

NUEVAS DISTINCIONES SOCIALES ¿NUEVAS DESIGUALDADES?¹

1. INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como objetivo dar una nueva mirada a los estudios de estratificación social, mediante una nueva distinción de desigualdad social, definiendo una distinción global y otra local. Se utilizan estas definiciones, pues además de las variables tradicionalmente utilizadas en estratificación social, existen otros factores para distinguir a las personas en grupos sociales. En esta investigación profundizaremos el concepto de “nivel de información” que tiene una persona, el cuál está sujeto a la calidad, la rapidez, el tipo de información y qué valor le genera en la interacción con su entorno. Desde esta mirada, pretendemos demostrar que los sujetos se pueden distinguir a través de nuevos factores no analizados bajo el enfoque clásico de los estudios de estratificación social.

Se aplica un análisis de correspondencias múltiples a los datos de la encuesta. Mediante conglomerados jerárquicos se agrupan los perfiles de las observaciones. Con esta agrupación de perfiles, reconocemos patrones en los datos que nos permiten demostrar la existencia de la distinción global y local en Chile, además de conocer quienes pertenecen a estas distinciones, y qué aspectos fundamentales los caracterizan. Finalmente, demostramos que la caracterización del nivel de información genera diversas opiniones y percepciones de la contingencia del país. Como conclusión, encontramos que el nivel de información es parte del capital cultural y es un factor importante en la generación de desigualdad social.

Estudios recientes de estratificación social (Gayo-Cal et al. 2006, Le Roux et al. 2007); Savage 2005), consideran que, además de las variables objetivas tradicionales como: ingreso, nivel educacional y ocupación, existen otros parámetros para poder distinguir clases sociales. A estos parámetros se les denominan variables subjetivas, ya que tienen relación con la identidad y cultura. Esta perspectiva amplía el campo del conocimiento, ya que, dentro de estos estudios, además de posicionar externamente a un sujeto en la escala social, también se considera con su percepción de identidad de clase.

¹ Denisse Sepúlveda Sánchez. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales. decouplay@gmail.com

Desde este punto de vista, nuestra investigación tiene como objetivo complementar esta nueva mirada a los estudios de estratificación social chilenos, mediante una nueva distinción de desigualdad social, que tiene relación con el acceso a medios de comunicación, y el nivel de información que poseen los sujetos. Para estos objetivos, definiremos el “*nivel de información*” como un elemento que “causa efecto en la interacción social de asociación/disociación” entre sujetos (Bauman 1999 pp. 24), además de ser “un factor técnico que propicia la movilidad” (Bauman 1999 pp. 23). Entonces, el “*nivel de información*” para nuestros propósitos está sujeto a: calidad, frecuencia, tipo de información y qué valor genera en la interacción con el entorno del sujeto. Por otro lado, el “*acceso a la información*” tiene relación con el acceso o no de un sujeto al nivel de información. Desde esta mirada, pretendemos demostrar que los sujetos se pueden distinguir a través de nuevos factores no analizados bajo el enfoque clásico de los estudios de estratificación social.

Para distinguir el nivel de información entre los sujetos, planteamos dos vías posibles: una “global” y otra “local”. Estos conceptos los definiremos más adelante. Utilizamos esta distinción, pues se quiere innovar en las distinciones tradicionales de clase social (alta, media, baja), considerando que existen otros factores para distinguir a las personas en grupos sociales, como por ejemplo el nivel informacional.

Para caracterizar el “*nivel de información*” y el “*acceso de información*” se utilizan los datos provenientes de la Tercera Encuesta Nacional de Opinión Pública de la Universidad Diego Portales (2007). A esta base de datos, se aplica una técnica estadística multivariante. En una primera etapa se aplica análisis de correspondencias múltiples (ACM) a los datos de la encuesta, en el cual se manifiestan los perfiles de cada observación en un espacio factorial de baja dimensionalidad. Simultáneamente, a través de conglomerados jerárquicos (CJ) se agrupan los perfiles de las observaciones, minimizando la distancia entre intraconglomerados, y maximizando la distancia inteconglomerados. Con la agrupación de perfiles mediante CJ, reconocemos patrones en los datos que nos permiten demostrar la existencia de la distinción global y local en Chile, además de conocer quienes pertenecen a estas distinciones, y qué aspectos fundamentales los caracterizan.

Desde esta perspectiva, pretendemos demostrar que la caracterización del “*nivel de información*” y el “*acceso a la información*” genera diversas opiniones y percepciones de la contingencia del país. Estos resultados se complementan con variables suplementarias, las

cuales nos acercan a una referencia más general y dinámica de los sujetos analizados, pues se busca encontrar diferentes perfiles que corresponden a los parámetros de las variables suplementarias. Entre estas variables se encuentran: género, edad, nivel socioeconómico, educación, territorio. De esta manera, integramos las variables objetivas tradicionales de los estudios de estratificación social, en complemento a las variables de índole subjetiva, que es nuestro propósito investigativo.

