



UNIVERSIDAD DE CHILE
Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología



**ELEMENTOS CONCEPTUALES Y METODOLÓGICOS PARA LA OBSERVACIÓN
SOCIOLÓGICA DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL URBANA: CHILE 1990-
2006**

TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE SOCIÓLOGO

PROFESOR GUÍA:
RAÚL ATRIA BENAPRÉS

ALUMNO:
LUIS HERNÁN VARGAS FAULBAUM

Santiago de Chile, Miércoles 05 de Mayo de 2010

Esta tesis que marca el cúlmine de mi vida universitaria de pregrado se la dedico con especial interés a mi familia, la cual siempre me apoyó durante todo mi período de formación escolar y universitaria.

También agradezco la confianza depositada en este proyecto por el Centro de Investigación Social de la Fundación Un Techo para Chile. Espero que estos resultados sean de especial interés para ellos y que posibiliten un mejor trabajo de intervención de las familias de escasos recursos que aún residen en campamentos.

Además, agradezco el tiempo a mi profesor guía, el Sr. Raúl Atria, quién siempre me aconsejó el desarrollo de las temáticas tratadas en este documento. También destaco los comentarios desinteresados realizados a la distancia por el Sr. Rodrigo Figueroa y por el Sr. Rodrigo Asún. Los resultados finales son de completa responsabilidad del autor.

Por último, a mi s compañeros y amigos que siempre me alentaron para terminar este proceso.

Muchísimas gracias a todos.

Luis Hernán Vargas Faulbaum

CONTENIDO

| | | |
|------|---|----|
| I. | INTRODUCCIÓN | 5 |
| | I.1 Formulación y planteamiento del problema | 5 |
| | I.3 Pregunta de Investigación y Objetivos | 6 |
| | I.5 Relevancias de la Pregunta de Investigación | 8 |
| | I.4 Hipótesis | 9 |
| II. | ANTECEDENTES | 10 |
| | II.1 Caracterización estructura ocupacional 1952-1970 | 10 |
| | II.2 Caracterización estructura ocupacional 1970-1990 | 17 |
| | II.3 Caracterización estructura ocupacional 1990-2000 | 25 |
| III. | MARCO TEÓRICO | 33 |
| | III.1 Campo, habitus y formas de capital: la perspectiva sociológica de Pierre Bourdieu para el análisis de la estructura ocupacional | 34 |
| | III.2 Matrices de estructuras de clases basadas en la estructura ocupacional: los casos de Erik Olin Wright y John Goldthorpe | 40 |
| | III.3 La autoridad como organizador de la estructura ocupacional: la perspectiva de Ralf Dahrendorf | 47 |
| | III.4 La informalidad en el trabajo | 50 |
| | III.5 Estructura ocupacional | 52 |
| IV. | MARCO METODOLÓGICO | 56 |
| | IV.1 Metodología, tipo de estudio y diseño | 56 |
| | IV.2 Caracterización de Encuesta CASEN como fuente de información secundaria | 56 |
| | IV.3 Variables a incluir en el análisis | 58 |

| | |
|--|-----|
| IV.4 Técnicas de análisis | 61 |
| V. PRINCIPALES RESULTADOS | 65 |
| V.1 Hacia un modelo general explicativo de la definición de posiciones en la estructura ocupacional. Chile 1990-2006 | 65 |
| V.2 Relevancia de la propiedad económica en la definición de posiciones ocupacionales en Chile | 90 |
| V.3 La relación entre la toma de decisiones y la posición en la estructura ocupacional | 91 |
| V.4 La clásica relación entre capital cultural y ocupación. ¿Qué tan importante es? | 91 |
| V.5 La informalidad como un factor depresor de las posiciones ocupacionales | 95 |
| VI. CONCLUSIONES | 99 |
| VI.1 Discusión de los resultados | 99 |
| VI.2 Respuesta a la pregunta de investigación y contrastación de hipótesis | 101 |
| VII. BIBLIOGRAFÍA | 104 |

I.1 FORMULACIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El modelo de desarrollo del país ha evolucionado en función de una serie de cambios estructurales en los últimos 30 años, lo que ha conllevado a la conformación de una nueva estructura ocupacional. Los procesos asociados a esta transformación son: a) el “paso de un modelo sustitutivo de importaciones, liderado por el Estado, a otro abierto, basado en la competencia en el mercado y liderado por los privados” (Torche & Wormald, 2007, pág. 339), b) una tercerización del sistema productivo nacional, una desregulación y disminución de la intervención estatal en los mercados nacionales, c) la jibarización del estado, lo que implicó una menor intervención estatal en los mercados mundiales, esto impulsado principalmente por el proceso de globalización.

Los anteriores cambios estructurales son el correlato de una serie de transformaciones sociales que han definido el nuevo carácter del capitalismo contemporáneo. Dichos cambios plantean un nuevo escenario que podría poner bajo cuestionamiento la consideración del trabajo como eje central de la estructura social y sobre todo el papel de las relaciones de propiedad como el factor determinante de la definición de las posiciones dicha estructura de ordenamiento de las posiciones individuales.

En términos genéricos, las macro transformaciones que definen el nuevo carácter consisten en un cambio del régimen de propiedad, una creciente calificación de la mano de obra y una dualización de las funciones ejercidas por el capital (propiedad y control). A lo anterior, cabe agregar el cambio de la condición salarial que subyace a las relaciones laborales hacia un empleo informal que comienza a ser una característica transversal presente en los actuales marco de relaciones laborales que moldean la estructura ocupacional.¹

Asumiendo estas transformaciones y el nuevo escenario que generan, emerge la necesidad de realizar una reinterpretación teórica y metodológica de la estructura ocupacional. Dicha reinterpretación teórica-metodológica incorpora una identificación de las disputas en la posesión y jerarquización de la estructura de capitales, las cuales estarían directamente relacionadas a la pertenencia a alguna clase social. La principal razón es que dicha perspectiva considera como algo relevante para la definición de la estructura social “el dominio que ejercen determinados grupos sociales sobre los recursos, como la propiedad de los medios de producción, la autoridad sobre el trabajo de otros y el control sobre destrezas ocupacionales escasas y, por otra, las posibilidades de

¹ El desarrollo y las implicancias específicas de dichas transformaciones será parte de la discusión presentada en el Marco Teórico del presente documento

diferentes grupos de acceder a oportunidades sociales, que pueden redefinir su inserción social” (Torche & Wormald, 2007, pág. 341).

En este sentido, se plantean preguntas respecto a cuáles son las variables que deben considerarse para definir la jerarquización interna de la estructura ocupacional e implicando que las relaciones de propiedad económica pasan a ser una variable más de explicación de la jerarquía y posiciones en dicha matriz. Si este tipo de relaciones no constituyen necesariamente el único factor estructurador, ¿qué otros aspectos derivados del trabajo pueden ser considerados?, ¿de qué forma el análisis de la estructura ocupacional puede continuar siendo pertinente para explicar el posicionamiento diferenciado de los individuos en la estructura social?

El cambio en la estructura ocupacional implica una condición relevante para los estudios orientados a la definición de los modos en que se estructura la sociedad chilena. En este sentido, tal como ha sido señalado por León y Martínez (1987 y 2007), al observar la variable ocupación y, por ende, la estructura ocupacional en Chile, podemos observar con una mirada analítica e histórica, procesos de más largo aliento (por ejemplo, la estructura social). En consecuencia, la observación de la estructura ocupacional permite dar cuenta de “un campo adecuado de evidencia para percibir las transformaciones en las distintas clases sociales, incluidas las más populosas, lo que resulta particularmente importante cuando se quiere apreciar el conjunto de las transformaciones” (León & Martínez, 2007, pág. 304).

A modo general, la estructura ocupacional de Chile y de la región se puede observar en función de distintas variables intervinientes, tales como “propiedad de los medios productivos, nivel de calificaciones, la autoridad ejercida en el lugar de trabajo y el ingreso de la ocupación” (CEPAL, 2004, pág. 142). No obstante lo anterior, esta tesis consiste en una observación de la evolución de los distintos capitales que han sido considerados para describir y analizar la estructura ocupacional chilena.

La consideración de la estructura ocupacional como campo, permite la inclusión de variables que van más allá de ser o no propietario de la empresa o industria, sino que más bien, potencia dicha matriz como forma explicativa de posiciones diferenciadas entre los distintos estratos debido a la distribución heterogénea de las distintas formas de capital que están en juego y que son detentadas y adquiridas por los distintos estratos ocupacionales.

1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN Y OBJETIVOS

A modo de introducción y una primera especificación conceptual nominal, se hace una referencia al modo de entender por propiedad económica, autoridad, niveles de calificación e informalidad. En primer lugar, la propiedad económica está referida a la propiedad de las empresas y distintos lugares de trabajo, diferenciando entre grandes, medianos y pequeños propietarios en función del tamaño de la empresa.

La autoridad se refiere a las relaciones de dominación que se producen por parte de los directivos hacia los trabajadores. A partir de ello, se legitima la jerarquía interna de los espacios de administración reconociendo que en éstos se toman gran parte de las decisiones en torno a la configuración de las relaciones de propiedad, que al delegar la responsabilidad directiva, actúan sólo como un conjunto de intereses, preocupados de las inversiones y el rendimiento del capital financiero. Ahora bien, respecto del reconocimiento que se realiza en torno a la autoridad hay que destacar que éste se configura en el contexto de estructuras organizacionales formales, por lo que trabajadores independientes o por cuenta propia que desarrollan actividades en espacios no organizacionales, escapan a esta categorización.

Los niveles de calificación que constituyen un capital cultural corresponden a la posesión de habilidades que si son escasas son altamente valoradas social y económicamente. Pero si son habilidades básicas relacionadas con el trabajo manual, con conformaría una suerte de plus al interior de las posiciones de la estructura ocupacional.

La informalidad se reconoce por la ausencia de relaciones contractuales y las transformaciones de las organizaciones del proceso de trabajo han derivado en una ampliación de esta categoría, por la externalización de los servicios, la vigencia del encadenamiento productivo en redes y la subcontratación de la mano de obra.

Ahora bien, ¿por qué no se incorporan los ingresos de las distintas categorías ocupacionales como otro factor a considerar en el análisis de la estructura ocupacional chilena urbana entre 1990-2006? La respuesta dice relación con que la expansión de las ocupaciones no manuales y urbanas no han cambiado significativamente la distribución de los ingresos entre las distintas categorías, por lo que “un estudio en profundidad necesita para dar cuenta de la integración y las características de los diferentes estratos ocupacionales, especialmente aquellos que agrupan ocupaciones no manuales y urbanas en sí mismos” (CEPAL, 2004, pág. 142).

En función de lo mencionado anteriormente, la pregunta de investigación que guía la presente tesis, además del objetivo general y de los específicos, es:

¿Cuáles son las formas de capital que definen de mejor forma las posiciones diferenciadas en la estructura ocupacional urbana de Chile entre los años 1990-2006?

1.1 Objetivo General

- Determinar las formas de capital que definen de mejor forma las posiciones diferenciadas de la estructura ocupacional urbana de Chile entre los años 1990-2006

1.2 Objetivos Específicos

- Definir el nivel de incidencia de la propiedad de los medios de producción en la definición de posiciones diferenciadas de la estructura ocupacional urbana de Chile entre los años 1990-2006
- Establecer las posiciones de autoridad como un capital que ordena posiciones diferenciadas de la estructura ocupacional urbana de Chile entre los años 1990-2006

- Determinar la existencia de altos niveles de calificación como un capital que define posiciones diferenciadas de la estructura ocupacional urbana de Chile entre los años 1990-2006
- Establecer el nivel de incidencia del desempeño de actividades informales en los sectores desprovistos de las otras formas de capital en la estructura ocupacional urbana de Chile entre los años 1990-2006

I.3 RELEVANCIAS DE LA PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

La relevancia teórica de esta tesis, consiste en una conceptualización de la estructura ocupacional considerándolo como un campo donde existen disputas de capitales que están en juego, estrategias de dominación y preeminencia de los distintos capitales que estructuran el campo ocupacional. En consecuencia, se abre el abanico de variables que conforman las distintas posiciones de la estructura ocupacional tales como: propiedad, autoridad, educación (capital cultural) e informalidad; escapando de la dualidad propietarios/no propietarios que es desde donde se configuran tradicionalmente la concepción de estructura ocupacional. Además, más que un concepto teórico, ha sido desarrollado como una herramienta metodológica de clasificación promovida por la OIT para la estandarización de las estadísticas laborales entre sus países miembros.

La relevancia metodológica está determinada por la generación de un modelo de regresión múltiple que cumpla con el objetivo de establecer el peso, la independencia de las variables, la direccionalidad en que influyen respecto al posicionamiento en la estructura ocupacional y el poder explicativo del modelo. Conformemente, se establecerá la evolución de dicho modelo y su composición interna entre 1990 y 2006, cuya fuente de información consisten en las bases de datos de las encuestas CASEN que se detallan en el marco metodológico

Por último, la relevancia práctica dice relación con que si se genera un modelo con alto nivel de explicación y la hipótesis general se contrasta de forma óptima, entonces permitiría una focalización de políticas públicas que estén orientadas a mejorar las condiciones de vida de la población nacional tomando en cuenta las variables en qué sea posible la formulación de proyectos de intervención social en grupos vulnerables. En consecuencia, la relevancia práctica está supeditada a los resultados o principales hallazgos de esta tesis.

I.4HIPÓTESIS

La hipótesis general de trabajo es:

La evolución de la estructura ocupacional chilena entre 1990-2006 demuestra un incremento de la importancia de las posiciones de autoridad en función de una estabilización del capital económico. Asimismo, el nivel de calificación influye positivamente en el conjunto de las posiciones de autoridad, demostrando una tendencia estable a lo largo del período. Sin embargo la informalidad demuestra un comportamiento dual, donde una informalidad con alta calificación está presente en los trabajadores autónomos de servicios, mientras que existe una informalidad con un bajo nivel de calificación constituyendo un sector informal precarizado.

II. ANTECEDENTES

Esta sección contiene la dinámica de la estructura ocupacional de Chile en tres períodos: 1952-1970, 1970-1990 y 1990-2000. La caracterización de estos periodos se sustenta en los avances conceptuales y metodológicos de un grupo de autores que desde perspectivas diversas brindan una mirada sobre la estructura ocupacional buscando dar cuenta de la evolución de la estructura ocupacional del país en la segunda mitad del siglo XX.

Los tres periodos mencionados se enmarcan en distintos modelos de desarrollo que no coinciden plenamente con las distinciones temporales, pero que comparten ciertos rasgos importantes y también puntos de quiebre entre éstos (en especial en el período 1970-1990).

El primer periodo (1952-1970), se caracteriza por un modelo de crecimiento hacia adentro marcado por el proceso de industrialización del país, es decir, la demanda interna resulta ser el principal factor que impulsa el crecimiento del PIB y el desarrollo de una industria ligera basada en la producción de bienes de consumos básicos. La base de este modelo radica en un conjunto de políticas económicas que buscan profundizar la industrialización que se “tradujo en estímulos a las industrias de bienes intermedios y de capital, de bienes de consumo durable y de exportación; y por otra parte, en el intento por ampliar el mercado para la industria nacional (...) y a incorporar sectores hasta entonces marginados, como los campesinos” (Martínez & Tironi, 1985, pág. 30). Es decir, se apoyaron procesos de modernización del aparato económico y de inclusión de nuevos sectores que estaban al margen del proceso de desarrollo del país.

En este período se desarrolló una segunda etapa de crecimiento hacia adentro² con un eje de dinamismo focalizado en la demanda interna y la producción de bienes de consumo durables, debido a que “ya no hay sustitución de importaciones, sino creación de una nueva demanda” (Calcagno, 2001, pág. 91). Pero esta nueva demanda no pudo ser absorbida por la economía, porque hubo un bajo crecimiento del PIB y la estructura productiva se encaminó hacia una terciarización de la población económicamente activa (en adelante, PEA), producido por la baja empleabilidad del agro, minería e industria, cuyas tasas de crecimiento para las décadas de 1960-70 se detallan en el siguiente cuadro.

² Existen autores que denominan dicho período como industrialización sustitutiva de importaciones, mientras que, desde una visión crítica al desarrollismo latinoamericano, la denomina sustitución difícil de importaciones. La especificidad y las distintas posiciones de dicho debate no es tratado en la presente Tesis, ya que escapa de los objetivos planteados anteriormente.

CUADRO 1: TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA PEA POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA. CHILE 1952-1970

| Rama de Actividad | 1952-1960 | 1960-1970 |
|---|-----------|-----------|
| Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca | 0,3 | 1,5 |
| Explotación de Minas y Canteras | -1,3 | -1,1 |
| Industrias manufactureras | 0,6 | 0,4 |
| Construcción | 1 | 2,3 |
| Comercio | 1 | 2,3 |
| Transporte, almacenaje y comunicaciones | 2,7 | 3,4 |
| Servicios | -1 | 0,6 |
| Act. No especificadas | 8,5 | 5 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Martínez & Tironi (1985)

En segundo lugar, los cambios sociodemográficos experimentados a partir de 1950 significaron un aumento de la población, el proceso de urbanización y la expansión del sistema educativo. En efecto hacia 1952, la población chilena era de 5.932.995 personas, en 1960 de 7.374.115 personas y en 1970 dicha cifra se encumbraba a las 9.369.000 personas. La PEA en 1952 representaba el 58,6% de la población, pero en 1960 existe un leve descenso de 2 puntos hasta alcanzar una PEA del 56%. Para 1970, dicho comportamiento descendente se confirma y la PEA constituye el 55,8% de la población nacional. Lo anteriormente mencionado significó un aumento de la dependencia demográfica del país y de la presión sobre el mercado laboral.

Respecto al proceso de urbanización, en 1952, el 60,1% de población era urbana y un 39,9% de origen rural. Para 1960, la población urbana representaba el 68,2% de la población nacional y en 1970 el 75,1% de la población chilena en 1970 residía en zonas urbanas, lo que marca una tendencia de abandono del agro y presiones para integrar ocupacionalmente ramas productivas de carácter urbano.

La expansión del sistema educativo entre 1950-1970 contribuyó a la inserción de sectores analfabetos y a una creciente calificación de la fuerza de trabajo, es decir, “la extensión del sistema educacional tuvo impacto aún más allá de las nuevas generaciones, para quienes la educación representó un medio natural de integración y participación” (Martínez & Tironi, 1985, pág. 39). Entre las décadas del 50 y el 60, el porcentaje de cobertura de la educación básica y media aumentó en cerca de un 50% y hacia 1970 alcanzó el 81,9% de matriculados en la población de 6-18 años. En el caso de la educación universitaria también se observa un aumento en la cobertura, aunque de menor intensidad, ya que será de solo el 9,2% en 1970, a pesar de que en la década de los 60 la matrícula universitaria se duplica.

El segundo periodo (1970-1990) está marcado por la decadencia del modelo anterior y la emergencia de un modelo de desarrollo caracterizado por una creciente desregulación financiera, caída de la inversión pública y desarticulación del Estado. El nuevo protagonista es el capital

financiero donde confluye un nuevo sistema bancario privado y una “tendencia a la liberalización financiera” (Calcagno, 2001, pág. 92). Con la crisis del 82, existen constantes salvatajes fiscales para las deudas de empresas privadas y comienza un fuerte protagonismo de las “exportaciones y consumo de sectores de altos ingresos” (Calcagno, 2001, pág. 92).

Por último, el tercer período (1990-2000) se destaca por una demanda externa (extracción y transformaciones básicas de commodities para exportación) e interna de sectores con un poder adquisitivo mediano y alto. El capital exterior comienza a invertir en servicios, industria y recursos naturales, principalmente vía la privatización de las telecomunicaciones, servicios básicos y energía. El sistema financiero nacional comienza a desarrollar una ampliación del crédito de consumo y existe un “creciente rol de fondos de pensiones privados” (Calcagno, 2001, pág. 92).

II.1 CARACTERIZACIÓN ESTRUCTURA OCUPACIONAL 1952-1970

Para los inicios de la década de 1950 existe una PEA cuya concentración en el sector primario de la producción (Agricultura, Caza, Pesca, Silvicultura y Explotación de minas y canteras) es del 34,1%, en el sector secundario (industria y construcción) alcanza una empleabilidad del 23,7%, por lo que es posible de afirmar que un 57,8% de la PEA en 1952 está inserta en los sectores productivos de la economía nacional. El 42,2% restante se encuentra inserta mayoritariamente en el sector Servicios (22,2%), seguida por la participación en Comercio (10,3%). La evolución de la distribución de la PEA en las distintas ramas de actividad económica entre 1952-1970 es presentada en el siguiente cuadro.

CUADRO 2: DISTRIBUCIÓN PEA POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA. CHILE 1952-1970 (EN PORCENTAJES)

| Rama de Actividad | 1952 | 1960 | 1970 |
|---|------------|------------|------------|
| Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca | 30,1 | 27,8 | 21,2 |
| Explotación de Minas y Canteras | 4,7 | 3,8 | 2,9 |
| Industrias manufactureras | 19 | 18 | 15,9 |
| Construcción | 4,7 | 5,7 | 5,7 |
| Servicios Básicos y sanitarios | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Comercio | 10,3 | 10,1 | 11,6 |
| Transporte, almacenaje y comunicaciones | 4,4 | 4,9 | 6 |
| Servicios | 22,2 | 22,8 | 27,2 |
| Act. No especificadas | 3,6 | 6,2 | 8,7 |
| Total | 100 | 100 | 100 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Raczynski (1974)

Se observa una sostenida disminución de la PEA en la agricultura entre 1952 a 1970 y que contrasta con la rama que es la principal receptora de nuevas fuentes de actividades compuesta por el sector servicios. Así, dicho sector (se incrementa de 280.155 trabajadores en dicho período) se posiciona como la principal rama de actividad económica del país para 1970, desplazando a la Agricultura (descenso de 67.223 trabajadores en dicho período).

La industria manufacturera también desciende su participación en términos relativos (-3,1 puntos) en la empleabilidad de la PEA. Pero en la década de 1960, la importancia de la Industria disminuye tanto en términos relativos y absolutos, tendencia que permanece constante en la década de 1970 y posteriores.

La identificación de un proceso de terciarización de la economía chilena desde mediados del siglo XX es posible de ser explicada, según Raczynski, por dos hipótesis: en primer lugar, el crecimiento del sector terciario responde a una demanda real del sector industrial por servicios. La segunda hipótesis consiste en que el sector “terciario estaría compuesto mayoritariamente por un conjunto de actividades que admiten agentes autónomos –sin necesidad de capital- que se crean sus propios puestos de trabajo” (Raczynski, 1974, pág. 47).

Para dar cuenta de dichas hipótesis, Raczynski establece la existencia de cuatro categorías ocupacionales según situación de autonomía o de dependencia. Las categorías autónomas son empleadores y cuenta propia, mientras que las categorías dependientes son empleados y obreros. La distribución de dichas categorías entre 1952-1970 se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO 3: DISTRIBUCIÓN PEA POR CATEGORÍAS OCUPACIONALES. CHILE 1952-1970 (EN PORCENTAJES)

| Categorías Ocupacionales | 1952 | 1960 | 1970 |
|--------------------------|------|------|------|
| Empleadores | 2,1 | 1,4 | 3,2 |
| Cuenta Propia | 21,6 | 19,1 | 19,6 |
| Empleados | 19,4 | 20,8 | 28,7 |
| Obreros | 53,1 | 53,2 | 42,6 |
| Otros | 3,8 | 5,5 | 6 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Raczynski (1974)

El significativo incremento del porcentaje de empleados y descenso del porcentaje de obreros, puede corresponder a un cambio jurídico en la década de 1960. No obstante, existe una tendencia inicial de desobrerización de la economía chilena entre 1952 y 1970. En términos generales, las categorías ocupacionales que se encuentran en una posición de dependencia (empleados y obreros) componen en promedio el 72,6% de la PEA, mientras que las categorías ocupacionales autónomas (empleadores y trabajadores por cuenta propia) corresponden a un promedio del 22,3% de la PEA.

Lo anterior cobra mayor sentido si se observa la distribución de las categorías ocupacionales por ramas de actividad. En este caso, solamente nos enfocaremos en las ramas de industria y servicios afines con el objetivo de entrar a responder las hipótesis planteadas por Raczynski. En consecuencia, se excluirán las ramas vinculadas a la Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca. La información está presentada en el cuadro 4.

CUADRO 4: DISTRIBUCIÓN CATEGORÍAS OCUPACIONALES POR RAMAS DE ACTIVIDAD. CHILE 1952-1970 (EN PORCENTAJES)

| Rama de Actividad | Categorías Ocupacionales | 1952 | 1960 | 1970 |
|---|--------------------------|------|------|------|
| Industria Manufacturera | Empleadores | 2,6 | 1,9 | 3,5 |
| | Cuenta Propia | 27,2 | 21,2 | 15,6 |
| | Empleados | 12,9 | 14,8 | 24 |
| | Obreros | 56,1 | 61,5 | 53,6 |
| | Otros | 1,2 | 0,6 | 3,3 |
| Servicios | Empleadores | 1 | 0,6 | 1,7 |
| | Cuenta Propia | 12 | 7,9 | 13,4 |
| | Empleados | 38,1 | 43,1 | 48,9 |
| | Obreros | 48,3 | 48 | 33,7 |
| | Otros | 0,6 | 0,3 | 2,3 |
| Comercio | Empleadores | 4,2 | 2,6 | 7,5 |
| | Cuenta Propia | 45,5 | 50,8 | 42,7 |
| | Empleados | 34,7 | 32,6 | 29,1 |
| | Obreros | 11,9 | 12,7 | 18,2 |
| | Otros | 3,7 | 1,3 | 2,6 |
| Transporte, almacenaje y comunicaciones | Empleadores | 1 | 0,6 | 3,2 |
| | Cuenta Propia | 14,9 | 18,2 | 17,2 |
| | Empleados | 45,4 | 43,4 | 52 |
| | Obreros | 38 | 37,3 | 24,6 |
| | Otros | 0,7 | 0,5 | 3 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Raczynski (1974)

En la década de 1960, la industria manufacturera sufre una disminución absoluta en la ocupación de la PEA, donde se desvincularon 13.571 trabajadores, mayoritariamente trabajadores por cuenta propia. Paralelamente, hay un crecimiento significativo de los empleadores, lo que significa una transformación de la naturaleza productiva del sector industrial, pasando de una industria manufacturera de carácter artesanal a una pequeña industria. Además, se constituye un polo industrial moderno con creciente niveles de tecnologización que demanda mayores empleados calificados y despido de mano de obra sobrante de baja calificación, porque “estas tecnologías requieren de unidades productivas de gran tamaño que a su vez exigen tareas de organización y coordinación y, por lo tanto, de personal (empleados) que lleve a cabo estas tareas” (Raczynski, 1974, pág. 53). En consecuencia, según Raczynski, existen tres procesos de transformación para el

año 1970 al interior del sector industrial: transformación productiva de talleres artesanales a pequeñas industrias, crecimiento de la gran industria con productividad, tecnología incorporada y altamente burocratizada y, por último, expulsión de mano de obra.

Respecto al sector terciario, sus distintas actividades sufrieron trayectorias particulares, especialmente el sector comercio a diferencia de los servicios y transporte. Dichas diferencias son un aumento de los trabajadores por cuenta propia, pero que experimenta un descenso relativo a partir de 1960, en contraste con un crecimiento sostenido de los empleadores. Sin embargo, aunque se comparte el hecho de que en el sector terciario existe una mayor proporción de empleados que obreros, ésta relación es más baja en el comercio demostrando un bajo grado de burocratización en comparación con los servicios y transportes. Así, el sector terciario comienza a adquirir un dinamismo y una nueva composición producto de la descomposición del sector artesanal de la industria manufacturera y del constante proceso de urbanización y descampesinización. En conclusión, “la expansión del terciario indica la constitución de dos tipos de situaciones dentro del sector. La primera incluye los empleados directa o indirectamente ligados al impulso del sector industrial dinámico, aquellos que emergen como resultado natural del proceso de crecimiento y desarrollo económico (...). La segunda situación dentro del sector terciario incluye todas aquellas actividades y empleos que admiten agentes autónomos y que, de alguna manera, se crean sus propios puestos de trabajo” (Raczynski, 1974, pág. 58).

Dichas categorías ocupacionales permiten establecer la definición de los estratos ocupacionales según la posición en la producción. Hay que incorporar la variable grupo ocupacional que consisten en los principales grupos de clasificación ocupacional ocupados en COTA-1960 diferenciado por estratos rurales y urbanos. Los distintos estratos ocupacionales que señala Raczynski están caracterizados por el tipo de factor productivo (capital, organización, tecnología y trabajo) que se controla y el grado de control de los mismos, además de las características propias de sus categorías ocupacionales (relación de dependencia o autónomos). Los estratos ocupacionales definidos por su posición en la producción son:

- Empresarios urbanos, medios y grandes: dueños del capital, tienen la máxima autoridad en sus organizaciones y tienden a cerrar el acceso al conocimiento tecnológico.
- Estrato alto, administrativo: posesión de altos niveles de conocimiento tecnológico y posición superior en la organización.
- Profesionales independientes: monopolio del conocimiento tecnológico, pero lo pone en disposición con otros.
- Empresarios por cuenta propia urbanos o estrato medio autónomo: control de capital y tecnología, pero en grados inferiores a los profesionales independientes y empresarios urbanos medios y grandes.
- Estrato medio administrativo: posición subordinada en la organización y conocimiento tecnológico escaso, con predominio de trabajo intelectual.
- Estrato obrero urbano dependiente: posición de total subordinación, predominio de trabajo físico y conocimiento tecnológico adquirido por práctica laboral.
- Estrato obrero urbano autónomo: controla su propio trabajo y escaso capital

- Empresarios rurales medios y grandes: propietarios de grandes extensiones de tierra y de fuerza de trabajo ajena. Posición supraordenada en su organización y tienden al cierre del acceso al conocimiento tecnológico
- Estrato medio rural autónomo: propietarios de pequeños terrenos, con acceso al conocimiento tecnológico limitado y control de su organización.
- Estrato administrativo rural: posición subordinada en la organización y conocimiento tecnológico escaso con predominio de trabajo intelectual
- Estrato obrero rural: posición de total subordinación, predominio de trabajo físico y conocimiento tecnológico adquirido por práctica laboral.

La segunda dimensión en la conformación de la estratificación ocupacional es la posición en la esfera del consumo y definida como el acceso a las recompensas del sistema cuyos “indicadores se consideran el acceso que han tenido a la educación formal y el acceso que tienen al ingreso” (Raczynski, 1974, pág. 63). Se configura un acceso diferenciado a las recompensas que provee la educación y los ingresos, y los estratos con mayor grado de recompensas son los profesionales y técnicos por cuenta propia, empleadores industriales y comerciales y empleadores que cumplen funciones de alta dirección. Mientras tanto, en la base del acceso a las recompensas, se encuentran los estratos ocupacionales de naturaleza manual cuya diferenciación interna son de ingresos y está compuesto por obreros en servicios, medios de transportes, jornaleros y trabajadores en servicios por cuenta propia.

Producto de las dos dimensiones descritas anteriormente, Raczynski configura una estratificación ocupacional urbana, cuya base se compone por trabajadores por cuenta propia del sector servicios. Así, existe una estrecha correlación entre situaciones de bajo acceso a las recompensas y posiciones subordinadas, con carácter autónomo de las ocupaciones manuales. Los estratos ocupacionales urbanos se presentan en el cuadro 5.

