de 208.000 | Menos de 120.000 | | 1 | |
| | | 120.000 o más | | 2 | |
| | 208.000 o más | | | 3 | |
| 362.000 o más | Menos de 631.000 | | | 4 | |
| | 631.000 o más | Menos de 1.100.000 | | 5 | |
| | | 1.100.000 o más | Menos de 1.916.000 | | 6 |
| | | | 1.916.000 o más | | 7 |

☐ 2 miembros

| | | | | | |
|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---|---|
| Menos de 587.000 | Menos de 337.000 | Menos de 194.000 | | 1 | |
| | | 194.000 o más | | 2 | |
| | 337.000 o más | | | 3 | |
| | Menos de 1.024.000 | | | 4 | |
| 587.000 o más | 1.024.000 o más | Menos de 1.786.000 | | 5 | |
| | | 1.786.000 o más | Menos de 3.113.000 | | 6 |
| | | | 3.113.000 o más | | 7 |

☐ 3 miembros

| | | | | | |
|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---|---|
| | | | | | |
| Menos de 780.000 | Menos de 447.000 | Menos de 257.000 | | 1 | |
| | | 257.000 o más | | 2 | |
| | 447.000 o más | | | 3 | |
| 780.000 o más | Menos de 1.360.000 | | | 4 | |
| | 1.360.000 o más | Menos de 2.371.000 | | 5 | |
| | | 2.371.000 o más | Menos de 4.135.000 | | 6 |
| | | | 4.135.000 o más | | 7 |

☐ 4 miembros

| | | | | |
|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---|
| Menos de 954.000 | Menos de 547.000 | Menos de 314.000 | | 1 |
| | | 314.000 o más | | 2 |
| | 547.000 o más | | | 3 |
| 954.000 o más | Menos de 1.663.000 | | | 4 |
| | 1.663.000 o más | Menos de 2.900.000 | | 5 |
| | | 2.900.000 o más | Menos de 5.057.000 | 6 |
| | | | 5.057.000 o más | 7 |

☐ 5 miembros

| | | | | | |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---|---|
| Menos de 1.115.000 | Menos de 639.000 | Menos de 367.000 | | 1 | |
| | | 367.000 o más | | 2 | |
| | 639.000 o más | | | 3 | |
| 1.115.000 o más | Menos de 1.944.000 | | | 4 | |
| | 1.944.000 o más | Menos de 3.390.000 | | 5 | |
| | | 3.390.000 o más | Menos de 5.912.000 | | 6 |
| | | | 5.912.000 o más | | 7 |

☐ 6 miembros

| | | | | |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---|
| Menos de 1.266.000 | Menos de 726.000 | Menos de 417.000 | | 1 |
| | | 417.000 o más | | 2 |
| | 726.000 o más | | | 3 |
| 1.266.000 o más | Menos de 2.208.000 | | | 4 |
| | 2.208.000 o más | Menos de 3.851.000 | | 5 |
| | | 3.851.000 o más | Menos de 6.717.000 | 6 |
| | | | 6.717.000 o más | 7 |

☐ 7 o más miembros

| | | | | |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---|
| Menos de 1.410.000 | Menos de 809.000 | Menos de 464.000 | | 1 |
| | | 464.000 o más | | 2 |
| | 809.000 o más | | | 3 |
| 1.410.000 o más | Menos de 2.460.000 | | | 4 |
| | 2.460.000 o más | Menos de 4.290.000 | | 5 |
| | | 4.290.000 o más | Menos de 7.482.000 | 6 |
| | | | 7.482.000 o más | 7 |