2. EL NIVEL Y ACCESO DE INFORMACIÓN ¿UNA NUEVA FORMA DE INTEGRACIÓN SOCIAL O UNA CONTRIBUCIÓN A LA DESIGUALDAD?

Actualmente el reparto y el acceso a la información ha sido un tema de las políticas públicas de casi todos los países del mundo, ya que las tecnologías y la información, deben ser integradas a los procesos educativos de cada país. La educación, en las sociedades modernas es uno de los mayores generadores de movilidad social, por ende es un elemento que impulsa tanto el desarrollo individual como el desarrollo a nivel de país. Sin embargo, estas políticas no se integran en todos los países, ni de la misma forma, ni a todas las personas, generando diferencias en cuanto al capital cultural entre países y entre los sujetos.

Existen investigaciones que dan cuenta de la diferenciación de clase en base al capital cultural. Un estudio que es pertinente mencionar es el realizado por Modesto Gayo y Berta Teitelboim, denominado “Estilos de vida: un análisis comparado entre los casos de Chile y el Reino Unido” (2008). Esta investigación utiliza los conceptos de Pierre Bourdieu (campos sociales, capitales sociales). Los autores postulan que existe una relación entre las clases sociales y los estilos de vida de las personas, basando su estudio en el capital cultural de los sujetos de ambos países a través de encuestas. En el Reino Unido, utilizaron el CCSE Survey del año 2003 y para Chile utilizaron las encuestas realizadas por el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes (CNCA) en colaboración con el Instituto Nacional de Estadística (INE), en el año 2004 para Santiago y el año 2005 para el resto del país.

Otro autor que plantea este tema es Ulrich Beck. En su teoría, explica cómo se distribuye el reparto y acceso de la información entre países y entre las personas, además de cómo ésta es usada en beneficio de las elites en las sociedades industriales, para fortalecer su posición en la escala social y aprovechar al máximo sus beneficios. Propone que las sociedades industriales reparten el riesgo de igual forma que el reparto de las riquezas, existiendo otra forma de

distinción en estas sociedades, las cuales comparten dos formas de desigualdad; una de insuficiencia y el mal reparto de las riquezas, y otra que tiene que ver con los riesgos producidos de manera científico-técnica (Beck 1998). Es así, que esta nueva realidad en las sociedades industriales, es la que genera la distinción entre los que tienen el poder y tienen acceso a la información y los que no poseen esos privilegios, y a la vez genera distinción entre las sociedades que todavía no alcanzan esta distinción por no ser una sociedad industrializada, o más bien por no alcanzar los niveles económicos, científicos y técnicos que tienen estos países. Por ende, existen sociedades que están en un proceso intermedio, y otras que les falta mucho para alcanzar los niveles de una sociedad industrializada.

3. EL CASO DE CHILE

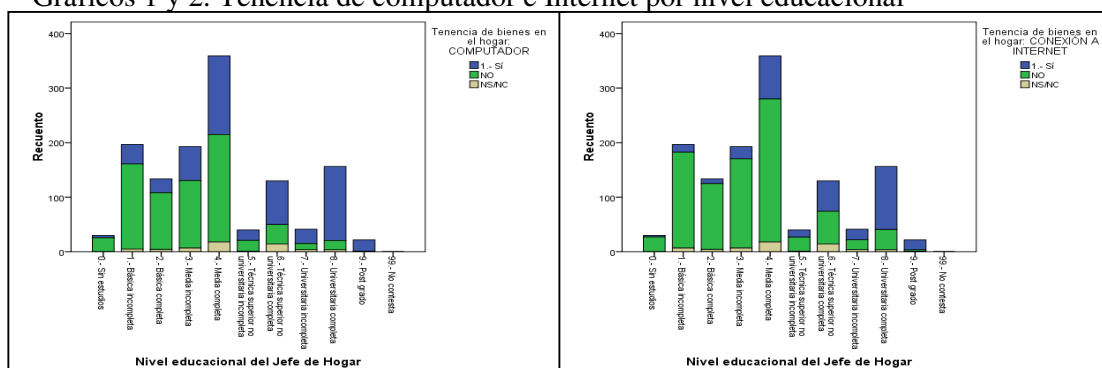
Chile no es aún una sociedad completamente industrial, y todavía le falta mucho para llegar a esos niveles. Entonces, podríamos plantear que nuestro país se ubicaría según esta distinción dentro de las sociedades intermedias, con algunas características de las sociedades industriales y con características de las sociedades que son dependientes. Esto conlleva a una fusión de dos tipos de sociedades en nuestro país, una moderna y otra tradicional (Baño y Faletto 1992) lo que genera contradicciones y desigualdades, cambiando la estructura social en nuestro país. Adicionalmente esto genera heterogeneidad y desarticulación social (Baño y Faletto 1992). Los autores involucran este hecho con la inserción de América Latina a la economía mundial.

Una de estas contradicciones es la implantación de políticas y reformas externas que se integran en Chile, tratando de reproducir el efecto que estas políticas generan en los países industrializados, en términos económicos y culturales. Sin embargo, Chile no tiene el mismo sistema cultural y económico de los países dominantes, lo que significa que la reproducción de los elementos tecnológicos, económicos y políticos, no genera el mismo resultado, lo cual implica un desfase de los sucesos. Chile tiene otra manera de responder frente a diversos mecanismos que se imponen, pues no tiene las mismas bases estructurales de los países desarrollados.