CUADRO 5: CONFORMACIÓN ESTRATOS OCUPACIONALES URBANOS

| | Autónomos | Dependientes | Estratos ocupacionales |
|-----------------------------|---|-------------------------------------|--|
| Alto | Profesionales empleadores | Profesionales empleados | Estrato alto autónomo |
| | Profesionales independientes | Gerentes empleados | Estrato alto administrativo |
| | Gerentes propietarios empleadores | | |
| | Vendedores oficinistas empleadores | | |
| | | Oficinistas empleados | Estrato medio alto administrativo |
| | | Vendedores empleados | |
| | | Gerentes por cuenta propia | Estrato medio alto |
| | Trab. medios de transportes por cuenta propia | | |
| Acceso a recompensas | | Artesanos, operarios empleados | Estrato medio bajo administrativo |
| | | Oficinistas obreros | |
| | | Empleados trabajadores en servicios | |
| | | Empleados en medios de transporte | Estrato medio bajo autónomo |
| | | Vendedores por cuenta propia | |
| Bajo | Artesanos, operarios por cuenta propia | Artesanos, operarios obreros | Estrato bajo dependiente |
| | | Vendedores obreros | |
| | | Empleadas domésticas | |
| | Trabajadores en servicios y similares por cuenta propia | | Estrato bajo autónomo |

FUENTE: Elaboración propia en base a Raczynski (1974)

La mayor parte de la PEA son artesanos y operarios obreros, la cual en 1952 corresponde al 34,1% de la distribución de la población económicamente activa. El comportamiento de dicho subestrato en las décadas de 1950-60 fue de una constante disminución en términos relativos (25,7% en 1960 y 22,4% en 1970) y también absolutos (735.535 en 1952, 609.853 en 1960 y 573.260 en 1970). Desde 1960, al ampliar dicho comportamiento al estrato obrero dependiente, se observa un

marcado descenso existiendo 816.234 (34,4%) personas empleadas en dicho estrato y en 1970 dicha población disminuye hasta 756.080 personas (29,5%).

A partir de 1960, la PEA comienza a incorporarse a estratos ocupacionales con mayor acceso a recompensas y con un mayor grado de control de los factores productivos, especialmente en los estratos vinculados con la administración. En 1952, dichos estratos empleaban en conjunto a 414.786 (19,3%) personas, sin embargo en 1960 y 1970 empleaban a 485.259 (20,5%) y 735.340 (28,7%) personas respectivamente, es decir, el mayor incremento de los estratos ocupacionales con acceso a mejores niveles de recompensa y control de factores productivos sucedió en la década de 1960.

En consecuencia, el punto de quiebre en la trayectoria de la estructura ocupacional chilena se fecha en la década de 1960. Se experimenta un ascenso general de la proporción de la PEA inserta en estratos ocupacionales que retribuyen mayores recompensas (ingresos principalmente) y con mayores niveles de control de factores productivos, organizacionales y tecnológicos. Este dinamismo se observa en el crecimiento del sector terciario de la economía vinculado a actividades complementarias del sector industrial moderno y de “agentes autónomos sin capital, que se han visto obligados a crear sus propias fuentes de trabajo, además de los subempleados y de aquéllos en actividades de empleo disfrazado” (Raczynski, 1974, pág. 96).

La importancia que representa la investigación realizada por Raczynski (1974) radica en una revisión de la estructura ocupacional que rompe con un esquema marxista de distinciones entre explotadores/explotados y propietarios/no propietarios. Más bien, ella logra dar cuenta de la composición de la estructura ocupacional y su dinámica durante dos décadas considerando distinciones asociadas a la propiedad indudablemente, pero incorpora distinciones que “se refiere al control o poder de disposición sobre las decisiones que afectan a la organización productiva, control que se asocia al ejercicio de autoridad en ella y al grado de conocimiento tecnológico que se posee” (Raczynski, 1974, pág. 96)

II.2 CARACTERIZACIÓN ESTRUCTURA OCUPACIONAL 1970-1990

Desde 1973 hay un retraimiento del Estado en espacios de decisión que formaban parte de sus atribuciones especialmente en el sector productivo. El proceso de desestatización de la economía y la apertura hacia el exterior marcaron los principales cambios de la organización económica desde 1973.

La reducción del aparato estatal se realizó mediante la reducción y focalización del gasto social, devolución y traspaso de empresas y bancos hacia el sector privado y una significativa reducción del empleo fiscal.

Según cifras de ODEPLAN, citado en Martínez y Tironi, el gasto social representaba el 21,1% del PGB en 1968, pero dicho porcentaje se duplicó en 1973 alcanzando el 44,1% del PGB. En 1979 el

gasto social descendió hasta niveles similares a 1968 alcanzando el 22,9% del PGB. Junto con la reducción del gasto público, “se produjo una reestructuración del mismo, cuyo análisis resulta importante para comprender algunas modificaciones en el sistema de estratificación social” (Martínez & Tironi, 1985, pág. 59).

Además hubo una significativa reducción de la participación del Estado en la economía, reflejado en la reducción del número de empresas a cargo de CORFO desde 533 (1973) hasta 12 empresas en 1981 (bajo la modalidad de intervención, empresas requisadas o control accionario estatal). El mismo proceso de transferencia sucede en el sector financiero, donde el Banco del Estado concentraba el 51,9% de las colocaciones en 1973 y en 1981 la participación estatal corresponde el 26,4%. Justamente, el Estado no desarrolla la función de orientación del desarrollo, sino que ésta es trasladada a las instituciones financieras privadas, redundando en “una importante transferencia de recursos hacia los grupos económicos privados, y el otorgamiento a los mismos de diversas facilidades para la acumulación de capital” (Martínez & Tironi, 1985, pág. 61). Así, el proceso de desarrollo económico del país ya no estará bajo una orientación estatal, sino que dicha función será realizada por el mercado a través de la acción de agentes económicos privados empresariales con gran poder de inversión.

El segundo proceso de transformación sustantiva de la estructura económica y ocupacional fue la apertura económica al exterior. El aumento de las importaciones derivó en un cambio de los patrones de consumo de los distintos sectores sociales, afectando a determinados sectores de la industria manufacturera nacional (el caso emblemático de dicha crisis es el sector textil y calzado) que no pudieron adaptarse ante la entrada de nuevos competidores. Dicho proceso inicial estuvo marcado por una fuerte importación de bienes manufacturados y una baja exportación marcando una balanza comercial negativa.

La estructura ocupacional chilena desde 1973 experimenta dos procesos de transformación: agudización de la disminución de la PEA en agricultura y un explosivo incremento de la PEA en comercio y servicios (sector terciario). La PEA vinculada al agro disminuyó su proporción en un 50% desde 1952 hasta 1980 donde alcanza el 15,3% y con una especial aceleración en la década de 1970. En cambio, la PEA vinculada al sector servicios y comercios supera el 50%, por lo que ambos sectores corresponden a las dos ramas de actividad económica más importantes del país en 1980, desplazando a sectores productivos como minería, industria y construcción a posiciones desmejoradas en la participación de la PEA y que ya experimentaban tendencias a la baja desde 1952.

Durante la década de 1980, la distribución de la PEA por las distintas ramas de actividad económica no registra variaciones significativas, sino que más bien, se estabiliza el cambio descrito anteriormente. También hay una recuperación de 3,6 puntos en sectores agrícolas, lo que podría estar explicado por la expansión de la agroindustria y la exportación frutícola y vitivinícola principalmente.

CUADRO 6: DISTRIBUCIÓN PEA POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA. CHILE 1952-1990 (EN PORCENTAJES)

| Rama de Actividad | 1952 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca | 30,1 | 27,8 | 21,2 | 15,3 | 18,9 |
| Explotación de Minas y Canteras | 4,7 | 3,8 | 2,9 | 2,2 | 2,3 |
| Industrias manufactureras | 19 | 18 | 15,9 | 16,2 | 16,3 |
| Construcción | 4,7 | 5,7 | 5,7 | 5,1 | 7 |
| Servicios Básicos y sanitarios | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,5 |
| Comercio | 10,3 | 10,1 | 11,6 | 17,4 | 17,7 |
| Transporte, almacenaje y comunicaciones | 4,4 | 4,9 | 6 | 6,3 | 6,9 |
| Servicios | 22,2 | 22,8 | 27,2 | 33,5 | 30,3 |
| Act. No especificadas | 3,6 | 6,2 | 8,7 | 3,1 | 0,1 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Martínez & Tironi (1985) y estadísticas de la OIT

Los empresarios adquirieron un protagonismo en el modelo de desarrollo del país desde 1973 principalmente por la centralidad de la función económica del sector capitalista y las transferencias de activos financieros desde el Estado hacia sectores privados. El principal crecimiento de los empleadores se produjo en sectores de servicios (en 1973 concentraba un 15,5% de los empresarios, pero en 1980 alcanza el 30%) y comercio (en 1973 significaba un 22% de empleadores, mientras que en 1980 corresponde a un 30%) y disminuyeron en sectores productivos entre 1973 y 1980 (en la industria disminuye desde un 52% a un 30%, mientras que en agricultura y minería, el descenso es de solamente 2 puntos porcentuales). De lo anterior, se puede concluir que “lo que se tiene (...) es (...) una terciarización de los empleadores, que se reducen en el sector productivo, particularmente en el secundario (...). Con toda probabilidad, la apertura comercial al exterior, con su efecto sobre los precios de los no-transables, estimuló poderosamente este desplazamiento de los empleadores a los servicios” (Martínez & Tironi, 1985, pág. 137). Existe una reconfiguración del mapa al interior del empresariado con nuevos ganadores vinculados al sistema financiero y nuevos perdedores vinculados a empresas industriales pequeñas y medianas afectados por la apertura comercial al exterior.

La relocalización de los empresarios indica el predominio de una conducta especulativa por sobre una orientación productiva, pasando a ser una consecuencia no esperada y contraproducente de la desestatización de la economía porque “lejos de incentivar la creación de nuevas empresas privadas, implicó de hecho una fuerte caída en la tasa de inversión” (León & Martínez, 1987, pág. 35). Además hay una concentración de propiedad en las grandes firmas y la terciarización de

pequeñas y medianas empresas, porque requerían menores inversiones basales y las ganancias se producían en el corto plazo.

Desde mediados de la década de 1980, los empresarios comienzan a recuperar su participación en la PEA, bajo la figura de pequeños y grandes empresarios. Según datos de la Universidad de Chile, en 1982 los grandes empresarios representaban el 1,4% de la PEA, pero en 1986 y 1990 dicho porcentaje de participación fue de 1,7% y 2,5%, respectivamente. Es decir, durante el período de recuperación económica el número de grandes empresarios se duplicó, traduciéndose en un aumento de la actividad privada en un proceso de crecimiento económico auspicioso post crisis económica de 1982.

El perfil del nuevo empresariado asume un importante componente tecnocrático, altamente calificada e ideologizado, promoviendo cambios a la sociedad desde el sector privado ejerciendo su hegemonía en el dominio del sistema financiero y ya no desde el sistema productivo. Según Díaz, un indicador de la extensión de dicha ideologización corresponde al incremento de los pequeños empresarios post recesión, porque “un significativo sector social opera actualmente con categorías de ganancia y competitividad en mercado” (Díaz, 1991, pág. 96).

Los cambios en la estructura del Estado provocaron grandes cambios en la conformación de las clases medias chilena, marcando un modo de reinserción económica nuevo para aquellos años. Esta particularidad reside en la pérdida del protagonismo de las clases medias, vinculadas al Estado y a sectores productivos, en el proceso de modernización de Chile, debido al nuevo rol que adquieren sectores capitalistas financieros privados.

La reducción del empleo público es el dinamismo más significativo de la estructura ocupacional entre 1973 y 1980. En dicho período se desafilian 25.000 personas desde el aparato público, principalmente desde entidades de fomento y empresas públicas³ es decir, aquellas que participan directamente en la economía en sectores productivos y de servicios financieros de apoyo a actividades productivas. La participación estatal en la economía se redujo significativamente entre 1973-1978 como se mencionó en referencia al control estatal de empresas.

La información sobre las tasas de variaciones del empleo público desde 1964-1978 se presenta en el siguiente cuadro.

³ El empleo público también se compone por los servicios administrativos de los servicios generales, económicos y sociales. También están los servicios sociales tales como salud, educación, previsión, entre otros.

CUADRO 7: TASA DE VARIACIÓN ANUAL DEL EMPLEO PÚBLICO POR FUNCIONES. CHILE 1964-1978

| | Servicios administrativos | | | | Servicios sociales | Entidades de Fomento | Empresas públicas | Total |
|-----------|---------------------------|------------|----------|-------|--------------------|----------------------|-------------------|-------|
| | Generales | Económicos | Sociales | Total | | | | |
| 1964-1970 | 1,9 | 4,8 | 4,4 | 2,2 | 6,1 | 6,6 | 2,7 | 3,8 |
| 1970-1973 | 2 | 5,2 | 12 | 3,6 | 8,7 | 26,2 | 3,9 | 10,2 |
| 1973-1978 | -1,3 | -3,8 | -1,9 | -2,1 | 0,3 | -19,1 | -10,5 | -5,4 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Martínez & Tironi (1985)

Por ende, la clase media vinculada al empleo público estaría compuesta por la “burocracia tradicional encargada de la administración pública, y el personal a cargo de las prestaciones sociales entregadas por el Estado” (Martínez & Tironi, 1985, pág. 98) eliminando el empleo (y reconfigurando a la clase media) orientada a la producción. Pero no todos los ex empleados fiscales logran insertarse en el sector privado formal, cuestión reflejada por el menor ritmo de crecimiento de dicho sector. En consecuencia, muchos ex funcionarios estuvieron obligados a insertarse, ya sea en regímenes informales de trabajo, o como trabajador por cuenta propia en sectores del comercio y servicios. Lo anterior no significa una proletarización de los sectores medios estatales, sino que “si bien han tenido que trasladarse al sector privado, lo han hecho manteniendo su condición de clase media” (Martínez & Tironi, 1985, pág. 99).

Pero las clases medias no solamente se estructuran en función del empleo estatal, sino que desde 1973 existe una privatización de la clase media, reflejado especialmente en el incremento de la clase media vinculada al comercio y a los servicios financieros durante la década de 1970. La principal característica de esta nueva conformación de sectores medios privatizados y asalariados consiste en que “el paso de un sistema rígido y estable, donde la movilidad estaba ligada a la educación formal, a la antigüedad y a la acción reivindicativa colectiva, a otro mucho más fluido e inestable, cuyos ejes de ascenso son básicamente la iniciativa, la calificación y la competencia individuales” (Martínez & Tironi, 1985, pág. 106). Para ellos existen oportunidades de movilidad social ascendente vinculada con aspectos meritocráticos, pero también con grandes riesgos de sufrir una movilidad social descendente al dejar de lado la antigua tutela estatal.

También surge una clase media independiente en sectores productivos de la economía y disminuyen los sectores medios independientes terciarizados. En consecuencia, la terciarización ocurre solamente en las capas asalariadas. El principal estrato que experimentó un crecimiento entre 1970-1980 fueron los comerciantes, vendedores y trabajadores de otros servicios en el sector productivo, el cual representa el 70,9% de la clase media independiente localizada en el

sector productivo (que equivale al 75% del total de clase media independiente). Estas actividades son más bien transicionales y no forman parte de una imagen de clase media emprendedora.

Posterior a la crisis económica de 1982, el porcentaje de sectores medios independientes disminuye y se agudiza el proceso de privatización de los sectores medios, es decir, el crecimiento de los asalariados privados que en 1990 corresponden el 18,4% de la PEA nacional, según cifras del INE. Siguiendo con dichas tendencias, Koch señala que entre 1982 y 1990 las clases medias se mantienen relativamente estables cuantitativamente, salvo por el descenso experimentado entre 1982 y 1986 desde un 36,6% hacia un 33% de la PEA, pero la recuperación desde un punto de vista sectorial es distinto entre 1982-1990.

Los sectores medios insertos en el comercio representan un 12,4% en 1982, disminuyendo en un 25% hacia 1986 hasta representar el 9,5% de la PEA, manteniendo un leve descenso para 1990 representando el 9,3% de la PEA. Respecto a los servicios, entre 1982 y 1990 los niveles son similares (12,4% en 1982 y 12,3% en 1990) y solamente está marcado por un descenso de un punto en 1986, es decir, 11,4%. Sin embargo, la clase media que ejerce profesiones manuales calificadas muestra una notable recuperación y expansión desde 1982 hasta el término de dicha década, donde según Max Koch (1999), el 11,8% de la PEA estaba en profesiones manuales calificadas en 1982, mientras en 1986 y 1990 representan el 12,1% y 13% respectivamente.

Desde 1982 hay un incremento de los requerimientos técnicos y de posesiones de capitales específicos para integrar ocupacionalmente dicho sector económico no productivo, “además hay una nueva demanda para estas ocupaciones producto de la reestructuración de la economía” (Koch, 1999, pág. 12). E incluso con mayor profundización, dicho proceso es válido también para las ocupaciones o profesiones manuales, donde la recuperación económica viene aparejada de una demanda por mayores niveles de educación o calificación laboral para la industria.

En los sectores obreros se evidencia un descenso en la participación asalariada en sectores primarios y secundarios durante los 70, pero elevándose en ocupaciones del sector terciario de la economía (principalmente servicios y comercio). Este descenso localizado en ciertos sectores de la economía “puede ser explicado a partir de la transformación del modelo económico, el que produjo una caída de las actividades industriales y de distribución, áreas en las que tradicionalmente se ocuparon los obreros y que les concedieron su peso estratégico en la estructura social” (Manzano, 2006, pág. 121). La disminución de obreros sometidos a un régimen asalariado, es compensada por el incremento de trabajadores por cuenta propia perdiendo la centralidad económica en la industria. La magnitud de la clase obrera en 1970 y 1980 según rama y status jurídico se describe en el siguiente cuadro.

CUADRO 8: MAGNITUD DE LA CLASE OBRERA SEGÚN PEA SECTORIAL Y SOBRE OFICIOS MANUALES. CHILE 1970-1981

| | 1970 | 1981 |
|--------------|------|------|
| Industria | 82,8 | 77,2 |
| Minería | 83,8 | 74,6 |
| Construcción | 86,7 | 82,6 |
| Transportes | 71,6 | 74,1 |
| Empleados | 17,8 | 15,2 |
| Obreros | 63,4 | 47,9 |
| Otros | 18,8 | 36,9 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Martínez & Tironi (1985)

Se observa una duplicación de obreros sometidos a un régimen no salarial en 1981, proporción que supera un tercio de los obreros, por lo que en una década, más de 103.000 trabajadores se desplazaron desde una situación salarial a un empleo por cuenta propia. La participación obrera se incrementa únicamente en transportes debido al descenso del empleo en la industria manufacturera y construcción, producto de decisiones económicas y políticas de desindustrialización. En general, la participación de los obreros en la economía no tiene grandes reducciones cuantitativas debido al paso de empleados a la categoría de obreros, por razones jurídicas.

La participación de la PEA en la clase obrera reinicia un crecimiento desde 1980, pero está marcado por una “caída en la significación de la clase obrera y, particularmente, de la clase obrera industrial, en la estructura de ocupación” (León & Martínez, 2007, pág. 312). Dicha participación se estabiliza en alrededor del 11,5% de la PEA durante los 80, en comparación con los 60 y 70. En 1980, la clase obrera representa el 20,3% de la PEA, mientras que en 1987 y 1990 dicho porcentaje alcanza el 26,4% y 28%, respectivamente.

Se destaca, además, el cambio de importancia sectorial, donde la industria y construcción dejan de ser el sector más importante de ocupación de la clase obrera, siendo desplazada por el comercio y servicios. En 1990 suman un 14,9% versus el 12,1% de la industria y construcción respecto a la PEA. Lo anterior confirma una nueva terciarización (apreciable en toda la estructura ocupacional) coincidente con la fase de recuperación económica, es decir, “se trata de un nuevo carácter de la terciarización, determinado por la fase expansiva del capitalismo, y por la consolidación de un nuevo modo de regulación capitalista y una nueva forma de organización del sistema económico” (Díaz, 1991, pág. 114).

En conclusión, la identidad de clase obrera se torna difusa, debido a una participación obrera no concentrada en sectores productivos de la economía, sino que empieza a predominar en actividades terciarias donde no existe una figura opositora frente a la cual se puede definir una identidad por la diferencia. A lo anterior, se agrega la existencia de “una creciente heterogeneidad

en el seno de la clase obrera y al interior del conjunto de los asalariados” (León & Martínez, 1987, pág. 39) principalmente en términos de salarios entre obreros y empleados y también la localización en el aparato económico entre los obreros.

II.3 CARACTERIZACIÓN ESTRUCTURA OCUPACIONAL 1990-2000

Para finalizar con la presentación de antecedentes, se realizará una breve revisión de distintos autores que han caracterizado y analizado la estructura ocupacional y social en Chile desde el advenimiento de los gobiernos democráticos post dictadura.

Portes y Hoffman realizan un estudio a nivel latinoamericano, pero hay que rescatar la característica particular de su matriz de clasificación cuya lógica es de existencia o no de acceso a un determinado activo, es decir, “cada clase inferior sucesiva se define por la falta de uno o más de los recursos disponibles de sus precedentes” (Portes & Hoffman, 2003, pág. 10). De este modo, dicha investigación realiza un análisis de clases a partir de la posesión de activos o capitales de las distintas posiciones ocupacionales, lo que define una estructura de clases basada en la estructura ocupacional ordenada según el control de estos capitales que otorgan poder en el actual modelo económico neoliberal.

Los autores diseñan una matriz identificando 7 grandes clases compuestas por: capitalistas, ejecutivas, trabajadores de élite, pequeña burguesía, proletariado formal no manual, proletariado formal manual y proletariado informal. Las características y capitales bajo control por cada clase son detallados en el siguiente cuadro.

CUADRO 9: ESTRUCTURA DE CLASES EN CHILE AÑO 2000

| Clase | Capital y medios de producción | Control de fuerza de trabajo impersonal organizada burocráticamente | Calificaciones escasas y valoradas | Calificaciones subsidiarias, técnico-administrativas | Cobertura y reglamentación legal | % Fuerza de trabajo |
|-------------------------------|--------------------------------|---|------------------------------------|--|----------------------------------|---------------------|
| Capitalistas | + | + | + | + | + | 1,5 |
| Ejecutivas | - | + | + | + | + | 1,1 |
| Trabajadores de Elite | - | - | + | + | + | 6,9 |
| Pequeña Burguesía | + | - | +/- | + | +/- | 9,4 |
| Proletariado formal no manual | - | - | - | + | + | 16,2 |
| Proletariado formal manual | - | - | - | - | + | 33,7 |
| Proletariado Informal | - | - | - | - | - | 30,2 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Portes & Hoffman (2003)

NOTA: Los valores no suman 100%, ya que existe un 1% de ocupaciones sin clasificación

Las composiciones de clase son variadas y representan distintas posiciones de categorías ocupacionales, por lo que resulta necesario especificar dicha conformación. La clase capitalista corresponde a los propietarios y socios gerentes de empresas medianas y grandes, es decir, empresas con más de 5 personas. La clase ejecutiva está compuesta por los gerentes y administrativos de dichas empresas o de la administración pública, mientras que los trabajadores de elite son profesionales universitarios asalariados que están insertos en el sector público y privado. Según el cuadro 9, el porcentaje de estas tres clases, en Chile, es del 9% en el año 2000, es decir, un sector minoritario de la población controla formas de propiedad, autoridad y habilidades valoradas socialmente.

La pequeña burguesía solamente controla la propiedad de capital y de medios de producción de baja escala, ciertas calificaciones o habilidades y poseen cobertura y reglamentación legal en su contrato (no son informales). Dicha categoría está compuesta por pequeños propietarios de empresas con menos de 5 personas y trabajadores profesionales y técnicos que se desempeñan por cuenta propia. Para la caracterización del proletariado, Portes y Hoffman realizan distinciones internas permitiendo diferenciar comportamientos internos de un gran sector que no posee una composición interna homogénea debido a la significativa incidencia del sector informal, es decir, aquello que no poseen cobertura previsional ni reglamentación legal en su ocupación. Además, dentro del proletariado formal, la distinción manual/no manual está mediada por el control de calificaciones técnico-administrativas.

En consecuencia, el proletariado formal no manual está compuesto por técnicos asalariados y empleados de oficina. El proletariado formal manual son los asalariados urbanos del sector

privado y trabajadores agrícolas, con posesión de previsión y contrato laboral. En contraparte, el proletariado informal lo componen obreros asalariados sin contrato (principalmente los que están empleados en microempresas), vendedores ambulantes u otro trabajador por cuenta propia no calificado, familiares no remunerados y servicio doméstico. En Chile, el proletariado informal conforma el segundo segmento de representación de la PEA y es el trabajador que “está excluido de las relaciones capitalistas modernas y el que debe sobrevivir mediante el trabajo no reglamentado y actividades de subsistencia directas” (Portes & Hoffman, 2003, pág. 19)

Portes y Hoffman realizan, también, una revisión de la evolución de la estructura de clases, pero solamente toman como referencia la zona urbana desde 1990-1998. En términos generales se produjo un incremento de los profesionales ejecutivos (administradores asalariados, profesionales y técnicos universitarios de empresas que emplean a 5 o más trabajadores) en aproximadamente 4 puntos. Dicho comportamiento también se experimentó, en forma similar, entre los pequeños empresarios (propietarios de empresas que emplean a menos de 5 personas, más los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia).

Ellos no presentan datos diferenciados entre trabajadores formales manuales/no manuales, sino que los engloba en trabajadores formales donde su composición en la PEA urbana desciende dos puntos porcentuales durante la década de 1990. Pero los trabajadores informales (asalariados en microempresas, trabajadores por cuenta propia no calificados y personal de servicio doméstico) tienen una variación interna heterogénea en dicho período. Es decir, disminuyen los trabajadores informales por cuenta propia en 5,4 puntos, al igual que el servicio doméstico pero en menor magnitud. Sin embargo, los asalariados en microempresas disminuyen su representación en la PEA urbana en 1994, pero en 1998 se recuperan superando el nivel original de 1990. En general, la variación de los trabajadores informales es descendiente en 6,2 puntos porcentuales desde 1990 hasta 1998.

Aparentemente, en los 90 se produce una movilidad ocupacional ascendente, explicada por el incremento de estudiantes de educación superior, es decir, hay una mayor proporción de la PEA que controla calificaciones técnico-administrativas y profesionales escasas y valoradas socialmente. Además, como se evidenció para las décadas de los 70 y 80 “los antiguos asalariados se vieron forzados a dedicarse a actividades empresariales al declinar el empleo en el sector formal” (Portes & Hoffman, 2003, pág. 22), especialmente los ex empleados públicos e industriales.

Las cifras que dan cuenta de dicho tránsito son presentadas en el siguiente cuadro.

CUADRO 10: ESTRUCTURA DE CLASES URBANA. CHILE 1990-1998 (en porcentajes)

| Clase | 1990 | 1994 | 1998 |
|--------------------------|------|------|------|
| Capitalistas | 1,6 | 1,5 | 1,6 |
| Profesionales ejecutivos | 12,9 | 15,4 | 17 |
| Pequeños empresarios | 2,7 | 6,2 | 7,2 |
| Trabajadores formales | 45,7 | 44,9 | 43,4 |
| Trabajadores informales | 37 | 32,1 | 30,8 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Portes & Hoffman (2003)

Wormald y Torche desarrollan un estudio de movilidad social intergeneracional, pero se pueden rescatar aspectos respecto a la estructura de clases de fines del siglo XX en Chile, considerando la centralidad que tiene para ellos la estructura ocupacional, entre otras variables como la educación. Ellos emplean el esquema CASMIN desarrollado por Goldthorpe y Erikson⁴, el cual “incluye una distinción básica entre empleadores, trabajadores independientes o cuentapropistas, y empleados” (Torche & Wormald, 2007, pág. 341) diferenciándose por el grado de control de propiedad de medios de producción, autoridad sobre trabajo ajeno y control de calificaciones ocupacionales escasas y valoradas. También, dichas categorías se distinguen sectorialmente según trabajo rural/urbano y manual/no manual. El esquema de clases utilizado por Wormald y Torche se señala en el siguiente cuadro.

⁴ Este esquema de clasificación, como el desarrollado por el sociólogo norteamericano Erik Olin Wright van a ser desarrollados y explicados en el marco teórico de este documento. De este modo, no se profundizará sobre sus características y formas de construcción en los antecedentes.

CUADRO 11: ESQUEMA DE CLASES SOCIALES DE WORMALD Y TORCHE (2001)

| Clases | Categorías ocupacionales | % |
|--------------------------------------|--|------|
| Clase de servicio | Directivos, administradores, profesionales y propietarios de grandes y medianas empresas. Profesionales bajos, técnicos superiores, supervisores de trabajadores no manuales y administradores de empresas pequeñas | 19,2 |
| Clase de rutina no manual | Trabajadores no manuales en administración, comercio, ventas y servicios | 5,7 |
| Pequeña burguesía | Propietarios empresas chicas no agrícolas | 4,1 |
| Trabajadores independientes | Trabajadores urbanos por cuenta propia | 16,5 |
| Trabajadores manuales calificados | Técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales y trabajadores manuales calificados | 18,3 |
| Trabajadores manuales no calificados | Trabajadores manuales semi y no calificados | 27,1 |
| Pequeños propietarios agrícolas | Pequeños propietarios agrícolas | 2,9 |
| Trabajadores agrícolas | Trabajadores y peones agrícolas | 6,2 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Torche & Wormald (2007)

NOTA: Los porcentajes de cada clase corresponde a la ocupación actual que tienen los entrevistados en la Encuesta de movilidad realizada el año 2001 por el ISUC

Los anteriores porcentajes señalan que alrededor de un tercio de los trabajadores no poseen calificaciones valoradas y tampoco el control de la propiedad ni de la autoridad. La categoría de trabajadores independientes tiende agrupar técnicos y profesionales independientes, igualmente trabajadores con baja calificación que no están sujetos a una relación laboral asalariada. La distinción se asimila a la idea de trabajo por cuenta propia. La clase de servicio alcanza un 19%, pero está compuesta por personas que tienen control de propiedad, autoridad tanto a nivel gerencial como de supervisión directa de trabajadores no manuales o de rutina (personas dedicadas a la administración, comercio, ventas y servicio) y posee calificaciones escasas característica de los profesionales y técnicos de nivel superior, es decir, la integran “los favorecidos por el crecimiento económico y la expansión de las oportunidades educacionales” (Torche & Wormald, 2007, pág. 349).

