



**Universidad de Chile**  
**Facultad de Ciencias Sociales**  
**Magíster en Ciencias Sociales mención Sociología de la Modernización**

**LA CLASE DE SERVICIO EN CHILE**  
**Un análisis de su aplicabilidad desde la perspectiva del ingreso**

**Tesis para optar al grado de**  
**Magíster en Ciencias Sociales mención Sociología de la Modernización**

**RODRIGO ALBERTO CEVALLOS GONZÁLEZ**

**Profesor Guía: Carlos Ruíz Encina**

**Santiago, Chile**

**2013**

*Dedicada a Paz, mi inagotable fuente de alegría...*

## AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer en primer lugar a quien orientó esta tesis, profesor Carlos Ruíz Encina, por el valioso tiempo entregado y las invaluable conversaciones al respecto.

Agradezco además al Programa por haberme recibido, y también a todos y cada uno de los profesores que conocí en él, cada uno desde su perspectiva colaboró en mi estadía y quizás sin saberlo, incluso en esta investigación.

Finalmente agradezco a mis compañeros de Programa los buenos momentos compartidos, y a mi familia y amigos por el tiempo que les robé en pos de seguir mis ideales.

## TABLA DE CONTENIDOS

I.	PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	1
1.	Antecedentes .....	2
2.	Relevancia .....	7
3.	Objetivos del estudio .....	8
II.	MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL .....	9
1.	Marco teórico.....	9
2.	Discusión bibliográfica y aproximaciones comparadas .....	18
3.	Mapa conceptual de las clases trabajadoras .....	20
III.	MODELO DE RELACIONES ENTRE LAS VARIABLES.....	23
1.	Recolección de datos .....	24
2.	Consideraciones muestrales .....	25
3.	Técnicas de análisis .....	27
4.	Operacionalización.....	27
5.	Hipótesis.....	28
IV.	ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	29
1.	Variable dependiente.....	30
2.	Variables independientes.....	31
V.	ANÁLISIS DE LOS DATOS.....	34
VI.	CONCLUSIÓN .....	41

Anexo N°1: Estructura Ocupacional de John H. Goldthorpe .....	44
Anexo N°2: Comparación Modelos de Estratificación .....	45
Anexo N°3: Resumen Modelos Explicativos del Ingreso.....	46
Anexo N°4: ANOVA de los Modelos Explicativos del Ingreso .....	47
Anexo N°5: Coeficientes de los Modelos Explicativos del Ingreso .....	48
Referencias Bibliográficas .....	57

## RESUMEN

La presente investigación aborda el problema de la estratificación social, en un contexto de masificación de la educación técnico-profesional, profundizando en las características de la clase de servicios y la aplicabilidad de este concepto a la realidad chilena desde una de sus múltiples dimensiones, el ingreso de los individuos.

En función de esto, se desarrolla un modelo econométrico que busca explicar el ingreso de las personas a través de variables asociadas al nivel educacional alcanzado, su posición respecto al capital productivo y otras variables demográficas. Para este modelo se consideró cada encuesta CASEN desde 1990 a 2009, lo que permite comparar la trayectoria en el tiempo de los coeficientes asociados a cada variable independiente, en conjunto con su capacidad explicativa.

De los resultados obtenidos se desprende la creciente importancia de la educación técnico-profesional como variable segmentaria del mercado laboral, en términos de su importancia como explicación del ingreso para quienes la poseen, y como comparativamente la clase de servicios se ha ido diferenciando en términos de esta variable, tanto de la clase trabajadora como de los empleadores.

## I. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación pretende profundizar en el desarrollo y aplicabilidad de un constructo teórico (basado en experiencias anglosajonas) como es la “clase de servicio” en Chile tras la liberalización del sistema de educación superior. Considerando que esta última ha aumentado la incorporación de profesionales al mercado laboral a tasas muy superiores a las históricamente observadas; esta investigación busca comprobar si es que la masificación de la educación superior y la actual relación de servicio presenta las condiciones como para considerarla un capital comparable a la posesión de capital productivo, y de la misma forma, capaz de formar un estamento de la sociedad con potencial de clase, tanto en su comportamiento político como social. Por esto me parece relevante investigar:

¿Cómo ha cambiado la “relación de servicio” de la “clase de servicio” desde la liberalización del sistema de educación superior?

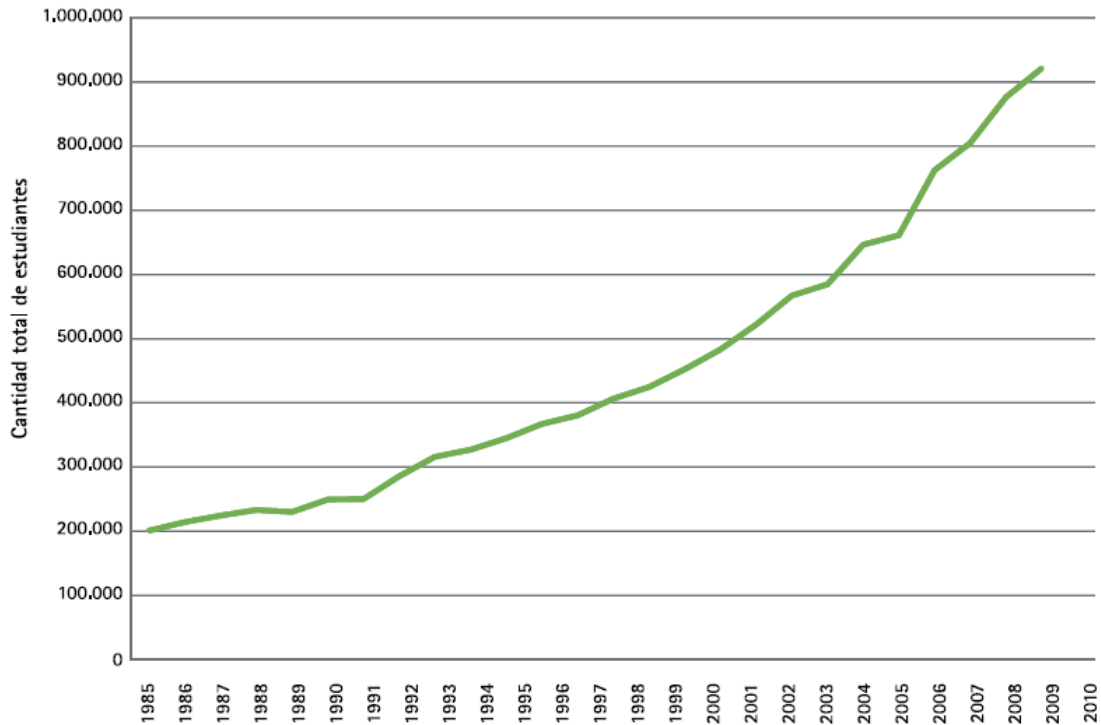
## 1. Antecedentes

Las posibilidades de acceso a la educación superior en Chile han cambiado radicalmente en las últimas tres décadas. Mientras en 1980, como consigna el Informe sobre Educación Superior de la OCDE, existían sólo 8 instituciones de educación superior: dos puramente públicas y el resto privadas con importantes aportes del Estado (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Banco Mundial (BM); Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC), 2009); tras las reformas liberalizadoras desarrolladas por el régimen militar, principalmente asociadas a la reforma universitaria impulsada a través del Decreto con Fuerza de Ley N° 1 de 1981 que fija las nuevas normas sobre las universidades (Ministerio de Educación Pública de Chile, 1981), universidades e institutos han alcanzado hasta el año 2011 las 178 instituciones: de propiedad estatal, compartida y puramente privada; correspondiendo 60 de estas a universidades (División de Educación Superior (DIVESUP), Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC), 2011).

Esta liberalización de la educación superior ha implicado, como se señala en el Informe de Capital Humano en Chile, que la matrícula en estudios superiores se haya prácticamente cuadruplicado entre 1980 y 2000, desde 118.978 a 435.830 estudiantes (Brunner & Elacqua, 2003); incluso superando los 900.000 estudiantes matriculados para el año 2011 (Consejo Nacional de Educación de Chile (CNED), 2011), como se puede apreciar en el gráfico a continuación, y siendo más de 300.000 sólo de primer año.