Por ejemplo, la educación chilena es la misma educación de un país industrializado, pero hace 15 años atrás, (Castells 2005). En este sentido concordamos con Castells, pues a pesar de que se ha implementado un alto número de herramientas tecnológicas en Chile, el acceso a ellas todavía sigue causando una brecha muy importante en nuestro país. Castells, afirma que Chile

debe pasar primero por una transición cultural, y después tecnológica, pues así, la distinción entre los distintos niveles de información, sería menos marcada y ayudaría a disminuir las distancias entre las clases. Sin embargo, en nuestro país se esta forjando lo contrario, los alcances tecnológicos y la implementación de estos, es la primera prioridad, y en segundo lugar vendría la transformación cultural que significa el cambio a una era informacional.

Gráficos 1 y 2. Tenencia de computador e Internet por nivel educacional



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007.

Los gráficos 1 y 2, reflejan una asociación positiva entre el nivel educacional del jefe de hogar y acceso a tecnologías, Un aumento en el nivel educacional implica un aumento en el acceso a las tecnologías, en este caso a la posesión de computador e Internet respectivamente. Más adelante demostraremos que la afirmación de Castells es cierta, ya que la posesión de estos medios tecnológicos es uno de los factores fundamentales de diferenciación social. Si la prioridad de las políticas publicas fuera una transición cultural, el acceso a las tecnologías y medios de comunicación no generarían estas diferencias.

El poco acceso a la información contribuye a incrementar la desigualdad entre las personas, y estas desigualdades aportan a la construcción de las clases sociales, ya que las limitaciones nombradas anteriormente generan una brecha entre los distintos grupos, formando una nueva distinción de clases sociales. La aparición de esta nueva modalidad de información favorece a la concentración de poder ya establecidas en los estratos altos, en el cual se da este acceso, por tanto, ellos son los que imponen las nuevas pautas culturales y sociales del país. Entonces al tener el poder, pueden tener mayor facilidad de acceso a otras ventajas, siendo una de ellas la información.

4. LA DISTINCIÓN GLOBAL Y LOCAL

Para hablar de desigualdad desde la perspectiva del nivel y acceso a la información, utilizaremos las definiciones de campos sociales. Entendemos este concepto “como una red o configuración de las relaciones objetivas entre posiciones. Estas posiciones se definen objetivamente de su existencia y en las determinaciones que imponen a sus ocupantes, ya sean agentes o instituciones, por su situación actual y potencial en la estructura de la distribución de las diferentes especies de poder o capital, cuya posesión implica el acceso a las ganancias específicas que están en juego dentro del campo y, de paso, por sus relaciones objetivas, con las demás posiciones (dominación, subordinación, etc.)” (Bourdieu 1995 pp. 64).

Los campos sociales, sirven de referencia para contextualizar la situación en que están insertos los sujetos, es decir, los campos sociales facilitan poder distinguir a los sujetos, de acuerdo a las distinciones global y local. El concepto de distinción global se refiere a la capacidad que tienen las personas de conocer su posición social, dentro y fuera del país, en base a elementos de comparación con otros países, que pueden obtener por los medios de comunicación, viajes, nivel y acceso a la información. A su vez, la distinción local, hace referencia a personas que sólo se posicionan dentro del lugar de residencia, su nivel y acceso a la información es deficiente, tienen limitaciones en cuanto a ingreso, educación etc.

También se consideran otros conceptos de Bourdieu, pertinentes para la investigación, como son los capitales. Esto nos será útil al momento de poder distinguir las posiciones de los sujetos dentro de cada campo (local, global), es decir si un sujeto tiene ciertos niveles de capitales, este sujeto se encontrará en cierto campo social. Los capitales “definen la posición de los actores en el campo y deben desplegar estrategias o invertir en las distintas variedades de capital para posicionarse mejor en el campo” (Barozet 2007). En nuestra investigación damos énfasis al *capital cultural*, el cual se define como “capital informacional para conferir a esta noción una completa generalidad, existente bajo tres formas, es decir, en los estados incorporados, objetivados e institucionalizados” (Barozet 2007).

Este capital es utilizado para dar realce a las comparaciones y distinciones entre sujetos desde el concepto de identidad de clase. Este capital esta dividido en dos subdimensiones claves para nuestro estudio: nivel de información y acceso a la información. Así mismo, consideramos importante este capital, porque Bourdieu le otorga énfasis, ya que se considera

como una implicación en la reproducción de la clase privilegiada. Para él, se trata de una distancia entre “la vida cotidiana”, y algún tipo de tensión entre alta y baja cultura.

5. DATOS

La 3° Encuesta Nacional de Opinión Pública de la Universidad Diego Portales, llevada cabo entre el 28 de septiembre y 18 de octubre de 2007 por la Universidad Diego Portales. Fue creada con el propósito de contribuir a la comprensión de los cambios en las percepciones de los chilenos(as) en diversas áreas donde el país evidencia transformaciones cruciales. El cuestionario está compuesto por un total de 96 preguntas distribuidas en 10 módulos, que entregan información respecto de áreas tales como: economía y bienestar, política, medios de comunicación, educación, trabajo, pensiones, hábitat, valores y creencias y caracterización del encuestado(a).

6. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Con el fin de caracterizar tanto el nivel como el acceso a esta para los encuestados(as) del año 2007, se lleva a cabo un análisis de correspondencias múltiples. Para definir el espacio geométrico de los individuos, se definieron las dimensiones de nivel de la información, dividiéndola en seis subdimensiones, respecto a la calidad, rapidez, tipo y diversos valores que generan la información a las personas. El detalle de las dimensiones, sus indicadores y definiciones técnicas se presentan en la tabla 1. El análisis de datos se lleva a cabo mediante ACM. Esta técnica estadística sirve para representar gráficamente tablas de contingencia, es decir, tablas donde se recogen las frecuencias de aparición de dos o más variables cualitativas en un conjunto de elementos (Peña 2004). Se suele presentar como el equivalente de componentes principales para variables cualitativas.

Tabla 1. Definición de las dimensiones y subdimensiones del nivel y acceso a la información

Dimensiones	Subdimensiones	Indicadores	Descripción
Nivel de información	Calidad de la información	<i>cTVyo</i> (4 categorías) <i>cDIARyo</i> (4 categorías)	Medición de la calidad percibida por los encuestados(as) de los medios que consultan para informarse del acontecer en el país
	Frecuencia de la información	<i>fDIAR</i> (3 categorías) <i>fAMF</i> (3 categorías) <i>finET</i> (3 categorías)	Qué medios consultan los encuestados(as), y con qué frecuencia lo hacen.

	Tipo de información	TV (3 categorías) DIAR (3 categorías)	Qué canales de televisión (TV abierta, TV local/regional o TV cable/satelital), acceden los encuestados(as). Qué diarios (diarios de circulación nacional, diarios regionales/locales o diarios gratis) acceden los encuestados(as).
	Valor que genera la información (influencia de medios)	inflTV (4 categorías) inflDIAR (4 categorías)	Medición de la percepción que tienen los encuestados(as) acerca de la influencia que tienen los medios, elites y finalmente “yo” en las decisiones que toman las autoridades políticas del país.
	Valor que genera la información (influencia de elites)	inflEMPR (4 categorías) infPOLITC (4 categorías)	Valor que genera estar informado y a la vez que poder le otorga a diversos agentes esta información
	Valor que genera la información (influencia propia)	infYO (4 categorías)	
	Acceso a la información	TTV (TV a color) TTVC (TV cable) TPC (Tiene computador) TINET (conexión a Internet)	Posesión (o no) de los medios que facilitan o imposibilitan el acceso a la información a los encuestados(as).
	Variables suplementarias (<i>Descriptores de la muestra</i>)	Género (2 categorías: Hombre o Mujer) Zona (2 categorías: Santiago o regiones) GSE (5 categorías) Educación (10 categorías)	Descriptores que permitirán caracterizar los perfiles de nivel y acceso a la información en base a características sociodemográficas de la muestra.

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007

7. RESULTADOS

La lectura del diagrama de valores propios y de la contribución relativa de las variables principales a la inercia (Tabla 2), indican que una parte importante de la información contenida en los datos se concentra en las 3 primeras variables principales del ACM, que concentran 61,6% de la inercia de los datos analizados. Se lleva a cabo una corrección de valores propios, propuesta por Benzécri (1980) para medir mejor la inercia expresada por cada dimensión en el caso del ACP. La primera variable principal captura la mayor cantidad de variación, indicando que por sí solo es capaz de posicionar una gran proporción de los individuos. La segunda y tercera variable presenta resultados similares. La lectura de las contribuciones de las componentes de nivel y acceso a la información a la variabilidad de cada una de las tres primeras variables principales (Tabla 3) muestra en primer lugar el

porcentaje de variabilidad total de las respuestas imputable a cada una de las 3 primeras variables principales.

Tabla 2. Valores propios y valores propios corregidos

	1° variable principal	2° variable principal	3° variable principal
Valor propio	0,033	0,013	0,010
% relativo	36,400	14,500	10,700
% relativo acumulado	36,400	50,900	61,600
Valor propio corregido	0,016	0,003	0,002
% relativo corregido	77,725	15,054	7,167
% relativo corregido acumulado	77,725	92,779	99,946

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007

Tabla 3. Contribuciones relativas de las componentes de calidad de vida a las varianzas expresadas por las cinco primeras variables principales.

	Vp1	Vp2	Vp3
<i>% de varianza expresado por la variable principal</i>	36,4 %	14,5 %	10,7 %
Frecuencia de la información	23,5 %	2,7 %	4,0 %
Tipo de información	14,2 %	0,9 %	3,0 %
Influencia de los medios	9,3 %	39,3 %	46,5 %
Influencia de la elite	7,1 %	32,1 %	33,3 %
Influencia propia	2,7 %	2,7 %	11,1 %
Calidad de la información	14,2 %	1,8 %	2,0 %
Acceso a la información	29,0 %	20,5 %	0 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007

A continuación, para cada variable principal se descompone su variabilidad según las siete componentes de nivel y acceso a la información, de manera de determinar cual(es) de ella(s) mejor la explican. De esta forma podemos ver que la primera variable principal podemos interpretarla en términos de acceso y frecuencia: la componente “Acceso a la información” contribuye en un 29 % a la varianza de la primera variable principal y frecuencia de la información contribuye en un 23,5 %. La variabilidad expresada por la segunda variable principal se interpreta a través de la componente “Influencia de los medios” (39,4 % de la varianza de vp2), “Influencia de la elite” (32,1%) y en menor medida en “Acceso a la información” (20,5 %). La tercera variable principal se interpreta principalmente en términos de influencias (al igual que Vp2) además de “Influencia propia” (11,1 %).