En consecuencia, Chile al finalizar el siglo XX es una sociedad de clase media producto de mayores oportunidades educacionales, que robustecen la clase de servicio reflejado en el incremento de los sectores medios entre 1990-2000 en 5,9 puntos, concentrado principalmente en la privatización de los sectores medios (proceso que tiene su origen con el decrecimiento del empleo estatal en áreas insertas en la producción). La clase obrera se concentra principalmente en el sector de comercios y servicios incrementando dicha participación en un punto entre 1990-2000. Por último, los grupos marginales disminuyen en dicha década en 1,5 puntos porcentuales, por lo que es posible de concluir, según Wormald y Torche, que dichas tendencias se introducen en dos procesos macros: “el sostenido proceso de crecimiento económico y la expansión de una sociedad de mercado ocurrida de la actividad privada y del empleo en las medianas y grandes empresas formales; y, por otra, con la creciente expansión de la escolaridad de la población en general y de los sectores medios y altos en particular” (Torche & Wormald, 2007, pág. 347). Los datos anteriormente mencionados y desglosados se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO 12: EVOLUCIÓN ESTRUCTURA OCUPACIONAL Y SOCIAL, CHILE 1990-2000 (En porcentajes)

| Categorías sociales | 1990 | 1995 | 2000 | Var. % |
|---|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Agricultura, caza y pesca | 18,8 | 15 | 13,9 | -4,9 |
| Empresarios | 3 | 2,7 | 2,4 | -0,6 |
| Sectores medios | 31,3 | 36,2 | 37,2 | 5,9 |
| <i>Asalariados públicos</i> | 6,9 | 6,8 | 7,4 | 0,5 |
| <i>Asalariados privados</i> | 18,4 | 21,3 | 21,6 | 3,2 |
| <i>Independientes</i> | 6,3 | 8,1 | 8,2 | 1,9 |
| Artesanado tradicional | 5,2 | 5,4 | 5,5 | 0,3 |
| Clase obrera | 28 | 28,9 | 28,6 | 0,6 |
| <i>Minería</i> | 1 | 0,9 | 0 | -1 |
| <i>Industria y Construcción</i> | 12,1 | 13,1 | 12,2 | 0,1 |
| <i>Comercio y Servicios</i> | 14,9 | 15 | 15,9 | 1 |
| Grupos "Marginales" | 12,5 | 11,2 | 11 | -1,5 |
| <i>Empleados domésticos</i> | 6,5 | 5,5 | 4,9 | -1,6 |
| <i>Comerciantes marginales</i> | 3,3 | 3,2 | 3,4 | 0,1 |
| <i>Trabajadores marginales de servicios</i> | 2,8 | 2,5 | 2,7 | -0,1 |
| Otros | 1 | 0,6 | 1,4 | 0,4 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Torche & Wormald (2007)

A partir de la década de los noventa la globalización económica ha generado cambios en la estructura ocupacional y social de Chile y Latinoamérica. La integración económica internacional ha conllevado a la emergencia de tres procesos que definen las estructuras de las sociedades en la región: apertura económica, privatización y desregulación de las estructuras económicas y sociales.

Klein y Tokman plantean que la apertura generada por la globalización ha dado nuevas posibilidades de crecimiento y creación de empleos, y además este axioma de competitividad deriva en una restricción de los ajustes salariales y mayor flexibilidad de los procesos de producción y de condiciones laborales. La privatización guarda referencia con la disminución de las funciones estatales y aumento de la centralidad económica del sector privado, donde el mercado es el principal administrador de los recursos. El tercer proceso es la desregulación que es la reducción de “la protección a los mercados de productos y del trabajo para aumentar la eficiencia económica y para permitir una mayor influencia de los mercados en la asignación de recursos” (Klein & Tokman, 2000, pág. 9).

Estos procesos inciden en la estructura del empleo (además de otros aspectos) mediante cambios profundos que se traducen en procesos como la asalarización privada, terciarización, informalización y precarización. La privatización fue el traspaso de puestos de trabajo desde el sector público al privado y que ha sido mencionado anteriormente. La terciarización es el crecimiento del empleo en los servicios, en desmedro de los sectores productivos y es consecuencia directa de una mayor competencia en una economía chilena abierta hacia el exterior. Pero al ser en sectores de servicios de baja productividad, “la terciarización en este contexto significa el deterioro de la calidad del empleo” (Klein & Tokman, 2000, pág. 16). Relacionado con lo anterior, la informalización es producto de la incapacidad de absorción de mano de obra por el mercado laboral, pero este proceso no fue significativo para la economía nacional ya que en 1990 un 37,9% del empleo urbano era informal, pero en 1998 dicha proporción se mantiene similar (desciende hasta el 37,5%). Si se compara con otros países latinoamericanos, dicha proporción es baja y no varía significativamente entre aquellos años. Por último, la precarización es corolario del incremento de la competitividad que sobreviene en mayor flexibilidad en los espacios laborales para reducir los costos de las firmas. El 30% de los trabajadores chilenos tenía un contrato atípico y dicha cifra se concentra en la microempresa (50% de los contratos atípicos).

En consecuencia, al agregar los efectos de la precariedad de los trabajadores asalariados y la informalidad, se calcula que aproximadamente el 50% de los trabajadores están dentro de dichas categorías de situación del empleo. Esto se traduce en un “deterioro de la calidad de la protección laboral en el decenio de 1990” (Klein & Tokman, 2000, pág. 18).

La CEPAL ha diseñado una caracterización de la estructura ocupacional a nivel regional y por países entre 1990-1999 reagrupando distintos estratos ocupacionales en tres niveles: alto (empleadores, ejecutivos y gerentes y profesionales, quienes poseen respectivamente la propiedad, la autoridad y/o alta calificación), medio (técnicos y empleados administrativos quienes poseen niveles intermedios de calificación y autoridad) y el nivel bajo (compuesto por ocupacionales manuales y no manuales tales como trabajadores de comercio, operarios, personal de servicios, agricultores, entre otros y no poseen propiedad, autoridad y tienen un bajo nivel de calificaciones).

La distribución de la fuerza de trabajo, nivel educacional e ingresos promedios según línea de pobreza de los distintos estratos ocupacionales para Chile se describen en el siguiente cuadro.

CUADRO 13: DISTRIBUCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO, NIVEL EDUCACIONAL E INGRESOS POR SOBRE LÍNEA DE POBREZA, SEGÚN ESTRATO OCUPACIONAL, CHILE 1999 (distintas unidades)

| Estrato ocupacional | % Fuerza laboral | Años escolaridad prom. | Ingresos prom. según L.P |
|-----------------------------------|------------------|------------------------|--------------------------|
| Empleadores | 4,13 | 12,7 | 34,8 |
| Ejecutivos y gerentes | 4,57 | 10,7 | 14,9 |
| Profesionales | 8,77 | 16,5 | 16,2 |
| Técnicos y supervisores | 7,54 | 13,7 | 8,9 |
| Empleados administrativos | 8,84 | 12,6 | 5,3 |
| Trabajadores en comercio | 9,46 | 10,5 | 3,8 |
| Operarios, choferes y artesanos | 26,4 | 9,6 | 4,7 |
| Personal de servicios y seguridad | 16,62 | 9,2 | 3,3 |
| Trabajadores agrícolas | 12,99 | 6,7 | 3,5 |
| Fuerzas Armadas | 0,54 | 12,7 | 7,1 |
| Otros | 0,15 | 10,7 | 5,6 |

FUENTE: Elaboración propia, en base a tabulaciones especiales de encuestas de hogares (CEPAL , 2004)

El cuadro anterior nos revela, en primer lugar, un alto grado de desigualdad de ingresos entre los distintos estratos donde “el nivel alto posee un ingreso promedio que es considerablemente mayor que el resto, especialmente comparado con el nivel bajo, quien reúne a la mayor parte de las personas empleadas” (CEPAL , 2004, pág. 156). Pero asimismo, no existen estratos cuyos ingresos promedios sean menores a 3,3 veces la línea de la pobreza, lo que indica que los ingresos promedio de todos los estratos ocupacionales están sobre el ingreso de subsistencia contribuyendo a la disminución de los niveles de pobreza en los últimos años.

En segundo lugar, asumiendo el incremento en la escolaridad a nivel transversal, no existe una correspondencia directa entre mayor nivel educacional y un mayor nivel ocupacional, sobre todo para el nivel medio (técnicos y supervisores, además de los empleados administrativos) en comparación con los empleadores y los ejecutivos y gerentes. Lo anterior revela que el capital que marca la distinción entre el nivel alto y bajo es la propiedad y altos niveles de autoridad, por sobre la escolaridad de los trabajadores.

III. MARCO TEÓRICO

Las sociedades modernas se han caracterizado por una conformación de las posiciones en la estructura ocupacional en correspondencia a las relaciones de propiedad. En consecuencia, las posiciones de los individuos en la estructura social tienen una matriz generadora en función a la actividad laboral que desempeñan al interior de una estructura ocupacional.

Como se mencionó anteriormente, han surgido transformaciones respecto a la centralidad exclusiva de las relaciones de propiedad como el determinante de las posiciones individuales en la estructura ocupacional. Dicho diagnóstico es compartido y es la base de las formulaciones de Wright, Goldthorpe y Dahrendorf.

Las modificaciones en el régimen de propiedad dicen relación con la despersonalización de la dirección, y el posicionamiento de figuras corporativas y/o grupos de inversión, en desmedro de la concepción tradicional en torno a la posesión y la dirección de la compañía por personas naturales. De esta forma, la figura del burgués propietario de los medios de producción se desdibuja ante un escenario de grandes consorcios y de internacionalización del capital, que no se encuentra sujeto a un mercado único nacional. Al contrario, en la actualidad, “el mercado internacional se ha convertido en la referencia de base” (Coriat, 1998, pág. 13) por lo que los grandes oligopolios nacionales no tienen la misma influencia económica y política en este nuevo escenario.

En relación a la mano de obra ésta ya no responde a una masa uniforme sin calificaciones, que solamente cuenta con su fuerza de trabajo para insertarse en el mercado laboral. La expansión en la cobertura de los sistemas educativos ha permitido preparar a los trabajadores, pero también se ha generando una creciente diferenciación entre los profesionales, técnicos altamente calificados, técnicos con baja calificación y la mano de obra no calificada. Esto se refuerza con la racionalización de las organizaciones productivas dando pie al surgimiento de una burocracia administrativa asociada a la emergencia de los sectores medios.

Las funciones del capital ya no están circunscritas al ámbito de la propiedad, sino también tienen una función de control que, siendo ejercida por la autoridad se entiende como “un poder legítimo basado en normas sociales institucionalizadas” (Dahrendorf, 1962, pág. 183) y reconocidas como válidas al interior de la estructura de la firma. De este modo, se ejercen posiciones de mando y tomas de decisión sin que necesariamente se tenga el control sobre la propiedad de los medios de producción, sino que más bien, desde las altas capas gerenciales y administrativas de la corporación.

Las anteriores variaciones estructurales también tienen un correlato en el cambio de las relaciones laborales. En general, las distintas reflexiones que se realizan sobre las transformaciones del capitalismo contemporáneo, señalan que la condición salarial fue la relación por antonomasia y el principal eje articulador de la sociedad.

En este sentido, el protagonismo que adquiere el empleo informal se debe tanto a su incremento numérico en la población, como al efecto desestabilizador que genera, al descomponer los mecanismos tradicionales de integración al mercado del trabajo; éstos operaban por la forma contractual, ofreciendo condiciones de seguridad subjetiva y social a los asalariados. De ello se desprende, que la relación laboral informal, evoca prácticas laborales no modernas, reconfigurando el carácter de los trabajadores y de la normativa laboral que se ha constituido en torno a la asalarización. Así, se presume que esta figura ha dejado de ser el eje central de la estructura ocupacional contemporánea.

De esta manera, se busca abordar diferentes reflexiones respecto al modo de entender la estructura social y ocupacional en este nuevo contexto, de manera de obtener los elementos necesarios para entregar respuestas acerca del rol que tiene el trabajo -y su expresión en la estructura ocupacional- como principio constituyente del orden social. Para ello, se sintetizarán algunos de los aportes más importantes de la teoría sociológica contemporánea, especializada en esta materia. En primer lugar, se indagará en los planteamientos de Bourdieu respecto al campo, el habitus y las formas de capital y su vinculación con la estructura ocupacional. Posteriormente, se abordarán los esquemas de clase construidos a partir de la estructura ocupacional desde las perspectivas de Wright y Goldthorpe, para luego, tratar la perspectiva de Dahrendorf, sobre el rol que desempeña la autoridad como eje organizador de la estructura de clases. Posteriormente, se introducirán algunas nociones respecto al concepto de informalidad en el trabajo, fundamentalmente desde las investigaciones realizadas por CEPAL, Portes y Tokman. Y por último, se señalará el modo en que usualmente se utiliza el término de estructura ocupacional asociado a los sistemas de clasificación propuestos por la OIT.

III.1 CAMPO, HABITUS Y FORMAS DE CAPITAL: LA PERSPECTIVA SOCIOLÓGICA DE PIERRE BOURDIEU PARA EL ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL

Bourdieu establece un sistema teórico que permite explicar el campo social que configura la estructura ocupacional chilena a partir de la identificación del volumen global de capital, trayectoria social y composición misma del capital. Es decir, lo que se pretende investigar son las distintas especies de capital que componen la estructura ocupacional, que, siendo entendida como un campo, corresponde a “aquello que es eficaz en un campo determinado (...), que permite a sus poseedores disponer de un poder, una influencia, y por tanto existir en el campo en consideración.” (Bourdieu & Wacquant, 2005, pág. 52).

La presentación de la propuesta de este autor hará especial énfasis en la lógica de los campos y las formas de capital, realizando sólo una breve mención al habitus y su posición en este esquema teórico. Esto reside en que el concepto no será abordado empíricamente, ni tampoco será analizado como un factor explicativo de la estructura de distribución de las formas de capital en la estructura ocupacional chilena.

III.1.1 LÓGICA DE LOS CAMPOS

El concepto de campo es una red de relaciones objetivas entre distintas posiciones que están definidas por la estructura de distribución de las formas de capital “cuya posesión ordena el acceso a ventajas específicas que están en juego en el campo, así como por su relación objetiva con otras posiciones” (Bourdieu & Wacquant, 2005, pág. 150). La identificación de las distintas formas de capital que operan en un campo, permiten conocer su lógica específica, junto a sus límites. Así, su lógica operativa suele homologarse a la de un juego que funciona a partir de la competencia y el despliegue de estrategias por parte de los agentes, que al aceptar las condiciones del juego, participan en la competencia por el capital o los capitales en disputa. Esta inversión o interés en el juego es denominada *illusio*.

La *illusio* corresponde al hecho de “estar metido en el juego, cogido por el juego, de creer que el juego merece la pena (...)” (Bourdieu, 2002, pág. 141) por lo que los participantes valoran lo que sucede en este espacio (*enjeux*) y por ende, en el campo social. La *illusio* es propia de cada campo y define las posiciones de subordinación en éstos, siendo no necesariamente semejantes en cada uno de ellos. De esta manera, la inversión en el juego realizada por los agentes deriva en el despliegue de estrategias que buscan “desacreditar la forma de capital en la que reposa la fuerza de sus oponentes y valorizar las especies de capital que poseen en abundancia” (Bourdieu & Wacquant, 2005, pág. 153) produciendo luchas o conflictos que buscan preservar o cambiar la configuración jerárquica de las formas de capital en cada campo, según cada conveniencia práctica. Las estrategias de cambio o conservación están en directa relación con la posesión de capitales en cada uno de los agentes y la posición que ocupan en la estructura del campo. Por ende, un agente con bajo capital económico y alto capital cultural (por ejemplo, un profesional liberal empleado) va a desplegar estrategias que conlleven a una mayor valorización del capital cultural, transformando al campo social en un campo de poder en el que se presentan sectores dominantes y dominados. Cuando se produce la valorización de un capital cultural alto se integra al profesional a las esferas dominantes de la estructura ocupacional, postergando a las categorías laborales que no poseen el nivel de capital económico y cultural exigido.

Esto es clarificado por Bourdieu al señalar que “los que dominan un campo dado están en posición de hacerlo funcionar para su conveniencia pero siempre deben enfrentarse a la resistencia, las pretensiones, la discrepancia, política o de otro tipo, de los dominados.” (Bourdieu & Wacquant, 2005, pág. 156).

Respecto de las propiedades del campo, puede sostenerse que: a) las determinaciones y factores externos que afectan a los agentes por la mediación de la estructura y las fuerzas componentes del campo; b) en todos los campos se generan disputas por exclusión y usurpación, siendo los mecanismos de reproducción de la estructura de capitales, exclusivos de cada campo, c) los campos son sistemas de relaciones independientes a los individuos que los conforman, es decir, existe una “primacía del sistema de relaciones objetivas sobre las partículas mismas” (Bourdieu & Wacquant, 2005, pág. 162) y d) todo campo supone un *habitus* específico e irreductible que

permite que se constituyan como espacios autonomizados con un sentido, generando las disposiciones de los agentes para involucrarse en el juego.

Las implicancias que tiene la consideración de la lógica de los campos en la observación de la estructura ocupacional constituye la piedra angular sobre la cual se sustenta esta propuesta. La constatación de un “campo” ocupacional conlleva al reconocimiento de las distintas formas de capital que están en juego y que están distribuidas entre los distintos agentes que participan en este campo. También hay que señalar que la estructura de distribución deriva en una heterogeneización de las importancias relativas de las formas de capital entre los estratos ocupacionales, es decir, la dinámica del campo no equivale a un todo coherente, sino que presenta disputas internas de posesión y búsquedas de beneficios asociados a la tenencia y deseabilidad de la propiedad económica, la autoridad, el nivel de calificación y el carácter formal/informal de las relaciones laborales.

Consecuentemente, la búsqueda por la comprensión de la lógica de la estructura ocupacional homologada a un campo bourdieuriano, permite dar cuenta de estrategias y modos de inserción que no necesariamente se vinculan con el anhelo por la propiedad económica de los medios de producción. Además posibilita el entendimiento de la estructura social como una realidad en la que operan variables que son conjugadas en el dinamismo y la composición de la estructura ocupacional. Esto se agudiza en sociedades que se estructuran socialmente en referencia a las asimetrías propias de la estructura ocupacional, por lo que responde a una herramienta que enriquece las explicaciones respecto del posicionamiento de los agentes.

III.1.2 LAS FORMAS DE CAPITAL EN BOURDIEU

La consideración de un elemento como capital tiene implicancias dada la naturaleza del concepto, porque se puede acumular, es deseado por el conjunto de los agentes y su apropiación se realiza en desmedro de agentes que también disputan su acumulación y control. En consecuencia, la distribución del capital configura una estructura que probabiliza una distribución desigual y no al azar de las oportunidades y beneficios disponibles en el campo. En palabras del autor, “el capital es una fuerza inscrita en la objetividad de las cosas que determina que no todo sea igualmente posible e imposible.” (Bourdieu, 2000, pág. 132). Lo que se busca con la extensión del concepto a esferas extraeconómicas es el reconocimiento del mundo social como constituido a partir de formas de diferenciación en la distribución de las distintas formas de capital. Así se conforma la estructura y lógica de los campos donde un conjunto de agentes se posicionan diferenciadamente según la distribución de los tipos de capital.

Asimismo, dicha distribución, se encuentra relacionada con el volumen de capital global que se posea, la composición o peso relativo de sus distintas expresiones y la evolución temporal o la trayectoria del volumen y la composición del mismo. Sin embargo, las principales diferencias en torno a la posesión de una forma de capital particular, radica en que “el capital económico o cultural, producen diferencias nítidas entre los agentes situados en los polos opuestos de las

distribuciones, sin embargo, son evidentemente menos efectivos en las zonas intermedias del espacio en cuestión.” (Bourdieu, 2000, págs. 120-121).

Las formas de capital en Bourdieu son básicamente tres: el capital económico, el cultural y el social. A lo que habría que sumar el capital simbólico que posee una naturaleza particular que será explicitada posteriormente. El capital económico es el más importante entre todas las formas de capital, dado que es aquél que “es directa e inmediatamente convertible en dinero, y resulta especialmente indicado para la institucionalización en forma de derechos de propiedad” (Bourdieu, 2000, pág. 135). Su centralidad en la estructura de capitales, se debe a que equivale al principal medio para adquirir y materializarse en otros capitales; esto, porque al responder al trabajo acumulado, responde al trabajo necesario para la transformación de un tipo de capital en otro. Así, toda inversión de tiempo resulta posible por la posesión de capital económico.

En este sentido, la transformación en o el incremento del capital cultural o social, está en directa relación con la posesión significativa de este recurso, que se encuentra distribuido de manera desigual en relación al vínculo que se sostenga con los medios de producción y patrimoniales. Lo anterior se refleja en que la principal dimensión constitutiva de las clases y del espacio social es la económica, debido a “la jerarquía establecida según el volumen de capital económico.” (Bourdieu, 2006, pág. 117).

En el marco de la definición de la estructura ocupacional, la posesión del capital económico se traduce en la propiedad de los espacios productivos (industrias, empresas, etc.) y de servicios que conforman el aparato económico del país en el cual se inserta la PEA. Y es precisamente en este espacio donde nace la primera distinción entre propietarios y no propietarios, que si bien no es la única válida en la actualidad, sí responde a una de las más importantes y que define significativamente la distribución de las otras formas de capital.

Por su parte, el capital cultural se vincula directamente con la institucionalización de títulos y grados académicos, además de que se encuentra íntimamente relacionado con las habilidades y las calificaciones que permiten establecer categorizaciones de acuerdo con la conformación de la estructura ocupacional. Junto con ello, posee la particularidad específica de existir en tres estados distintos: de forma incorporada, institucionalizada y objetivada. Encontrándose incorporado supone un proceso de interiorización que se realiza a través de un determinado período de tiempo, por lo que “no puede ser transmitido instantáneamente mediante donación, herencia, compraventa o intercambio” (Bourdieu, 2000, pág. 140), sino sólo por un proceso de herencia social que suele desarrollarse a lo largo del transcurso imperceptible e inadvertido de mucho tiempo. De ello se desprende, que la pregunta por los años de estudio y la formación académica superior, responden a indicadores pertinentes para distinguir entre la posesión de un capital cultural incorporado alto o bajo. En la medida, que esto postula la distinción de los agentes que presentan altos niveles de capital cultural incorporado, se determina una nueva “capacidad de apropiarse de los beneficios y de imponer reglas de juego tan favorables para el capital y para su reproducción (...)” (Bourdieu, 2000, pág. 142) que se traducen en beneficios adicionales.

El capital cultural objetivado se caracteriza por ser transferible mediante soportes físicos, es decir, a través de la propiedad de objetos, sin que por ello, se transmitan las capacidades para apreciar o utilizar la obra o el instrumento cedido. Estas habilidades responden a una expresión del capital cultural previamente descrito. En palabras de Bourdieu, “los bienes culturales pueden ser apropiados o bien materialmente, lo que presupone capital económico, o bien simbólicamente, lo que presupone capital cultural.” (Bourdieu, 2000, pág. 144). Retomando el ejemplo referido a un profesional liberal altamente calificado que obtiene beneficios por la mercantilización de un servicio en particular, significativamente valorado y certificado a través de un título académico, es factible postular, que el aumento de su poder simbólico se traduce en la subordinación del capital cultural objetivado, en vista de que los recursos intelectuales son valorados en desmedro de los económicos. De este modo, el capital cultural objetivado está activo y efectivo “en la medida en que el agente se haya apropiado de él y lo utilice como arma y aparejo en las disputas que tienen lugar (...) en el campos de las clases sociales.” (Bourdieu, 2000, pág. 146).

El capital cultural institucionalizado responde a la objetivación del capital cultural incorporado en títulos profesionales o grados académicos que conceden un reconocimiento legal y certificado al proceso de incorporación de capital cultural. Ahora bien, el proceso de adquisición de dicho capital cultural institucionalizado supone la inversión de capital económico, cuyo valor es recuperado una vez, que el estudiante se inserta en el mercado laboral. Es decir, “la inversión académica no tiene sentido a no ser que se garantice objetivamente, al menos en parte, la reversibilidad de la conversión originaria de capital económico en capital cultural.” (Bourdieu, 2000, págs. 147-148).

De este modo, emerge como un criterio de distinción y jerarquización ocupacional; una dimensión vinculada con el desarrollo de competencias laborales de quienes buscan insertarse en un mercado, que a su vez, les otorga una alta valoración. En consecuencia, la posición en la estructura ocupacional y social se relaciona con las dinámicas que adquiere el sistema educacional, en especial, con el proceso de diferenciación que ocurre por haber cursado estudios de educación superior entre profesionales y técnicos. Estas distinciones pasan a constituir brechas estructurales que posibilitan la inclusión de estos agentes en los estratos ocupacionales de avanzada, o bien, se integran a las capas supervisoras de trabajadores no calificados, entre otras posiciones propias de los sectores medios.

En tercer lugar, Bourdieu identifica al capital social como “la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos” (Bourdieu, 2000, pág. 148). Estas relaciones se van manteniendo en base a distintos intercambios simbólicos y materiales, o bien, pertenecen a formas institucionalizadas tales como clubes u otras asociaciones de membrecía. La determinación del volumen de dicho capital radica en la extensión de la red y el volumen de capital (económico, cultural y simbólico) que poseen los miembros de la red, por lo que existen relaciones mutuas entre capital social y el resto de las formas de capital para la reproducción del capital en cuestión.

La existencia de esta red de relaciones posee un rito de iniciación que “resulta necesario para producir, y reproducir, conexiones útiles y duraderas que aseguren el acceso a beneficios simbólicos o materiales.” (Bourdieu, 2000, pág. 151). Sin embargo, este capital y su institucionalización no resultan relevantes para el cumplimiento de los objetivos del presente trabajo, por lo que no se profundizará en sus especificidades y sus formas de transformación. La razón principal para ello, consiste en la exclusión del volumen de capital social para el establecimiento de las jerarquías internas que configuran la estructura ocupacional, respecto a la hipótesis presentada.

Por último, el capital simbólico es la forma que adopta cada capital cuando son percibidos y reconocidos como legítimos, es decir, cuando éstos se posicionan en un campo de poder, donde se juegan principios de jerarquización y distinción, ya que “las fracciones dominantes (...) tiende siempre a colocar el capital específico al que debe su posición, en la cumbre de la jerarquía de los principios de jerarquización.” (Bourdieu, 2000, pág. 95). La fuente del capital simbólico es la cognición basada en el conocimiento y el reconocimiento de su jerarquía mediante esquemas de percepción. Así, se desencadena una lucha simbólica entre los distintos agentes por la definición del mundo social de acuerdo a sus propios intereses y que se refleja por las distintas estructuras y volúmenes de capital.

III.1.3 EL HABITUS

El habitus está definido como un sistema de disposiciones duraderas y transferibles, siendo estructura estructurada y estructurante a la vez, porque permite adecuar las expectativas subjetivas con las posibilidades objetivas, contribuyendo a la realización de prácticas razonables. En otras palabras, las expectativas del agente están estructuradas socialmente, debido a que se encuentran concordadas a la posibilidad objetiva en la que el habitus actúa como un ajuste de expectativas subjetivas.

Este concepto permite explicar la regularidad del mundo social, siendo tanto una disposición de percepciones, como una disposición corporal. De esta manera, funciona “como principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden estar objetivamente adaptadas a su fin sin suponer la búsqueda consciente de fines y el dominio expreso de las operaciones necesarias para alcanzarlos.” (Bourdieu, 1991, pág. 94). A partir del habitus, las conductas adquieren razonabilidad si es que se enmarcan en estas regularidades, excluyendo prácticas o conductas que provocan disonancias e incompatibilidad con las condiciones objetivas. Evidentemente no es único, variando según las posiciones de los agentes en el campo social, por lo que es posible afirmar que un habitus de clase es un sistema de disposiciones compartidos socialmente por un grupo con semejantes condiciones, aumentando las posibilidades de alcanzar un mismo destino.

Aunque el concepto de habitus exige una mayor exposición, sólo se presentará esta breve revisión porque resulta incoherente omitir esta categoría en una exposición sobre el sistema teórico

bourdieriano, mientras que, al mismo tiempo, no representa a una noción central para la contrastación de la problemática sugerida.

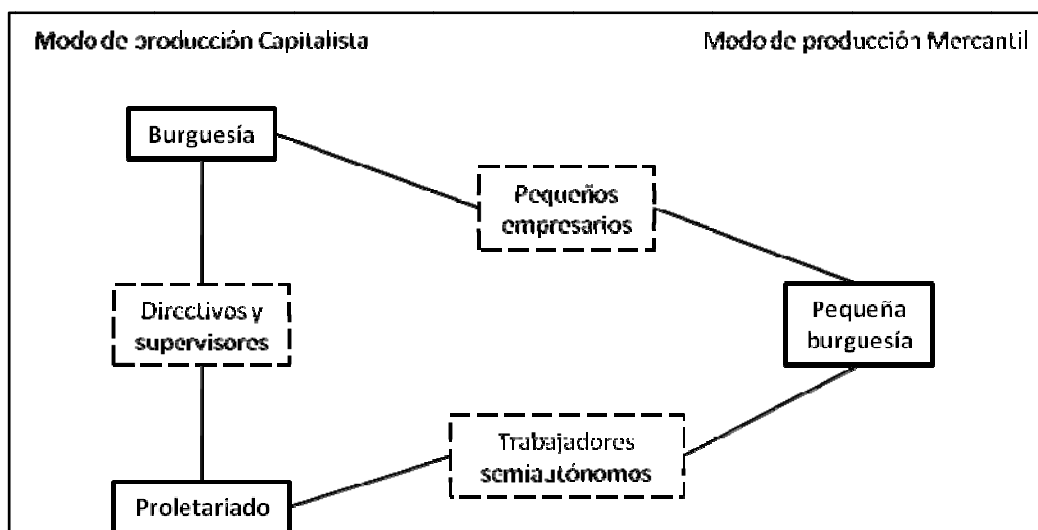
III.2 MATRICES DE ESTRUCTURAS DE CLASES BASADAS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL: LOS CASOS DE ERIK OLIN WRIGHT Y JOHN GOLDTHORPE

El problema teórico-metodológico que busca solucionar Erik O. Wright refiere a la necesidad de clasificar y depurar las consideraciones sobre las clases medias. A partir de esto, busca construir una matriz de estructura de clases en la que la posición de los sectores medios aparece como contradictoria y a medio camino entre las categorías de burguesía y proletariado. Buscando superar esta limitación establece dos conceptos claves para la conformación de su matriz: posiciones contradictorias de clases y explotaciones múltiples.

Las primeras posiciones de clases provienen del esquema marxista y equivalen a la burguesía y al proletariado. Ambas categorías se definen en función de la posición en el aparato productivo y la propiedad de los factores de producción; así, la burguesía es dueña de los medios de producción que conforman el capital constante (maquinarias y espacio productivo), mientras que el proletariado, sólo posee su fuerza de trabajo, que al ser transada en el mercado laboral, conforma el capital variable de la ecuación genérica de capital. La fuerza de trabajo es el factor que valoriza la mercancía generada en el proceso productivo y que es adquirida por el burgués durante el tiempo en que el obrero está operando al interior de la fábrica. Por ende, las posiciones originarias no resultan ser contradictorias, sino que más bien responden a posiciones de clases altamente polarizadas, con intereses distintos y donde existe un conflicto en torno al control del plusvalor que genera la fuerza de trabajo, pero que al ser apropiada por el capital, pasa a formar parte de las ganancias del capital y su modo de reproducción.

Las posiciones contradictorias de clases dicen relación con que “algunas posiciones en la estructura de clases podrían estar en dos o más clases simultáneamente” (Wright, Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases, 1992, pág. 60), a la vez, que puede combinar dos tipos de modos de producción distintos, como el capitalista y el mercantil. En este sentido, directivos y supervisores, pequeños empresarios y los trabajadores semiautónomos responden a estas situaciones de clases, además de que los dos últimos tienen la particularidad de situarse entre el obrero y el burgués (propio de un modo de producción capitalista), junto con compartir rasgos del modo de producción mercantil, cuya figura por excelencia es el pequeño burgués. Estas referencias son esclarecidas en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 1: POSICIONES CONTRADICTORIAS DE CLASES EN EL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO SEGÚN WRIGHT



FUENTE: Elaboración propia en base a Wright (1978)

NOTA: los cuadros en líneas punteadas corresponden a las posiciones contradictorias de clases

En segundo lugar, Wright señala que coexisten explotaciones múltiples, es decir, hay distintos recursos asociados a la propiedad y el control. Siendo la base de los múltiples modos de explotación, responden a los siguientes elementos: fuerza de trabajo (explotación feudal), bienes de capital (explotación capitalista), bienes de organización (explotación estatista) y cualificaciones (explotación socialista). La principal consecuencia de las explotaciones múltiples es que “ciertas posiciones en la estructura de clases estén simultáneamente explotadas a través de un mecanismo de explotación pero siendo explotadoras a través de otros mecanismos.” (Wright, 1992, pág. 66).