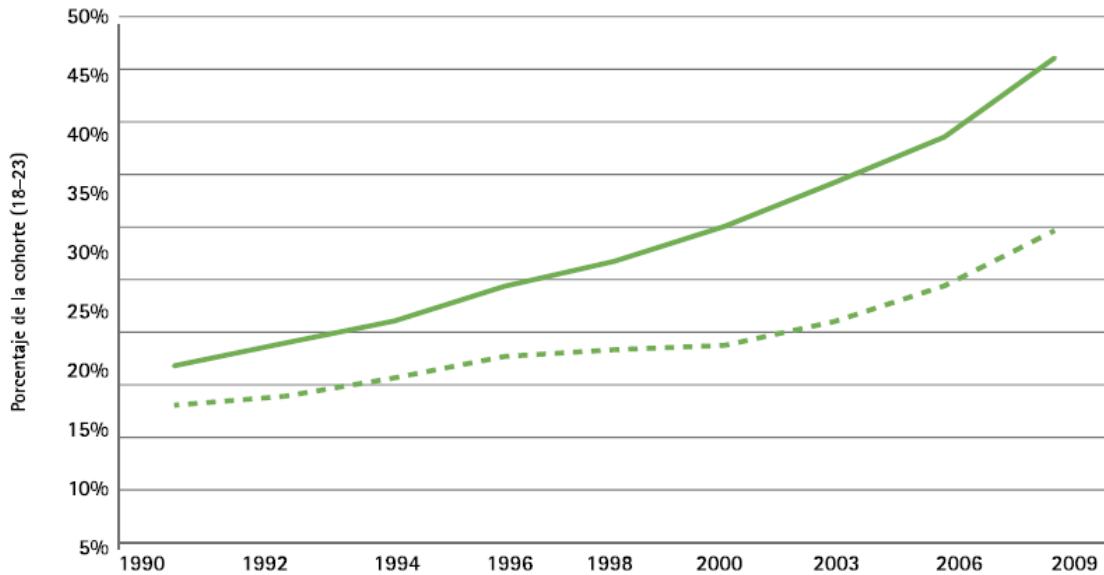
Matrícula Total Educación Superior (1985-2009)



Fuente: (Orellana, 2011, pág. 88)

Por otro lado, en relación a la población, la tasa de participación en la educación superior ha aumentado a más del doble de lo observado en 1985, desde un 16% hasta alcanzar un 34% al año 2009; lo que se puede observar en tendencia en el siguiente gráfico. Lo anterior ha implicado, que el stock de capital humano con educación superior aumente entre 1992 y 2002 de un 12.2% a 21.9% y la población económicamente activa de la misma clasificación de 14.9% a 26.5%; en base a los Censos de Población de los respectivos años (Ibarra, 2006). Estos datos implican que, considerando el rezago existente entre la matrícula de las instituciones de educación superior y la participación de la clase profesional en la estructura ocupacional, esta última estaría pronta a aumentar sostenidamente.

### Tasa Bruta y Neta de Matrícula Total (1990-2009)



Fuente: (Orellana, 2011, pág. 88)

Sin perjuicio de lo anterior, es importante considerar que este crecimiento trae aparejado variaciones relevantes en los “nuevos profesionales”. Más allá de los distintos “*ethos*”, si es que estos se pudiesen caracterizar, correspondientes a los titulados de los distintos tipos de instituciones de educación superior, de las mismas instituciones, e incluso a nivel de cada carrera; este crecimiento ha seguido la forma de una “mancha de aceite” (Orellana, 2011) donde los quintiles presentan, en un orden de prelación dado por el ingreso, niveles de saturación que dan paso al crecimiento del siguiente quintil de ingreso, el que posteriormente llega a su nivel de saturación, que en términos estrictos no tienen que ser necesariamente igual al del quintil superior. Esta expansión ha alcanzado en los últimos años el impulso de estudiantes provenientes de los dos primeros quintiles, el 40% más pobre de la población, lo que nos lleva a cuestionarnos sobre el poder de los vínculos interclasistas de los profesionales en Chile, que si bien puede ser sumamente interesante de investigar, no es factible en un análisis cuantitativo dados los datos actualmente disponibles.

El aumento acelerado de la cobertura en los quintiles de más bajos ingresos se condice con la tipología de instituciones que permiten este crecimiento, donde la

participación porcentual de la matrícula de las “universidades tradicionales” que forman parte del Consejo de Rectores caen desde poco más del 60% en 1983 a alrededor del 35% en 2009, convergiendo al crecimiento de la participación de las universidades privadas, resultantes del DFL N°1, desde casi nula en 1983 a alrededor de un 31% en 2009. En el caso de los institutos profesionales y centros de formación técnica, si bien en términos globales se mantiene una participación prácticamente constante, levemente sobre el 30%, se produce un efecto de traslación entre centros de formación técnica e institutos profesionales, desde una composición en que los centros de formación técnica (CFT) prácticamente duplicaban a los institutos profesionales (IP) a una prácticamente inversa (Orellana, 2011). Estos procesos aún no son suficientes para explicar la heterogeneidad que puede existir entre los “nuevos profesionales”, siendo esta realidad aún más compleja por lo enunciado anteriormente respecto a sus “diferencias de cuna”.

Al mismo tiempo, dados los cambios ocurridos en lo que podríamos llamar la “pirámide educacional” del país, en el correlato de esta con la realidad de la inserción laboral de profesionales “adultos jóvenes”, se observan resultados heterogéneos en términos de su ingreso y empleabilidad; dependientes, al menos, tanto de la institución como del pregrado cursado por el profesional, donde se pueden obtener resultados tan disimiles para una misma carrera como altos ingresos y empleabilidad, o baja empleabilidad e ingresos tan bajos que no reditúan económicamente el haber obtenido un título profesional (Urzúa, 2012). Esto se produce en el contexto de que en los últimos treinta años no ha cambiado sólo el acceso a la educación superior, sino también en un mercado laboral que ha debido soportar un creciente ingreso de profesionales que llegan a incorporarse a una economía que ha ido mutando, desde los estertores del modelo desarrollista, pasando por la ola de privatizaciones de los años 80, a un modelo de integración económica globalizada, resultado de los tratados de libre comercio firmados con los principales socios comerciales del país, y al mismo tiempo con participaciones muy acotadas del Estado en el aparato productivo.

Como resultado de estos procesos se pueden apreciar los siguientes cambios en la distribución de la población económicamente activa: un leve aumento en el empresariado no asociado a la agricultura, desde un 1,3% en 1971 aumentando a un 2,2% para el año 2009, mientras el empresariado agrícola mantiene prácticamente constante su participación. Además se puede observar que los sectores medios se han convertido en el principal componente de la población económicamente activa, llegando a un 37,1% en 2009, desde el 26,2% de 1971 impulsado principalmente por un aumento de poco más de 10 puntos porcentuales de los sectores medios asalariados, los que aumentaron su participación desde un 18,4% a un porcentaje de 29,7%, manteniéndose los sectores medios independientes prácticamente constantes. Por otro lado, mientras la clase obrera ha vivido un proceso de salir del sector productivo hacia el sector comercio; el sector minero disminuye su participación desde un 1,3% en 1971 hasta llegar a un 0,5% en el año 2009, el sector industrial presenta una importante disminución desde el 25,8% en 1971 a sólo un 10,1% en 2009, mientras el sector comercio aumentó su participación desde un 7,4% en 1971 hasta alcanzar en el año 2009 un 15,9% (Ruiz & Boccardo, 2011).

Estos antecedentes han desembocado en un proceso acelerado de incorporación de “nuevos profesionales” al mercado laboral, tensionando y al mismo tiempo moldeando la estructura ocupacional, convirtiéndose entonces en uno de los actores principales dentro de la nube mesocrática que hoy se erige como la “nueva clase” de la sociedad chilena. Esta característica de depender de sus credenciales es la que diferencia a la clase media chilena respecto a cómo se ha desarrollado en otros países de América Latina, no dependiendo su ascenso social de las transferencias del Estado, sino de su posición en el mercado (Ruiz, 2012)

Así, lo que solía ser una categoría exclusiva, elitista y que podía considerar su futuro con ciertas certezas de desarrollo, se ha masificado; convirtiéndose tanto en un ascensor social para los jóvenes de origen en estratos socioeconómicos más bajos de la sociedad, como en una necesidad para quienes ya pertenecen a los estratos más acomodados y quieren mantener un nivel de vida relativamente similar al que están acostumbrados.

## 2. Relevancia

Considerando que la educación formal en general, y la profesionalización como última fase de esta, son transversalmente definidas en el contexto de la sociedad actual como determinantes relevantes tanto del progreso de la sociedad como un todo y, para los individuos que la conforman, el principal instrumento de movilidad social; la importancia de esta investigación radica en dos componentes: el nivel real, donde es necesario definir si las “recompensas” asociadas a la inversión en capital académico siguen siendo igualmente llamativas en un contexto de masificación; o en otras palabras, si la estructura ocupacional del mercado laboral chileno, está preparada para recibir los flujos de profesionales que egresan año a año de los planteles de educación superior y que vienen a añadirse al stock de profesionales actualmente participantes de este; y su correlato en el nivel teórico de la sociología de estratificación social, donde estas señales son consideradas dentro de la “relación de servicio” para definir si las condiciones del mercado laboral permiten diferenciar a la “clase de servicio” como solamente una “clase económica”, o puede seguir considerándose una clase social desde la perspectiva neoweberiana.