Tabla 4. Ubicación de modalidades extremas en las tres variables principales

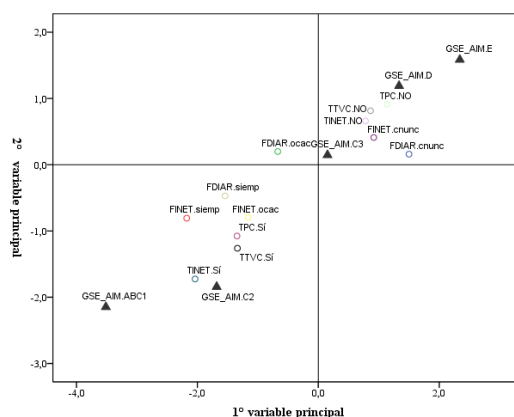
	Modalidades a la izquierda	Modalidades a la derecha
1° variable principal "Frecuencia de información"	Siempre o casi siempre leen diarios Siempre o casi siempre acceden a Internet Ven Televisión cable o satelital Leen diarios de circulación nacional Leen diarios de buena calidad Tienen televisión por cable Tienen computador Tienen Internet <i>Grupo socioeconómico ABCI (Ricos)</i>	Nunca o casi nunca leen diarios Nunca o casi nunca acceden a Internet No ven Televisión No leen diarios No leen diarios No tienen televisión cable No tienen computador No tienen Internet <i>Grupo socioeconómico E (Pobres)</i>
2° variable principal "Influencia de medios y elites"	Influencia de la Televisión: Nada Influencia de los diarios: Nada Influencia de los grandes empresarios: Nada Influencia de los partidos políticos: Nada Tienen televisión cable Tienen computador Tienen Internet <i>Grupo socioeconómico E (Pobres)</i>	Influencia de la Televisión: Mucha Influencia de los diarios: Mucha Influencia de los grandes empresarios: Mucha Influencia de los partidos políticos: Mucha No tienen televisión cable No tienen computador No tienen Internet <i>Grupo socioeconómico ABCI (Ricos)</i>
3° variable principal "Influencia de medios, elites y propia"	Siempre o casi siempre escuchan radio AM/FM Influencia de la televisión: Mucha Influencia de los diarios: Mucha Influencia de los grandes empresarios: Nada Influencia de los partidos políticos: Mucha Influencia Yo: Mucha	Nunca o casi nunca escuchan radio AM/FM Influencia de la televisión: Poca Influencia de los diarios: Poca Influencia de los grandes empresarios: Bastante Influencia de los partidos políticos: Poca Influencia Yo: Bastante

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007

En la tabla 4, se presentan los resultados generales del análisis, los cuales describen las tendencias de los encuestados(as) a través de las tres variables principales obtenidas:

en términos de acceso y de generación de opinión, además del poder que significa el utilizar estos medios.

Gráfico 4. Acceso y frecuencia de la información en 1° y 2° dimensión principal. Triángulos en negro representan el grupo socioeconómico del encuestado incluido como variable suplementaria

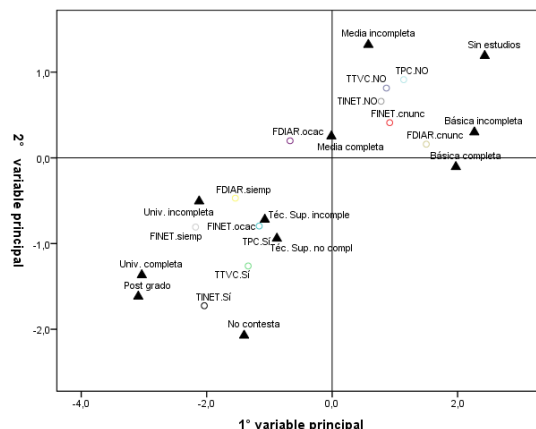


Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007

Con el gráfico 4 podemos deducir que el acceso y frecuencia de la información sí genera desigualdad en términos de acceso y consulta a la información, ya que se visualizan dos realidades distintas, existiendo dos estilos de vida totalmente desproporcionados y contrarios a la vez, revelando que las distinciones en términos de información si existen y además generan desigualdad. Estas desigualdades son consistentes con las observadas mediante la clasificación de grupo socioeconómico tradicional, considerando solo la tenencia de bienes. Observamos el mismo gradiente en el 1° eje, donde personas más pobres se ubican a la derecha y a medida que mejora el nivel socioeconómico se desplazan a la izquierda del eje.

Es así, que nuestra investigación concuerda con las palabras de Castells, en términos de que Chile tiene una desventaja con los países desarrollados, ya que el primer generador de diferencias en nuestro país es el acceso a los medios de comunicación. Esto nos indica que Chile tiene características profundas de un país subdesarrollado, pues a pesar de implementar el uso de las tecnologías como un medio para incrementar el nivel de conocimiento, esta implementación no ha sido suficiente, ya que no hay una concientización cultural para el uso de estos medios.