En función de estas consideraciones, se establece que “al introducir tres dimensiones distintas a la estructura de clases -dimensiones basadas en los bienes de capital, los bienes de organización y los bienes de cualificación, el cuadro de la estructura de clases puede hacerse bastante diferenciado” (Wright, 1992, pág. 67). En términos metodológicos, cada una de las dimensiones de las estructuras de clase se divide en tres niveles distintos, siendo englobados por elementos centrales como la propiedad (empleadores, pequeña burguesía y empleados), la autoridad o los bienes de organización (directivos, supervisores y trabajadores) y las cualificaciones o las habilidades (expertos, calificados y no calificados).

A partir de esta operacionalización, se obtiene la tipología básica de clases y que cuenta con 6 posiciones, que son estructuradas según la relación con los medios de producción (propietarios y no propietarios), la autoridad (tiene o no tiene autoridad, en conjunto con contrata o no contrata trabajo) y con la posesión de habilidades escasas (posesión o no posesión de habilidades escasas).

De ello se desprende, que esta tipología se constituye por la presencia de capitalistas, pequeña burguesía, posiciones de la clase media (directivos expertos y no expertos, además de los profesionales expertos) y de los trabajadores. Cabe enfatizar que “las celdas en la tipología no son clases como tal; son posiciones dentro de relaciones de clases. Algunas posiciones son contradictorias dentro de relaciones de clases y otras son posiciones con apropiación privilegiada dentro de relaciones de explotaciones y mientras otras son posiciones polarizadas de las relaciones capitalistas de propiedad.” (Wright, 2000, pág. 20) Esta idea es ilustrada en el Cuadro 13.

CUADRO 13: TIPOLOGÍA BÁSICA DE CLASES EN ERIK OLIN WRIGHT



FUENTE: Elaboración propia, en base a Wright (2000)

La derivación en la tipología de 12 posiciones de clases, surge por la inclusión de una categoría intermedia a lo largo de las dimensiones. Entre los propietarios de los medios de producción, se establece la distinción entre capitalista, pequeños empresarios y la pequeña burguesía. La diferencia entre los dos últimos, es que el pequeño empresario tiene pocos empleados, mientras que el pequeño burgués es autoempleado y no contrata trabajo ajeno. En la dimensión de autoridad, las diferencias surgen entre el directivo o el gerente respecto del supervisor. Si bien ambos comparten atributos de poder ante sus subordinados, sólo los primeros tienen la capacidad para decidir en torno a políticas generales. En tercer lugar, en la dimensión de habilidades, se contrasta entre ocupaciones con grados académicos avanzados, ocupaciones que requieren habilidades y ocupaciones con bajos niveles de especialización. El Cuadro 14 sintetiza esta información.

CUADRO 14: TIPOLOGÍA ELABORADA DE CLASES EN ERIK OLIN WRIGHT

Relaciones con los medios de producción

| | | | | | | |
|---------------------|--------|----------------------|------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|--------------|
| | | Propietarios | | Empleados | | |
| Número de empleados | Muchos | Capitalistas | Directivos expertos | Directivos semi calificados | Directivos no calificados | Directivos |
| | Poco | Pequeños empresarios | Supervisores expertos | Supervisores semi calificados | Supervisores no calificados | Supervisores |
| | Nada | Pequeños burgueses | Expertos | Trabajadores semi calificados | Trabajadores no calificados | Nada |
| | | | Expertos | Calificados | No Calificados | |
| | | | Relaciones con habilidades escasas | | | |

FUENTE: Elaboración propia, en base a Wright (2000)

De esta manera, las tipologías de posiciones de clases de Erik Olin Wright se constituyen en función de los tipos de ocupación de los individuos, a su vez, que se estructuran en función de las dimensiones de propiedad, autoridad y habilidades o calificaciones. Así, el autor incorpora los cambios estructurales que redefinen el carácter de las sociedades capitalistas contemporáneas, caracterizadas por la invisibilización de la propiedad y la emergencia de elementos que comienzan a formar parte del rango de adquisición de los agentes, siendo paulatinamente más independientes de los efectos estructurales. Junto con ello, logra solucionar el problema teórico y metodológico asociado a las clases medias, por la existencia de posiciones contradictorias y explotaciones múltiples (desde donde derivan las dimensiones incorporadas al modelo analítico), que permiten construir las matrices de tipologías de posiciones de clases que orientan las investigaciones empíricas sobre esta temática.

John Goldthorpe, por su parte, presenta un esquema de clases que forma parte de su trabajo empírico, que habiendo “optado para orientar nuestro análisis de movilidad dentro de un contexto estructural de clases” (Goldthorpe & Erikson, 1992, pág. 35), busca comprender y explicar los procesos de movilidad social tanto en Gran Bretaña como en una perspectiva comparada con otros países europeos y extraeuropeos (EE.UU y Japón).

A diferencia de Wright, este autor no inicia su trabajo por la problemática vinculada a la clasificación de los sectores medios en un esquema de clases, sino que más bien, parte por el supuesto de que la estructura de clases es relacional, por lo que las relaciones de empleo se posicionan como el principal indicador de los vínculos que se establecen entre las clases. Sin embargo, coincide con Wright en la consideración de las transformaciones estructurales de los regímenes laborales como el cambio “de la propiedad en forma de corporaciones; la burocratización del trabajo y de las organizaciones; criterios de autoridad, conocimiento

especializado y expertise; las divisiones sectoriales, rural-urbano y manual-no manual; las recompensas del trabajo y los requisitos de entrada al mismo y, sobre todo, la naturaleza de los contratos y las condiciones de empleo.” (Méndez & Gayo, 2007, pág. 125). El objetivo de este esquema de clases es diferenciar sus posiciones por las relaciones de empleo que se establecen en su interior.

Así, este autor presenta la siguiente división entre las posiciones de clases: a) empleadores (compran fuerza de trabajo de otros y asumen un grado de autoridad y control sobre dicha fuerza de trabajo); b) autoempleados (trabajadores sin empleadores y que tampoco compran fuerza de trabajo externa) y c) empleados (venden su fuerza de trabajo a los empleadores y se someten bajo autoridad y control). Ahora bien, este esquema puede desagregarse en 5, 7 y 11 posiciones de clases, a partir de las categorías basales. El Cuadro 15, presenta el esquema según 7 y 11 posiciones.

CUADRO 15: ESQUEMA DE CLASES DE GOLDTHORPE DE 11 Y 7 CATEGORÍAS

| Esquema de 11 categorías | Esquema de 7 categorías |
|---|---|
| I. Profesionales, administrativos y directivos de nivel alto. Dueños de grandes empresas | I+II. Clase de servicio; profesionales, administrativos y directivos. Técnicos de nivel alto; supervisores de trabajadores no manuales |
| II. Profesionales, administrativos y directivos de bajo grado, técnicos de alto grado. Dueños de pequeñas empresas, supervisores de empleados no manuales | |
| IIIa. Empleados de rutina no manual de alto grado (comercio y administración) | III. Trabajadores de rutina no manual: empleados de rutina no manual en administración y comercio. Vendedores y otros trabajadores de servicios |
| IIIb. Empleados de rutina no manual de bajo grado (ventas y servicios) | |
| IVa. Pequeños propietarios, artesanos con empleados | IVa+IVb Pequeña burguesía: pequeños propietarios y artesanos con y sin empleados |
| IVb. Pequeños propietarios, artesanos sin empleados | |
| IVc. Campesinos y pequeños propietarios agrícolas; otros trabajadores por cuenta propia en el sector primario | |
| V. Técnicos de nivel bajo, supervisores de trabajadores manuales | V+VI Trabajadores calificados: técnicos de nivel bajo; supervisores de trabajadores manuales, trabajadores manuales calificados |
| VI. Trabajadores calificados | |
| VIIa. Trabajadores manuales semi y no calificados | VIIa. Trabajadores no calificados: Trabajadores manuales semi y no calificados |
| VIIb. Agricultores y otros trabajadores en producción primaria | VIIb. Agricultores y otros trabajadores en producción primaria |

FUENTE: Elaboración propia, en base a Goldthorpe y Erikson (1992)

Goldthorpe realiza una salvedad respecto de quienes están considerados en la categoría de grandes propietarios, señalando que no se trata de miembros de una elite capitalista o líderes de la industria, sino de dueños de tiendas, hoteles, restaurantes, pequeñas industrias, empresas de transporte y construcción, entre otros. Su inclusión en la Clase I de debe a que “sus operaciones tienden a ser en una escala un poco más ambiciosa que aquellos pequeños propietarios de la clase

Iva.” (Goldthorpe & Erikson, 1992, pág. 40). También se destaca el principal criterio de diferenciación entre las clases de servicios y las clases trabajadoras, y que consiste en las relaciones con los empleadores, donde los empleados ocupan un rango distinto en términos de su situación de trabajo y del mercado laboral que determina la relación entre estas posiciones.

En relación a la diferencia que se presenta entre la situación de mercado laboral y la situación de trabajo, es posible afirmar que la primera se identifica con temas como la fuente de ingreso, seguridad y perspectivas de ascenso económico. La situación de trabajo en cambio, se refiere a la “posición en los sistemas de autoridad y control en el trabajo, aunque el grado de autonomía en el trabajo es un aspecto secundario.” (Rose & Pevalin, 2001, pág. 9). De este modo, la variación en los contratos de empleo es el argumento principal para establecer las construcciones válidas, de manera que el esquema de clases de Goldthorpe se define por las relaciones sociales presentes en el lugar de trabajo; se distinguen tres.

La primera responde a la relación de servicio, y se caracteriza porque el empleado entrega un servicio al empleador y éste lo compensa en el corto plazo por medio de un salario, mientras que en el largo plazo, se promueve el desarrollo de oportunidades profesionales y de seguridad laboral. Esta relación “requiere de empleados que ejerzan una autoridad delegada o conocimiento especializado y experticia en los intereses de su organización empleador.” (Goldthorpe & Erikson, 1992, pág. 42).

El contrato de trabajo es la segunda forma de relaciones laborales y se origina cuando se establece un intercambio de dinero, por el esfuerzo realizado en un plazo corto de tiempo. Así, los empleados no cuentan con autonomía ni control, debido a que son supervisados y entregan una discreta carga de trabajo a cambio de un ingreso. El contrato laboral “es típico de las ocupaciones de la clase trabajadora, pero de nuevo es encontrado en formas atenuadas como por ejemplo, para supervisores y trabajadores calificados.” (Rose & Pevalin, 2001, pág. 10) .

La tercera forma corresponde a formas intermedias o mixtas de regulación del empleo y resulta de la combinación de algunos aspectos de las relaciones de servicio y del contrato de trabajo y es identificable en algunas ocupaciones técnicas, de ventas y de servicios en grandes organizaciones burocráticas.

Para cerrar la exposición sobre el trabajo de Goldthorpe, es preciso mencionar que su esquema también utiliza categorías de distinción entre los empleadores y los trabajadores por cuenta propia, a la vez, que los empleados se dividen entre grandes y pequeños, en función de la delegación de tareas directivas o gerenciales (grandes pertenecientes a la Clase I), o bien, son realizadas por ellos mismos (pequeños, pertenecientes a la Clase IV). Entre los cuentapropistas, la distinción radica en la existencia o no de una profesión, es decir, en la posesión de un alto nivel de calificación.

Así, la distinción basal consiste en la forma del establecimiento de las relaciones laborales entre las distintas posiciones o categorías del esquema. Esta particularidad es contextualizada por las nuevas formas de propiedad despersonalizadas y por la creciente diferenciación interna de las

organizaciones burocráticas donde se demandan trabajadores con poca autonomía y sujetos a una supervisión estricta, a su vez que, profesionales o técnicos de alto nivel pueden desempeñar una carrera interna, ejerciendo ciertos grados de control y de autoridad sobre trabajadores manuales y no manuales al interior de las compañías.

III.3 LA AUTORIDAD COMO ORGANIZADOR DE LA ESTRUCTURA DE CLASES: LA PERSPECTIVA DE RALF DAHRENDORF

La propuesta de Ralf Dahrendorf se basa en los planteamientos marxistas tradicionales, constituyendo simultáneamente, una crítica hacia esta línea de pensamiento. Conjugando los conceptos de autoridad y de control, junto al de estructura social, revierte el argumento tradicional que concibe a la propiedad y a las relaciones de propiedad como el principal mecanismo estructurador de la sociedad. El vínculo entre esto y el campo ocupacional, surge por la relevancia que le otorga el autor al trabajo, eje central de las sociedades modernas y a la autoridad, que se expresa de una manera conflictiva en las relaciones laborales, al promover las jerarquías entre los trabajadores.

Dahrendorf realiza una comparación entre la figura del capitalista en las sociedades capitalistas y las sociedades industriales desarrolladas. La primera diferencia entre éstas apunta a la diversificación del rol y las funciones del empresario capitalista, en vista de los cambios que se han producido en torno a los modos de apropiación de las empresas y las grandes corporaciones. Con la expansión del mercado financiero y la venta de acciones, también se han abierto instancias y oportunidades para que las personas, que sin ser dueños de una compañía, se apropien de un porcentaje de aquélla. Es decir, al estar en búsqueda de recursos, liberaron una parte de sus activos para transarlos en el mercado bursátil. De ello se desprende, que la idea del capitalista propietario y administrador de sus emprendimientos se ha diluido, siendo cada vez más nítida la diferencia entre propiedad y autoridad. En vista de que los propietarios no necesariamente dirigen sus empresas y los managers tampoco suelen ser sus propietarios, se ha producido una diversificación de las responsabilidades en los distintos cargos que a su vez, ha permitido impulsar dos procesos importantes; por un lado, se ha producido un proceso de movilidad ascendente, en el que profesionales preparados han podido acceder a cargos directivos y de autoridad, mientras que por otro lado, la desconcentración del poder y el control, han contribuido a la internacionalización de las compañías, en vista de que se ha promovido un escenario idóneo para la instalación de sucursales y/o franquicias alrededor del mundo. Y dado que los dueños no pueden desdoblarse y estar presentes en todos los lugares requeridos, la labor de los vicepresidentes y gerentes de las corporaciones se ha incrementado, adquiriendo cada vez más relevancia.

A partir de ello, es posible plantear que la propiedad jurídica ha dejado de ser el garante del poder en el ámbito corporativo, dando paso a las figuras meritocráticas de los managers que, dados sus

estudios y certificados académicos, han logrado captar la confianza de los dueños y el directorio de las compañías, asumiendo su liderazgo. Esto no sólo representa una innovación en el manejo administrativo de las empresas, sino que también renueva el ambiente laboral, en la medida, que los directivos destronan la herencia de la autoridad, apelando a sus méritos y sus habilidades que los han hecho merecedores de ésta.

Sin embargo, la modernización que han experimentado las sociedades industriales desarrolladas respecto al manejo de los espacios laborales, no se encuentra exenta de dificultades, porque no se ha podido terminar con los antagonismos tradicionales contenidos en las relaciones laborales. Lo anterior se refiere a las jerarquías que se presentan a lo largo de la organización empresarial. Dahrendorf es tajante al respecto cuando sostiene que “la separación de propiedad y control ha dejado sin tocar en absoluto un aspecto de la relación en la producción, a saber, el aspecto de la división bipartita de la autoridad en la empresa industrial. Ahora y antes existen quienes planifican y ejecutan, quienes disponen y obedecen.” (Dahrendorf, 1962, pág. 69).

En este sentido, surgen oposiciones inevitables entre los empleados y sus autoridades; siendo la figura que encarna la mayor cuota de dominio, la del gerente general o primer directivo, dado su conocimiento y manejo sobre el funcionamiento de la corporación. No hay duda de que éste responde a los intereses de los propietarios de las empresas para las que trabaja; al mismo tiempo, es indudable que su figuración es mayor que la de éstos, al encontrarse constantemente presente en el escenario laboral y en la toma de decisiones generales. Con el propósito de precisar la observación de estas situaciones, el autor introduce la siguiente consideración en el análisis de las relaciones de propiedad: sin negar que corresponde a una forma de dominación importante y vigente en la actualidad, la subordina a una de las expresiones de la dominación, contenidas en las relaciones de autoridad. En palabras suyas: “en modo alguno constituye la propiedad la única forma de dominación, sino solamente una de sus múltiples manifestaciones. Por tanto, quien intente definir la dominación en función de la propiedad, determina lo general por lo especial, evidente error lógico. Allí donde existe propiedad existe siempre dominación, pero no toda dominación implica forzosamente propiedad. Dominación es una relación de mayor amplitud.” (Dahrendorf, 1962, pág. 181). La autoridad trasciende la lógica de la propiedad, el uso de la fuerza, las cualificaciones u otros criterios, dado que “en contraste con otros aspectos de la desigualdad social, las relaciones de dominación dan siempre origen a una dicotomía y no a una continuidad de posiciones.” (Dahrendorf, 1962, pág. 184).

Ahora bien, ¿por qué se obedece a una figura autoritaria, en vez de protestar en contra de su dominación y disputar el poder que se encuentra en juego en una determinada organización? El marxismo lo predijo así, al sostener que la pauperización del proletariado sería tal que los trabajadores inevitablemente tomarían conciencia de su posición social desfavorecida, reconociendo también que el único camino contra la explotación es la revolución y en consecuencia la superación del modo de producción capitalista. Sin embargo, esto no ocurrió, no porque los trabajadores no supieran vislumbrar sus desventajas, ni porque no tuvieran la fuerza para oponerse a sus explotadores; sencillamente no ocurrió porque éstos se les adelantaron promoviendo paulatinamente espacios de negociación entre los trabajadores y las gerencias. Así,

la ampliación de los derechos civiles, políticos y sociales, junto a la aplicación de normas jurídicas impidió la explosión de la lucha entre ambas partes, manteniendo la balanza del poder equilibrada. De ello se desprende, que los directivos también reconocieron que sus subordinados tienen la capacidad de poner en jaque la producción de la corporación, en virtud de lo que también merecen espacios en los que puedan expresar sus demandas y exigencias salariales y contractuales, entre otras.

A pesar de que la institucionalización de las jerarquías laborales, consolida las diferencias en cuanto a la posesión de autoridad, debe reconocerse que las relaciones laborales se ajustan por normas que facilitan el entendimiento y la resolución de los conflictos, en situaciones de desacuerdos y movilizaciones de los trabajadores. De esta manera, la propuesta marxista respecto de la estratificación de la sociedad a partir de las posiciones que ocupan los individuos en las relaciones de producción sigue vigente. Ni la regulación del antagonismo, entre dominadores y subordinados, a través de instancias como la negociación colectiva y el derecho a huelga, ha liberado a los trabajadores de su posición de dominados. El cumplimiento de mandatos y órdenes emitidos desde la dirección, enfatiza su posición en la estructura social; una posición que tiende a caracterizarse por la baja posesión de capital económico y cultural en relación a los gerentes de las compañías para las que trabajan. Esto permite reafirmar el argumento de que la autoridad y el poder son los elementos estratificadores de la sociedad, en virtud de que ambos dan cuenta de la tenencia de control, dado que cuentan con la posibilidad de autorizar o prohibir las expresiones de los antagonismos y la forma en que éstos se resuelven. A partir de ello, es posible hacer referencia al trabajo de Bourdieu, sosteniendo que la dominación representa el capital que motiva el juego de los agentes en el campo, al mismo tiempo, que su posesión se encarna en símbolos como la propiedad, la ocupación, y los certificados académicos, entre otros. La violencia que emana de la posesión de estos símbolos de dominación resulta evidente, en la medida, que da cuenta de las diferencias sociales y la obediencia a la que se encuentra sometida la mayoría de la población.

Ahora bien, buscando precisar el análisis en torno a las relaciones de autoridad, el autor distingue entre los conceptos de poder y autoridad; el primero, se asocia a la dominación que ejerce una entidad individual de modo ilegítimo y mediante una imposición; la autoridad en cambio, refiere a la posesión del dominio legítimo, basado en normas institucionalizadas y aceptadas por los subordinados. A pesar de estas diferencias, resulta complejo disociar estas representaciones de la dominación, dado que al representar tipos puros de control, no suelen presentarse nítidamente en la sociedad, confundiéndose más bien a partir de las circunstancias que puedan afectar a una determinada empresa u organización. De esta manera, las relaciones de dominación siempre dan cuenta de una dicotomía, que de ser expresada a través de una relación de autoridad cuenta con mayores probabilidades de ser resuelta por una vía pacífica y consensuada entre los trabajadores.

Junto con ello, vale la pena dar cuenta de que las posiciones sociales de los individuos no necesariamente se corresponden con sus cuotas de autoridad, en vista de que “no todas las formas de control sobre los otros constituyen una relación de dominación, de importancia para la (estructura social). La autoridad ‘momentánea’ del demagogo sobre una asamblea de masas, como asimismo la que ejerce el padre o la madre sobre el hijo, la del amigo sobre el amigo o la del

ilustrado sobre el indocto no descansan sobre posiciones institucionalizadas con expectativas funcionales relativamente estables. Estas sólo existen dentro de ‘asociaciones de dominación’, esto es, de ámbitos de instituciones organizadas, al menos, con un carácter institucional en cierto modo estable” (Dahrendorf, 1962, pág. 184), como las empresas y la estructura ocupacional en general.

III.4 LA INFORMALIDAD EN EL TRABAJO

El concepto de sector informal fue introducido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en la década de los setenta a propósito de los estudios sobre empleabilidad en países de menor desarrollo relativo. Su aporte conceptual, según Tokman, consiste en indicar que en éstos países el problema de su estructura ocupacional se centra más que en el desempleo, en aquellos sectores que estando empleados reciben un ingreso insuficiente (Tokman, 2001).

Sin desconocer la heterogeneidad existente en éste sector y la dificultad que esto implica para la elaboración de un diagnóstico común, la OIT ha caracterizado este sector por agrupar actividades de baja productividad, desarrollarse al margen de la regulación existente, y resultar funcionales al resto de la economía. Los estudios sobre informalidad están asociados desde sus inicios a empleos de baja productividad, realizados principalmente por los sectores más desposeídos de la estructura social y, en consecuencia, son empleos con baja capacidad de acumulación que cumplen una función de supervivencia. Sin embargo, De Soto afirma que la economía informal es una respuesta popular ante el privilegio de la participación de la élite, por lo que se asocia a la informalidad con el estado más puro del mercado y entra en conflicto con las regulaciones económicas impuestas por el Estado.

Asimismo, el informe provisto por la OIT, “De la Informalidad a la Modernidad”, establece que en América Latina es posible visualizar una doble tendencia de la informalidad laboral. La primera se vincula a un sector informal basado en la lógica de sobrevivencia asociados a sectores socioeconómicos bajos que no logran encontrar empleo en la estructura laboral. Una segunda línea surge a raíz de la descentralización ligada a la apertura económica acelerada de varios países de la región. Producto de la subcontratación de productos y mano de obra, surge otro modo de inserción a la actividad económica caracterizado por su informalidad y por ser funcionales a las grandes empresas (Tokman, 2001). De este modo se va estructurando un campo laboral que acumula significativas cuotas de trabajo no declarado y precario.

En palabras de Galvez: “la OIT persiste en definir la forma de producción y no la relación social de trabajo que se genera.” (Galvez, 2001, pág. 50). Esta crítica apunta a que el énfasis de la definición de la situación de informalidad está puesto en el proceso de producción de un bien o servicio.

Siguiendo con la especificidad de la informalidad, Portes y Haller realizan una interesante distinción entre la actividad formal y la informal centrada en las relaciones laborales, consistente

en que “no guardan relación con las características del producto final sino con la forma en que éste es producido o intercambiado.” (Portes & Haller, 2004, pág. 11). Una de las relaciones de la economía formal hacia la informal es la interferencia del Estado, la competencia con las grandes firmas y la existencia de distintas fuentes de capital y tecnología, mientras que la economía informal provee de bienes de consumo e insumos industriales a bajo precio, junto con una mano de obra flexible para las firmas de la economía formal.

En síntesis, se distinguen tres lógicas de las actividades informales, que no son excluyentes entre sí:

- Supervivencia, ligada a la producción y/o venta de bienes y servicios en el mercado;
- explotación dependiente, que agrupa a trabajadores flexibles y subcontratación de empresarios informales por parte de empresas del sector formal; y
- crecimiento, en base a la existencia de pequeñas empresas que establecen redes de solidaridad para la acumulación de capital.

Para la OIT, la informalidad está compuesta por tres tipos de categorías ocupacionales, que consisten en los trabajadores por cuenta propia semi y no calificados (sin considerar a los profesionales y técnicos), servicios doméstico y familiares no remunerados, y por último, los empleados y empleadores de microempresas (empresas que emplean a menos de 5 personas y que suelen no cumplir las normas jurídicas en sus prácticas internas).

En síntesis, para Portes y Haller, las actividades informales no están al margen de la estructura ocupacional formal, están insertas en la economía y son funcionales para sus ejecutores y para las “empresas formales que subcontratan la producción y la comercialización a empresarios informales o emplean trabajadores ‘fuera de plantilla’ cosechan los beneficios de la mayor flexibilidad y los menores costos (...).” (Portes & Haller, La economía informal, 2004, pág. 42).

Respecto a la evolución del empleo asalariado en América Latina y sus tendencias recientes, se constata que en los análisis sobre la estructura ocupacional se han incorporado tanto la pertenencia, o no, al sector formal, así como el tema de la calidad de las condiciones de trabajo que van asociadas a las diferentes ocupaciones. Este énfasis ha sido especialmente relevante en estudios respecto a la realidad de países en desarrollo -como sucede en Latinoamérica- y adquiere aún más importancia en un contexto en que el empleo crece fundamentalmente gracias a la ampliación del sector privado y terciario, donde existe una mayor tendencia a la generación de empleos de menor calidad. Cabe señalar que, desde la perspectiva cepalina, la calidad del empleo hace referencia a características como la existencia de contrato y su duración, la cobertura de prestaciones de salud, la cotización en sistemas de previsión social, las condiciones físicas y la carga de trabajo y el nivel de remuneración, entre otros elementos (CEPAL, 2007).

Según lo propuesto en estudios de la CEPAL, en la región es posible identificar al menos dos expresiones mediante las cuales se caracterizan las insuficiencias en la calidad del empleo: informalidad y precariedad. Si bien no parece existir una diferenciación muy clara entre ambos

conceptos, es posible sostener que la informalidad suele asociarse más a la inexistencia de contrato de trabajo y la precariedad se vincula más bien con la falta de acceso a la protección social (prestaciones de salud, acceso a previsión, entre otras) a partir del empleo. De todas formas, las diferentes características que definen la calidad del empleo se encuentran condicionadas entre sí. Es así como la existencia de un contrato formal por lo general conlleva una serie de deberes jurídicamente sancionados, que tienden a favorecer mejores condiciones laborales (CEPAL, 2007). Junto con ello, si bien los contratos no siempre aseguran el acceso a la protección social, se marca de todas maneras una diferencia con quienes no tienen contrato, pues en esos casos se vulnera completamente el derecho de los trabajadores a acceder a prestaciones como, por ejemplo, las atenciones de salud por enfermedades profesionales o accidentes laborales. Por último, la existencia y el tipo de contrato se relacionan también con el nivel de remuneraciones, lo que a su vez tiene consecuencias importantes para la calidad de vida a la que pueden acceder los trabajadores. De acuerdo a un estudio de CEPAL (2004) la inexistencia de contrato se asocia a salarios notablemente menores para ocupaciones similares.

En definitiva, la consideración del grado de informalidad del empleo ha sido crecientemente relevante para la caracterización de la estructura ocupacional en estudios recientes, en la medida que define diferencias importantes que van más allá de la categorización ocupacional tradicional. Si bien es cierto que la informalidad del empleo suele estar vinculada con mayor fuerza a las categorías más bajas de la estructura ocupacional, esto no quiere decir que sea totalmente coincidente con esa estructura. De hecho, es posible encontrar diferencias importantes en la calidad del empleo dentro de una misma categoría ocupacional, u observar casos donde ciertos sectores más prestigiados presentan mayor informalidad que otros sectores, que aparecen más abajo en la jerarquía ocupacional.

III.5 ESTRUCTURA OCUPACIONAL

El término estructura ocupacional equivale a una herramienta técnica y metodológica de clasificación de las distintas ocupaciones y sectores productivos, en los que se insertan los individuos de acuerdo con su desempeño productivo en la economía nacional. Sin embargo, existen distintos criterios de valoración que determinan el carácter jerárquico y desigual de las posiciones en la estructura ocupacional y que permiten tratar uno de los sentidos que guía el presente estudio.

Siguiendo a Barber, “en todas las sociedades los criterios primarios de valoración de los individuos son los papeles sociales, y sus actividades asociadas, funcionalmente esenciales para la sociedad y que requieren la participación relativamente constante de los que desempeñan los papeles.” (Barber, 1964, pág. 30). Dicho esto, las valoraciones diferenciadas, principalmente en el aspecto económico, de las ocupaciones y componentes de las distintas categorías ocupacionales, posibilitan la constitución de la jerarquización interna en las sociedades actuales.

Las principales dimensiones de la jerarquización entre los estratos son el saber y la responsabilidad. El saber equivale a la posesión de ideas y destrezas asociadas a un papel determinado, donde se otorga mayor valor al saber que se compone de altos niveles de generalización y sistematización. Mientras que la responsabilidad refiere a “la posesión de autoridad y la capacidad necesarias para dirigir las actividades de uno o más individuos de la sociedad. Cuanta mayor responsabilidad (...) -es decir, cuanto más grande es el número de personas cuyas actividades son controladas por aquel papel social-, más alta será la jerarquía del que lo desempeña en un sistema de estratificación.” (Barber, 1964, pág. 35).

Consecuentemente, en las sociedades modernas los papeles económicamente activos, junto a la dimensión del conocimiento y la de la responsabilidad se constituyen como el principal criterio de diferenciación social. Esto también es aplicable a la valoración de los papeles profesionales donde “los grupos profesionales difieren entre sí en cuanto al acervo de conocimientos que poseen y en la calidad del servicio que prestan directamente al bienestar de la comunidad” (Barber, 1964, pág. 50), es decir, mientras mayor es la valoración de los conocimientos sistematizados y generalizados de ciertos papeles sociales, mayor serán la valoración general y la posición de dichos sectores en un sistema de estratificación social nacional.

Respecto de las valoraciones que realizan las sociedades modernas sobre las profesiones y actividades económicas, para explicar la jerarquía presente en la estructura ocupacional, la OIT ha desarrollado un sistema de clasificación internacional de las ocupaciones (CIUO), de la situación de empleo (CISE) y de las actividades económicas (CIIU).

La clasificación internacional uniforme de las ocupaciones (CIUO) se realiza desde 1958, siendo el registro más utilizado actualmente el correspondiente a la versión de 1988⁵, constituyéndose como “una herramienta para organizar los empleos en una serie de grupos definidos claramente en función de las tareas que comporta cada empleo.” (OIT).

