

Medio	La Nación
Fecha	11-04-2010
Mención	Se nombra a la Universidad Alberto Hurtado como una de las universidades que ha optado por ser pluralista dentro de las privadas acogiendo a todos los segmentos de la población.

QUIÉN ES, CÓMO VIVE Y QUÉ PIENSA EL SEGMENTO REGALÓN DEL MERCADO

El endeudado ascenso del chileno medio

No están entre las personas que viven holgadamente, pero su situación financiera tampoco amerita para que puedan recibir los subsidios del Estado. El chileno del segmento socio-económico C3 “es cómo el jamón del sándwich”, grafican los expertos. En los últimos años se han convertido en uno de los regalones del mercado. Ellos ponen su esperanza en la educación y las tarjetas de crédito para subir algún escalón más.

Conozca quién es y cómo vive el chileno medio.

Por **DARÍO ZAMBRA**

CON LO JUSTO

Es probable que la fotografía de una familia del segmento C3 refleje fielmente la esencia del chileno medio. Ése que forma parte de la gran clase media, pero que se encuentra más bien en la parte baja de este grupo. Que si bien no bordea la pobreza, no pasa hambre, vive endeudado y con lo justo. Una familia de este estrato socioeconómico percibe mensualmente entre \$500 mil y \$869 mil, con un promedio de \$650 mil. Ese ingreso es el principal indicador del estrato en que se encuentran.

“Tiene menos aspiraciones de movilidad social que, por ejemplo, la gente del C2. Lo que busca es mantenerse en el segmento y tener algunas oportunidades más”, asegura el sociólogo y director de proyectos de la consultora Corpa, Alejandro Padilla. “Ya logró un estatus, una porción de dignidad y un conjunto de beneficios que no está dispuesto a abandonar. Necesitan ser reconocidos en sus logros y aspiran a más”, explica Patricio Polizzi, gerente general de la consultora Visión Humana.

En cantidad, son los segundos después del segmento D, el más populoso: mientras estos últimos representan el 34,8% de los hogares chilenos y el 34,5% de los santiaguinos, el C3 le va a la zaga concentrando el 22,4% de los hogares a nivel nacional y el 25,6% en la capital. En total, a este segmento pertenecen más de 900 mil familias.



Son esencialmente urbanos: de los hogares rurales, el 7,2% pertenece a este estrato, mientras que en las ciudades superan el 23%. En el Gran Santiago es posible encontrarlos principalmente en comunas como Maipú, Ñuñoa, Pudahuel, Recoleta, Estación Central, Macul, Cerrillos, La Granja, Quilicura, Independencia, San Miguel y El Bosque.

Para hacerse una idea, barrios representativos de este segmento son los departamentos de la rotonda Grecia y la villa Los Presidentes en Ñuñoa, los de Rodrigo de Araya en Macul y de Juan Antonio Ríos en Independencia. Son esencialmente barrios modestos y populares y fácilmente se pueden mezclar con sectores de los segmentos fronterizos. Y cuando viven en vecindarios C2, son las familias más humildes del sector, pero cuando están en barrios D, siem-

pre son los más acomodados.

Algunos vecindarios son de casas principalmente antiguas, con más de veinte años, como sucede con los departamentos de la rotonda Grecia y algunos sectores de Santiago Centro, La Cisterna, Independencia y Recoleta. Sin embargo, gran parte de estas familias habita en viviendas nuevas, como muchas villas -los C3 prefieren llamarlos condominios- de Maipú, Puente Alto y Quilicura. Incluso, en el último tiempo muchas han optado por los departamentos.

Fuera de Santiago, las ciudades con los mayores porcentajes de hogares C3 son Quilpué, Valparaíso, Iquique, Arica, Antofagasta, Calama y Punta Arenas. Por regiones, son las del norte -desde Arica hasta Tarapacá-, la RM y Magallanes las que concentran altos porcentajes de familias de este estrato.