RESUMEN DE INSTRUCCIONES SEGÚN TÉCNICA DE RECOLECCIÓN

| TÉCNICAS | P1. NIVEL EDUCACIONAL DEL PSH | P2. OCUPACIÓN DEL PSH | P3. NÚMERO DE MIEMBROS DEL HOGAR | P4. INGRESO TOTAL DEL HOGAR |
|-------------------|--|--|---|--|
| PRESENCIAL | Pasar tarjeta educación y leer alternativas | Pasar tarjeta ocupación con 10 opciones de respuesta (clasificación a 1 dígito) y leer alternativas | Se lee incluyendo el “no considerar al servicio doméstico” | Filtrando por respuesta a p3 (número miembros del hogar), pasar tarjeta correspondiente de tramos y solicitar que se clasifique |
| ON LINE | Presentar 10 opciones en pantalla | Presentar en pantalla opciones con clasificaciones a 1 y 2 dígitos, y solicitar seleccionar a 2 dígitos | Se presenta incluyendo el “no considerar al servicio doméstico” | Filtrar por respuesta a p3 (número miembros del hogar) y presentar tabla de tramos solicitando que se clasifique |
| TELEFÓNICO | Preguntar abierto. Cuando responde: encuestador clasifica en nivel y solicita ratificación de encuestado | Preguntar abierto espontáneo. Cuando se responde, encuestador clasifica a 1 dígito y solicita ratificación de encuestado | Se lee incluyendo el “no considerar al servicio doméstico” | Filtrar por respuesta a p3 (número miembros del hogar), mencionar escaladamente los tramos, preguntando si es mayor o menor, y mencionar a continuación el tramo inferior o superior respectivo, hasta que el encuestado se clasifique en un código. |

CLASIFICACIÓN SEGÚN LOS CÓDIGOS REGISTRADOS EN P1, P2 y P4

| EDUCACIÓN DEL PSH | OCUPACIÓN DEL PSH | Tramos de ingreso autónomo per cápita equivalente (M\$) | | | | | | |
|---|--|---|----|----|-----|-----|-----|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Sin estudios; básica incompleta (1, 2) | Trabajadores no calificados (1) | E | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 |
| Básica completa (3) | | E | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 |
| Sin estudios; básica incompleta (1,2) | Oficiales, Operarios y Artesanos (2) | E | D | D | C3 | C3 | C2 | C2 |
| Básica completa (3) | | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Media completa o incompleta (4, 5) | Trabajadores no calificados (1) | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Sin estudios; básica incompleta (1,2) | Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores; vendedores, trabajadores de servicios; otros (3, 4, 5, 10) | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Básica completa (3) | | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Media completa o incompleta (4, 5) | Oficiales, Operarios y Artesanos (2) | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Sin estudios; básica incompleta (1, 2) | Empleados de Oficina (6) | E | D | D | C3 | C2 | C2 | C2 |
| Media completa o incompleta (4, 5) | Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores; vendedores, trabajadores de servicios; otros (3, 4, 5, 10) | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Básica completa (3) | Empleados de Oficina (6) | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta (6, 7, 8) | Trabajadores no calificados (1) | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Sin estudios; básica incompleta (1,2) | Técnicos y profesionales de nivel medio (7) | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Media completa o incompleta (4, 5) | Empleados de Oficina (6) | E | D | C3 | C3 | C2 | C2 | C1b |
| Básica completa (3) | Técnicos y Profesionales de Nivel Medio (7) | E | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta (6, 7, 8) | Oficiales, Operarios y Artesanos (2) | D | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta (6, 7, 8) | Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores; vendedores, trabajadores de servicios; otros (3, 4, 5, 10) | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Media completa o incompleta (4, 5) | Técnicos y Profesionales de Nivel Medio (7) | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Universitaria completa o más (9, 10) | Trabajadores no calificados (1) | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Sin estudios; básica incompleta (1, 2) | Directivos y Profesionales de Nivel Alto (8, 9) | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta (6, 7, 8) | Empleados de Oficina (6) | D | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b |
| Básica completa (3) | Directivos y Profesionales de Nivel Alto (8, 9) | D | D | C3 | C2 | C1b | C1b | C1b |
| Universitaria completa o más (9, 10) | Oficiales, Operarios y Artesanos (2) | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b | C1b |
| Universitaria completa o más (9, 10) | Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores; vendedores, trabajadores de servicios; otros (3, 4, 5, 10) | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b | C1b |
| Media completa o incompleta (4, 5) | Directivos y Profesionales de Nivel Alto (8, 9) | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b | C1a |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta (6, 7, 8) | Técnicos y Profesionales de Nivel Medio (7) | D | C3 | C3 | C2 | C1b | C1b | C1a |
| Universitaria completa o más (9,10) | Empleados de Oficina (6) | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1b | C1a |
| Técnica completa o incompleta; universitaria incompleta (6, 7, 8) | Directivos y Profesionales de Nivel Alto (8, 9) | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1a | C1a |
| Universitaria completa o más (9, 10) | Técnicos y Profesionales de Nivel Medio (7) | D | C3 | C2 | C2 | C1b | C1a | C1a |
| Universitaria completa o más (9, 10) | Directivos y Profesionales de Nivel Alto (8, 9) | C3 | C3 | C2 | C1b | C1a | C1a | AB |