Los resultados de esta investigación podrían complementar el acervo académico sobre el objeto de estudio, que en estos momentos sólo ha sido analizado tangencialmente; así, podría ser útil tanto como un soporte para las investigaciones sobre estructura ocupacional basadas en la “clase de servicio” como clase social o sobre las relaciones de servicio; generando así un beneficio académico; que pudiese ser relevante para la discusión tanto de políticas públicas relativas a la educación superior como al mercado laboral, y al desarrollo social, político y económico del país.

### 3. Objetivos del estudio

En el contexto de los supuestos fundamentales de la “clase de servicio” dentro de la teoría de estratificación y clases establecida por John H. Goldthorpe, el presente estudio persigue los siguientes objetivos:

- Analizar el comportamiento en el tiempo del ingreso, como uno de los determinantes de las diferencias entre la relación de servicio y la relación de contrato, siendo la primera de estas fundamental en la construcción de la “clase de servicio”, y discutir su trayectoria respecto a lo esperable de acuerdo a la teoría de estratificación social expuesta en esta investigación,

- De acuerdo a lo definido en el objetivo anterior, comparar los progresos de la clase profesional en relación a su potencial de clase social, como la diferenciación material respecto a otras, como la clase capitalista o la clase trabajadora no profesional.

Los objetivos específicos de este estudio radican en:

- Identificar los componentes explicativos del ingreso de las personas y las relaciones entre estos,

- Realizar una comparación de variables demográficas para estos componentes (tanto estática como en distintos momentos del tiempo),

## II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

En esta sección se desarrollarán los principales enfoques teóricos y el panorama conceptual en que se sitúa la investigación; siguiendo una deconstrucción desde las aproximaciones más abstractas y generales en el Marco Teórico hasta algunos desarrollos empíricos y más específicos en la Discusión Bibliográfica, lo que culminará a modo de resumen con un Mapa Conceptual.

### 1. Marco teórico

En este apartado, y con el objeto de introducir teóricamente al objeto de estudio, se desarrollaran las siguientes tres secciones: 1) exposición de las concepciones de estructura social y su derivación al análisis de estructura ocupacional, 2) aproximación a las corrientes clásicas que han desarrollado este objeto y, 3) presentación de la derivación al esquema de análisis de interés.

En la sociedad chilena actual, inmersa en una economía de mercado y una democracia relativamente desarrolladas y consolidadas, y siendo la equidad social, la igualdad de oportunidades, una de las aspiraciones propias de este tipo de desarrollo; el cómo lograrla y el establecer diagnósticos de su dinámica social, requiere de diversas aproximaciones analíticas. Esto se profundiza en “Estructura Ocupacional, Estructura Social y Clases Sociales” de la siguiente forma: “Cuando se trata de explicar la equidad social (y sus componentes definicionales, como los diferenciales de pobreza, por ejemplo) en términos de la estructura de oportunidades, la conformación de clases y de estratificación social pasan a ser referentes obligados” (Atria, 2004, pág. 13).

Los análisis de clases se han desarrollado hasta ahora desde distintas orientaciones tales como ingresos, patrones de consumo, ocupaciones, entre otros; así, dentro de los análisis de clases sociales, ha sido vastamente reseñado el análisis de estructura ocupacional, el que distintos autores han explicitado como una forma de explorar los cambios y dinámicas sociales; tanto en cuanto a un ordenamiento de clases como a la movilidad entre ellas. De esta forma, en “La Estratificación Social Chilena Hacia Fines del Siglo XX”, los autores León y Martínez señalan que: “significa asumir la doble presunción metodológica de que: i) dado el grado de diferenciación de la estructura económica, otras formas de desigualdad en las relaciones sociales tenderán a expresarse consistentemente en ella por medio de la distribución de las desigualdades ocupacionales; y que ii) la estructura ocupacional provee por ello un campo adecuado de evidencia para apreciar las transformaciones en las distintas clases sociales, incluidas las más populosas, lo que resulta de particular importancia cuando se quiere apreciar el cuadro de conjunto de las transformaciones” (León & Martínez, 2001, pág. 8).

Este análisis presenta además las ventajas que se destacan en el trabajo “Estratificación y Movilidad Social en Chile: entre la Adscripción y el Logro” de Florencia Torche y Guillermo Wormald: “Este acercamiento –que incorpora al análisis una perspectiva de clase social- permite tener una visión más completa de dos aspectos que son importantes en la estructuración de la estratificación social de cualquier sociedad. Por una parte, el control que ejercen determinados grupos sociales sobre los recursos escasos y valorados socialmente, tales como: la propiedad de los medios de producción, el control y la autoridad sobre el trabajo de otros, así como también el control sobre las destrezas ocupacionales escasas (Ej., educación, calificación) y, por la otra, las posibilidades que tienen estos diferentes grupo de acceder a las oportunidades sociales (Ej.: de educación, trabajo, riqueza) las que, eventualmente, les permite redefinir sus patrones de inserción social” (Torche & Wormald, 2004, pág. 11).



En el análisis de estructura social desde la estructura ocupacional, confluyen dos conceptos cuya relevancia ha sido definida por León y Martínez: “La educación y en términos más amplios el acervo de capital educativo que logran reunir los individuos de distintas categorías sociales es una dimensión crítica para el análisis de las desigualdades interclasistas” (León & Martínez, 2001, pág. 24); mientras en “La Variable Ocupación de los Estudios de Estratificación Social” de Barozet, se complementa con la otra variable de interés para este estudio: “la división del trabajo sería el punto central de la desigualdad social, por lo cual la ocupación en tanto variable ha atraído el foco de los estudios en este ámbito de la sociología. Se trataría además de una variable particularmente significativa, puesto que el trabajo define roles sociales fundamentales de las personas y abre –o cierra- el acceso al bienestar, al consumo y a una serie de bienes o cualidades escasos (autoridad, poder).” (Barozet, 2007, pág. 1). Estas definiciones ratifican el interés sobre las variables de estudio y justifica la relevancia de una investigación que profundice sobre las relaciones de estas variables en la estructura ocupacional; y la apreciación para la clase profesional de la relación de servicio resultante.

Estos análisis se han desarrollado desde distintas perspectivas teóricas; dependientes principalmente de las teorías de Karl Marx y Max Weber. Estas difieren en sus concepciones más básicas, ya que como se señala en el artículo de León y Martínez citando a John H. Goldthorpe: ““la teoría de las clases de Marx se ocupa principalmente de la formación de las clases y, en particular, de la explicación de la incidencia y las formas de la acción colectiva clasista”, mientras la teoría liberal se ocupa de una cuestión aparentemente inversa, esto es, de por qué y cómo en las sociedades industriales (más que solamente en las capitalistas), la formación de las clases es desplazada por la descomposición de las clases en la medida que la movilidad entre ellas aumenta y las desiguales oportunidades ligadas a la pertenencia de clase se reducen sustancialmente”. (León & Martínez, 2001, pág. 8). Son estas distintas oportunidades graficadas en la relación de servicio, de la que supuestamente

goza la clase profesional, las que parecen relevantes caracterizar en esta investigación, con el fin de determinar si sigue siendo atribuible a la especialización educacional esta diferenciación entre oportunidades de vida o esta identidad ha mutado o se ha complejizado en el tiempo, y cómo puede competir esta con la principal definición hasta ahora de clases, la posesión de capital productivo.

Como se define en “Estratificación y Movilidad Social en Chile: entre la Adscripción y el Logro” la estructura de oportunidades presenta dependencia no sólo de los individuos que participan del mercado laboral, sino que: “la estructura de oportunidades que enfrentan los miembros de las diferentes clases sociales –y que condiciona sus *“life chances”* – se ve afectada por los estilos de desarrollo que asumen los gobiernos y las elites dirigentes. Estos estilos, a su vez, definen las oportunidades de acceso al trabajo, ingreso y bienestar social que brindan el estado, el mercado y la propia sociedad. Adicionalmente los procesos demográficos y migratorios también afectan las posibilidades de acceso a estas oportunidades, lo mismo que los recursos y activos de capital humano (educación), capital social (información, contactos, influencias) y capital cultural (valores y modos de comportamiento) con que cuentan las personas y sus hogares y que les permiten reproducir o mejorar su inserción social y/o reducir su vulnerabilidad social. En este sentido, el análisis de la estructura de oportunidades y las formas de acceso a ella constituyen una buena aproximación al grado de desigualdad social que funda un determinado sistema de estratificación social, así como también a las posibilidades institucionales de aminorarla” (Torche & Wormald, 2004, págs. 23-24). Esta aproximación sugiere que una perspectiva intertemporal podría ser relevante para determinar las tendencias de estas oportunidades de vida a fin de caracterizar el desarrollo de la clase profesional, asunto que se recogerá en los análisis de esta investigación.