La CIUO-88 está compuesta por 9 grandes grupos más las Fuerzas Armadas. Los grupos son desagregados en campos disciplinarios y de tareas cada vez más específicas, hasta llegar a un cuarto nivel de desagregación y que da cuenta de las ocupaciones efectivamente clasificadas por la OIT. Los niveles generales son:

1. Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresas
2. Profesionales científicos e intelectuales
3. Técnicos y profesionales de nivel medio
4. Empleados de oficina
5. Trabajadores de servicios y vendedores de comercios y mercados
6. Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros

⁵ Si bien, existe una clasificación del 2008, su versión definitiva y final, todavía no está disponible, por lo que se opta por presentar CIUO-88, la cual, para efectos de la tesis, ha sido utilizada en los cuestionarios de CASEN de 1990, 1998 y 2008

7. Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios
8. Operadores de instalaciones y máquinas y montadores
9. Trabajadores no calificados
0. Fuerzas Armadas

La última clasificación internacional de la situación de empleo (CISE) data de 1993 y presenta como principal eje de diferenciación el tipo de contrato del empleo. Las categorías de la CISE-93 “son excluyentes entre sí y comprenden todos los tipos de contratos de trabajo; por otro lado, las normas de aplicación deben ser de tal índole que en cada unidad para la cual se puede observar la variable, sólo sea posible asignar uno de estos valores. Por consiguiente, la estructura de la CISE-93 es uniforme.” (OIT). Así, las categorías de situaciones de empleo en la CISE-93 son:

1. Asalariados: reciben una remuneración mensual de un empleador
2. Empleadores: tienen empleos independientes y contratan a una o más personas para trabajar bajo sus órdenes
3. Trabajadores por cuenta propia: tienen empleos independientes, pero no contratan a más personas bajo su autoridad
4. Miembros de cooperativas de productores: poseen empleos independientes, pero forman parte de una estructura cooperativa donde tiene poder de participación y decisión al interior de ella.
5. Trabajadores familiares auxiliares: tienen un empleo independiente en un establecimiento dirigido por un familiar, pero no tiene participación en la propiedad por lo que no es socio.
6. Trabajadores sin clasificación: personas cuyo empleo no es posible de ser clasificado en las categorías anteriores o la información es insuficiente

Por último resulta necesario, realizar una exposición de la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIUO) en su tercera revisión realizada por la OIT. Dicha clasificación permite determinar el sector del aparato económico en el cual se inserta alguna ocupación o la distribución que tiene cada categoría ocupacional en ella, por lo que resulta de especial interés su adopción para la realización de estudios comparativos y/o longitudinales. Los distintos sectores productivos que componen esta clasificación son los siguientes:

1. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
2. Pesca
3. Explotación de minas y canteras
4. Industria manufactureras
5. Suministro de electricidad, gas y agua
6. Construcción
7. Comercio por mayor y menor; reparación de vehículos y efectos personales y enseres domésticos
8. Hoteles y restaurantes
9. Transporte, almacenamiento y comunicaciones
10. Intermediación financiera

11. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
12. Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
13. Enseñanza
14. Servicios sociales y de salud
15. Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales
16. Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores
17. Organizaciones y órganos extraterritoriales

IV. MARCO METODOLÓGICO

IV. 1 METODOLOGÍA, TIPO DE ESTUDIO Y DISEÑO

El presente diseño plantea una metodología de corte cuantitativo mediante la utilización de datos secundarios. Dichos datos corresponden a la serie de la encuesta CASEN de los años 1990, 1998 y 2006.

El tipo de investigación es descriptivo-explicativo, ya que a la luz de los antecedentes expuestos, existen muchas investigaciones sobre estructura ocupacional lo que descarta tildar esta investigación como exploratoria. Además, se busca describir la distribución de los distintos capitales que configuran la estructura ocupacional chilena, a la vez de explicar, las principales diferencias de categorías ocupacionales a la luz de las posesiones de formas de capital que sean significativos para el establecimiento de dicha diferencia jerárquica.

El tipo de diseño es no experimental y longitudinal, porque abarcará un periodo temporal desde 1990 hasta 2006 a nivel país, a la vez que no contempla ningún grupo de control específico para la observación de la variación de alguna variable específica.

IV.2 CARACTERIZACIÓN DE ENCUESTA CASEN COMO FUENTE DE INFORMACIÓN SECUNDARIA

La CASEN es una encuesta de caracterización socioeconómica desarrollada por MIDEPLAN de aplicación bi o trianual (a partir del año 2000). Su primera aplicación data del año 1988, mientras que la información que entrega las encuestas CASEN es representativa de la población nacional. Su cobertura geográfica es nacional y su muestra está compuesta, para el año 2006 (última encuesta con base de datos disponible), por 268.873 individuos representativo de 16.152.353 personas. Las muestras totales utilizadas desde la versión de 1990 hasta 2006 son presentadas en el siguiente cuadro.

CUADRO 16: EVOLUCIÓN DE LAS MUESTRAS DE ENCUESTA CASEN 1990-2006, POR ZONA GEOGRÁFICA Y TOTAL (Número de personas entrevistadas)

| Año CASEN | Rural | Urbano | Total |
|-----------|---------|---------|---------|
| 1990 | 29.257 | 75.932 | 105.189 |
| 1992 | 48.511 | 94.948 | 143.459 |
| 1994 | 66.414 | 111.643 | 178.057 |
| 1996 | 35.970 | 98.292 | 134.262 |
| 1998 | 56.472 | 131.888 | 188.360 |
| 2000 | 104.183 | 148.565 | 252.748 |
| 2003 | 96.984 | 160.093 | 257.077 |
| 2006 | 102.974 | 165.899 | 268.873 |

FUENTE: Elaboración propia en base a MIDEPLAN (2006)

El error absoluto de la Encuesta CASEN 2006 fue de 0,36, lo que denota una alta validez de sus resultados y es un instrumento metodológica y estadísticamente confiable para ser utilizado como la principal fuente de información a utilizar. No obstante, la validez de la CASEN también se compone de la calidad de las preguntas que componen el instrumento, la presencia o ausencia de posibles sesgos en las respuestas, entre otros factores asociados a la construcción misma del cuestionario.

El objetivo general de dicha encuesta es “Disponer de información que permita caracterizar la situación de los hogares y de la población, especialmente de aquella en situación de pobreza y de los grupos definidos como prioritarios por la política social, con relación a: aspectos demográficos, educación, salud, vivienda, ocupación e ingresos” (MIDEPLAN, 2006).

El cuestionario está compuesto por distintos módulos sectoriales tales como: Residentes, Educación, Empleo, ingresos, Salud y Vivienda. Además para esta versión, se incluyen distintos módulos emergentes tales como: Tecnología, información y comunicación (TIC), Discapacidad, Pueblos Indígenas, Migración, Cultura, Biografía autoreportada y Energía. Para esta propuesta, se considerarán distintas variables que provienen principalmente del módulo de empleo y, en menor medida, del módulo de Educación y de Residentes del cuestionario de dicha encuesta. Los temas tratados en las encuestas CASEN desde 1990 se presentan en el siguiente cuadro:

CUADRO 17: TEMAS CONSIDERADOS EN ENCUESTAS CASEN 1990-2006

| Temas | 1990 | 1992 | 1994 | 1996 | 1998 | 2000 | 2003 | 2006 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Demografía | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Vivienda | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Educación | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Empleo | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Salud | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Ingresos | | | | | X | X | X | X |
| Patrimonio | | | | | | X | X | X |
| TIC | | | | | | X | X | X |
| Etnia | | | | X | | X | X | X |
| Discapacidad | | | | X | | X | X | X |
| Participación | | | | | | X | | |
| Energía | | | | | | | | X |
| Cultura | | | | | | | | X |
| Seguridad Ciudadana | | | | X | | | | |
| Trabajo Infantil | | | | X | | | | |
| Migración | | | | | | | | X |
| Autobiografía | | | | | | | | X |

FUENTE: Elaboración propia en base a MIDEPLAN (2006)

IV.3 VARIABLES A INCLUIR EN EL ANÁLISIS

Las distintas variables de los cuestionarios CASEN 1990-2006 que serán utilizadas son las siguientes:

CUADRO 18: DESCRIPCIÓN DE VARIABLES A UTILIZAR DE ENCUESTA CASEN 1990-2006

| Variable | Justificación |
|-------------------------------------|---|
| Situación Ocupacional | Distinción de personas ocupadas al interior del hogar, del resto de los integrantes |
| Zona | Diferenciar personas de origen rural y urbano |
| Años de estudio | Determinación número de cursos realizados |
| Tipo de estudio terminado | Distinción entre educación básica incompleta/completa, media incompleta/completa, técnica incompleta/completa, universitaria incompleta/completa y de postgrado |
| Ocupación u oficio principal | Distinción de ocupaciones por código CIUO: Fuerzas armadas; Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresas; Profesionales, científicos e intelectuales; Técnicos y profesionales de nivel medio; Empleados de oficina; Trabajadores de los servicios y vendedores de comercio y mercados; Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros; Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios; Operadores y montadores de instalaciones y maquinarias; Trabajadores no calificados; Ocupaciones no bien especificadas |
| Rama de Actividad | Diferenciación por Ramas del lugar de trabajo donde realiza actividad principal (por códigos de CIU): Agricultura, caza, silvicultura y pesca; Explotación de minas y canteras; Industrias manufactureras; Electricidad, gas y agua; Construcción; Comercio por mayor y por menor y restaurantes y hoteles; Transporte, almacenamiento y comunicaciones; Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas; Servicios comunales, sociales y personales |
| Categoría Ocupacional | Definición clave de la categoría ocupacional en la cual se sitúa cada persona inserta en la estructura ocupacional: Patrón o empleador; Trabajador por cuenta propia; Empleado u obrero del sector público (Gobierno Central o Municipal); Empleado u obrero de empresas públicas; Empleado u obrero del sector privado; Servicio doméstico puertas adentro; Servicio doméstico puertas afuera; Familiar no remunerado; Fuerzas Armadas y del Orden |
| Cotización previsional | Portes y Haller señalan que la afiliación y cotización en el sistema previsional es el principal indicador para determinar precariedad laboral (cotiza/no precario; no cotiza/precario): Sí, AFP; Si, INP, Caja Nacional de Empleados Públicos (CANAEMPU), Caja de Empleados Particulares (EMPART), Servicio de Seguro Social (SSS); Si, Caja de Previsión de la Defensa Nacional (CAPREDENA); Si, Dirección de Previsión de Carabineros (DIPRECA); Si, otra; Está afiliado pero no está cotizando; No está afiliado; No sabe |

| | |
|--------------------------|--|
| Tamaño de empresa | Distinción entre pequeñas, medianas y grandes empresas: A: Una (1) persona; B: 2 a 5 personas ; C: 6 a 9 personas; D: 10 a 49 personas; E: 50 a 199 personas; F: 200 y más personas ; X: No sabe |
| Contrato Laboral | Distinción entre formales e informales al interior de la capa asalariada, es decir, excluye a trabajadores por cuenta propia, patrones, trabajadores de servicio doméstico y familiares no remunerados: En su trabajo actual principal ¿tiene contrato de trabajo? 1: Si, firmó; 2: Si, pero no ha firmado; 3: No tiene; 4: No se acuerda o no sabe si firmó contrato ; 9: No sabe |

FUENTE: Elaboración Propia, en base a cuestionario Encuesta CASEN 2006

En consecuencia, con las dos primeras variables, se realizará una diferencia en las bases de datos entre los individuos rurales/urbanos y quienes poseen una condición de ocupación activa. A partir de esta primera depuración de los datos, se procederá a fijar las categorías ocupacionales y las ocupaciones que están relacionadas con dichas categorías, que en conjunto, configuran el capital económico (principalmente dichas personas que son empleadores o patrón y trabajadores por cuenta propia) y el nivel de autoridad (Profesionales y técnicos de nivel medio, junto con el Personal directivo de la administración pública y de empresas). Para efectos de la determinación de la variable dependiente (Ocupación u oficio principal) no se considerarán los miembros de las FF.AA y de Orden y las ocupaciones no bien especificadas.

El tamaño de la empresa permite distinguir a pequeños, medianos y grandes empresarios, además de la existencia de diferencias respecto a la naturaleza de la empresa y el modo de distribución y apropiación de las distintas formas de capital presentadas en el Seminario.

Con las variables educacionales, se conformarán las distinciones de capital cultural alto y bajo, que probablemente forma parte de la principal variable de discriminación entre los mandos y sectores medios de la estructura ocupacional.

Por último, con la constatación de existencia de contrato laboral, se diferenciará entre formales e informales. Además, vía la variable de afiliación y cotización previsional, se distinguirá entre sectores precarios y no precarios, con el objetivo de establecer correlaciones entre sectores informales precarizados compuesto por estratos ocupacionales de bajo nivel y sectores informales no precarizados, cuya inserción en la estructura ocupacional no se ve afectada significativamente

La inclusión de la rama de actividad se explica por la distinción y posibles diferencias existentes entre los distintos sectores de la economía donde se inserta la estructura ocupacional chilena entre 1990 y 2006 según las bases de datos disponibles de la encuesta CASEN.

El siguiente cuadro permite establecer el modo de construcción de los indicadores finales –y que serán las variables independientes del modelo de regresión múltiple- de propiedad económica, autoridad, informalidad y capital cultural

CUADRO 19: DESCRIPCIÓN DE INDICADORES FINALES DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES A UTILIZAR DE ENCUESTA CASEN 1990-2006

| Propiedad Económica | Autoridad | Capital Cultural | Informalidad |
|--|---|---|---|
| Propietarios: Empleador o patrón + Trabajadores por cuenta propia | Autoridad: Miembros del poder ejecutivo + Profesionales y científicos + Técnicos y profesionales de nivel medio | Calificación obra: Preescolar, Media humanista, Técnica, Profesional Formación Universitario | Mano de Ninguno, Básica, científico Media Instituto o de Técnica y |
| No propietarios: Obrero o empleado + Servicio doméstico (de puertas adentro y afuera) + Familiar no remunerado + FFAA y de Orden | No Autoridad: Empleados oficina + Vendedores comercio + Agricultores y trabajadores calificados + Oficiales, operarios y artesanos + Operadores y montadores + Trabajadores no calificados | | Formal (Tiene contrato): Sí tiene Informal (No tiene contrato): No |
| Missing: No hay categorías | Missing: FFAA y de Orden y Ocupaciones no bien especificadas | | |

FUENTE: Elaboración propia

IV.4 TÉCNICAS DE ANÁLISIS

La ejecución metodológica contempla la utilización de análisis estadísticos univariados, bivariados y multivariados.

Respecto a los análisis univariados, se obtendrán porcentajes y medidas de tendencia central tales como la media de ciertas categorías, a la vez que se presentarán algunos porcentajes que se ajusten al cumplimiento de los objetivos de investigación y que contribuyan a la contrastación de la hipótesis.

En los análisis bivariados, se realizarán los procedimientos estadísticos pertinentes para evaluar los criterios de validez y supuestos (linealidad, independencia, homocedasticidad, normalidad y no-colinealidad) de los modelos de regresión que se generarán en el presente documento y serán detallados más adelante. Asimismo, para evaluar la incidencia y el sentido de la misma de ciertas variables independientes, se ejecutarán medidas de asociación tales como el coeficiente Gamma y la D de Somers.

En consecuencia, se generará un modelo de regresión múltiple para determinar la direccionalidad, impacto y capacidad explicativa de las posiciones en la estructura ocupacional a partir del establecimiento de variables relacionadas con capital económico, cultural, autoridad e informalidad. Dicha técnica estadística multivariable analiza “la relación entre una única variable criterio y varias variables independientes” (Hair, Anderson, Tatham, & Black, 1999, pág. 144) constituyéndose como una técnica estadística de dependencia. El requerimiento para las variables, es que éstas (dependiente e independientes) deben ser métricas o transformadas en dicha condición.

La representación del modelo se realiza mediante una ecuación donde la variable dependiente es la resultante de una combinación lineal de un conjunto de variables independientes que se acompañan de un coeficiente que indica el peso relativo de dicha variable al interior de la ecuación. Por último, los otros componentes de la ecuación genérica del modelo son una constante (beta) y los residuos (épsilon) “que recoge todo lo que las variables independientes no explican” (Pardo & Ruiz, 2002, pág. 364). De este modo, la ecuación del modelo de regresión lineal múltiple que se utilizará es la siguiente:

$$Y = \beta_0 + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \dots + \beta_kx_k + \epsilon$$

El método de selección de las variables independientes (propiedad económica, capital cultural, autoridad e informalidad) se realizará mediante una selección hacia delante (forward), ya que al ir introduciendo cada variable por paso, permite observar el porcentaje de contribución a la varianza explicada por la ecuación resultante final. Para ello, cada variable debe superar los criterios de entrada que serán:

- Significación: probabilidad de F (la variable ingresa al modelo si “el nivel crítico asociado a su coeficiente de correlación parcial al contrastar la hipótesis de independencia es menor a 0,05” (Pardo & Ruiz, 2002, pág. 385) y se elimina si es mayor a 0,1).
- Tolerancia: la variable se incorpora al modelo si la proporción de varianza que no está asociada al resto de las variables independientes es menor a 0,0001. Esto significa que su incorporación se debe a que contribuye por sí sola al cambio en el coeficiente de determinación (R^2) y no la hace redundante. En otras palabras “un cambio grande en R^2 indica que esa variable contribuye en forma importante a explicar lo que ocurre con la variable dependiente” (Pardo & Ruiz, 2002, pág. 386) (que en este caso será la categoría ocupación según la clasificación CIUO-88)

En segundo lugar, los supuestos que debe cumplir la regresión lineal múltiple serán verificados mediante distintas estrategias que garanticen la validez del modelo y los elementos centrales en dichos procedimientos son los residuos del modelo de regresión (excepto para la verificación de la no-colinealidad). Dichos procedimientos según cada supuesto son:

- Linealidad: para verificar este supuesto, se realizará una examinación del diagrama de regresión parcial que muestra la existencia de relación entre la variable dependiente y

cada una de las variables independientes, eliminando el efecto del resto de las variables incluidas en la regresión. La existencia de una adecuación de la recta a la nube de puntos, indica una variación lineal entre las variables en cuestión, es decir, la relación neta entre ellas.

- Independencia: se verificará mediante el estadístico de Durbin-Watson cuyos valores oscilan entre 0-4. Para asumir que los residuos son independientes, el resultado del estadístico debe oscilar entre 1,5-2,5⁶
- Homocedasticidad: dicho supuesto corresponde a que la varianza de los residuos es constante para cada combinación de valores de las variables independientes. Es decir, la variabilidad de la ecuación de regresión no afecta la varianza de los residuos de dicho modelo. Para verificar la homocedasticidad se generará un diagrama de dispersión sobre la igualdad de varianzas entre los pronósticos tipificados (ZPRED) y los residuos tipificados (ZRESID), donde los resultados no deben presentar ninguna pauta de asociación. Se comprueba homocedasticidad si es que “la variación de los residuos debe ser uniforme en todo el rango de valores pronosticados” (Pardo & Ruiz, 2002, pág. 375).
- No co-linealidad: si existe colinealidad perfecta resulta imposible el cálculo de los coeficientes de la ecuación de regresión, o si es parcial, los efectos atribuidos a cada variable en el cambio de R^2 resulta altamente inestable. Para la evaluación de la colinealidad, se procederá a obtener los diagnósticos de colinealidad que entrega el paquete estadístico SPSS. Estos diagnósticos están compuestos por los autovalores que deben ser distintos de 0 para que no exista colinealidad, además de que los índices de condición no deben superar el valor 15. Por último, las proporciones de varianza indican colinealidad cuando un factor o dimensión con un alto índice de condición, “contribuye a explicar gran cantidad de la varianza de los coeficientes de dos o más variables” (Pardo & Ruiz, 2002, pág. 381) sin contar a la constante.
- Normalidad: la distribución de los residuos de cada variable independiente debe tener un comportamiento de distribución normal, lo que será verificado mediante un diagrama de probabilidad normal que debiera presentar una distribución de la nube de puntos alineados a la diagonal.

En consecuencia, la generación de un modelo de regresión múltiple que incorporará las variables anteriormente mencionadas, tendrá como principal objetivo establecer el impacto y direccionalidad en la localización en la estructura ocupacional y observar si dicho modelo permanece estable o cambia su composición interna entre 1990-2006, mediante la revisión de las bases de datos de las encuestas CASEN de 1990, 1998 y 2006.

Sin embargo cabe aclarar la naturaleza de las variables que han sido incorporadas en el modelo, debido a que no son todas intercalares continuas. De este modo, se aclaran posibles dudas sobre

⁶ El modo de cálculo de este estadístico es $DW = \frac{\sum_{i=2}^n (e_i - e_{i-1})^2}{\sum_{i=1}^n e_i^2}$

la validez interna de los resultados producto de las adecuaciones que se realizaron respecto al criterio del tipo de variables.

La variable dependiente es una variable categórica con 9 opciones de respuesta que están ordenadas bajo un criterio de importancia de la ocupación lo que deriva en que es asimilable a una escala cuyos valores fluctúen entre actividades o trabajos no calificados hacia miembros del poder ejecutivo, el cuál sería el polo que refleje la mayor importancia relativa interna.

Respecto a la naturaleza de las variables independientes, ésta son variables construidas dicotómicamente como fue presentado anteriormente en el cuadro 19. La pertinencia radica en que son adecuadas conceptualmente por lo expuesto en el marco teórico, al mismo tiempo, sus varianzas contribuyen significativamente a la explicación de la varianza de la posición en las categorías ocupacionales de las personas urbanas activas y ocupadas según los resultados obtenidos al realizar el procedimiento estadístico en cuestión y que es presentada y refrendada en las próximas páginas.

V. PRINCIPALES RESULTADOS

La siguiente sección tiene como objetivo dar cuenta de los principales resultados de la tesis dando lugar al cumplimiento de los objetivos y a la hipótesis de investigación presentados durante la introducción del presente documento.

De este modo, la estructura general de este capítulo comprende, en primer lugar, de una caracterización de los modelos de regresión múltiple para los años 1990, 1998 y 2006. El segundo subcapítulo presenta los resultados referidos a la relevancia de la propiedad económica y su estabilidad como capital de configuración de la estructura ocupacional urbana de Chile. En tercer lugar, se cotejará la existencia de un incremento de la importancia de las posiciones de autoridad en la definición de las posiciones ocupacionales. El cuarto subcapítulo explorará la relación existente entre el capital cultural y las posiciones ocupacionales para poder determinar la presencia de altos niveles de calificación como un capital que define posiciones diferenciadas de la estructura ocupacional urbana de Chile entre los años 1990-2006. Por último, el presente capítulo terminará con un examen del posible comportamiento dual de la informalidad, es decir, una informalidad con alta calificación está presente en los trabajadores autónomos de servicios, mientras que existe una informalidad con un bajo nivel de calificación constituyendo un sector informal precarizado.

V.1 HACIA UN MODELO GENERAL EXPLICATIVO DE LA DEFINICIÓN DE POSICIONES EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL. CHILE 1990-2006

La presentación de los modelos de regresión múltiple resultantes tiene por objetivo poder determinar las distintas formas de capital que definen de mejor forma las distintas posiciones en la estructura ocupacional urbana del país.

Pero previo a dicho ejercicio por año, se presentará la contrastación de los supuestos propios de la regresión lineal y que fueron expuestos en el capítulo anterior.

V.1.1 COMPROBACIÓN DE SUPUESTOS DE LA REGRESIÓN

INDEPENDENCIA

Según el análisis de independencia de los residuos, los valores obtenidos por el estadístico de Durbin-Watson para cada año son inferiores a 1,5 lo que indica una autocorrelación positiva de las variables independientes del modelo. En otras palabras, los residuos obtenidos son dependientes entre sí, donde si uno de ellos se incrementa positivamente, los otros también lo harán en el mismo sentido. El incumplimiento del supuesto de independencia se explica por las altas correlaciones estadísticas existentes entre la propiedad económica, la autoridad y el capital cultural. Los resultados de dicho estadístico por cada año se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO 20: ESTADÍSTICO DE DURBIN-WATSON POR AÑO (CASEN, 1990-1998-2006)

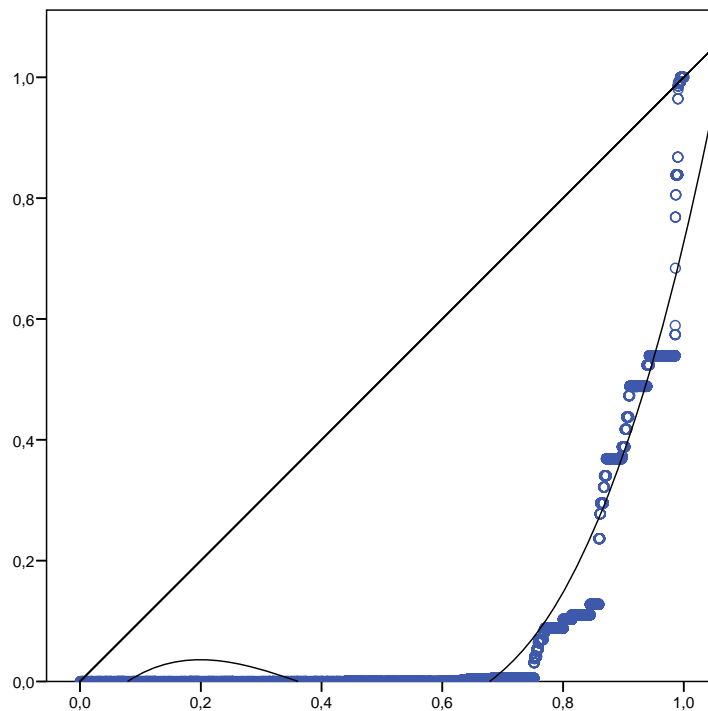
| CASEN | Durbin-Watson |
|-------|---------------|
| 1990 | 0,003 |
| 1998 | 0,018 |
| 2006 | 0,021 |

FUENTE: Elaboración propia

NORMALIDAD

Respecto a la contrastación estadística de una distribución normal de los residuos, los resultados son disímiles. Mientras que para la versión de 1990, la regresión no cumple con dicho criterio, sí se cumple para las versiones de 1998 y 2006, según la información entregada por los diagramas de probabilidad normal de los residuos entre la probabilidad acumulada observada (eje X) y la esperada (eje Y).

GRÁFICO 2: DIAGRAMA DE PROBABILIDAD NORMAL DE LOS RESIDUOS. CASEN 1990



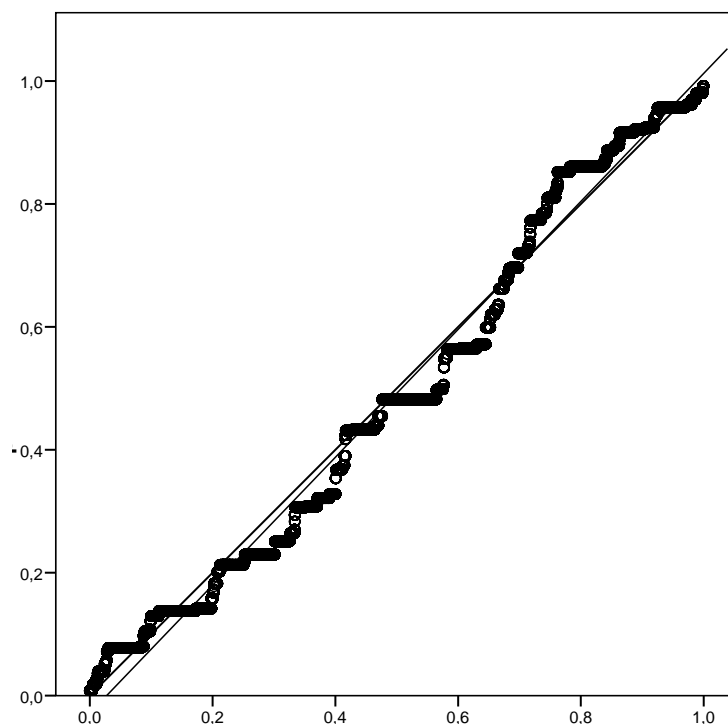
FUENTE: Elaboración propia

El gráfico anterior nos muestra que los residuos del modelo de regresión para el año 1990, no se ajustan a una distribución normal, sino que adoptan una distribución asociada a una recta cúbica presentando un coeficiente de determinación de 0,925. Es decir, no existe una distribución normal entre los residuos observados y esperados, sino que la relación entre las probabilidades se ajusta a una función cúbica.

Pero sí se cumple el supuesto de normalidad en la distribución de residuos estandarizados para las regresiones correspondientes a los años 1998 y 2006. Es decir la relación existente entre los residuos observados y esperados es lineal, ya que gráficamente la nube de puntos se distribuye a lo largo de la diagonal del gráfico.

Para 1998, la función que se adapta a dicha nube es una función lineal con un coeficiente de determinación de 0,985, lo que confirma que dicha distribución adopta un comportamiento estadístico lineal. La representación gráfica de lo mencionado anteriormente se presenta a continuación.

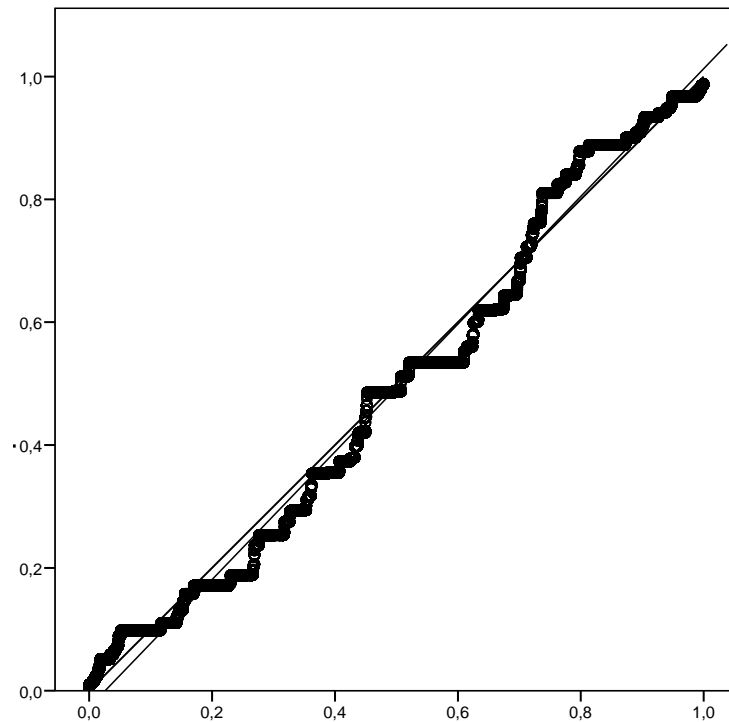
GRÁFICO 3: DIAGRAMA DE PROBABILIDAD NORMAL DE LOS RESIDUOS. CASEN 1998



FUENTE: Elaboración propia

Como se mencionó anteriormente, la distribución de los residuos estandarizados esperados y observados adoptaron una distribución normal para la regresión del año 2006. Lo anterior se confirma en la distribución de la nube de puntos alrededor de la diagonal, adoptando un comportamiento propio de una función lineal cuyo coeficiente de determinación es de 0,987. Dicha representación se presenta en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 4: DIAGRAMA DE PROBABILIDAD NORMAL DE LOS RESIDUOS. CASEN 2006



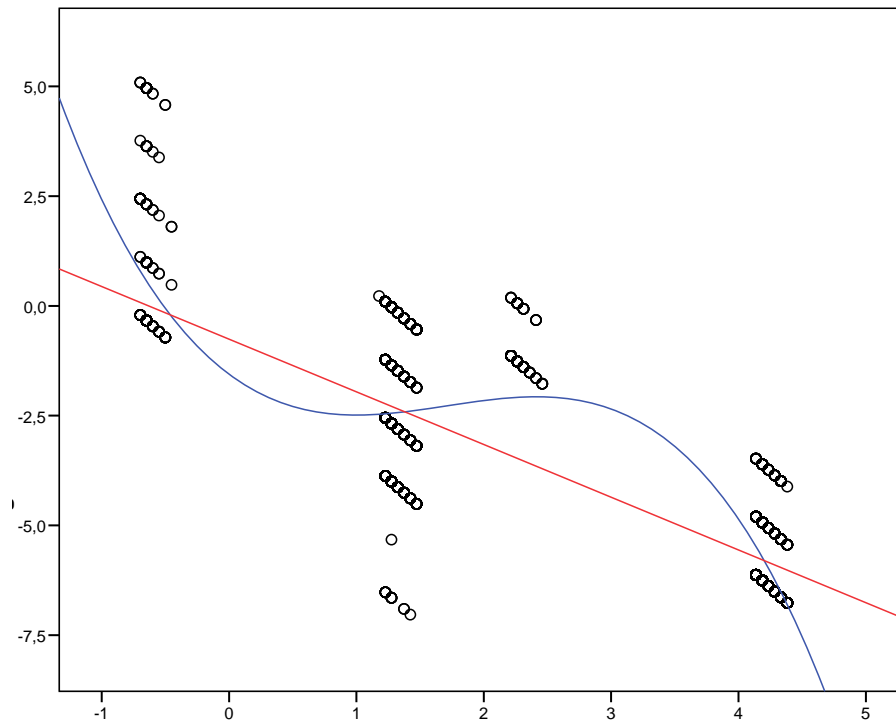
FUENTE: Elaboración propia

HOMOCEASTICIDAD

Los diagramas de dispersión entre los pronósticos tipificados (eje X) y los residuos tipificados (eje Y) permiten contrastar el supuesto de homocedasticidad para cada año en cuestión. Para el modelo de regresión de 1990, el gráfico demuestra que no se cumple con dicho supuesto, mientras que para 1998 y 2006 sí se cumple el supuesto de homocedasticidad.