Gráfico 5. Acceso y frecuencia de la información en 1° y 2° dimensión principal. Triángulos en negro representan el nivel educativo del encuestado incluido como variable suplementaria



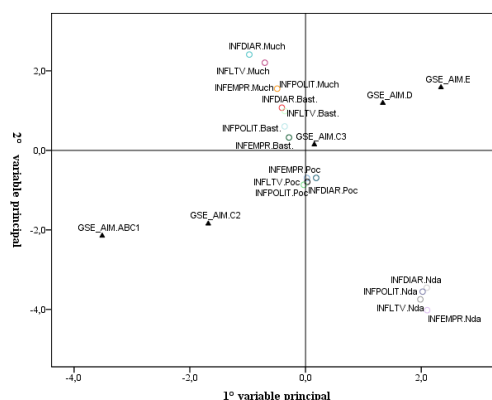
Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007

En el gráfico 5, se aprecia la desigualdad en términos de nivel educativo, acceso y tenencia a los bienes tecnológicos, pues existe una relación recíproca entre estos factores. A medida que aumenta el nivel educativo, aumenta el acceso y tenencia de bienes tecnológicos y viceversa. De lo cual deducimos que a mayor educación, mayor acceso a la información, y mayor nivel de información tiene la persona. Por el contrario, mientras menos educación tiene la persona, menos acceso tiene a las tecnologías, presentando un menor nivel de información, pues las tecnologías en Chile son más caras en comparación a los países desarrollados, por lo tanto, genera desigualdad entre las personas del país y entre los países desarrollados y en vías de desarrollo.

En la segunda variable principal figura la influencia de los medios de comunicación (39,3 % de la variabilidad relativa) y elite (32,1 % de la variabilidad relativa) representadas en el gráfico 7. Encontramos que, en las modalidades ubicadas a la izquierda del eje existe un alto número de personas que no creen que los medios de comunicación como: la televisión y los diarios, influyan en las decisiones de los políticos. Además, no creen que los grandes empresarios y los partidos políticos influyan en las decisiones políticas. Estas personas sí tienen acceso a las tecnologías. Por ende, podemos deducir que son personas que sí se

informan, y que esta información les genera incredulidad en los medios, pues poseen una opinión formada de lo que ocurre en el país.

Gráfico 6. Acceso y frecuencia de la información en 1° y 2° dimensión principal. Triángulos en negro representan el grupo socioeconómico del encuestado incluido como variable suplementaria.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007

En las modalidades a la derecha del eje se aprecia lo opuesto, la influencia de los medios de comunicación es bastante alta, y la influencia de los empresarios y partidos políticos en las decisiones políticas también es considerablemente alta. Por otro lado, estas personas, no tienen televisión por cable, no poseen computador, y no poseen internet. Deducimos entonces, que son personas más vulnerables en términos informativos, ya que no tienen las herramientas suficientes para poder generar una opinión y críticas de lo que sucede en el ámbito nacional, por lo tanto, suelen creer más en lo que dicen los medios de comunicación, los empresarios y partidos políticos, pues no tienen argumentos suficientes para criticar o rebatir. Además, se deduce que son personas de escasos recursos, pues no tiene acceso a los implementos tecnológicos, que son portadores de información, por lo que, su nivel de información se reduce a lo que se expone en las reducidas vías a las cuales acceden. Esto concuerda con la inclusión del nivel socioeconómico como variable suplementaria, encontrando un gradiente de izquierda (pobres) a derecha (ricos).

Por lo tanto, podemos deducir que la influencia de los medios de comunicación y elite, sí genera desigualdad en términos de la percepción de influencia que tienen o no con respecto a

las decisiones políticas, pues se distinguen dos polos opuestos. Uno donde las personas que sí creen en la información que genera los medios de comunicación y sí creen que los partidos políticos y empresarios generan cierta influencia en las decisiones del país. Por otro lado, están las personas que no creen que influyan en las decisiones políticas, los medios de comunicación, ni en los empresarios y partidos políticos. Lo que indica que existen personas influenciables, que no tienen acceso a la información y personas incrédulas que sí tienen acceso a la información, donde interactúan dos formas de comprender a la sociedad, donde el acceso y nivel de información son factores fundamentales, ya que las personas más informadas tienen más elementos para formar una opinión, mientras las personas menos informadas tienen menos elementos para crear un punto de vista propio.

Existe una relación entre estas formas de legitimación y la distinción global/ local desde la perspectiva del acceso a la información, ya que la educación y los medios de comunicación son los que difunden la información, además de manejar que tipo de conocimiento es empleado en la sociedad. Es así, que la educación tiene vinculación con las pautas informativas que se imparten en los establecimientos educacionales, y los medios de comunicación se encargan de seleccionar la noticia de acuerdo a los intereses que estén involucrados. Los medios de comunicación en este sentido son los que materializan la libertad de expresión dentro de un sistema democrático de gobierno, a través de diferentes sucesos nacionales e internacionales, que ayudan a compartir ideas y opiniones (Sunkel y Geoffroy 2001). La educación es una de las armas más tradicionales usada a beneficio de las elites, pues en los establecimientos educacionales es donde se inculcan valores, reglas, estilos de vidas, etc. Se socializan a las personas para aceptar los valores y las instituciones de la sociedad (Kerbo 1998).