SANTA TARJETA

Sin duda, son los más beneficiados con la democratización del crédito. El C3 ha sido un sector históricamente ignorado por los bancos. No tienen cuenta corriente, ni tarjetas de crédito, ni acceso a los préstamos. A lo más poseen una cuenta vista que le abrieron en la pega para pagarle el sueldo. BancoEstado trabaja con este segmento, pero para la mayor parte de la banca le es indiferente.

Quienes sí supieron aprovechar el potencial de estos hogares -que junto al segmento D son llamados “grupos emergentes”- son las grandes casas comerciales. Desde la década pasada iniciaron una fuerte ofensiva para otorgar créditos y el C3 es uno de los que más ha aprovechado esta estrategia. De hecho, el éxito de multitiendas como La Polar e Hites, que se enfocan en este segmento, demuestran lo atractivo que les resulta a los retailers. ABC-DIN, Johnsons, Tottus, Lider y Santa Isabel son también lugares favoritos del C3.

Según los expertos, si bien son sensibles al precio y buscan las ofertas y descuentos, en los últimos años también comenzaron a preocuparse por obtener productos de buena calidad. “No comprarán las zapatillas de 80 lucas, pero sí unas de buena marca de 40”, grafica Padilla. Y la gerente de Marketing de La Polar, Paula Loyola, cuenta que “están totalmente al día con la tecnología. Cada vez buscan un estándar de vida más alto, lo que no pasaba hace diez años”.

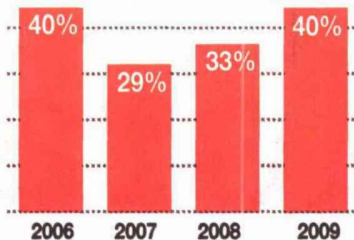
Entre sus compras no han faltado las cámaras fotográficas, los celulares -y no necesariamente los modelos más básicos-, los netbooks -aunque sea en 36 cuotas- y por supuesto, los televisores plasmas y LCD. “Ahora con el mundial la cantidad de plasmas que comprará el C3 es impresionante. Son muy permeables a la publicidad”, asegura Padilla.

GENTE DE BARRIO

¿Diría usted que tiene más tiempo libre de lunes a viernes después del trabajo o de cumplir sus obligaciones diarias?

Respuesta a menudo o muy a menudo.

Estrato C3.



Fuente: Chilescopio 2009. Consultora Visión Humana.

POCO RELIGIOSOS

Junto con el C2 y el D, el C3 es el grupo menos interesado en los temas religiosos. La mayoría son católicos de declaración, pero pocas veces practicantes. Se casan por la iglesia, van a veces a misa y no comen carne en Semana Santa. Según Padilla, "siguen valores religiosos bastante light".

En términos políticos tampoco tienen una tendencia política muy definida. Su orientación es más centro y durante años votó por la Concertación, quizás no por ser de izquierda, sino por ser antideracha. "Operan mucho con el concepto de que con cualquiera que salga tengo que seguir trabajando", acota el mismo experto. En la última campaña presidencial fue uno de los segmentos que estaba en la mira de los candidatos. De hecho, en el comando de Sebastián Piñera desplegaron una fuerte campaña en los sectores C3 y D y se estudiaron sus comportamientos de la misma forma en que lo hace el retail. Los jóvenes de este segmento son más apáticos. Apenas les interesan la política y sus campañas.

80 METROS CUADRADOS

Como máximo 80 metros cuadrados. Ésa es la superficie de las casas en las que habitan generalmente las familias del segmento. Aunque si éstas son nuevas, esa superficie puede ser mucho menor, como es el caso de quienes optan por vivir en villas de departamentos. Son viviendas de material sólido o semisólido, de no más de tres dormitorios, living comedor y un baño pequeño. "Son un poco mejores que las casas que entrega el Serviu", acota Padilla.

En los últimos años han podido acceder a créditos hipotecarios por parte de los bancos, pero aún en forma reducida. De hecho, cuando se compran una casa, ésta no supera las mil UF. Las que han visto un segmento atractivo en este ámbito son las cajas de compensación, que recientemente comenzaron a ofrecer créditos para la vivienda, los que van desde las mil UF hasta las 1.200 UF. Por lo general, financian hasta el 80% del valor de la casa, porque lo que fomentan es que las familias paguen un pie.