Para Weber es relevante el establecer la diferencia entre los agregados ocupacionales como una “clase económica” y como una “clase social”. Al respecto se señala en el trabajo de Torche, “Una Clasificación de Clases para la Sociedad

Chilena”: “Weber define las clases sociales (en contraste con clases meramente económicas) como categorías que comparten similares recursos de mercado como determinantes de oportunidades de vida; y entiende oportunidades de vida en una doble dimensión: como niveles de bienestar económico y como patrones de movilidad.” (Torche, 2006, pág. 19). Esta premisa se constituye en una de las disquisiciones basales de esta investigación, ya que si la diferencia entre clase económica y clase social se funda sobre las oportunidades de vida, y estas en cuanto a las relaciones de servicio para la clase profesional; determinar la sostenibilidad de estas en el tiempo presentaría la siguiente dicotomía: si se comprobara la diferenciación de oportunidades por las variables propias de la relación de servicio se sustentaría una clasificación de clases sociales, o en su defecto permitiría establecer un nivel de duda si se identificara que esta relación, en sus dimensiones observables, viene disminuyendo su capacidad de presentar mejores oportunidades de vida para quienes pertenecen a la clase profesional.

Como una forma de caracterizar empíricamente las clases, John H. Goldthorpe propone en 1987 un modelo bajo el proyecto CASMIN que pasaría a convertirse en el referente principal al estudiar la estructura ocupacional. Este consiste en la estructura de clases que se puede observar en el Anexo N°1; donde en la parte más alta del esquema se encuentran los profesionales, diferenciados en dos niveles; correspondientes a los participantes de la sociedad con un mayor nivel de estudios y/o credenciales académicas, de acuerdo a la definición de John H. Goldthorpe, por una “clase cuya base económica reside en su “capital cultural” – esto es, en la posesión por parte de sus miembros de niveles relativamente altos de educación y formación-, y cuyos intereses pueden por tanto distinguirse de los de los poseedores en el sentido convencional y de los que no tienen otra cosa que ofertar en el mercado más que su trabajo” (Goldthorpe J. H., 1992, pág. 233) y que enfrentan como correlato una estructura de oportunidades que se encuentra ligada a “recompensas”, tanto a sus credenciales, a su potencial productivo, como también a la dosis necesaria de confianza involucrada en la delegación de responsabilidades desde los poseedores de capital productivo, y considera los mejores niveles esperados de vida; como: ingreso

superior, estabilidad laboral, bajo desempleo, relación contractual prospectiva. Estos datos se convertirán en el cuerpo observable de la sociedad para fines de esta investigación; como se desarrollará en el apartado respectivo. Esta clase, ha sido denominada indistintamente como “clase profesional”, “clase de servicio” y comúnmente “asalariados”.

Sobre la “clase profesional”, se precisa en “*Foundations of a Neo-Weberian Class Analysis*” lo siguiente: “La importante dicotomía aquí es entre posiciones que son reguladas bajo un contrato de trabajo, y aquellas que son reguladas por una “relación de servicio” con el empleador. Bajo un contrato de trabajo existe un intercambio muy específico de salario por esfuerzos supervisados relativamente desde cerca, mientras la “relación de servicio” es más de largo plazo e incluye un intercambio más difuso” (Breen, 2005, pág. 5). En este texto, se profundiza posteriormente sobre esta diferencia en función de la especificidad de las habilidades necesarias para un trabajo; sobre estas se señala que: “un empleado debe ser persuadido para invertir en estas habilidades, aunque el hecho de que pudiera no ser valioso para él en otra firma u ocupación. De esa forma, una vez que el empleado ha ganado estas habilidades, el empleador debe asegurar, de la mejor forma posible, que el empleado hábil sea retenido, dado que estas habilidades no se pueden comprar en el mercado laboral, Las dificultades de monitoreo asoman cuando el empleador no puede, con un grado razonable de claridad, determinar el grado en que el empleado está actuando en el interés del empleador. Este es el clásico “problema agente-principal””<sup>1</sup> (Breen, 2005, pág. 5). Esta relación se puede resumir como las diferencias entre el “código de servicio” de los profesionales, administradores y directivos, frente al “contrato de trabajo” de los trabajadores productivos, donde el primero involucra dimensiones que no son observables claramente, como la confianza (Ruiz & Boccoardo, 2011). Considerando lo anterior, el empleador debiese buscar mantener esta “relación de servicio” bajo los parámetros esperados de niveles y calidad de ingreso y seguridad de empleo.

---

<sup>1</sup> En adelante las citas de este texto son traducidas por el autor de este documento.

La definición de la “clase de servicio” desarrollada por John H. Goldthorpe se centra en algunas dimensiones críticas para el análisis de su aplicabilidad, de la siguiente forma: “Asume que, aunque estos grupos no participan de la propiedad de los medios de producción, se diferencian de la clase obrera porque realizan un trabajo no productivo. Goldthorpe, de la mano de la clásica explicación de Weber de la posición del “oficial burocrático”, agrega que el “código de servicio” que regula la relación de empleo propia de esta clase se distingue del “contrato de trabajo” que opera sobre la clase obrera, sobre todo en el hecho de que, más allá de diferencias en las condiciones de empleo (mayor seguridad relativa, mejora material, de estatus), basa en forma distintiva la “relación de servicio” en su calidad moral, involucrando necesariamente una alta dosis de confianza. Ello distingue el lugar de los profesionales, administradores y directivos dentro de la estructura de clases de la sociedad capitalista contemporánea.” (Ruiz & Boccardo, 2011), como es de esperarse, esto incorpora una dimensión de análisis como la confianza, que escapa al alcance de lo que pretende esta investigación, tanto por sus dificultades de observación a nivel agregado como por los instrumentos y el tipo de análisis a desarrollar.

El análisis que se realizará en la presente investigación, se enfocará principalmente en la dimensión de los ingresos de los profesionales frente a los no-profesionales y a los dueños del capital e independientes. Esto se justifica teóricamente a partir de la lectura que se realiza sobre la obra de John H. Goldthorpe (Goldthorpe J. H., 1992) por Ruiz y Boccardo: “la comunidad básica en las situaciones de trabajo de estos grupos, de la que deriva la similitud de sus situaciones de mercado, radica en el grado de autonomía y discrecionalidad con el que operan -en respuesta a las dos exigencias organizacionales anotadas: delegar autoridad (a través de la función administrativa-directiva) y recurrir al conocimiento especializado y experto (mediante la función profesional). Así, las diferencias apuntadas se asocian a divisiones internas de la clase de servicio, como ocurre en otras clases, por lo que ésta también puede entenderse sectorialmente dividida –se apunta como principal la división público/privado–, e internamente estratificada en términos de riqueza, ingresos, hábitos de consumo, etc.” (Ruiz & Boccardo, 2011).

La decisión respecto a que esta investigación se construya en función únicamente de la clase de servicio como la conformada por profesionales, si bien permite tratar metodológicamente al objeto de estudio de forma más concreta, se basa también teóricamente por la definición de esta y su límite superior: “Se asume que el control sobre la clase de servicio lo ejercen, de modo más o menos directo, ciertas elites, lo cual sólo puede despejarse empíricamente en cada caso. Ello señala un rasgo fundamental que en principio separa -pese a la inevitable existencia de grupos fronterizos- las escalas más altas de la clase de servicio de aquellas que están sobre ellos: el hecho que estos últimos deben su posición, no a un proceso de designación y promoción burocrática, sino a su propio poder, sea de origen económico, político, militar o de otro tipo. El grupo fronterizo más importante lo forman los directivos y ejecutivos de empresas que tienen intereses de propiedad significativos en ellas, lo que dificulta discernir la medida en que sus posiciones de control provienen de su propiedad -al modo del empresario clásico- o en qué medida su propiedad es el resultado de una carrera burocrática exitosa.” (Ruiz & Boccardo, 2011).

De forma similar se encuentra definido también el límite inferior a la clase de servicio: “las situaciones de trabajo y de mercado distinguen a los empleados de la clase de servicio no sólo de los obreros asalariados; también de otros grupos sociales muy numerosos de empleados: oficinistas y dependientes, técnicos, encargados y otros tipos de personal de supervisión. La división entre éstos y los niveles inferiores de la clase de servicio es difusa. La distinción relevante está en la naturaleza del intercambio que prima en la relación de empleo de dichos grupos, que los excluye de la clase de servicio. Aunque pueden detentar ciertos aspectos del estatus de los primeros, suelen -es lo decisivo- carecer de las recompensas prospectivas implícitas en la relación de servicio, que otorgan seguridad al estatus y la promoción. De ahí que se les considere los verdaderos grupos “intermedios” en la estructura de clases del capitalismo moderno.” (Ruiz & Boccardo, 2011).