Por último, la tercera variable principal es interpretada como la influencia de los medios de comunicación, elite y propia. En las modalidades ubicadas a la izquierda del eje se denota que la influencia de los medios de comunicación: televisión y diario, se percibe como alta en las decisiones políticas del país, al igual que la influencia de los partidos políticos y la propia. Sin embargo, la influencia de los empresarios en las decisiones políticas se percibe como muy baja. Se puede deducir que son personas que perciben mucha credibilidad en los medios de comunicación y políticos, además de creer que ellos también tienen una alta influencia en las decisiones del país. Se sienten integrados socialmente, sin embargo, no generan crítica de la información que se les entrega. Por otro lado, existe una lejanía con los grandes empresarios,

ya que no creen que influyan en las decisiones políticas. Por lo tanto, creen que el dinero no influye en las decisiones políticas, las influencias van por el lado comunicacional y político, entonces deducimos que son personas que no están asociadas al dinero.

Al otro extremo, en las modalidades agrupadas a la derecha del eje, se encuentran personas que perciben una reducida influencia de los medios de comunicación y de los partidos políticos, en las decisiones políticas del país. Mientras que la influencia que tienen los grandes empresarios y propias, en las decisiones políticas del país, es bastante. Esto nos indica que las personas que se encuentran cercanas a estas modalidad creen que el poder de las decisiones esta en el polo económico, ya que consideran que el dinero tiene un alto poder en las decisiones políticas del país. Se deduce que estas personas están más relacionadas con los grandes empresarios y por eso tienden a tener el mismo nivel de influencias, es decir, que su influencia en las políticas del país y la influencia de los empresario es la misma, porque tiene una alta cercanía a la elite.

8. CARACTERIZACIÓN DE PERFILES GLOBAL/LOCAL

El análisis de conglomerados jerárquicos (CJ) según el método de Ward realizado sobre las tres primeras variables principales del ACM nos conduce a optar por una partición en cuatro clases que presentan un gran porcentaje de varianza inter-clases relativa, cumpliendo así satisfactoriamente con los criterios de compacticidad y separabilidad suficientes.

Tabla 5. Resultados y caracterización de conglomerados jerárquicos

Conglomerados	1	2	3	4
Género	54 % hombres	55,2 % hombres	52 % mujeres	53,5 % hombres
Zona	54,7 % regiones	56,6 % regiones	61,1 % regiones	64,3 % regiones
Edad	Menores a 45 años	Mayores a 30 años	Mayores a 30 años	Menores a 45 años
Nivel educacional	Al menos media completa	Menor que media completa	Menor que media completa	Menor que media completa
Tenencia de medios tecnológicos	Todos los medios	50 % tiene los medios	Ningún medio	Mayoritariamente no tienen los medios
Frecuencia de uso de medios	Todos los medios siempre	Solo radio siempre	Solo radio siempre	Radio y ocasionalmente diario
Influencia medios	Poca y bastante	Nada	Bastante y Poca	bastante y mucha
Influencia elites	Bastante	Nada	Bastante y Poco	Mucha
Influencia propia	Poca	Nada	Poca y nada	Poca, nada y bastante

GSE Proporción de la muestra	ABC1 y C2	D, C3 y C2	D C3 y E	D y C3
	24,90%	14,00%	43,00%	18,10%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007

En la tabla 5, tenemos una división de los encuestados(as) en cuatro grupos. El primero corresponde a un grupo que se caracteriza por ser una población joven, que en su mayoría son hombres, tienen un nivel educacional alto, poseen todos los implementos tecnológicos, utilizan todos los medios de comunicación y todos los días, creen que la influencia de los medios de comunicación en las decisiones políticas en su mayoría es poca y en segundo es bastante. Mientras que la influencia de las elites en las decisiones políticas es bastante. En cambio, su propia influencia incide poco en las decisiones políticas. A este grupo lo denominaremos como “global”, ya que tiene un alto nivel y acceso a la información, además de tener el más alto nivel de educación de todos los grupos, son personas jóvenes y además es el que tiene mayor número de personas habitando la región metropolitana. Son personas que tienen una opinión formada frente a los sucesos de nacionales.

El segundo grupo, se caracteriza por ser en mayor proporción una población masculina dentro y entre los grupos. Presenta un mayor porcentaje de población regional. Es una población que fluctúa entre los 30 y 60 años. Tienen un bajo nivel educacional. En cuanto a su tenencia de implementos tecnológicos el 50% de ellos no tiene y el otro 50% si posee. Respecto a la frecuencia del uso de medios de comunicación, utilizan solo la radio como vía informativa. La influencia de los medios de comunicación en las decisiones políticas es nula, como también la influencia de las elites y la influencia propia. A este grupo lo denominaremos como “global intermedio”, pues tiene características de personas globales, sin embargo se da en menores proporciones y de manera inconstante.

El tercer grupo, se caracteriza por ser levemente más elevada la población femenina y que provienen de regiones. Sus edades fluctúan entre los 30 y 60 años. Su nivel educacional es deficiente. No poseen medios tecnológicos. Utilizan solo la radio como vía de información. La influencia de los medios de comunicación y las elites es poca en primer lugar y bastante en segundo lugar. Mientras que su propia influencia en las decisiones políticas es poca y nada. A este grupo lo denominaremos como “local”, ya que, en comparación al resto de los grupos, son los que poseen menos herramientas en términos de nivel y acceso a la información.