Como se dijo anteriormente, el supuesto de homocedasticidad no es cumplido para el año 1990 debido a que la varianza entre ambos elementos en cuestión si presentan una pauta de asociación. Si se realiza una función lineal, dicha recta presenta un coeficiente de determinación de 0,664, mientras que obtiene un mejor ajuste si es que se determina la asociación mediante una función cúbica, ya que presenta un coeficiente de asociación de 0,691. Es decir, ambas funciones de ajuste de la nube de puntos presentan porcentajes de explicación de la varianza estadísticamente significativos. Lo anterior se grafica a continuación.

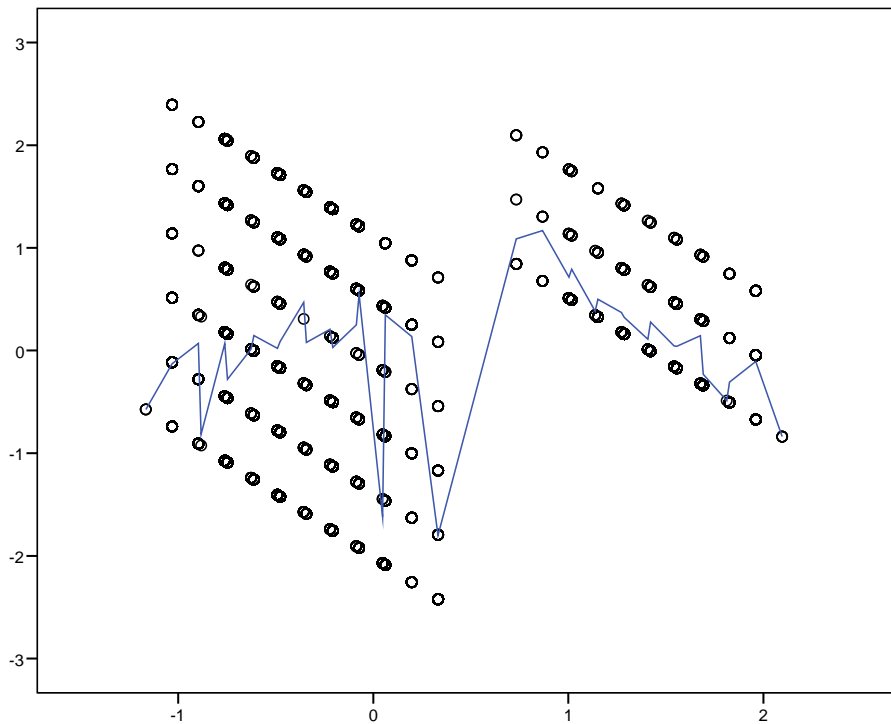
GRÁFICO 5: DIAGRAMA DE PRONOSTICOS TIPIFICADOS POR RESIDUOS TIPIFICADOS. CASEN 1990



FUENTE: Elaboración propia

El comportamiento de las varianzas para 1998 no adopta un comportamiento de asociación aprehensible mediante el establecimiento de una función lineal, cúbica y cuadrática, sino que se caracteriza por experimentar un comportamiento altamente irregular que se representa por la recta del siguiente gráfico.

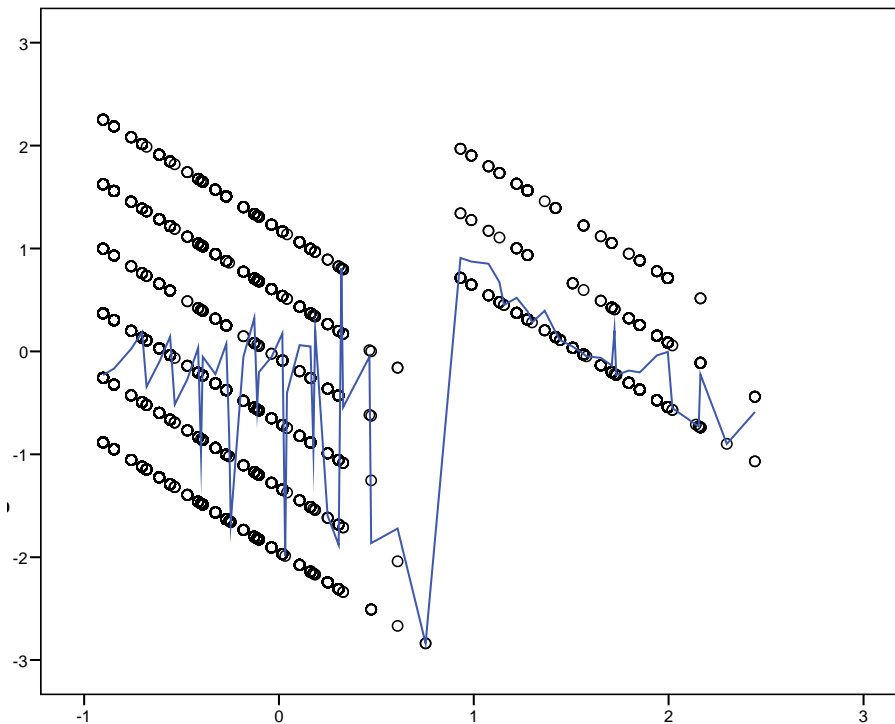
GRÁFICO 6: DIAGRAMA DE PRONOSTICOS TIPIFICADOS POR RESIDUOS TIPIFICADOS. CASEN 1998



FUENTE: Elaboración propia

La dispersión existente entre los pronósticos y los residuos tipificados (estandarizados) no muestran ninguna pauta de asociación existente según las distintas funciones (lineal, cuadrática, cúbica, etc.) lo que indica que el tamaño de los residuos es independiente al de los pronósticos. En consecuencia, para el año 2006, la regresión cumple con el supuesto de homocedasticidad ya que el comportamiento de las varianzas no adopta un patrón capaz de ser aprehendido por medio de alguna relación lineal, sino que más bien resulta altamente disperso y que es posible de ser observado en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 7: DIAGRAMA DE PRONOSTICOS TIPIFICADOS POR RESIDUOS TIPIFICADOS. CASEN 2006



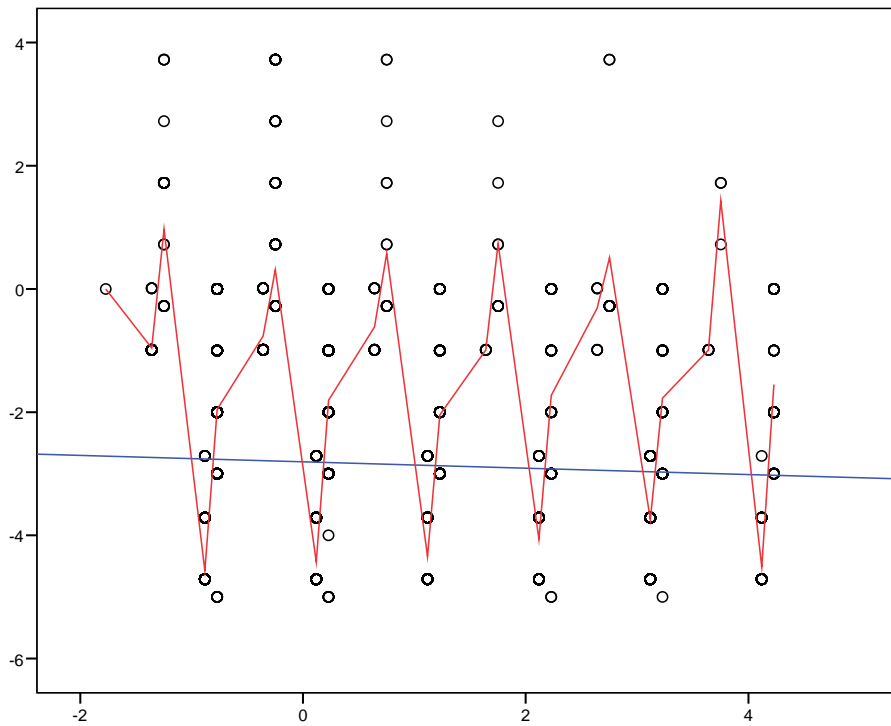
FUENTE: Elaboración propia

LINEALIDAD

Para examinar el supuesto de linealidad, se revisarán los gráficos de dispersión entre los residuos generados por un análisis de regresión lineal de la variable dependiente (eje Y) con cada una de las variables independientes (eje X). A la vez, se formará una recta lo más ajustada a la nube de puntos que permita discriminar, vía coeficiente de determinación, la existencia de linealidad entre las distintas variables.

Para el modelo generado para 1990, es posible de constatar la inexistencia de linealidad entre el oficio (dependiente) y el capital cultural (independiente), debido a que si se traza una recta lineal de ajuste, su coeficiente de determinación es solamente de 0,002. Lo anterior se refuerza con la distribución irregular que se genera por medio de una línea de interpolación. Lo mencionado anteriormente se grafica a continuación.

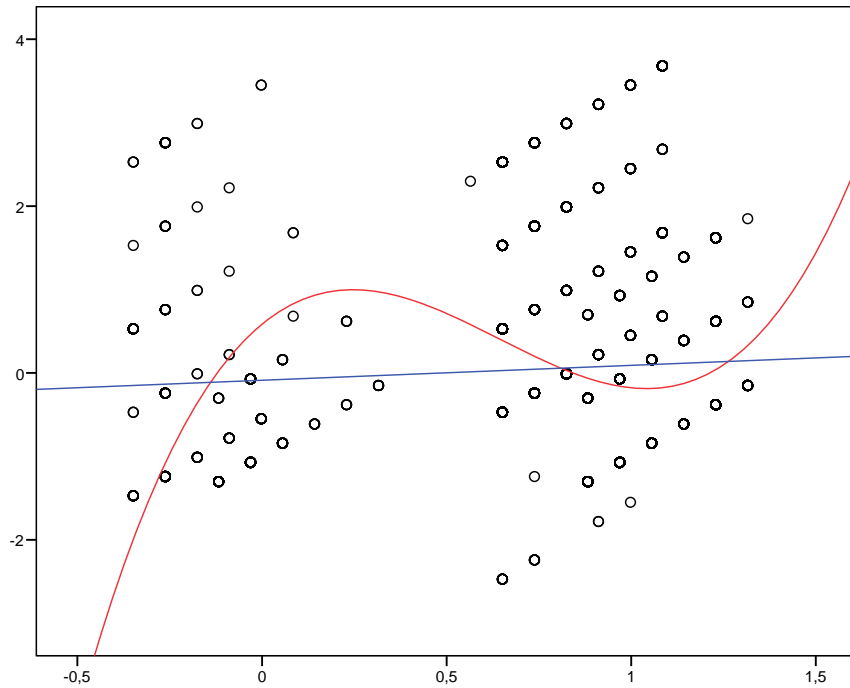
GRÁFICO 8: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y CAPITAL CULTURAL. CASEN 1990



FUENTE: Elaboración propia

La relación entre oficio y propiedad económica tampoco se explica por una regresión lineal como tal, ya que su coeficiente de determinación al trazar una recta lineal es de 0,002, pero dicha capacidad de explicación de la varianza aumenta si es que se establece una relación cúbica debido a que dicho coeficiente aumenta hasta un 0,076. Por ello, se reafirma la no linealidad entre ambas variables en cuestión. Dicha afirmación se explicita con el siguiente gráfico.

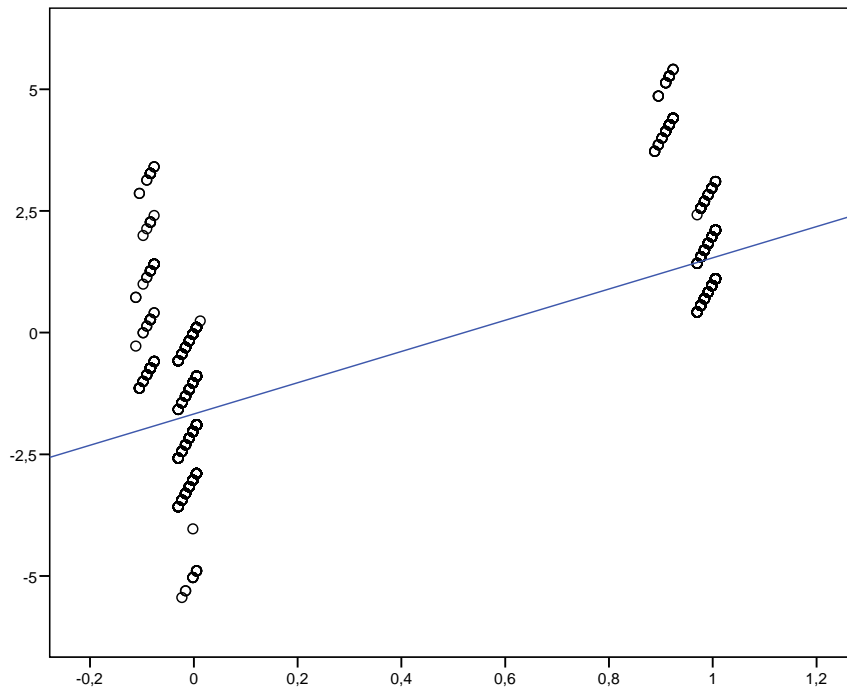
GRÁFICO 9: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y PROPIEDAD ECONÓMICA. CASEN 1990



FUENTE: Elaboración propia

Pese a lo anterior, sí existe linealidad entre oficio y autoridad, donde al trazar una recta por la nube de puntos, el 63,3% de la varianza de la variable oficio se explica por la varianza en una unidad de la variable autoridad. En consecuencia, sí se cumple el supuesto de linealidad para esta relación y se explicita en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 10: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y AUTORIDAD. CASEN 1990

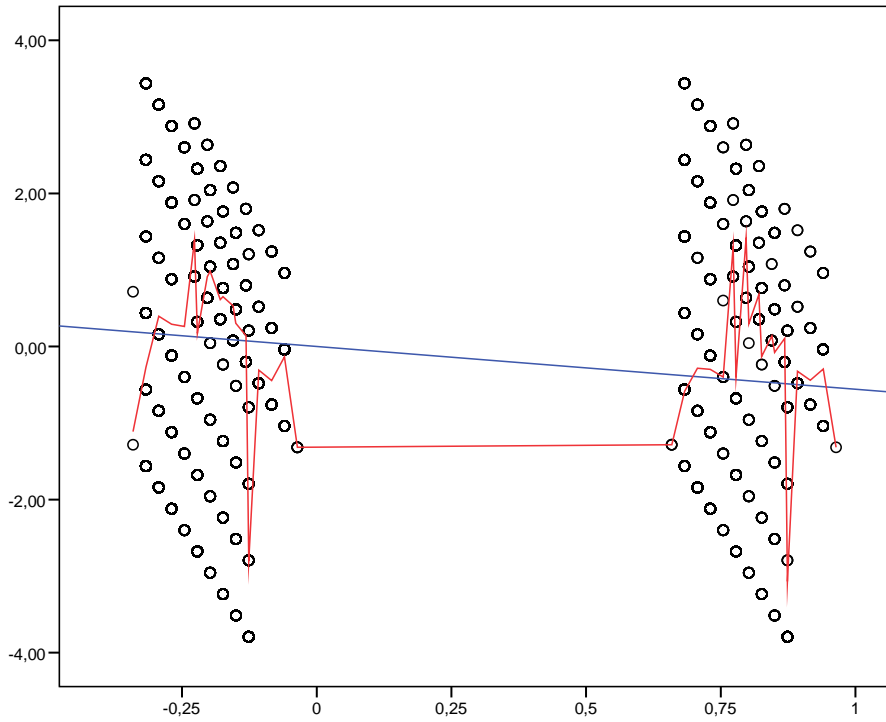


FUENTE: Elaboración propia

En síntesis, para el año 1990, se cumple el supuesto de linealidad de forma parcial, por lo que no es posible de afirmar ni de rechazar de forma tajante la existencia del supuesto de linealidad entre la variable dependiente y cada una de las variables independientes ingresadas en el modelo.

El cumplimiento del supuesto de linealidad para el modelo correspondiente a 1998, es cubierto en forma parcial, porque no se presenta una linealidad entre el oficio y la existencia de contrato de trabajo, ya que al trazar una recta, ésta se ajusta parcialmente a la nube de puntos alcanzando un coeficiente de determinación de solamente 0,02. Lo anterior se reafirma al trazar una recta de interpolación que permite dar cuenta de la distribución irregular que confirma la no linealidad entre ambas variables en cuestión y que se presenta en el siguiente gráfico

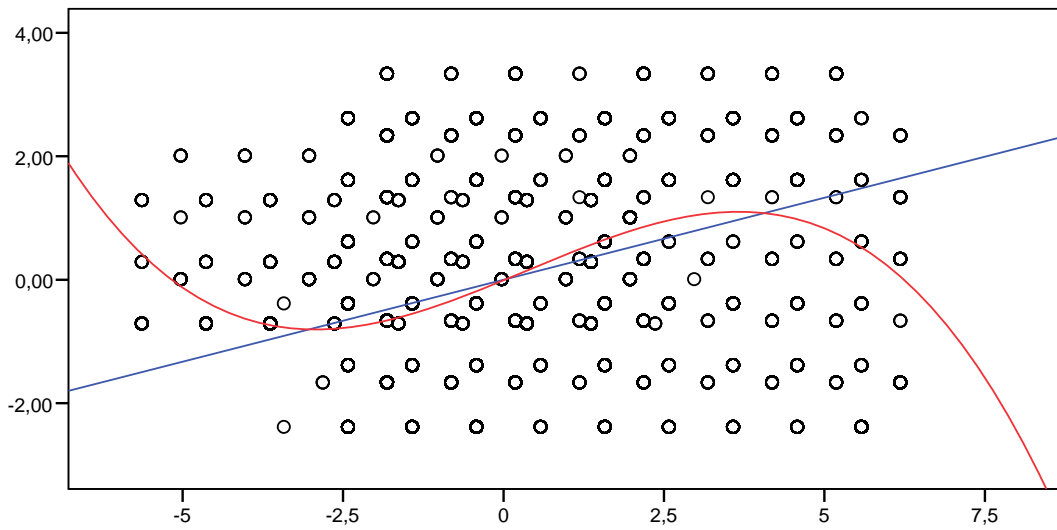
GRÁFICO 11: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y CONTRATO. CASEN 1998



FUENTE: Elaboración propia

Los resultados de la regresión lineal de los residuos entre oficio y capital cultural señalan que existe una relación lineal entre ambas variables, ya que la variación en una unidad de capital cultural explica el 10,5% de la varianza del oficio de la persona. Resultados similares se obtienen la trazar una función cúbica por la nube de puntos. Lo anterior se evidencia en el siguiente gráfico.

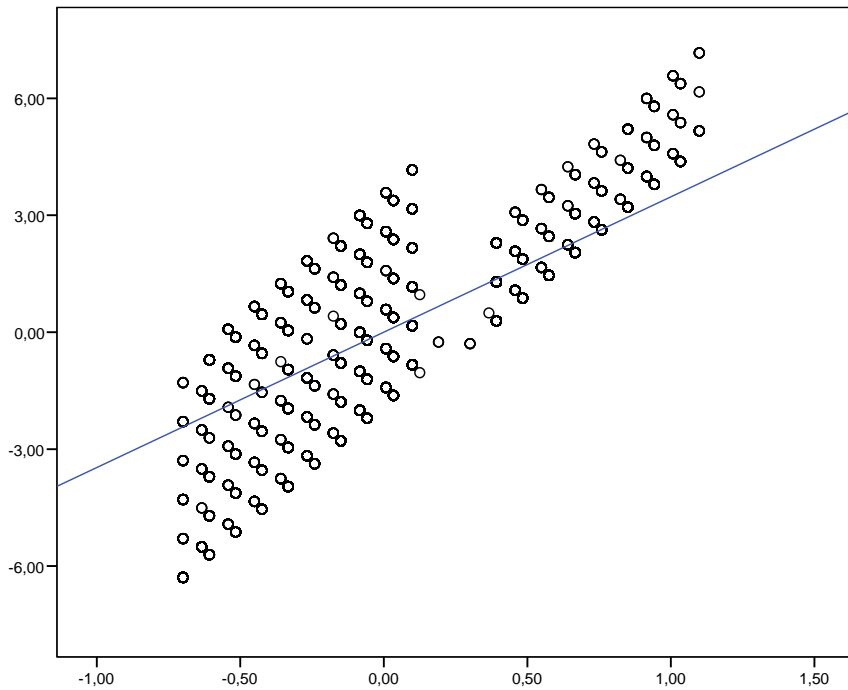
GRÁFICO 12: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y CAPITAL CULTURAL. CASEN 1998



FUENTE: Elaboración propia

Además, el supuesto de linealidad para el año 1998 se cumple debido a la existencia de linealidad entre oficio y autoridad, lo que queda demostrado con el trazado de una función lineal por la nube de puntos donde la varianza en la variable independiente explica el 36,4% de la varianza en la posición ocupacional medida por el oficio. Lo mencionado anteriormente queda en evidencia en el siguiente gráfico.

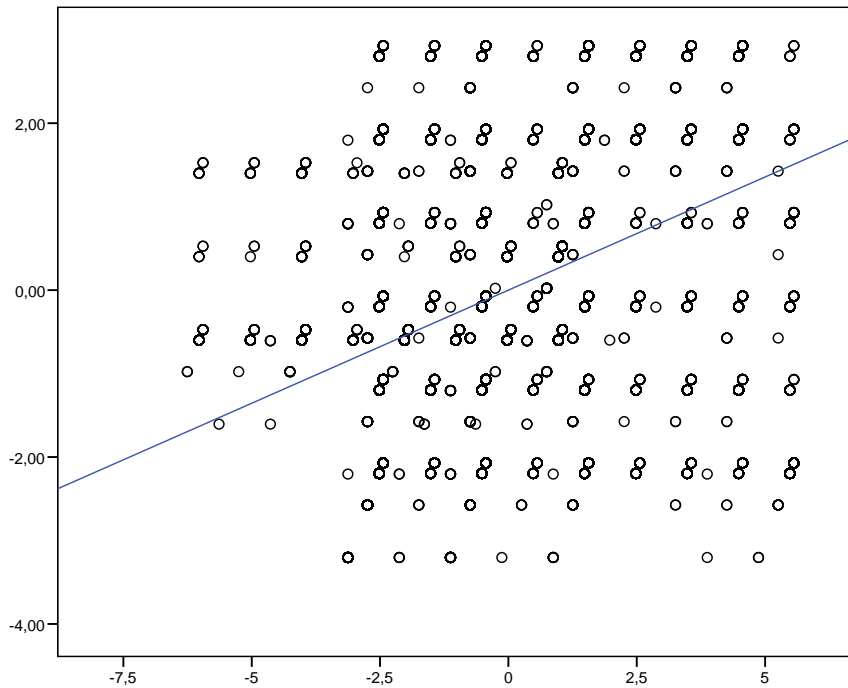
GRÁFICO 13: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y AUTORIDAD. CASEN 1998



FUENTE: Elaboración propia

Para el año 2006, el modelo de regresión cumple en forma parcial el supuesto de linealidad que ha sido descrito anteriormente. Respecto a la relación entre oficio y capital cultural, el gráfico nos indica que la relación entre dichas variables se explica en un 10,3% si es que se traza una función lineal por la nube de puntos. Dicha representación gráfica se presenta a continuación.

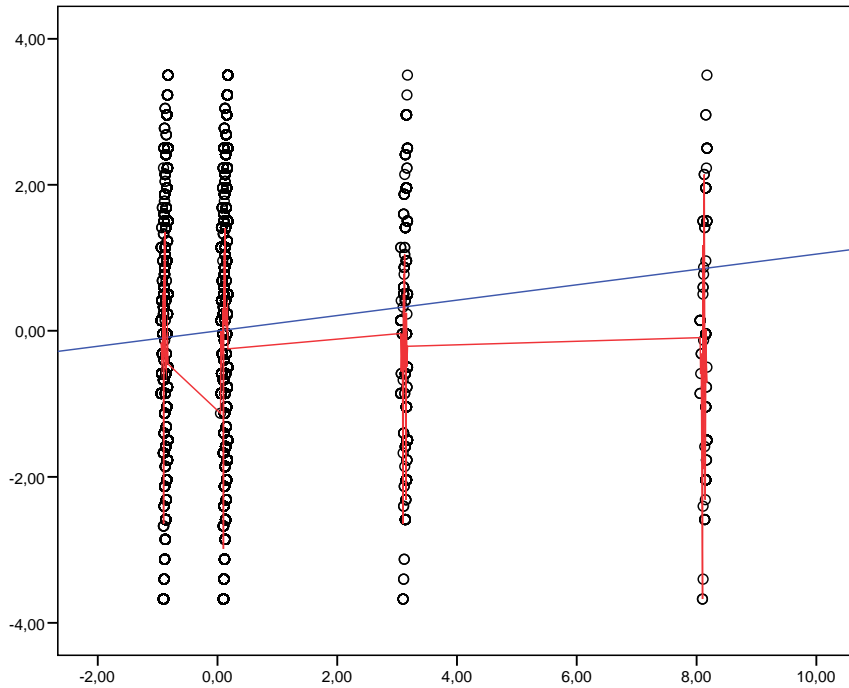
GRÁFICO 14: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y CAPITAL CULTURAL. CASEN 2006



FUENTE: Elaboración propia

Pero, el supuesto de linealidad no se cumple en la relación entre oficio y contrato de trabajo, debido a que dicha recta solamente explica un 0,2% de la varianza del oficio por parte de la variable independiente en cuestión. Esto se reafirma por la distribución altamente irregular que presentan los residuos de ambas variables. La anterior afirmación se grafica a continuación.

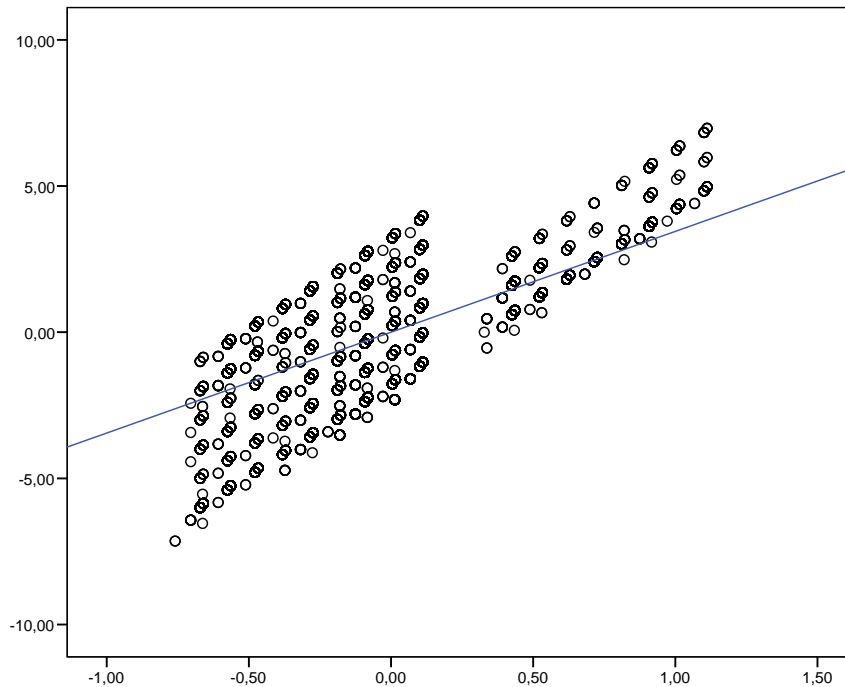
GRÁFICO 15: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y CONTRATO. CASEN 2006



FUENTE: Elaboración propia

No obstante, sí existe linealidad entre oficio y autoridad, lo que se afirma debido a que la varianza en una unidad del oficio es explicado en un 34% por la varianza en autoridad y que se grafica por la función lineal trazada a través de la nube de puntos del diagrama. La evidencia pertinente para dicha afirmación se presenta a continuación.

GRÁFICO 16: REGRESIÓN PARCIAL DE OFICIO Y AUTORIDAD. CASEN 2006



FUENTE: Elaboración propia

NO COLINEALIDAD

Por último, resulta necesario revisar el cumplimiento del supuesto de no-colinealidad entre las distintas variables independientes del modelo de regresión, es decir, que no se encuentran en una relación lineal entre sí. Para ello, se evaluarán los diagnósticos de colinealidad (autovalores, índices de condición y las proporciones de la varianza).