Parece importante señalar a estas alturas de la discusión teórica que la “clase de servicio” no es un estado estático en el tiempo, y que presenta en sí misma una evolución que se encuentra inexorablemente atada al desarrollo de la economía de mercado en una sociedad, la estructura ocupacional, entre otras variables. En otras sociedades esto se ha apreciado desde el siguiente prisma: “en lo que se refiere a la formación de la clase de servicio, son los efectos y no las causas de esa acelerada expansión lo más relevante. Desde la posguerra en Europa la presión en la demanda de profesionales, administradores y directivos hace que la fuente de reclutamiento sea muy amplia. Apenas una minoría de sus miembros descienden de padres que integran tal clase. En la experiencia inglesa, francesa y sueca, tal pauta de reclutamiento intergeneracional para la clase de servicio procede esencialmente de la expansión de dicha clase, y no de algún incremento en la igualdad de oportunidades de movilidad entre clases (Goldthorpe, 1972). “[...] El nivel de educación y cualificación formal de la clase de servicio en la etapa de formación es muy heterogéneo intergeneracionalmente, dependiendo sobre todo si existe algún movimiento hacia una provisión masiva de enseñanza “terciaria” antes de la expansión acelerada de estas ocupaciones, o si esto ha sucedido cuando esa expansión está ya en marcha. Esto indica que el ejercicio de autoridad delegada se puede aplicar con poco conocimiento especializado y experto, y que el grado en que su aplicación requiere de una base teórica es aún fácil de exagerar por lo que se refiere a la administración, el comercio y la industria actual.” (Ruiz & Boccardo, 2011).

Esto trae aparejado conclusiones importantes respecto al potencial de acción sociopolítica de la clase: “Dada la amplitud de la base de reclutamiento y los niveles de educación y formación de sus miembros, las clases de servicio de las sociedades occidentales muestran un grado bajo de identidad demográfica y sociocultural. En tanto quienes ocupan posiciones de clase de servicio sean “de primera generación”, con extracciones sociales, biografías y formación diferentes, priman estilos de vida diversos y pautas de asociación socialmente más heterogéneas que en una clase con mayor grado de formación. Un panorama similar registramos en el caso chileno. Los datos indican que, tanto el acceso a la clase de servicio por movilidad intergeneracional,

como la ruta seguida para ello –vinculada a los logros educativos– influyen en el alcance de los vínculo interclasistas.” (Ruiz & Boccardo, 2011).

## 2. **Discusión bibliográfica y aproximaciones comparadas**

En este apartado se presentarán algunas investigaciones que han desarrollado parcialmente o de forma comparada los objetivos definidos para este proyecto. Estas se han orientado principalmente a la adaptación del esquema de clases CASMIN a la realidad de la sociedad actual chilena; y a exploraciones de distintos autores, incluido John H. Goldthorpe, sobre variables relevantes tanto a nivel de la educación profesional como del mercado del trabajo para quienes poseen estas credenciales.

Entre los trabajos más extensivos en lo relacionado a la estructura ocupacional en Chile se encuentra el desarrollado por Florencia Torche, “Una Clasificación de Clases para la Sociedad Chilena”. En este, la autora justifica su adaptación frente al sistema CASMIN argumentando que este no corresponde a un esquema de clases sociales sino a una agregación de ocupaciones. Las diferencias se pueden apreciar en el Anexo N°2. Este artículo provee una clasificación especialmente definida para la sociedad chilena, por lo que será muy útil para el desarrollo metodológico de esta investigación, ya que además aísla el objeto de estudio dentro del contexto social en cuanto a sus calificaciones, exponiendo las credenciales académicas.

Respecto a las variables relevantes para el estudio, en un artículo realizado por Louis Chauvel denominado “*Education and Class Membership Fluctuations by Cohorts in France and United States (1960-2000)*”, se estudia para la evidencia de Estados Unidos y Francia, en una metodología de cohortes similar a la que pretende



realizarse en este estudio, la participación de graduados de educación terciaria y la participación de la “clase de servicio” de la población masculina. Este estudio caracterizó en un primer término la participación de los graduados de educación superior de Estados Unidos y Francia y su progresivo aumento en el tiempo, identificando los estímulos externos que afectaron el desarrollo de esta: inversión pública en educación, ciclos económicos, disponibilidad de financiamiento, etc. Posteriormente, señala uno de los conceptos que exploraremos en esta investigación: la “devaluación del diploma”. Esta se produce como resultado de las diferencias entre las pirámides resultantes del sistema educacional y su correlato en el mercado laboral. Como resultados relevantes se destaca para las cohortes jóvenes que “El nivel educacional experimenta una progresiva disminución de su valor social en términos de probabilidad de acceso a las clases de servicio I+II”<sup>2</sup> (Chauvel, 2001, pág. 18); mientras que para las cohortes más antiguas: “Los mercados laborales y los procesos sociales de obtención de estatus parecen estar claramente segmentados por cohortes. Cuando se desarrolla un determinado nivel de educación, los cohortes mayores, que obtuvieron ese nivel cuando era escaso y que todavía tenía su posición en la estructura de clases, no sufren de difusión y devaluación social de ese nivel de educación” (Chauvel, 2001, págs. 18-19).

Finalmente, el artículo de Goldthorpe y McKnight “*Economic Basis of a Social Class*” busca enfrentar algunas de las críticas que el esquema CASMIN, desarrollado por el primero junto a Erikson y Portocarero, ha recibido por parte de autores que promulgan un deterioro de las relaciones de servicio de la clase profesional. Con este fin, señala: “la clase de servicio, de empleados profesionales y ejecutivos, están asociados con la regulación del empleo vía “relación de servicio”. [...] la compensación por servicios a la organización empleadora comprende un salario y varios prerrequisitos y también importantes elementos prospectivos – incrementos de salario, expectativas de continuidad de empleo (o al menos empleabilidad) y promoción y oportunidades de carrera” (Goldthorpe & McKnight, 2004, pág. 5). Los resultados

---

<sup>2</sup> En adelante las citas de este texto son traducidas por el autor de este documento.

derivados de los análisis de variables relacionadas al empleo como: si ha logrado emplearse, si ha enfrentado capítulos de desempleo mayores a 12 meses en total en ocho años, la estabilidad de ingresos y junto a ella, un diferencial de ingreso a su favor frente a las demás clases sociales, indican que: “la evidencia empírica producida es escasamente consistente con los argumentos de la declinación en las diferencias de clase y, en particular, con el argumento de la extinción de la carrera profesional y ejecutiva”<sup>3</sup> (Goldthorpe & McKnight, 2004, pág. 21).

### 3. Mapa conceptual de las clases trabajadoras

Considerando las teorías y aplicaciones anteriormente expuestas, el objeto de estudio de esta investigación se define en el cuadro sinóptico a continuación, donde se observan las principales dimensiones que diferencian la “clase de servicio” de la clase trabajadora productiva, de acuerdo a las siguientes consideraciones:

- En términos de la estructura ocupacional incorporada en este estudio, se diferenciarán los resultados sólo para los profesionales, en desmedro de la categoría administrativos. Esta decisión se funda en la baja capacidad de observabilidad y consolidación a partir de las bases de datos disponibles y comparables en el tiempo.

- La regulación del trabajo por el código de servicio incorpora tanto las variables propias de la condición de mercado, como las correspondientes a la condición de trabajo; esto incorpora en la “clase de servicio” una complejidad mayor que la observable en las relaciones reguladas por relaciones de contrato.

- La condición de mercado para este tipo de trabajadores considera recompensas prospectivas en el tiempo, como correlato de la condición de trabajo. Para efectos de este estudio, sólo se considerará dentro de la dimensión material el ingreso percibido por los trabajadores como resultado de su empleo principal; dejando

---

<sup>3</sup> En adelante las citas de este texto son traducidas por el autor de este documento.

de lado, sólo por efectos de disponibilidad de datos, otras variables propias de la situación de mercado.

- El caso de la condición de trabajo comprende dimensiones organizacionales, como la designación y promoción burocrática, la confianza depositada en la administración por los dueños del capital, los niveles de autonomía en la toma de decisiones, etc., los que considerando su dificultad de observabilidad y la ausencia de datos respecto a esta dimensión; no serán considerados en este estudio.