9. Bibliografía

- AIM Chile. (2008). *Grupos Socioeconómicos 2008*. Santiago, Chile.
- AIM Chile. (2012). *Actualización Grupos Socioeconómicos 2012*. Santiago, Chile.
- AIMC. (2015). Nuevo sistema de clasificación socioeconómica en el EGM. Febrero 2015. Retrieved from <http://www.aimc.es/-Clasificacion-Socioeconomica-.html>
- Buhmann, B., Rainwater, L., Schmaus, G., & Smeeding, T. M. (1988). Equivalence Scales, Well-Being, Inequality, and Poverty: Sensitivity Estimates across Ten Countries Using the Luxembourg Income Study (LIS) Database. *Review of Income and Wealth*, 34(2), 115–142. doi:10.1111/j.1475-4991.1988.tb00564.x
- CEPAL. (2001). *Escalas de Equivalencia: Reseña de Conceptos y Métodos*. Santiago, Chile. Retrieved from <http://www.cepal.org/deype/mecovi/docs/TALLER4/22.pdf>
- Comisión para la Medición de la Pobreza. (2014). Informe Final. Santiago, Chile. Retrieved from http://www.cl.undp.org/content/dam/chile/docs/pobreza/undp_cl_pobreza_comision_pobreza_2014.pdf
- González, P. (2013). *Metodología de clasificación de niveles socioeconómicos*. Santiago, Chile: AIM Chile.
- Hardy, C. (2014). *Estratificación social en América Latina: retos de cohesión social*. Santiago, Chile: LOM Ediciones.
- Larrañaga, O., & Rodríguez, M. E. (2014). Desigualdad de ingresos y pobreza en Chile, 1990 a 2013 (Documento de Trabajo), Santiago: PNUD.
- López-Calva, L. F., & Ortiz-Juarez, E. (2013). A vulnerability approach to the definition of the middle class. *The Journal of Economic Inequality*, 12(1), 23–47. doi:10.1007/s10888-012-9240-5
- Ministerio de Desarrollo Social. (2015). Nueva Metodología de Medición de la Pobreza por Ingresos y Multidimensional. Santiago, Chile: Ministerio de Desarrollo Social. Retrieved from http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/documentos/Nueva_Metodologia_de_Medicion_de_Pobreza.pdf
- Rasse, A., Salcedo, R., & Pardo, J. (2009). Transformaciones económicas y socioculturales: ¿cómo segmentar a los chilenos hoy? En A. Joignant & P. Güell (Eds.), *El Arte de Clasificar a los Chilenos: Enfoques sobre los modelos de Estratificación en Chile* (pp. 17–36). Santiago, Chile: Ediciones Universidad Diego Portales. Retrieved from www.expansiva.cl/media/publicaciones/libros/pdf/10.pdf
- Torche, F., & Wormald, G. (2004). Estratificación y Movilidad Social en Chile: Entre la Adscripción y el Logro. Serie Políticas Sociales de la CEPAL.