El último grupo, se caracteriza por ser levemente más elevada la población masculina. Dentro de los cuatro grupos, es la población que tiene el más alto porcentaje en cuanto a población regional. Son personas jóvenes en su mayoría, que no superan los 45 años. Su nivel educacional es deficiente. Generalmente no poseen medios tecnológicos. Utilizan la radio y el diario ocasionalmente como medio informativo. La influencia de los medios de comunicación en las decisiones políticas es bastante y mucha. Mientras que las influencias de las elites es mucha. En cuanto a su propia influencia opinan que es poca en primer lugar, en segundo lugar nada y por último bastante. A este grupo lo denominaremos como “local intermedio”, ya que poseen características locales pero tiene un nivel de información y acceso a esta, más elevado que el grupo local.

9. CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación, se pudo demostrar que existe una nueva desigualdad en términos de clases sociales en Chile, a través de un proceso de distinción que fue capaz de abordar características que hacen referencia a una capacidad de posicionarse, acorde con los acontecimientos estructurales que se dan a nivel mundial, pero también a nivel nacional. Además en esta investigación, se pudo constatar que las brechas sociales, ya no se enmarcan sólo desde una mirada económica, sino que también se destacan por incluir varios factores, lo que significa, un cambio de visión al clasificar las clases sociales en la actualidad, lo que corresponde a una evolución de concepto, pues a medida que avanza los estudios de estratificación, se van complementando con otras miradas y disciplinas que enriquecen el concepto de clase social.

Es así, que la investigación se enfocó desde la existencia de contradicciones, y la evolución que ha tenido Chile, desde la mirada de las sociedades tradicionales a las sociedades modernas, hasta lo que es ahora la distinción global y local. Además se demostraron las contradicciones que traen consigo nuevas formas de relaciones, las cuales Chile no ha asumido del todo, pues de alguna forma se impone un sistema ajeno, el cual produce una imposición de cultura. Entonces el espacio de adaptación que tienen las culturas es mínimo, dejando huellas, contradicciones y paradojas en nuestra sociedad.

Por último, decir que existen clases sociales, desde la distinción local y global, contribuye a la permanencia de la estratificación social chilena, en el sentido comparativo entre grupos que

tienen diferentes características, sin embargo pertenecen a la misma población, lo cual significa que las sociedades necesitan diferenciarse y pertenecer algún grupo social. Lo diferente de esta propuesta es enmarcarlo desde una mirada extraterritorial, como lo propone la mirada globalizante. Chile, al estar en una posición intermedia entre los países, no está ajeno a este proceso, lo que supone que este tema en Chile podría evolucionar, ya que si el país sigue en este proceso, elementos culturales y de identidad estarían más arraigados, lo que significa que entrarían en juego más elementos que los señalados en esta investigación, con lo cual este tema tendría continuidad, abarcando otras miradas.

10. BIBLIOGRAFÍA

Bauman, Z., (1999), “La Globalización, Consecuencias Humanas”, Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires, Argentina.

Baño, R., Faletto, E., (1992), “Estructura Social y Estilo de Desarrollo”, Serie Cuadernos de Trabajo, N° 2, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología, Chile.

Barozet, E., (2007), “Los aportes de Pierre Bourdieu a los estudios de estratificación social”. Clases Estratificación social, Magíster Ciencias sociales, modernización social.

Beck, U., (1998), “La Sociedad del Riesgo: Hacia una Nueva Modernidad”, Editorial Paidós, Buenos Aires, Argentina.

Benzecri J. P. et al. (1980). *Pratique de l'analyse des données*. 3 Tomos. Dunod, Paris.

Bourdieu, P., et al, (1969), “Estructuralismo y Sociología”, Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires, Argentina.

Bourdieu, P., (2000), “Poder, Derecho y Clases Sociales”, Editorial Desclée de Brouwer, España.

Bourdieu, P., (1995), “Por una Antropología Reflexiva”, Editorial Grijalbo, Madrid, España.

Castells, M., (2005), “Globalización, Desarrollo y Democracia: Chile en el contexto Mundial”, Fondo de Cultura Económica, Santiago, Chile.

Gayo-Cal, M., Savage, M, Warde, A. (2006) “A Cultural Map of the United Kingdom”, *Cultural Trends*, 15 (2/3), pp. 213-238.

Greenacre M. J. (1993), “Correspondence Analysis in Practice”, London: Academic Press.

Kerbo, H., (1998), “Estratificación Social y Desigualdad: El Conflicto de Clases en Perspectiva Histórica y Comparada”, Editorial Mc Graw Hill, Primera edición en español, Madrid, España.

Gayo-Cal M., Teitelboim B. (2008), “Estilos de Vida: Un Análisis Comparado entre los Casos de Chile y el Reino Unido”, Conferencia Mike Savage, Universidad Diego Portales, Santiago, Chile.

Le Roux B., Rouanet H., Savage M., Warde A. (2007), “Class and Cultural Divisions in the UK”, CRESC Working Paper Series No. 40, Manchester: The University of Manchester.

Peña D. (2005), “Análisis de Datos Multivariantes”, Madrid: McGraw-Hill.

Savage. M. (2005) “Capital, Assets and Resources: some critical issues”, *British Journal of Sociology Special Issue*, 56(1), pp. 31-47.

Sunkel, G., Geoffroy, E., (2001), “Concentración Económica de los Medios de Comunicación”, Lom Ediciones, Santiago, Chile.

Universidad Diego Portales (2007), “Encuesta Nacional de Opinión Pública UDP 2007”, Santiago, Chile.