Cuadro N°1 Mapa Conceptual de las Clases Trabajadoras



Fuente: Elaboración propia en base a (Pérez, 2007)

Las consideraciones descritas anteriormente si bien no permiten hacer una aproximación empírica exacta de las teorías fundantes del concepto de la “clase de servicio” y la relación de servicio, sí permiten establecer una línea base respecto a futuros estudios que puedan incorporar más variables al respecto.

### III. MODELO DE RELACIONES ENTRE LAS VARIABLES

La investigación pretende abarcar una porción importante de la sociedad y, a partir de una muestra representativa, establecer la opción de ser estadísticamente extrapolable a la interacción de la estructura educacional y la estructura ocupacional, en cuanto a la estructura de oportunidades. Por esto en esta investigación se realizará un estudio cuantitativo que permita incorporar información sobre las variables de estudio de forma de lograr significancia estadística. Con esta información se desarrollará un estudio no experimental, ya que las variables se pueden observar, pero no manipular; y de carácter longitudinal de cohortes; lo que permitirá realizar pruebas sobre las distintas realidades competitivas que enfrentan las generaciones que, como se estableció en la discusión bibliográfica, presentan condiciones muy diferentes dependiendo de la cohorte en que se graduaron e integraron al mercado laboral. De esta forma, se pueden tomar distintas observaciones en el tiempo (encuestas), que permitan discriminar los efectos de los estímulos (como la incorporación de nuevos profesionales cada año) y la forma en que han afectado los distintos estímulos las condiciones de la relación de servicio.

Es importante señalar que dadas las posibilidades de observabilidad de los datos de los componentes asociados a la “relación de servicio”, este estudio podrá sólo contemplar las variaciones de los ingresos, ya que otras dimensiones como la delegación de responsabilidades, no son observables en las fuentes disponibles de información. Sin duda, esto acota los alcances del análisis, pero es de esperar que sus resultados puedan establecer una línea base sobre los componentes de clase de la “clase profesional”.

## 1. Recolección de datos

Este estudio pretende incorporar una panorámica sobre una clase de la estructura ocupacional en Chile, por lo que para lograr una representatividad suficiente he decidido recurrir a una fuente de datos secundarios como la encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), encuesta mandatada por el Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN). La elección de este instrumento radica en que al realizarse periódicamente desde 1990 hasta 2009 (nueve publicaciones en total, cada dos o tres años) permite acceder a datos actuales y también comparables en el tiempo respecto al objeto de investigación; esto es de suma relevancia ya que una de las hipótesis subyacentes a esta investigación consiste en que las distintas cohortes pertenecientes a la clase profesional presentan una disminución en las diferentes dimensiones de la estructura de oportunidades consideradas. Este factor la posicionó favorablemente frente a otras opciones como podrían haber sido:

- Censos, que si bien entre sí incorporan las variables comparables, la periodicidad que presentan es muy baja, cada diez años (sólo dos mediciones para el intervalo de tiempo de interés; 1992 y 2002), lo que presenta una menor riqueza en los datos y puede ocultar tendencias al interior de los periodos.
- Encuestas de empleo, como las realizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas o el Centro de Microdatos de la Universidad de Chile; ya que si bien incorporan información con mayor periodicidad, no poseen todas las variables necesarias, ni poseen una cobertura comparable a la de la encuesta CASEN.

En lo concerniente a la encuesta CASEN, esta posee un diseño probabilístico, incorpora datos a nivel nacional, mantiene en el tiempo validez interna y considera como unidad de análisis a hogares y los integrantes que residen en ellos. Para la encuesta correspondiente a 2009 se entrevistaron a casi 247.000 personas que

habitaban en algo menos de 71.500 hogares (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN), 2009); lo que conforma en términos históricos la siguiente serie como muestra total:

Cuadro N°2 Muestra de la Encuesta CASEN

Muestra	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006	2009
Personas	105.189	143.459	178.057	134.262	188.360	252.748	257.077	268.873	246.924
Hogares	25.793	35.948	45.379	33.638	48.107	65.036	68.150	73.720	71.460

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas CASEN

En particular, los módulos a utilizar en esta investigación corresponden a los de educación, empleo e ingresos, ya que se han mantenido desde el comienzo de la encuesta y permiten acceder a los datos de las dimensiones consideradas para el estudio: posición laboral, ingresos percibidos, nivel de escolaridad, etc.

## 2. Consideraciones muestrales

El universo muestral concerniente a la investigación es la totalidad de la población residente en Chile; pero establecerá un análisis por sexo para considerar las diferencias al interior de la población, considerando que el espíritu inicial del esquema de clases de Goldthorpe, que como se señala en “Labour Market Trends and the Goldthorpe Class Schema: A Conceptual Reassessment”<sup>4</sup> está orientado a una realidad que puede no ser reflejo de la realidad actual, porque “el esquema de Goldthorpe muestra un alto grado de diferenciación entre ocupaciones dominadas por hombres pero es relativamente insensible a distinciones entre trabajos en los que las mujeres son mayoría” (Oesch, 2003, pág. 8).

Además de la precedente, otra condición que cumplirá el análisis será cuantificar las diferencias entre quienes poseen y no poseen un título o grado académico considerado como profesional (educación terciaria). Esta categoría está

---

<sup>4</sup> En adelante las citas de este texto son traducidas por el autor de este documento.

definida en Chile, de acuerdo a lo señalado en el documento “Country Background Report – Chile OECD Thematic Review of Tertiary Education”<sup>5</sup> del año 2007 del Ministerio de Educación de la siguiente forma: “La educación superior (ISCED<sup>6</sup> 5) considera los programas profesionales con una duración típica de entre 4 y 5 años (ISCED 5A) y técnica superior, típicamente de dos años de duración (ISCED 5B), programas de posgrado y diplomas (un año, 5A, segundo diploma, corto) y maestrías – dos años– y doctorado (ISCED 6, 4 años).” (Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC), 2007), por lo que esta definición considera como profesionales a los titulados de carreras en instituciones de educación superior tales como: Centros de Formación Técnica (CFT), Institutos Profesionales (IP) y Universidades.

En la actualidad la población dentro de esta categoría corresponde, de acuerdo al Informe de la Educación Superior Chilena de la OCDE, a un 13% de la población activa (25-64 años) para el año 2004. Sin embargo, la misma publicación señala respecto a otra variable de la misma dimensión que “Las tasas de ingreso a la educación terciaria en Chile son también más altas que lo que podría esperarse dada la cantidad de graduados” (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Banco Mundial (BM); Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC), 2009, pág. 23) correspondiendo “como proporción de la población de una edad típica de ingreso) de 48% a cursos Tipo A y 37% a cursos Tipo B”<sup>7</sup>. Esto de acuerdo a las bases de

---

<sup>5</sup> En adelante las citas de este texto son traducidas por el autor de este documento.

<sup>6</sup> ISCED: Clasificación Estándar Internacional de la Educación UNESCO.

<sup>7</sup> Los cursos terciarios tipo A son en su mayoría teóricos, diseñados para proporcionar calificaciones suficientes para la admisión a programas de investigación y profesiones con altos requisitos de destrezas y que involucran por lo menos tres años de estudio completos, equivalentes a un nivel terciario. Los programas terciarios tipo B, tienen un enfoque más práctico, técnico o de destrezas ocupacionales para ingresar directamente al mercado laboral y, aunque son generalmente más cortos que los de tipo A, se espera que duren por lo menos dos años a tiempo completo, equivalentes a un nivel terciario (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); Banco Internacional de



información ya definidas, nos arroja un universo de interés extrapolable a la siguiente población (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN), 2011):

Cuadro N°3 Población Económicamente Activa con Estudios Terciarios

Técnica o Univ. Completa	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006	2009
<b>Hombre</b>	318.601	344.676	416.379	452.732	525.839	584.845	646.773	654.605	761.603
<b>Mujer</b>	268.400	344.302	449.740	485.479	571.976	604.728	670.620	709.627	849.660
<b>Total</b>	587.001	688.978	866.119	938.211	1.097.815	1.189.573	1.317.393	1.364.232	1.611.263

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas CASEN

### 3. Técnicas de análisis

El estudio tiene la pretensión de convertirse en una explicación de un aspecto de la sociedad, y trascender la muestra mediante un componente de inferencia estadística; por ello considera un análisis cuantitativo del objeto. Para esto se utilizarán técnicas de análisis multivariado; que permiten incorporar variables pertinentes a la relación de servicio como: educación, ocupación, ingreso y situación de empleo como variables proxy de las definidas por John H. Goldthorpe; y al mismo tiempo involucrar variables de control, para aislar los resultados de efectos atribuibles a fenómenos externos como, por ejemplo, la composición demográfica. De esta forma se podrá realizar un estudio tanto descriptivo de las variables correspondientes a la relación de servicio como su capacidad explicativa desde la dimensión de los ingresos.