Para 1990, dichos valores nos indican que existe una no-colinealidad entre las variables independientes debido a que la mayor parte de los autovalores no son próximos a 0 (salvo la dimensión 4), y al mismo tiempo los índices de condición son inferiores a 15 lo que es un indicador de presencia de condiciones de no-colinealidad entre las variables independientes ingresadas al modelo (que para este caso fueron propiedad económica, autoridad y capital cultural). Junto a lo anterior, ningún índice de condición alto (7,496) explica una gran cantidad de la varianza en más de dos variables. Los resultados específicos de los estadísticos del diagnóstico de colinealidad se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO 21: DIAGNÓSTICO DE COLINEALIDAD. CHILE 1990

| Dimensión | Autovalor | Índice de Condición | Proporciones de la varianza | | | |
|-----------|-----------|---------------------|-----------------------------|---------------------|-----------|------------------|
| | | | (Constante) | Propiedad económica | Autoridad | Capital cultural |
| 1 | 2,348 | 1,000 | 0,01 | 0,05 | 0,02 | 0,01 |
| 2 | 1,001 | 1,532 | 0,00 | 0,18 | 0,68 | 0,00 |
| 3 | 0,609 | 1,964 | 0,01 | 0,67 | 0,30 | 0,02 |
| 4 | 0,042 | 7,496 | 0,98 | 0,09 | 0,00 | 0,97 |

FUENTE: Elaboración propia

Para 1998, el diagnóstico de no-colinealidad es parcial, porque existen autovalores próximos a 0, pero los distintos índices de condición son inferiores a 15. En otras palabras, el factor o dimensión 1, subyace en el conjunto de las variables independientes introducidas en el modelo. Pero lo anterior se suaviza por los índices de condición mencionados y por los valores adoptados en las proporciones de la varianza, debido a que cada dimensión está explicando una cantidad significativa de la varianza de cada variable independiente. En consecuencia, existe colinealidad parcial entre las variables independientes ingresadas en el modelo de regresión (Autoridad, Contrato y Capital cultural) para el año en cuestión. Los valores específicos para cada dimensión se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO 22: DIAGNÓSTICO DE COLINEALIDAD. CHILE 1998

| Dimensión | Autovalor | Índice de Condición | Proporciones de la varianza | | | |
|-----------|-----------|---------------------|-----------------------------|-----------|------------------|----------|
| | | | (Constante) | Autoridad | Capital cultural | Contrato |
| 1 | 3,14 | 1,000 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,01 |
| 2 | 0,695 | 2,125 | 0,01 | 0,58 | 0,00 | 0,02 |
| 3 | 0,127 | 4,97 | 0,00 | 0,38 | 0,65 | 0,23 |
| 4 | 0,038 | 9,113 | 0,99 | 0,02 | 0,34 | 0,74 |

FUENTE: Elaboración propia

Para el caso del modelo generado para el 2006, la situación es similar a las condiciones de no-colinealidad del año 1998. Es decir, si bien existen autovalores cercanos a 0, ningún índice de condición es superior a 15, ya que el valor más alto es de 6,71. Además dicha dimensión no explica gran parte de la varianza para más de dos variables ingresadas al modelo (sin considerar a la constante) y que son similares para el caso anteriormente mencionado. En consecuencia, para el año 2006, se cumple con el supuesto de no-colinealidad de forma parcial y los valores específicos se presentan en el siguiente cuadro

CUADRO 23: DIAGNÓSTICO DE COLINEALIDAD. CHILE 2006

| Dimensión | Autovalor | Índice de Condición | Proporciones de la varianza | | | |
|-----------|-----------|---------------------|-----------------------------|-----------|------------------|----------|
| | | | (Constante) | Autoridad | Capital cultural | Contrato |
| 1 | 2,978 | 1,000 | 0,01 | 0,03 | 0,01 | 0,03 |
| 2 | 0,683 | 2,089 | 0,01 | 0,57 | 0,00 | 0,1 |
| 3 | 0,274 | 3,298 | 0,09 | 0,12 | 0,08 | 0,81 |
| 4 | 0,066 | 6,71 | 0,89 | 0,29 | 0,91 | 0,05 |

FUENTE: Elaboración propia

Cómo síntesis general del presente acápite referido a la comprobación de los distintos supuestos, se presenta en el siguiente cuadro un resumen general sobre el cumplimiento e incumplimiento de dichos requerimientos para cada modelo de regresión que ha sido generado para efectos de la presente tesis.

CUADRO 24: RESUMEN CUMPLIMIENTO SUPUESTOS REGRESIÓN MÚLTIPLE. POR AÑO

| | Independencia | Normalidad | Homocedasticidad | Linealidad | No-colinealidad |
|-------------|----------------------------|------------|------------------|------------|-----------------|
| 1990 | NO | NO | NO | 1/3 | SÍ |
| 1998 | FUENTE: Elaboración propia | | SÍ | 2/3 | Parcial |
| 2006 | NO | SÍ | SÍ | 2/3 | Parcial |

FUENTE: Elaboración propia

V.1.2 PRESENTACIÓN MODELOS DE REGRESIÓN MÚLTIPLE POR AÑO

Como se señaló anteriormente, los modelos que se presentan a continuación no se ajustan en un 100% con los supuestos explicitados, pero los resultados finales si tienen trascendencia teórica y también práctica de acuerdo a los objetivos e hipótesis planteadas en esta tesis.

El incumplimiento parcial del supuesto de independencia de las variables se debe principalmente al tamaño de las muestras utilizadas, las cuales al ser superiores a los 1000 casos, “los test de significación estadística son demasiado sensibles, indicando que casi cualquier relación es estadísticamente significativa” (Hair, Anderson, Tatham, & Black, 1999, pág. 159). En consecuencia, las asociaciones entre las variables tendrán una tendencia a ser fuertes y altamente significativas incumpliendo el principio de independencia de las variables independientes. Lo afirmado anteriormente se detalla en los siguientes cuadros.

CUADRO 25: CORRELACIONES VARIABLES INDEPENDIENTES. 1990

| | Contrato de trabajo | Capital Cultural | Propiedad | Autoridad |
|---------------------|---------------------|------------------|-----------|-----------|
| Contrato de trabajo | 1 | -0,142 | 0,002 | -0,103 |
| Capital Cultural | -0,142 | 1 | -0,106 | 0,354 |
| Propiedad | 0,002 | -0,106 | 1 | 0,133 |
| Autoridad | -0,103 | 0,354 | 0,133 | 1 |

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 26: CORRELACIONES VARIABLES INDEPENDIENTES. 1998

| | Capital Cultural | Propiedad | Contrato de Trabajo | Autoridad |
|---------------------|------------------|-----------|---------------------|-----------|
| Capital Cultural | 1 | -0,088 | 0,210 | 0,522 |
| Propiedad | -0,088 | 1 | .(a) | 0,101 |
| Contrato de Trabajo | 0,210 | .(a) | 1 | 0,170 |
| Autoridad | 0,522 | 0,101 | 0,170 | 1 |

a. No se puede calcular porque al menos una variable es constante.

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 27: CORRELACIONES VARIABLES INDEPENDIENTES. 2006

| | Capital Cultural | Contrato de Trabajo | Autoridad | Propiedad |
|---------------------|------------------|---------------------|-----------|-----------|
| Capital Cultural | 1 | 0,052 | 0,536 | -0,110 |
| Contrato de Trabajo | 0,052 | 1 | 0,048 | .(a) |
| Autoridad | 0,536 | 0,048 | 1 | 0,079 |
| Propiedad | -0,110 | .(a) | 0,079 | 1 |

a. No se puede calcular porque al menos una variable es constante.

FUENTE: Elaboración propia

La detección de heterocedasticidad y la no-normalidad de la distribución de los residuos para la serie de 1990 corresponden, según Hair, a los incumplimientos más frecuentes respecto a los supuestos de la regresión lineal. La distribución desigual de la varianza de los residuos viene a complementar una distribución de las mismas que no se ajustan a la campana de Gauss y contribuyendo a la no-aleatoriedad de ϵ . Tanto la heterocedasticidad como la no-normalidad se explican principalmente porque la varianza no es constante en la población como en el caso de la

estimación realizada mediante la utilización de ciertas variables binarias ocasionando “casos con puntuaciones mayores en un atributo muestran más variabilidad que los casos con puntuaciones menores en ese atributo” (Pérez, 2005, pág. 397).

Pese a lo anterior, el cumplimiento de la linealidad es trascendente para la viabilidad de la ejecución de la regresión lineal, ya que de lo contrario, se debería utilizar regresiones curvilíneas que permitan establecer mediante una ecuación polinómica una curva que se ajuste de mejor forma a la relación entre la variable dependiente y las predictivas.

El método de ejecución utilizado fue el Forward, el cual fue detallado en el marco metodológico con el objetivo de determinar las formas de capital que definen las distintas posiciones de la estructura ocupacional urbana de Chile entre 1990-2006.

Las siguientes presentaciones incluirán la bondad de ajuste, la ecuación de regresión, una evaluación de la incidencia de cada variable independiente en la ecuación final mediante los coeficientes estandarizados⁷ y la significación estadística del modelo final.

MODELO DE CONFORMACIÓN DE ESTRUCTURA OCUPACIONAL. CHILE 1990

A través de los criterios mencionados en el marco metodológico, las variables que ingresaron al modelo fueron: propiedad económica, autoridad y capital cultural.

La propiedad económica explica el 42,7% de la varianza en la posición en la estructura ocupacional, mientras que la autoridad explica otro 44,2% siendo la de mayor poder explicativo. En tercer lugar se encuentra el capital cultural que posee un aporte marginal a la varianza explicada del modelo, aportando un 0,2% al cambio en el coeficiente de determinación final. Dicho valor alcanza 0,871, es decir, estas tres variables explican el 87,1% de las posiciones ocupacionales urbanas del país entre las personas ocupadas en 1990.

Junto a lo anterior, este modelo de regresión resulta altamente apropiado para determinar la existencia de una relación lineal significativa entre las variables en cuestión, por lo que dichos valores van a ser estadísticamente significativos de 0 si es que se toma a nivel de población. Dicha afirmación se apoya en que el estadístico F es significativamente distinto de 0, además de que la significación estadística de dicho valor es menor a 0,05.⁸

⁷ Resulta necesario destacar la diferencia entre los efectos significativos y fuertes, respecto a los efectos significativos y débiles. El primer tipo de efecto es propio de la autoridad y propiedad en 1990 y autoridad y capital cultural para 1998 y 2006. El segundo tipo de efecto es característico del capital cultural en 1990 y del contrato en 1998 y 2006. Lo anteriormente planteado se contrasta con los valores de los coeficientes estandarizados para cada variable en los modelos de regresión realizados para efectos de la presente tesis.

⁸ Las distintas muestras son de un tamaño significativamente grandes, por lo que este criterio podría no constituir un buen filtro de incorporación de variables independientes, en el caso de que se inserte un set variado de las mismas. Sin embargo, al seleccionar solamente 4 variables, el efecto de la muestra sobre la significación estadística queda aislada. Es posible que un efecto del tamaño de la muestra que debilite el criterio utilizado sea la introducción de variables que poseen efectos significativos pero débiles y que son detalladas en la nota anterior.

Se añade a lo anterior, el hecho de que las pruebas de significación de las variables del modelo son inferiores a 0,05 (en este caso las tres variables tienen una significación de 0) por lo que están contribuyendo significativamente a explicar la varianza en las posiciones que componen la estructura ocupacional. Los valores de los coeficientes y su significación se presentan en el siguiente cuadro

CUADRO 28: COEFICIENTES DE REGRESIÓN MÚLTIPLE. CHILE 1990

| Variab Independientes | Coeficientes no estandarizados | Coeficientes estandarizados | Sig. |
|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|-------|
| | B | Beta | |
| (Constante) | 1,965 | | 0,000 |
| Propiedad Económica | 3,768 | 0,761 | 0,000 |
| Autoridad | 5,702 | 0,671 | 0,000 |
| Capital cultural | 0,096 | 0,045 | 0,000 |

FUENTE: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos por la regresión múltiple, la ecuación que explica las posiciones en la estructura ocupacional urbana en Chile para 1990, es la notación que se presenta a continuación:

$$\begin{aligned}
 & \textit{Posición ocupacional} \\
 & = 1,965 + 3,768 \textit{ Propiedad económica} + 5,702 \textit{ Autoridad} \\
 & + 0,096 \textit{ Capital cultural} + \epsilon
 \end{aligned}$$

No obstante, si se observan los coeficientes estandarizados, la propiedad económica es la variable más importante para la posición en la estructura ocupacional, seguida por la autoridad. Al ser de signos positivos, implica que a mayores valores en las 3 variables independientes, la persona se ubicará en una mejor posición ocupacional.

MODELO DE CONFORMACIÓN DE ESTRUCTURA OCUPACIONAL. CHILE 1998

Para el año 1998, las variables que ingresaron al modelo fueron autoridad, capital cultural y contrato, mientras que la variable de propiedad económica (al igual que para el modelo correspondiente al 2006) fue excluida. Lo anterior se debe a que es una constante, o bien, tiene ninguna correlación con la variable dependiente.

La capacidad explicativa del modelo es del 60,9%, mientras que la variable que contribuye de mejor forma a la explicación de la varianza de la variable dependiente es la autoridad, con un 54,3%. La segunda variable con mejor poder explicativo es el capital cultural, la cual realiza un ajuste del coeficiente de determinación general de 0,052.

Mientras tanto, el contrato de trabajo posee un bajo nivel explicativo de la varianza de la variable posición ocupacional (oficio) y posee una especial peculiaridad respecto a su sentido, que al ser

negativo, entonces sería posible de afirmar que la existencia de contrato de trabajo (formalidad) no va de la mano con una mejor posición en la estructura ocupacional urbana del país en 1998. Pero dicho efecto es más bien marginal debido al bajo poder explicativo de este factor en el modelo general, ya que no supera el 0,8%.

Los resultados del modelo de regresión múltiple son posibles de ser extrapolados a la población, debido a que se rechaza la hipótesis nula de que dichos estadísticos no son significativamente distintos de 0 en la población. Lo anterior se sustenta en que el estadístico F es significativamente distinto de 0, además de que la significación estadística de dicho valor es menor a 0,05.

Siguiendo con lo mencionado anteriormente, las variables incorporadas al modelo contribuyen de forma significativa a explicar lo que ocurre con las posiciones en la estructura ocupacional urbana, debido a que sus coeficientes son estadísticamente distintos de 0, debido a que su significación estadística es menor a 0,05. Los valores de los coeficientes estandarizados y no estandarizados se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO 29: COEFICIENTES DE REGRESIÓN MÚLTIPLE. CHILE 1998

| Variables Independientes | Coeficientes no estandarizados | Coeficientes estandarizados | Sig. |
|--------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-------|
| | B | Beta | |
| (Constante) | 2,767 | | 0,000 |
| Autoridad | 3,473 | 0,576 | 0,000 |
| Capital cultural | 0,266 | 0,262 | 0,000 |
| Contrato | 0,559 | 0,092 | 0,000 |

FUENTE: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos por los coeficientes no estandarizados, la ecuación que explica las posiciones en la estructura ocupacional urbana para 1998 es la siguiente.

$$\begin{aligned}
 & \textit{Posición ocupacional} \\
 & = 2,767 + 3,473 \textit{ Autoridad} + 0,266 \textit{ Capital cultural} \\
 & + 0,559 \textit{ Contrato} + \epsilon
 \end{aligned}$$

Como se adelantó, la variable de mayor peso en la explicación de la varianza de la variable dependiente que refleja las posiciones en la estructura ocupacional corresponde a la autoridad, es decir, dichos grupos ocupacionales que desempeñan funciones de dirección y/o supervisión, lo que incluye a miembros del poder político, ejecutivos, profesionales y técnicos de nivel medio. En otras palabras, lo relevante para predecir es el grado de autoridad que se tiene, es decir, si se es gerente versus si se es trabajador dependiente. La importancia relativa del capital cultural aumenta respecto a 1990, por lo que la adquisición de mayores credenciales educativas mejora significativamente la posición ocupacional de las personas. Mientras que el contrato de trabajo, que mide la informalidad, es la última variable en cuestión en ingresar al modelo y tiene un sentido positivo. Es decir la posesión de un contrato de trabajo tiende a mejorar levemente la

posición ocupacional, pero su bajo poder explicativo indica que sus efectos son más bien marginales.

MODELO DE CONFORMACIÓN DE ESTRUCTURA OCUPACIONAL. CHILE 2006

Los resultados de la regresión múltiple realizada para la encuesta CASEN 2006 revela el ingreso de las mismas variables que en 1998 con una capacidad explicativa de la varianza de las posiciones en la estructura ocupacional del 58,2% con un especial protagonismo de la autoridad, cuyo aporte es de un 53,3%.

El resto de las variables incorporadas al modelo (capital cultural y contrato) solamente explican, en conjunto, un 5% aproximadamente. Su descomposición interna es de 4,9% para capital cultural y de 0,1% para contrato de trabajo.

Los resultados del modelo de regresión múltiple son extrapolables a la población, rechazando la hipótesis nula de que dichos estadísticos no son significativamente distintos de 0 en la población. Lo anterior se sustenta en que el estadístico F es significativamente distinto de 0, además de que la significación estadística de dicho valor es menor a 0,05.

En consonancia con lo anterior, las variables incorporadas al modelo contribuyen de forma significativa a la explicación de la varianza en las posiciones en la estructura ocupacional urbana, debido a que sus coeficientes son estadísticamente distintos de 0, debido a que su significación estadística es menor a 0,05. Los valores de los coeficientes estandarizados y no estandarizados se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO 30: COEFICIENTES DE REGRESIÓN MÚLTIPLE. CHILE 2006

| Variables Independientes | Coeficientes no estandarizados | Coeficientes estandarizados | Sig. |
|--------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-------|
| | B | Beta | |
| (Constante) | 1,869 | | 0,000 |
| Autoridad | 3,45 | 0,571 | 0,000 |
| Capital cultural | 0,271 | 0,27 | 0,000 |
| Contrato | 0,105 | 0,03 | 0,000 |

FUENTE: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos por los coeficientes no estandarizados, la ecuación que explica las posiciones en la estructura ocupacional urbana para 2006 es la siguiente.

Posición ocupacional

$$= 1,869 + 3,45 \text{ Autoridad} + 0,271 \text{ Capital cultural} + 0,105 \text{ Contrato} + \epsilon$$

Con los resultados obtenidos por los coeficientes estandarizados, la posición de autoridad sigue manteniendo su predominio relativo como mejor variable explicativa de las posiciones en la

estructura ocupacional urbana, mientras que el contrato de trabajo adquiere ahora una dirección positiva pero extremadamente marginal en su explicación de la varianza de la variable dependiente.

La presentación de las conclusiones generales de los resultados de los modelos que permitan determinar las formas de capital que definen las posiciones diferenciadas en la estructura ocupacional urbana será presentada en el siguiente acápite.

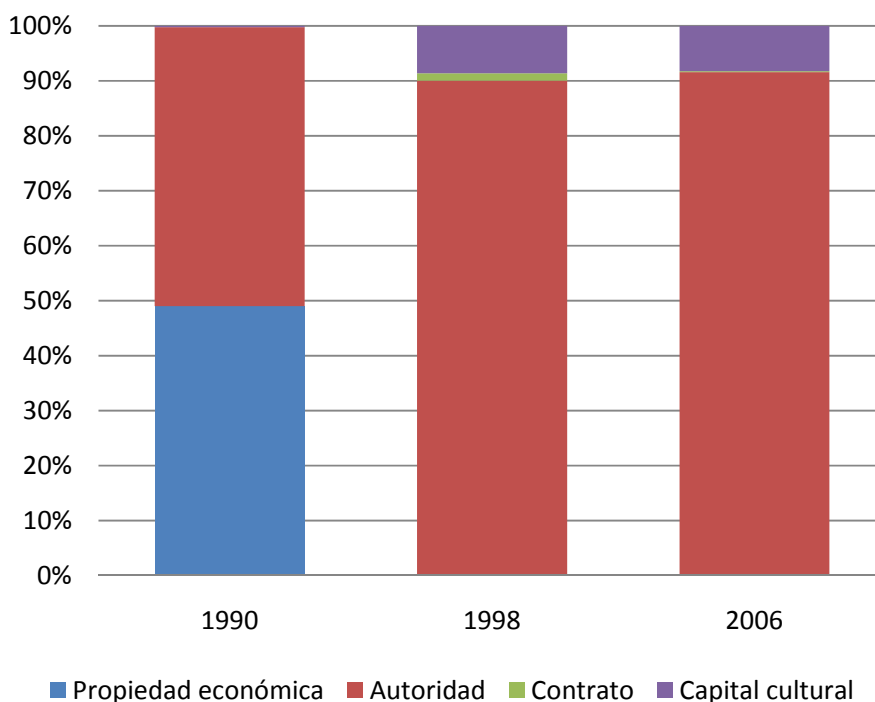
V.1.3 CONCLUSIONES GENERALES A PARTIR DE LOS MODELOS DE REGRESIÓN MÚLTIPLE 1990-2006

Los resultados de los modelos de regresión múltiples arrojan primeras luces que resultan interesantes para efectos de la presente tesis.

En primer lugar, se puede determinar el cambio en la importancia relativa y absoluta de los distintos capitales en la configuración de la estructura ocupacional urbana.

En términos relativos, ante la exclusión de la propiedad económica por las razones mencionadas anteriormente aparece un notable incremento en 40 puntos porcentuales (desde un 50% hasta un 90%) en la capacidad explicativa que posee la posesión de autoridad y una estabilización del capital cultural alrededor de un 10% de importancia. Esto se refleja de mejor forma en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 17: IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES EN LOS MODELOS DE REGRESIÓN. CASEN 1990-1998-2006

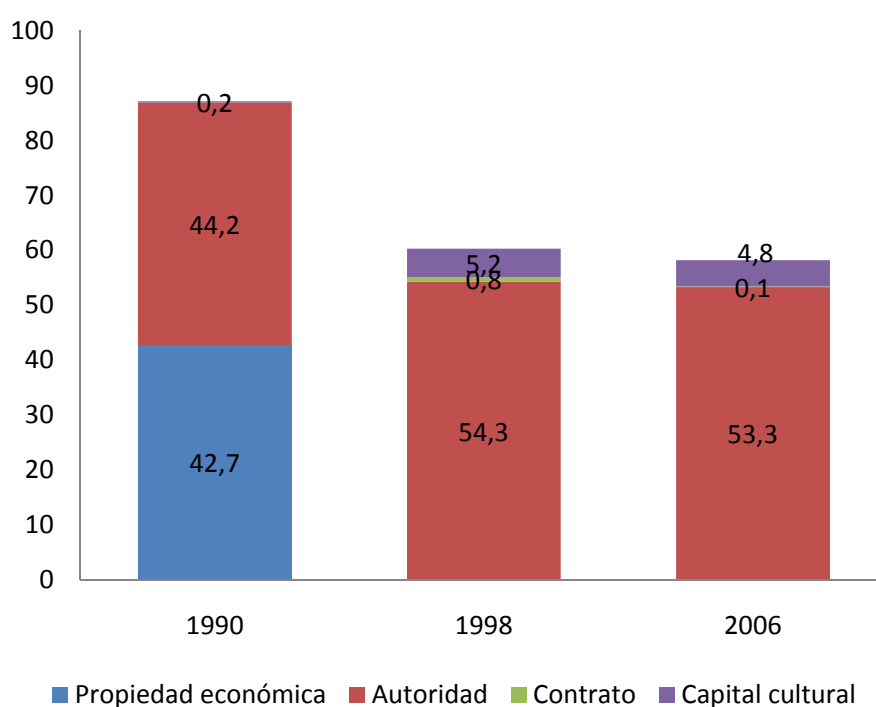


FUENTE: Elaboración propia

Ahora bien, en términos absolutos, la exclusión de la propiedad económica hace retroceder significativamente la capacidad explicativa del modelo. Recordemos que en 1990, el coeficiente de determinación era de 0,871, mientras que en 2006 dicho valor disminuye hasta un 0,586. Si bien sigue siendo un modelo con un alto porcentaje de explicación de lo que sucede en la variable dependiente, el predominio interno de la propiedad económica en la explicación de la varianza resulta de primera jerarquía. No obstante, existe un equilibrio en las capacidades predictivas del resto de las variables siendo excluida la propiedad. Asimismo se destaca que la existencia de contrato de trabajo que define una formalidad no resulta relevante para la posición en la estructura ocupacional, lo que deriva en una discusión sobre la necesidad y urgencia de las discusiones sobre calidad de las relaciones laborales como promotor y mecanismo de equidad.

El resumen de las contribuciones de cada variable al incremento del coeficiente de determinación se presenta en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 18: IMPORTANCIA ABSOLUTA DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES EN LOS MODELOS DE REGRESIÓN. CASEN 1990-1998-2006



FUENTE: Elaboración propia

En síntesis, la autoridad adquiere un especial protagonismo como capital definidor de la estructura ocupacional urbana, mientras que variables orientadas a mecanismos de adquisición como el capital cultural se mantiene estancada en su explicación de la varianza de la posición ocupacional. De esta manera, políticas y programas que estén orientados hacia un mayor acceso a posiciones

de autoridad contribuyen significativamente hacia una mayor equidad y, en contracara, programas orientados a mejorar las condiciones laborales tales como la informalidad estarían siendo poco eficaces para lograr disminuir la actual brecha de desigualdad existente en la estructura ocupacional urbana del país.

Por otro lado, la no independencia de las variables permite suponer que una acción orientada a ampliar el acceso a espacios de autoridad, también incidirá en un incremento del capital cultural de la PEA, debido a la condición anteriormente descrita y diagnosticada.

V.2 RELEVANCIA DE LA PROPIEDAD ECONÓMICA EN LA DEFINICIÓN DE POSICIONES OCUPACIONALES EN CHILE

Para lograr definir el nivel de incidencia de la propiedad económica en la definición de las distintas posiciones en la estructura ocupacional y por la imposibilidad de cotejar dicho comportamiento en las regresiones múltiples por lo ya justificado, se optó por medir la asociación que tiene la propiedad económica con el oficio, considerando ésta última como variable dependiente. La medida de asociación a utilizar es la D de Somers.

En términos generales, los resultados de la D de Somers nos señalan una creciente asociación entre ambas variables entre 1990 y 2006, lo que demuestra que no existiría una estabilización del capital económico como capital definidor de posiciones, sino que se fortalecería en dicha función.

En consecuencia, a lo largo de los años en cuestión el ser propietario de los medios de producción tiende a mejorar la posición en la estructura ocupacional, pero en un sentido creciente. Es decir, dicha relación se fortalece entre 1990 y 2006, con su punto culmine en 1998.

Los resultados de dicho coeficiente de asociación nos arroja que en 1990, la D de Somers es de 0,04 lo que indica una asociación débil entre ambas variables, pero que no deja de ser significativa y está en consonancia con los resultados de la regresión múltiple para el mismo año. Pero en 1998, la D de Somers es de 0,131 lo que indica que la asociación es fuerte y estadísticamente significativa por lo que la incidencia de la propiedad comienza a ser mayor para la definición de las posiciones ocupacionales. Para el 2006, dicho coeficiente de es 0,102 donde si bien disminuye algunas centésimas, sigue mostrando una asociación fuerte entre la propiedad económica y un mejor oficio en la estructura ocupacional urbana chilena.

Dichos resultados nos lleva a rechazar la hipótesis que señalaba una estabilización del capital económico, ya que el nivel de incidencia de la propiedad aumentó significativamente entre 1990-2006 en la estructura ocupacional urbana. Cabe destacar que estos resultados no permiten señalar si dicho aumento se realizó en desmedro o no de alguna otra variable como pudiera ser la autoridad u otra.

V.3 LA RELACIÓN ENTRE LA TOMA DE DECISIONES Y LA POSICIÓN EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL

Cómo se señaló en las conclusiones del subcapítulo V.1, los resultados de los modelos de regresión indican que, precisamente entre 1990 y 2006, la importancia de la autoridad se ve incrementada en aproximadamente 10 puntos porcentuales por lo que representa uno de las principales formas de capital que posibilita el establecimiento de brechas en la conformación de la estructura ocupacional.

En consecuencia, la pertenencia a posiciones de autoridad explicaría algo más de un 50% de la conformación de las posiciones en la estructura ocupacional. La asociación entre autoridad y mayor educación es bastante alta, lo que se refleja por el valor alcanzado por el coeficiente Gamma que es de 0,523 para 1990. Dicha asociación aumenta en 1998, ya que el coeficiente Gamma para dicho año es de 0,695 y en 2006 dicho coeficiente es de 0,748. Dichos valores indican una asociación fuerte entre autoridad y mayores niveles educativos.

Por ende, es posible establecer que las posiciones de autoridad (considerando su fuerte asociación con el nivel educativo) es, según los modelos anteriormente expuestos, el principal capital que explica las distintas posiciones en la estructura ocupacional de Chile. A su vez, existe un incremento de su importancia interna en términos generales entre 1990 y 2006.

V.4 LA CLÁSICA RELACIÓN ENTRE CAPITAL CULTURAL Y OCUPACIÓN. ¿QUÉ TAN IMPORTANTE ES?

Para determinar si el nivel de calificación influye positivamente en el conjunto de las posiciones de autoridad, se realizó una prueba de asociación asimétrica asumiendo como variable dependiente a dichas posiciones y el nivel de calificación como variable independiente.

Los resultados anteriormente planteados otorgan ciertas luces, pero resulta altamente apropiado calcular la D de Somers para determinar el sentido de la influencia, en caso de que exista.

Para 1990, dicho estadístico alcanza un valor de 0,28 lo que indica una asociación fuerte considerando que el oficio estaría siendo determinado por el capital cultural de las personas. A un mayor capital cultural, entonces el desempeño de un oficio con autoridad será de mejor rango. Ahora bien, si se observan los porcentajes de distribución de los distintos niveles educativos entre las tres grandes categorías de oficios con autoridad, se observan dos tendencias altamente marcadas.

En primer lugar, el grueso de los profesionales y técnicos de nivel medio y de los profesionales y científicos tienen un nivel educacional de enseñanza medio científico-humanista completo,

mientras que alrededor de 2/3 de los miembros del ejecutivo y directivos poseen educación universitaria. Dichos resultados se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO 31: DISTRIBUCIÓN DE CAPITAL CULTURAL SEGÚN OFICIOS CON NIVELES DE AUTORIDAD. CHILE 1990

| Nivel educativo | Técnicos y profesionales nivel medio | Profesionales y científicos | Miembros poder ejecutivo | Total |
|--|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|--------|
| Preescolar | 0,00% | 0,01% | 0,00% | 0,01% |
| Básica | 31,89% | 10,55% | 2,47% | 20,32% |
| Media científico humanista | 44,19% | 41,55% | 16,80% | 41,64% |
| Media técnica | 9,87% | 15,68% | 4,78% | 12,40% |
| Instituto profesional o de formación técnica | 6,34% | 16,18% | 12,96% | 11,35% |
| Universitaria | 7,71% | 16,03% | 62,98% | 14,28% |

FUENTE: Elaboración propia

El escenario anteriormente planteado es significativamente opuesto para 1998, debido a que se obtiene un D de Somers de solamente 0,007 lo que indica que capital cultural y autoridad son completamente independientes. Es decir, no existe necesariamente una asociación clara y directa entre un mayor capital cultural y posiciones en la estructura ocupacional con mayores cuotas de autoridad.