GRAN POTENCIAL

Su potencial es enorme. Según el gerente de Estudios de la Cámara de Comercio de Santiago, George Lever, como este segmento parte de una base pequeña en la adquisición de bienes, tiene un amplio espacio para crecer. Por eso es uno de los segmentos favoritos del retail. "Mostrará las mayores tasas de crecimiento, porque todavía queda aumento importante en la demanda de bienes durables, sobre todo le han dado importancia a la tecnología, el equipamiento para el hogar y las comunicaciones", plantea Lever.



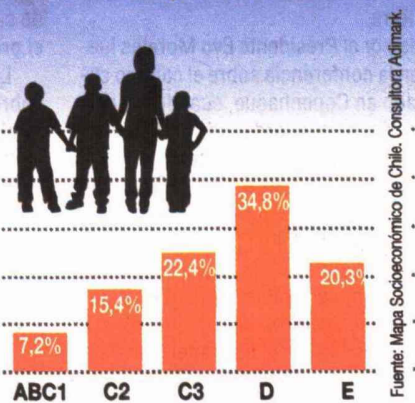
MARIO RUIZ

SIN ESTILO

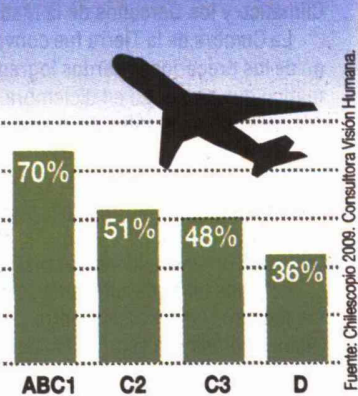
Según la descripción del estudio conjunto Grupos Socioeconómicos, el mobiliario de estas viviendas es económico y a veces antiguo, la decoración es modesta, carentes de algún estilo de decoración en particular y donde casi la gran mayoría tiene ducha, televisor, refrigerador, equipo de música, lavadora y calefont.

El 45% de los hogares C3 posee camionetas o autos y sus preferidos son los modelos medianos y con varios años de uso. Y en los últimos años, en algunas de estas villas se ha podido ver en una importante cantidad de casas, los recientes modelos chinos e indios que han llegado al país.

Nivel socioeconómico de los hogares en Chile



¿Ha realizado algún viaje de vacaciones dentro o fuera de Chile en el último año?



PRIMERA GENERACIÓN EN LA U

Gran parte de las familias C3 alguna vez fueron pobres. Muchos han subido un escalón desde el segmento D hacia la clase media, si bien al peldaño más bajo, pero clase media al fin y al cabo. "Y la gran palanca que los ha catapultado a este grupo es la educación. Ése es el gran punto de quiebre", explica el gerente general de Critería Research, Andrés Varas.

Los padres de estas familias completaron su educación media en establecimientos públicos, pero no fueron a la universidad. "A lo más algunos pueden tener algún nivel de estudios técnicos, pero por lo general carecen de estudios superiores", precisa Padilla. Por esa razón, cuando son oficinistas, son empleados sin responsabilidad y en el caso de los funcionarios públicos, ocupan los rangos medios bajos. Trabajan también como profesores, obreros especializados, comer-

cientes menores, técnicos y choferes.

Sin embargo, el gran salto lo han dado sus hijos. Una de sus mayores aspiraciones es contar con un profesional en su familia y lo han logrado. Los créditos con aval del Estado y la masificación de las universidades privadas, institutos y centros de formación técnica le han abierto las puertas de la educación superior al C3. De hecho, algunas casas de estudios -principalmente privadas- se han especializado en estratos como el C2, el C3 y el D, como es el caso de la Universidad de Las Américas, la Santo Tomás y la Alberto Hurtado. Según Varas, éste ha sido uno de los cambios que más ha marcado a estas familias: "Quieren que sus hijos tengan las posibilidades que ellos no tuvieron. Y se nota que ése es un progreso muy grande para ellos."