### 4. Operacionalización

En orden a la evaluación material de la “relación de servicios”, utilizaremos como proxy empírico las condiciones de mercado, “situación de mercado”, de los participantes de la “clase de servicio”, ya que esta es indicativa de las oportunidades

---

Reconstrucción y Fomento (BIRF), Banco Mundial (BM); Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC), 2009).

de bienestar históricamente asociadas a la categoría enunciada. Para esto nos basaremos en las siguientes dimensiones:

- Educación
- Ocupación
- Ingreso

De esta forma y a partir de las preguntas disponibles en los respectivos cuestionarios, los que no presentan diferencias relevantes en su conformación en el tiempo, resultando así bases comparables que deben ser ajustadas; se podrá determinar si el contar con estudios profesionales en distintos momentos tiene asociado o no distintos niveles de recompensas materiales, en este caso de la variable ingreso, para la totalidad o parte de los participantes del segmento considerado; incorporando también en el análisis algunas variables demográficas que podrían ser relevantes de considerar.

## **5. Hipótesis**

La hipótesis subyacente a este estudio es de carácter direccional, y consiste en que: considerando la liberalización del mercado de la educación superior y el consiguiente aumento de cobertura de este, ha aumentado la importancia de la educación como explicación de los ingresos de las personas en Chile.

#### IV. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Con el objeto de identificar si las condiciones de la relación de servicios, en este caso el ingreso, se comportan de acuerdo a lo teóricamente previsto; se desarrolló un modelo de regresión lineal múltiple por mínimos cuadrados ordinarios. Este intentará explicar el ingreso del trabajador a partir de su escolaridad y experiencia; junto a otras variables demográficas que nos darán información respecto a dimensiones particulares como: región de residencia, control de capital productivo, tipo de trabajo, sexo, zona y región. El modelo de regresión se articuló como un modelo log-lineal, con el objetivo de que las variaciones en cada unidad de la variable independiente explicaran un cambio medido como porcentaje de la variable dependiente, en este caso el ingreso.

Sin perjuicio de lo señalado en el párrafo anterior, durante la etapa de formulación del modelo se incorporaron otras variables que fueron descartadas del modelo final por no cumplir con los estándares de significancia mínimos, por ejemplo, el tipo de industria en la que trabaja (bajo el supuesto de que las labores extractivas o de manufactura presentan demandas asociadas al comercio internacional, lo que puede variar los ingresos asociados a su participación; sin embargo, y como una nueva hipótesis, la heterogeneidad de esta información arrojó resultados que no permitieron utilizar esta clasificación para el modelo).

De esta forma, el modelo fue construido en base a las siguientes variables:

##### **Modelo Explicativo del Ingreso**

$$\ln(Y) = C + \alpha_i DR_i + \beta DP + \gamma DC + \delta DPC + \zeta DI + \eta DS + \theta DR + \iota E + u$$

Y : Ingreso Autónomo  
DR<sub>i</sub> : Dummy de Residencia en Región i (excepto Región Metropolitana)  
DP : Dummy de Estudios Profesionales (1 = posee estudios técnico/profesionales)  
DC : Dummy de Control del Capital Productivo (1 = dueño o empleador)  
DPC : Dummy de Estudios Profesionales y Control del Capital Productivo ( 1 = (DP=1 y DC=1)  
DI : Dummy de Trabajo Independiente (1 = trabajo independiente)  
DS : Dummy de Sexo (1 = sexo femenino)  
DR : Dummy de Zona (1 = zona rural)  
E : Tramo Etéreo

La construcción de cada una de las variables se desarrolló como sigue:

## 1. Variable dependiente

- La variable Ingreso se determinó en base al ingreso ocupación principal, ya que esta variable es la más consistente con los ingresos recibidos exclusivamente por el desarrollo de las labores propias y resultantes del proceso académico de credenciales. Esto permite aislar otros ingresos provenientes de activos financieros producto de trabajos anteriores o herencias, ingresos de familiares, rentabilidad de negocios, etc. Considerando que el ingreso es una variable de razón (definida como YOPRAJ en la encuesta<sup>8</sup>). Esta se mantuvo como una variable continua, sin embargo,

---

<sup>8</sup> (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, 1990), (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, 1992), (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, 1994), (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile,

dada la volatilidad del dato y la sensibilidad del instrumento, se considera que podría ser estandarizada o acotada para ciertas magnitudes, para futuros trabajos.

## 2. Variables independientes

- Las variables *dummy* de región de residencia fueron utilizadas en el análisis para permitir discriminar los efectos de las complejidades productivas regionales respecto al caso basal. Esto se basa en la evidencia de diferencias relevantes en las distribuciones de ingreso entre regiones y en el tiempo (Contreras & Ruiz-Tagle, 1997). Para la definición de esta variable, se utilizó la variable nominal REG de la encuesta; y para efectos de comparar datos en el tiempo, se utilizaron las trece regiones que comprende la encuesta inicial, aglomerándose las dos nuevas regiones con las que originalmente se encontraban unidas en términos administrativos.

- La *dummy* “estudios profesionales”, fue incorporada a partir de la variable EDUC de la encuesta; y considera a todos los sujetos que presentan educación superior completa, tanto a nivel técnico profesional como universitario. En esta decisión, se reconoce que se puede estar estableciendo un sesgo a la baja, ya que existen estudios desarrollados sobre la realidad chilena que indican, en relación a los años marginales de estudio, que el sólo hecho de haber cursado algunos años de educación terciaria permitirían acceder a un premio en términos de ingreso por estos, independiente de la culminación definitiva de estos estudios (Arellano & Braun, 1999).

---

1996), (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, 1998), (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, 2000), (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, 2003), (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile, 2006), (Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Observatorio Social Universidad Alberto Hurtado, 2009)

- La *dummy* de control del capital productivo buscó aislar el efecto sobre el ingreso de quiénes, por poseer su propia fuente laboral, pudiesen ver sus ingresos distribuidos de forma distinta a los empleados. Esto es consistente con la literatura de estratificación social, especialmente con los esquemas neoweberianos como el que enmarca teóricamente este estudio. Para identificar estos casos se utilizó la variable nominal POSICIÓN del módulo de OCUPACIÓN de las encuestas CASEN en su opción 1 correspondiente a “Patrón o Empleador”.

- La *dummy* de estudios profesionales y posesión de capital productivo se calculó como una multiplicación de las dos anteriores, cuando ambas eran 1 su valor sería 1 y en cualquier caso distinto su valor sería cero, y tiene como objetivo discriminar posibles resultados provenientes de la mixtura de ambas condiciones.

- La *dummy* de trabajo independiente fue incorporada en un proceso análogo al de la *dummy* de control de capital productivo, y a partir de la misma variable nominal en su opción 2 “Trabajador por Cuenta Propia”.

- La *dummy* de sexo, fue incorporada desde la variable nominal del mismo nombre, basándose en las persistentes diferencias, aun corrigiendo por edad, escolaridad y otros, en los ingresos percibidos entre hombres y mujeres (Banco Mundial; Banco Interamericano de Desarrollo; Servicio Nacional de la Mujer de Chile (SERNAM), 2007).

- La *dummy* de zona, corresponde a una variable nominal que de acuerdo a lo observado en el comportamiento de la región (Ministerio del Trabajo de Chile (MINTRAB)), y la composición de la población en esta, podría afectar los resultados del ingreso.