Lo anterior se reafirma con la presentación de la distribución de capital cultural según oficios con niveles de autoridad, porque ya no existe un cuadro altamente segmentado como el de 1990. Para fines de la década de 1990, el grueso de las personas con educación universitaria se desenvuelve como profesionales y científicos (86,8%). Además surge una capa de técnicos que se insertan en los niveles medios, concentrando un 28% entre egresados de CFT e Institutos profesionales. En otras palabras, el elevamiento de los niveles educacionales del grueso de la población no fue de la mano con un masivo acceso a espacios ocupacionales que detentan altos grados de autoridad, sino que se potenciaron las profesiones liberales y las capas medias de supervisores y/o jefes de unidades pequeñas. Dichos resultados se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO 32: DISTRIBUCIÓN DE CAPITAL CULTURAL SEGÚN OFICIOS CON NIVELES DE AUTORIDAD. CHILE 1998

| Nivel educativo | Técnicos y profesionales nivel medio | Profesionales y científicos | Miembros Poder Ejecutivo | Total |
|---|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|--------|
| Básica | 2,74% | 0,20% | 15,54% | 5,02% |
| Humanidades sistema antiguo | 5,86% | 0,88% | 13,85% | 5,95% |
| Media científico humanista | 23,39% | 2,63% | 24,53% | 15,55% |
| Técnica, comercial, industrial o normalista | 3,28% | 1,59% | 2,81% | 2,50% |
| Media técnico - profesional | 10,28% | 2,83% | 5,64% | 6,17% |
| Centro de formación técnica | 10,10% | 1,02% | 2,21% | 4,52% |
| Instituto profesional | 18,16% | 4,01% | 7,08% | 9,78% |
| Universitaria | 26,19% | 86,85% | 28,34% | 50,50% |

FUENTE: Elaboración propia

Por último, para el año 2006 existe una leve asociación entre la posición en la categoría ocupacional con autoridad y el capital cultural, reflejado por un D de Somers de 0,069. Lo anterior indica que la varianza en capital cultural influye positivamente, aunque de manera aislada y parcial, hacia una categoría ocupacional que ostente elevados niveles de autoridad.

Lo anterior se debe al fortalecimiento de la inserción laboral de los técnicos como supervisores y jefes de unidad de segunda importancia, mientras que los universitarios comienzan a penetrar en las posiciones de los miembros del poder ejecutivo, directivos y ejecutivos. Esto último estaba reservado para un pequeño grupo en el año 1998 según la información obtenida y los procedimientos estadísticos realizados para dichos fines, lo que denota una ampliación del reclutamiento de los miembros de dichos espacios principalmente vía la valorización de credenciales académicas. Lo anterior se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO 33: DISTRIBUCIÓN DE CAPITAL CULTURAL SEGÚN OFICIOS CON NIVELES DE AUTORIDAD. CHILE 2006

| Nivel educativo | Técnicos y profesionales nivel medio | Profesionales y científicos | Miembros poder ejecutivo | Total |
|---|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|-------|
| Básica | 1,8% | 0,2% | 17,7% | 4,4% |
| Humanidades sistema antiguo | 2,1% | 0,2% | 8,6% | 2,6% |
| Media científico humanista | 15,8% | 0,9% | 26,8% | 11,8% |
| Técnica, comercial, industrial o normalista | 2,2% | 0,0% | 2,3% | 1,3% |
| Media técnico - profesional | 14,1% | 0,1% | 6,7% | 6,7% |
| Centro de formación técnica | 11,8% | 0,5% | 2,9% | 5,3% |
| Instituto profesional | 22,3% | 5,6% | 6,6% | 12,2% |
| Universitaria | 29,9% | 92,5% | 28,4% | 55,7% |

FUENTE: Elaboración propia

De este modo, en términos generales el nivel de calificación sí influye positivamente en el conjunto de las posiciones de autoridad anteriormente señaladas. Con lo anterior, se determina que altos niveles de calificación permiten establecerse como un capital que define las distintas posiciones en la estructura ocupacional, aunque no de manera tajante por lo mencionado sobre el comportamiento en el año 1998.

Asimismo, dicha asignación parcial de posiciones ocupacionales por parte del capital cultural es refrendada por los resultados de las regresiones múltiples, las cuales señalaban que su incidencia en la explicación de la varianza promediaba solamente un 5% aproximadamente.

Ahora bien, si se considera el grueso de las ocupaciones, la asociación entre capital cultural y posiciones ocupacionales se fortalece. En 1990, el estadístico D de Somers es de 0,273 lo que indica que una varianza positiva en capital cultural influye en el mismo sentido y significativamente en la posición en la estructura ocupacional urbana.

En 1998, la relación se intensifica a nivel general y se explica en gran parte por la incidencia entre capital cultural y posiciones que no poseen un nivel de autoridad, ya que dicha relación con las posiciones con autoridad era inexistente. El estadístico D de Somers para dicho año es de 0,449.

Por último, para el año 2006 se mantienen los niveles de asociación anteriormente mencionados lo que indica que se refuerza una influencia positiva del capital cultural frente a las posiciones ocupacionales debido a que el estadístico utilizado para determinar dichas relaciones es de 0,446.

En síntesis, si se considera al oficio como variable dependiente, éste está determinado fuertemente por el capital cultural en un sentido positivo. En otras palabras, mayores niveles educativos se asocian, por lo general, a mejores posiciones ocupacionales. Pero dicha relación fuerte se debilita respecto a la consideración particulares de espacios de autoridad lo que indica que dicho acceso no está marcado exclusivamente por el logro de ciertos niveles académicos (especialmente en 1998 y, en menor medida, para el año 2006).

V.5 LA INFORMALIDAD COMO UN FACTOR DEPRESOR DE LAS POSICIONES OCUPACIONALES

V.5.1 ¿EXISTE UNA DUALIDAD DE LA INFORMALIDAD SEGÚN NIVELES DE CAPITAL CULTURAL?

La hipótesis planteada sobre informalidad señala que ésta tiene un comportamiento dual, ya que existiría una informalidad con alta calificación presente entre los trabajadores por cuenta propia del sector servicios, mientras que existe una informalidad con un bajo nivel de calificación que conforma un sector informal precario.

Sin embargo, si se seleccionan los casos que poseen un capital cultural alto (formación técnico superior y profesional) y se cruzan las categorías ocupacionales por rama de actividad se obtienen resultados que no van en la dirección planteada por dicho enunciado hipotético.

En 1990, las categorías informales (que no tienen contrato de trabajo), pero que poseen un alto nivel de capital cultural son obreros y empleados y servicio doméstico de puertas afuera. Los primeros se desempeñan mayoritariamente en el sector terciario (específicamente servicios comunales sociales, de gobierno y financieros y también comercio y turismo) mientras que el servicio doméstico de puertas afuera se desempeña en un 100% en servicios personales y del hogar. Cabe destacar que solamente un 12,19% de los trabajadores informales presentan altos niveles de capital cultural, que equivalen a 48.738 trabajadores urbanos ocupados.

En contraparte, las categorías informales y con bajo nivel de capital cultural se desempeñan mayoritariamente en servicios personales y del hogar, ya sean trabajadores por cuenta propia y servicio doméstico puertas adentro y afuera. El comportamiento que adquieren los obreros y empleados es más dinámico ya que se posicionan fuertemente en el sector manufacturero (22,8%), comercio y turismo (20,4%) y en actividades primarias como el sector agrícola (15%). en otras palabras, los sectores apatronados que no tienen una baja calificación, se insertan indiferenciadamente en distintas ramas de actividad (primaria, secundaria o terciaria), por lo que no resulta posible de encasillar un cierto perfil con el desempeño en algún sector económico específico.

La situación en 1998 nos indica que la informalidad con alta calificación se distribuye en las mismas categorías ocupacionales que en 1990, es decir, entre empleados y obreros y en el servicio

doméstico. Ambas categorías poseen una distribución similar a la serie anterior, ya que empleados y obreros se distribuyen mayoritariamente en el sector servicios (servicios comunales, sociales y personales con un 37,5%, establecimientos financieros con un 17,2% y un 19,2% insertos en el sector comercio) y el servicio doméstico se inserta principalmente en servicios personales. Cabe destacar que solamente un 13,27% de los trabajadores informales presentan altos niveles de capital cultural, equivalente a 101.725 trabajadores urbanos ocupados.

Para el caso de la informalidad con bajos niveles de capital cultural (con un máximo nivel educacional de educación media), los empleados y obreros se insertan laboralmente en el comercio (20%), servicios comunales, sociales y personales (18%), construcción (14,7%), industria (14,1%) y agricultura, caza y pesca (14,7%). Lo anterior demuestra que la informalidad con bajos niveles educacionales entre los empleados y obreros se inserta nuevamente a nivel transversal en los 3 sectores de la economía. El comportamiento del servicio doméstico mantiene patrones similares a 1990, por lo que no existen mayores comentarios salvo que se insertan casi en su totalidad en los servicios personales, comunales y sociales.

Para el año 2006, la categoría ocupacional de empleados y obreros se distingue entre públicos (gobierno o de empresas) y privados lo que permite distinguir el comportamiento de la informalidad según tipo de empleador.

Las personas con alto nivel de capital cultural y en situación de informalidad son 162.994 que equivale al 19,41% del total de las personas en situación de informalidad. Los empleados y obreros que se desempeñan en el sector privado y que están la situación en cuestión equivalen al 82% aproximadamente de los trabajadores informales con alto nivel de capital cultural. Dicha categoría se desenvuelve en un 33,6% en servicios comunales, sociales y personales, un 25,9% en comercio y un 15,8% en servicios financieros, por lo que para el 2006, el sector asalariado privado informal y con altos niveles de capital cultural se insertan significativamente en el sector servicios de la economía nacional.

Mientras tanto, el sector público asalariado informal y con alto nivel de capital cultural se inserta en su mayor parte como empleados en sectores de servicios comunales y sociales, mientras que una fracción menor de los trabajadores de empresas públicas lo realiza en sectores financieros del Estado de Chile.

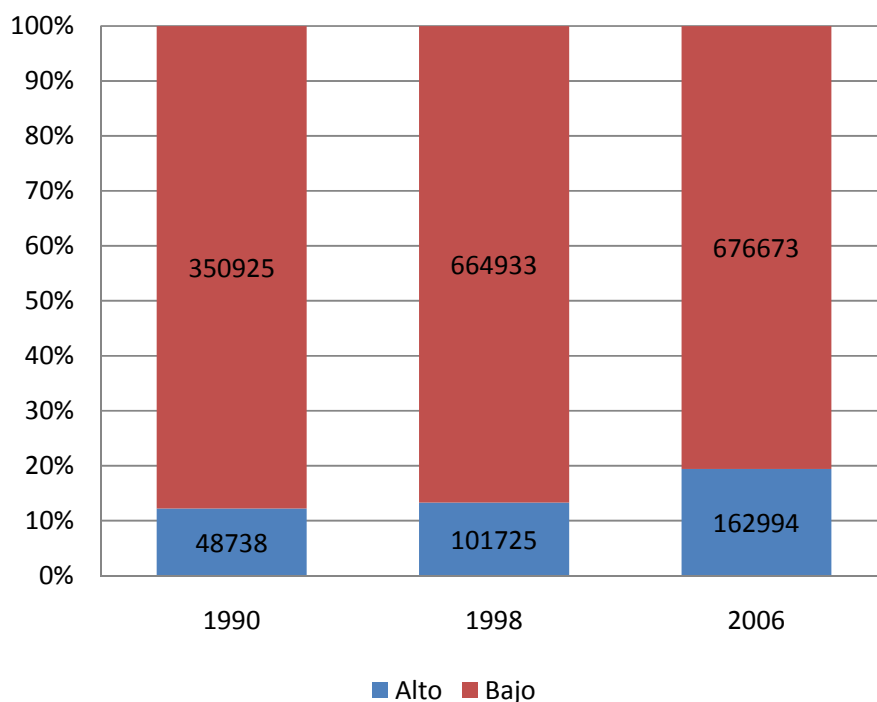
El comportamiento del servicio doméstico mantiene los patrones anteriormente mencionados para 1990 y 1998.

Por otra parte, los sectores informales y con bajo nivel de capital cultural se incrustan en sectores empleados público y privados, así como de servicio doméstico. Como ha sido señalado en las anteriores series, los sectores empleados y obreros se insertan transversalmente en sectores primarios (Agricultura, caza y pesca), secundario (Industria y construcción) y terciario (servicios comunales y sociales, comercio y transportes). De este modo, el comportamiento se mantiene estable a lo largo de los 16 años revisados por lo que no existen variaciones significativas e importantes.

En consecuencia, la informalidad no presenta un comportamiento marcadamente dual como lo señalado en la hipótesis, sino que se concentran entre empleados y obreros indistintamente del nivel de calificación. Sin embargo, en los niveles de baja calificación, la inserción de empleados y obreros informales es transversal en los distintos sectores de la economía, mientras que entre los empleados y obreros con alta calificación se desempeñan preferentemente en sectores de servicios y comercio.

Pero también hay que destacar el crecimiento de la informalidad en el país, donde en 1990 ésta afectaba a 399.663 trabajadores urbanos ocupados. En 1998, dicho número aumenta en casi un 100% hasta llegar a 766.658, mientras que en 2006 existen 839.667 trabajadores ocupados en situación de informalidad. La distribución entre trabajadores formales e informales por nivel de capital cultural se presenta en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 19: DISTRIBUCIÓN DE LA INFORMALIDAD SEGÚN NIVEL DE CAPITAL CULTURAL. CASEN 1990-1998-2006



FUENTE: Elaboración propia

Existe un crecimiento de la informalidad en términos absolutos, pero la informalidad precaria (informal con un capital cultural bajo) ha disminuido en términos relativos. El crecimiento de una informalidad ilustrada refleja una pauta de debilitamiento de las situaciones contractuales a nivel general en la estructura ocupacional y que ha sido experimentada a distintos sectores asalariados que se desenvuelven en distintas ramas de actividad económica y que han sido señaladas anteriormente.

V.5.2 ¿CUÁL ES EL NIVEL DE INCIDENCIA DE LA INFORMALIDAD ENTRE LOS SECTORES CARENTES DE PROPIEDAD, AUTORIDAD Y CON UN CAPITAL CULTURAL BAJO?

Con el propósito de establecer el nivel de incidencia del desempeño de actividades informales en aquellos sectores que no poseen autoridad, propiedad económica y tienen un nivel bajo de capital cultural, se efectuó un procedimiento similar al realizado en el primer subcapítulo de resultados. Es decir, se determinó como variable dependiente la posición en la estructura ocupacional y como variables independientes el capital cultural y la informalidad. Se añade a lo anterior, la ejecución de una regresión lineal múltiple seleccionando solamente los casos que no poseen propiedad económica, posiciones de autoridad ni un capital cultural alto.

La regresión lineal múltiple nos indica que el modelo generado para tales fines está compuesto por la calificación⁹ y por el contrato, para revelar las posiciones en la estructura ocupacional en 1990. Dicho modelo revela solamente un 1,6% de explicación de la variable dependiente, mientras que el nivel de incidencia de la informalidad no supera un 0,5%. Dichos resultados imposibilitan la realización de un mayor comentario debido a que contribuye escasamente en la explicación de la variable dependiente (posición en la estructura ocupacional). Es decir, son asociaciones estadísticamente significativas pero débiles, arrojadas posiblemente por el efecto asociado a una muestra grande.

Para 1998, el modelo explica un 10,4% de la varianza en las posiciones ocupacionales, donde la incidencia de la informalidad es de 1,5% solamente. El resto es explicado por la calificación de los trabajadores que están en una situación de carencia de propiedad, autoridad y un capital cultural alto. De este modo, la explicación de las posiciones en la estructura ocupacional para dichos sectores se explica por un capital cultural bajo (aunque no representa un nivel de explicación demasiado alto) y no por la condición de trabajador informal.

Siguiendo con la tónica anterior, la incidencia de la informalidad como variable explicativa de la posición ocupacional de aquellos sectores que no poseen un nivel alto de capital cultural y están desprovistos de propiedad y autoridad es significativamente baja. Dicho porcentaje es de solamente un 0,2%. El 7,5% restante es explicado por el nivel educacional de las personas que experimentan una situación de carencia de capitales.

Dichos resultados confirman la poca trascendencia -expresada en el primer acápite de este capítulo- respecto del desempeño de actividades laborales informales. Lo anterior trae como consecuencia que la distinción formal/informal no es una ventaja (o en su defecto, desventaja) comparativa para una mejor posición ocupacional, sino que más bien, no tiene incidencia alguna en dicho ordenamiento.

⁹ Cabe recordar que la selección de la calificación solamente incluye a las personas que tienen estudios primarios y secundarios. De este modo se excluyen las personas que reconocen tener estudios superiores (técnicos o profesionales).

VI. CONCLUSIONES

En la siguiente sección se presenta, en primer lugar, una discusión de los resultados descritos anteriormente a la luz de lo expresado en el marco teórico, es decir, las implicancias que tienen en un contexto de revisión conceptual para poder determinar un foco de observación de la estructura ocupacional.

Posterior a dicha discusión, se concluirá con la respuesta a la pregunta de investigación y la contrastación de la hipótesis enunciados al inicio de este documento, con el objetivo de generar un cierre dando cuenta de los principales resultados generados para tales efectos.

VI.1 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Los resultados obtenidos y expuestos en la sección anterior son elocuentes y reafirman la importancia de la propiedad económica y de la autoridad en el posicionamiento dentro de la estructura ocupacional urbana de Chile.

De este modo emergen como las dos principales formas de capital que permiten la inserción en posiciones ocupacionales favorables, pero que experimenta una leve apertura en el 2006 con un ligero incremento de la incidencia de profesionales y técnicos en puestos ejecutivos y de supervisión.

En consecuencia, la estructura ocupacional se configura como un campo donde las posiciones privilegiadas están asociadas a la posesión de capital económico y de autoridad, formas de capital que no son adquiribles directamente con una formación técnica y/o profesional, sino que corresponden a elementos de complejo acceso permitiendo mantener un espacio de dominio en dicho campo de disputas de capitales.

En otras palabras, la lógica específica con que opera la estructura ocupacional está incrustada en la diada propiedad/autoridad, por lo que las estrategias de las personas que pueden disputar dichas formas de capital están orientadas principalmente a copar los espacios de autoridad. Una de las principales vías posibles es la obtención de credenciales académicas o capital cultural institucionalizado pero que con los resultados obtenidos, resulta insuficiente para explicar las posiciones en dicho campo, aunque es la vía institucionalizada de inversión para seguir participando y disputando posiciones. Asimismo, la distinción entre formal/informal no es un capital trascendente para el ordenamiento del campo ocupacional debido a su baja significación estadística de los modelos, llegando al nivel de prescindir de aquella a nivel general y entre los sectores más postergados, donde adquiere mayor relevancia la posesión de un capital cultural.

Por ende, la forma de observación de la estructura ocupacional como un campo con el predominio, disputa y postergación de distintas formas de capital ha sido una opción que permite evaluar el dinamismo y el grado de cierre o de apertura hacia posiciones ocupacionales más altas, desembocando directamente en condiciones materiales de existencia favorables para personas que se insertan en puestos de autoridad mediante la valorización de credenciales académicas como ha sido demostrado anteriormente.

Las conclusiones anteriormente expuestas se refuerzan recordando la distinción de las funciones del capital entre propiedad y control que propone Dahrendorf, porque gran parte del ordenamiento de la estructura ocupacional urbana chilena se explica por la posesión de propiedad y/o detentar autoridad socialmente reconocida y legitimada por los pares y subordinados. En consecuencia, la disputa de capitales y el ordenamiento del campo ocupacional no se debe estrictamente a factores económicos, sino que influyen significativamente factores de reconocimiento de autoridad y el acceso a la misma mediante caminos meritocráticos como la educación formal, o bien, vía acumulación de capital social que no ha sido posible de ser evaluado en esta tesis.

A casi medio siglo, la distinción de Dahrendorf sigue vigente y permite complejizar los medios para acceder a sociedades menos desiguales. Dicha distinción corrobora el hecho de que la estatización de la propiedad de los medios de producción no es una opción eficiente para cumplir dichos propósitos, ya que las funciones de control se van a seguir ejerciendo bajo el nombre del Estado. Y dicho capital de autoridad sería altamente valorizado por lo que su tenencia sería altamente difícil debido a una posible instauración de barreras, reglas y filtros que reproduzcan el enjoux entre nuevos dominantes y dominados.

Respecto a la informalidad, no representa un capital que signifique un objeto de deseo y de distinciones respecto a las posiciones en el campo ocupacional, sino que es posible de afirmar que el tipo de relación laboral no explica significativamente las posiciones en la estructura ocupacional. Por ende, retomando la noción de informalidad de CEPAL, las condiciones laborales que define la formalidad vía contrato de trabajo, no influye en las posiciones por lo que la dicotomía contratado/no contratado (o en su defecto, formal/informal) puede afectar en los salarios, pero no en el ordenamiento del campo ocupacional. Lo anterior también es evidente incluso para los estratos que están desprovisto de todo capital, debido a que entra en valorización la tenencia de capital cultural por sobre la superación de la condición de informalidad como ha sido descrito en la sección precedente.

Por otra parte, cabe rescatar los planteamientos de Olin Wright y de Goldthorpe. Desde Wright es posible de señalar que en la definición de la estructura ocupacional urbana de Chile es posible de identificar la operación de tres tipos de explotaciones: capitalista, estatista y socialista. Dicha reproducción de explotaciones múltiples han podido ser ponderados y evaluar el cuánto explican el posicionamiento en la estructura ocupacional, donde los dos primeros han sido las principales variables predictoras, mientras que la última su incidencia es escasa, pero adquiere un

protagonismo levemente mayor entre los empleados que no tienen autoridad ni poseen habilidades escasas.

Por ende, las dos principales distinciones que explican las posiciones diferenciadas en la estructura ocupacional urbana se basan en una explotación en función de la propiedad de los medios de producción y, su contracara, venta de fuerza de trabajo. Además está altamente presente una explotación en función del control de los bienes de organización que confiere el reconocimiento de la autoridad al interior de los distintos espacios productivos y laborales que delimita las posiciones entre los directivos y/o ejecutivos, los supervisores y los trabajadores.

A la vez, desde Goldthorpe, cabe recordar la centralidad que tienen las relaciones sociales en el lugar de trabajo, donde distingue tres tipos de relaciones: relación de servicio, de trabajo y mixta. Para el caso de los resultados obtenidos anteriormente, es posible de afirmar que el tipo de relación que mejor explica las posiciones en la estructura ocupacional es la relación de trabajo. Lo anterior se debe a que en dicha relación, los empleados tienen una supervisión de sus tareas y están en una relación asalariada, lo que permite establecer que es la situación de subordinación ante una autoridad el mejor modo de explicar la conformación de la estructura ocupacional.

Pero, se rebate en Goldthorpe la importancia que establece en los contratos de empleo como piedra angular de su esquema de clases. Lo anterior se basa en la poca trascendencia que tiene el carácter formal/informal en la explicación de la estructura ocupacional, donde solamente es una variable con una asociación significativa pero muy débil, por lo que su inclusión o exclusión como forma de capital explicativo, no reviste mayores diferencias en la esclarecimiento de la configuración del campo ocupacional.

Para finalizar, la estructura ocupacional chilena se jerarquiza en primer lugar en función de la responsabilidad asociada a la autoridad de la ocupación y su consecuente valorización social. La dimensión del saber emerge como un eje estructurador secundario ya que la posesión de ideas y destrezas asociadas a los niveles de educación cumplidos no corresponde al principal factor explicativo de las posiciones en la estructura ocupacional urbana del país. En consecuencia, los resultados descritos permiten ponderar la importancia relativa de cada dimensión de jerarquización en los últimos 20 años a los cuales Bernard Barber hizo referencia para dar cuenta de los criterios primarios de valoración de los papeles sociales ejercidos en las sociedades contemporáneas.

VI.2 RESPUESTA A LA PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN Y CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

A la luz de los resultados descritos anteriormente es posible de contestar la pregunta investigación de esta tesis que consiste en: ¿Cuáles son las formas de capital que definen de mejor forma las posiciones diferenciadas en la estructura ocupacional urbana de Chile entre los años 1990-2006?

Como respuesta a dicha pregunta es posible de afirmar que las principales formas de capital son la propiedad económica y la autoridad experimentando un comportamiento significativo y fuerte. La incidencia del capital económico se estabiliza solamente para el último período (1998-2006), mientras que la autoridad es la variable con mayor poder de explicación de las posiciones ocupacionales en el sector urbano del país.

La incidencia del capital cultural es baja en términos generales (explica alrededor del 5% de la posición en la estructura ocupacional en 1998 y 2006), aunque su significación aumenta si se considera solamente a los sectores desposeídos de capital económico, autoridad y cultural alto. En consecuencia, el capital cultural tiene una mayor incidencia en la determinación de las posiciones ocupacionales en los sectores subordinados de dicha estructura.

Por último, la formalidad no constituye un capital que distinga posiciones ocupacionales diferenciadas, ni siquiera entre los sectores desprovistos de capitales. De este modo, es posible de afirmar que dicha distinción no es un capital que defina y explique las posiciones ocupacionales urbana de Chile entre 1990 y 2006.

A modo de recordatorio, la hipótesis general que guía los resultados de esta tesis es la siguiente: “La evolución de la estructura ocupacional chilena entre 1990-2006 demuestra un incremento de la importancia de las posiciones de autoridad en función de una estabilización del capital económico. Asimismo, el nivel de calificación influye positivamente en el conjunto de las posiciones de autoridad, demostrando una tendencia estable a lo largo del período. Sin embargo la informalidad demuestra un comportamiento dual, donde una informalidad con alta calificación está presente en los trabajadores autónomos de servicios, mientras que existe una informalidad con un bajo nivel de calificación constituyendo un sector informal precarizado”.

En términos generales, la contrastación final de la hipótesis señalada anteriormente nos indica que se cumple en términos parciales, pero las particularidades se detallan a continuación.

Si bien, la importancia de las posiciones de autoridad ha experimentando un incremento en su capacidad explicativa de los distintos puntos en la estructura ocupacional, dicha varianza no se explica por una estabilización del capital económico. Lo anterior se confirma con los resultados presentados en el acápite V.2 que nos señala un incremento de la incidencia del capital económico en el posicionamiento en la estructura ocupacional entre 1990-2006, aunque entre 1998 y 2006 sí existe una estabilidad en dicha relación.

La asociación entre capital cultural y autoridad es débil durante la década de 1990, lo que lleva a rechazar la afirmación referida a que el nivel de calificación influye positivamente en el conjunto de las posiciones de autoridad, demostrando una tendencia estable entre 1990-2006. Lo que se evidencia a la luz del tratamiento de los datos es que el capital cultural incide en un sentido positivo en toda la estructura ocupacional. Pero al considerar solamente a las posiciones de autoridad, dicha relación es débil lo que indica que el acceso a espacios de autoridad no se explica en mayor parte por los logros académicos de las personas, sino que incidirían factores posiblemente asociados al prestigio y status de la ocupación y también a la calidad del capital

social de las personas. No obstante, para el año 2006 los requerimientos del mercado laboral para suplir las posiciones de autoridad sí consideran los antecedentes de formación educacional como lo demuestran los resultados presentados en el acápite 4 del capítulo V.

La informalidad sí presenta un comportamiento dual respecto a una informalidad con alto o bajo capital cultural respecto al sector económico específico de inserción, pero no el señalado en la hipótesis en función a las categorías ocupacionales. La dualidad corresponde a que la informalidad con bajo capital cultural está presente en todos los sectores económicos sin un comportamiento específico, mientras que la informalidad con alta calificación se manifiesta en sectores de servicios y comercio, pero como empleados u obreros y no como trabajadores autónomos.

VII. BIBLIOGRAFÍA

Atria, R. (2004). *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*. Santiago: Serie Políticas Sociales - CEPAL.

Barber, B. (1964). *Estratificación Social*. México D.F: Fondo de Cultura Económica.

Bourdieu, P. (1991). *El sentido práctico*. Madrid: Taurus.

Bourdieu, P. (2006). *La Distinción: Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.

Bourdieu, P. (2000). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

Bourdieu, P. (2002). *Razones prácticas: sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama.

Bourdieu, P., & Wacquant, L. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Calcagno, A. (2001). Ajuste estructural, costo social y modalidades de desarrollo en América Latina. En E. Sader, *El ajuste estructural en América Latina. Costos sociales y alternativas* (págs. 75-98). Buenos Aires: CLACSO.

CEPAL . (2004). *A decade of social development in Latin America, 1990-1999*. Santiago: CEPAL.

CEPAL. (2007). *Panorama social de América Latina*. Santiago: CEPAL.

CEPAL. (2004). *Una década de desarrollo social en América Latina, 1990-1999*. Santiago: CEPAL.

Coriat, B. (1998). *Los desafíos de la competitividad*. Buenos Aires: Eudeba.

Dahrendorf, R. (1962). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. Madrid: Rialp.

Díaz, A. (1991). Nuevas tendencias en la estructura social chilena. *Proposiciones* (20), 88-119.

Galvez, T. (2001). *Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo* (Vol. 14). (D. d. Trabajo, Ed.) Santiago: Cuadernos de Investigación Dirección del Trabajo.

Goldthorpe, J., & Erikson, R. (1992). *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*. Oxford: University of Oxford.

Hair, J., Anderson, R., Tatham, R., & Black, W. (1999). *Análisis multivariante*. Madrid: Prentice Hall.

Klein, E., & Tokman, V. (2000). La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización. *Revista de la CEPAL* (72), 7-30.

Koch, M. (1999). Changes in Chilean Social Structure: Class Structure and Income Distribution between 1972 and 1994. *European Review of Latin American And Caribbean Studies* (66), 5-18.

León, A., & Martínez, J. (1987). *Clases y clasificaciones sociales. Investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983*. Santiago: CED.

León, A., & Martínez, J. (2007). La estratificación social en Chile hacia fines del siglo XX. En R. Franco, A. León, & R. Atria, *Estratificación y movilidad social en América Latina* (págs. 303-337). Santiago: LOM.

Manzano, L. (2006). Estratos y clases sociales en Chile, 1973-1990. *Revista de Sociología* , 97-130.

Martínez, J., & Tironi, E. (1985). *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*. Santiago: Ediciones Sur.

Méndez, M. L., & Gayo, M. (2007). El perfil de un debate: movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas. En R. Franco, A. León, & R. Atria, *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo* (págs. 121-157). Santiago: LOM.

MIDEPLAN. (2006). *Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN: Documento Metodológico*. Santiago.

OIT. (s.f.). *Clasificación Internacional de la situación de empleo*. Recuperado el 24 de Junio de 2009, de http://www.ilo.org/global/What_we_do/Statistics/topics/Statusinemployment/guidelines/lang-es/index.htm

OIT. (s.f.). *Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones*. Recuperado el 24 de Junio de 2009, de <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/isco/index.htm>

Pardo, A., & Ruiz, M. Á. (2002). *SPSS 11 Guía para el análisis de datos*. Madrid: Mc Graw Hill.

Pérez, C. (2005). *Técnicas Estadísticas con SPSS12. Aplicaciones al análisis de datos*. Madrid: Pearson Prentice Hall.

Portes, A., & Haller, W. (2004). *La economía informal*. Santiago: CEPAL.

Portes, A., & Hoffman, K. (2003). *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*. (CEPAL, Ed.) Santiago: Serie Políticas Sociales.

Raczynski, D. (1974). La estratificación ocupacional en Chile. En D. Raczynski, J. M. Baraona, C. Barros, R. Atria, & A. Foxley, *Los actores de la realidad chilena* (págs. 33-100). Santiago: Editorial Del Pacífico.

Rose, D., & Pevalin, D. (2001). *The national statistics Socio-economic classification: Unifying official and sociological approaches to the conceptualization and measurement of social class*. Essex: University of Essex.

Tokman, V. (2001). De la informalidad a la modernidad. En V. Tokman, *De la informalidad a la modernidad* (págs. 19-38). Santiago: OIT.

Torche, F., & Wormald, G. (2007). Chile, entre la adscripción y el logro. En R. Franco, A. León, & R. Atria, *Estratificación y movilidad social en América Latina* (págs. 339-386). Santiago: LOM.

Wright, E. O. (2000). *Class Counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Wright, E. O. (1978). *Class, Crisis and the State*. Londres: Verso.

Wright, E. O. (1992). Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases. *Zona Abierta* (59/60), 17-123.