- El modelo considera la variable ordinal “Tramo Etéreo” que conglomeró en cuatro cohortes a los participantes de la encuesta, de acuerdo a la división típica, de la siguiente manera:

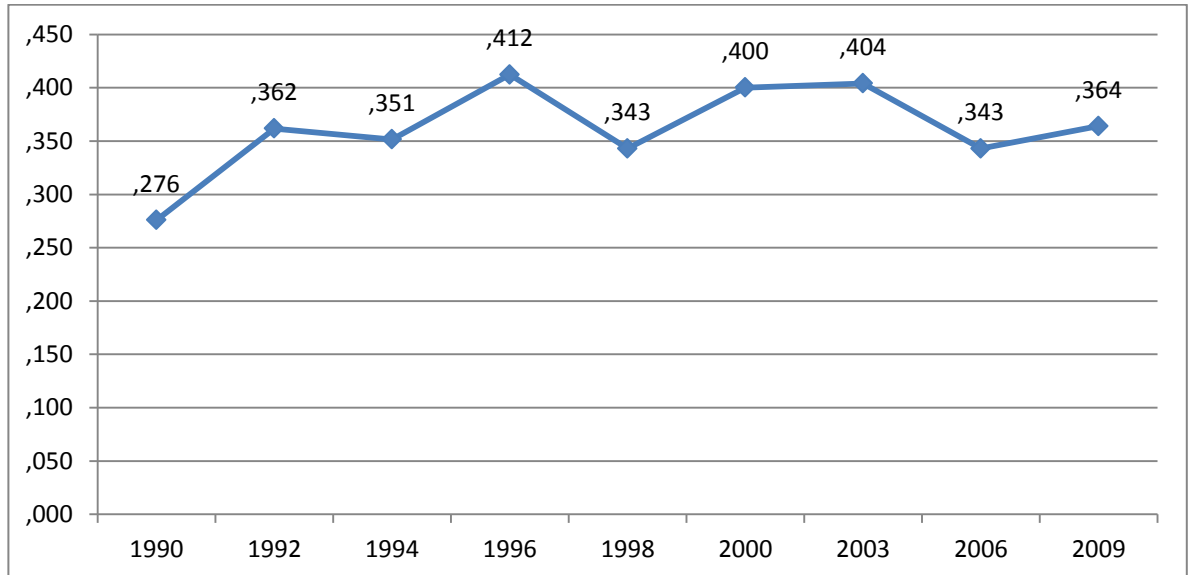
- I Cohorte, comprende el rango desde los 18 a los 29 años. El comienzo de este rango etéreo se produce por la posibilidad de trabajar legalmente de forma autónoma.
- II Cohorte, considera el rango entre los 30 y 44 años.
- III Cohorte, se extiende en el rango entre 45 y 59 años.
- IV Cohorte, es un rango definido inferiormente a partir de los 60 años e indefinido en su cota superior.

Los registros que no clasificaban dentro de estas cuatro cohortes, fueron aislados del estudio, lo que coincide con la marca de clase inherente a la primera cohorte, autonomía de la decisión de trabajo. Esta variable incorpora implícitamente la experiencia laboral, la que ha sido ampliamente utilizada en la literatura que busca explicar el comportamiento del ingreso a partir de la escolaridad y la experiencia, asumiendo concavidad en esta, instrumento conocido como la ecuación de Mincer (para el caso chileno y con algunas modificaciones (Arellano & Braun, 1999), (Sapelli, 2003)).

## V. ANÁLISIS DE LOS DATOS

En relación al modelo utilizado en esta investigación, y de acuerdo a lo que se puede observar en el Anexo N°3 y en el gráfico a continuación, el modelo explica una parte importante de la varianza del ingreso en el período de 20 años comprendido, encontrándose su capacidad explicativa en promedio en el 36,2% de su varianza.

Gráfico del R<sup>2</sup> Corregido del Modelo en el tiempo



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la validez del modelo, como se puede apreciar en el anexo N° 4, el test de ANOVA indica que la significancia de este se mantiene en 0,000; lo que indica que el modelo es estadísticamente significativo y permite validar los resultados que se



detallarán en adelante, y considerar como pertinente la capacidad explicativa recién reseñada.

En relación ahora a los objetivos definidos para esta investigación, se observa en los coeficientes (Anexo N° 5) que la variable que más poder explicativo tiene dentro del modelo que busca identificar las dinámicas del ingreso son los estudios profesionales. La deriva de relevancia explicativa se puede apreciar en la tabla a continuación, donde se ha considerado el coeficiente en valor absoluto y se ha dado un orden de prelación de acuerdo al promedio de las nueve mediciones en valor absoluto.

Tabla de Jerarquía de Coeficientes del Modelo, en el horizonte 1990-2009 y promedio

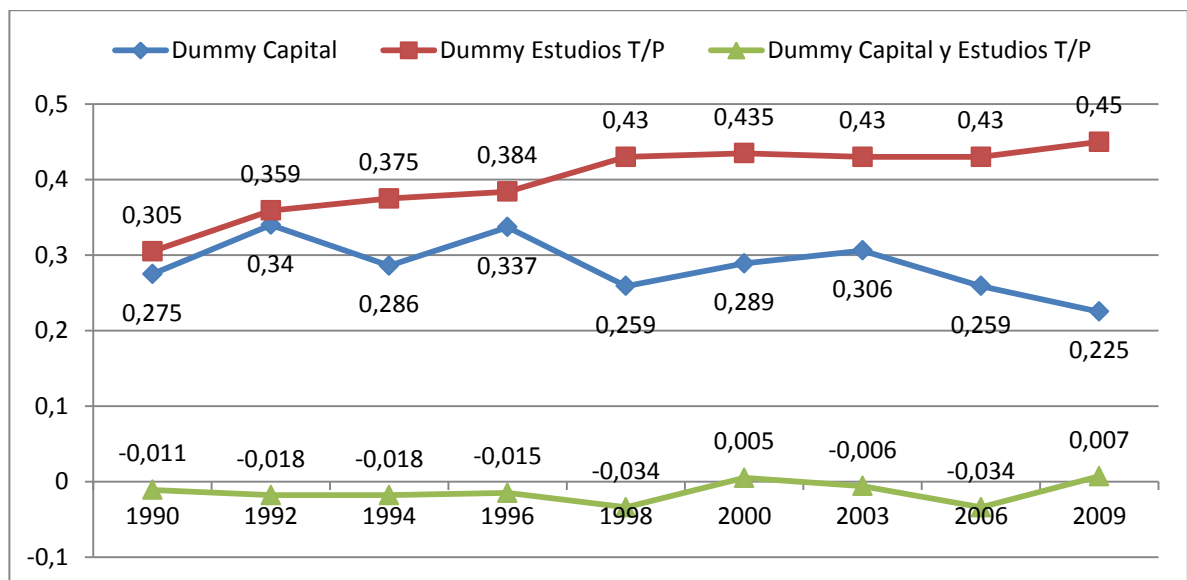
MODELO	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006	2009	PROMEDIO
DUNIV	0,305	0,359	0,375	0,384	0,430	0,435	0,430	0,430	0,450	0,400
DCAPITAL	0,275	0,340	0,286	0,337	0,259	0,289	0,306	0,259	0,225	0,286
DSEXO	0,188	0,191	0,192	0,191	0,216	0,199	0,199	0,216	0,221	0,201
DZONA	0,149	0,138	0,161	0,156	0,078	0,128	0,112	0,078	0,072	0,119
DR8	0,077	0,115	0,135	0,122	0,116	0,108	0,111	0,116	0,108	0,112
DINDEP	0,084	0,165	0,032	0,186	0,102	0,080	0,107	0,102	0,090	0,105
DR9	0,083	0,076	0,094	0,112	0,088	0,082	0,093	0,088	0,092	0,090
DR7	0,065	0,090	0,110	0,102	0,074	0,063	0,092	0,074	0,061	0,081
DR5	0,070	0,052	0,070	0,081	0,086	0,084	0,075	0,086	0,078	0,076
DR10	0,041	0,075	0,086	0,097	0,067	0,073	0,064	0,067	0,077	0,072
TEDAD	0,076	0,067	0,058	0,059	0,050	0,051	0,074	0,050	0,066	0,061
DR4	0,042	0,049	0,077	0,067	0,058	0,044	0,053	0,058	0,045	0,055
DR6	0,024	0,027	0,051	0,070	0,045	0,059	0,043	0,045	0,040	0,045
DR1	0,015	0,006	0,021	0,016	0,038	0,034	0,033	0,038	0,019	0,024
DPU	0,011	0,018	0,018	0,015	0,034	0,005	0,006	0,034	0,007	0,016
DR2	0,022	0,008	0,026	0,016	0,003	0,023	0,008	0,003	0,019	0,014
DR3	0,000	0,005	0,034	0,016	0,008	0,022	0,026	0,008	0,007	0,014
DR11	0,013	0,002	0,011	0,018	0,001	0,008	0,000	0,001	0,003	0,006
DR12	0,003	0,004	0,007	0,006	0,002	0,023	0,003	0,002	0,006	0,006

Fuente: Elaboración propia

Además se puede constatar que, si bien en las mediciones iniciales se encontraban casi a la par, la posesión del capital productivo pierde tanto en términos

absolutos, como comparativamente frente al coeficiente reseñado en el párrafo anterior, su capacidad explicativa, siendo en promedio la posesión del título o grado académico fuente de un 40% más de ingreso, mientras que la de capital productivo un 29% aproximadamente, respecto a la situación de no poseer alguno de estos capitales. Incluso la combinación de estudios profesionales y posesión de capital productivo se mantiene como una variable significativa, pero cuyo aporte es prácticamente insignificante en relación al ingreso. Estas relaciones se pueden observar en el gráfico a continuación:

Gráfico de Relación en el tiempo entre Coeficientes de Educación y Capital Productivo  
(Control de Capital Productivo / Nivel Académico Técnico/Profesional)

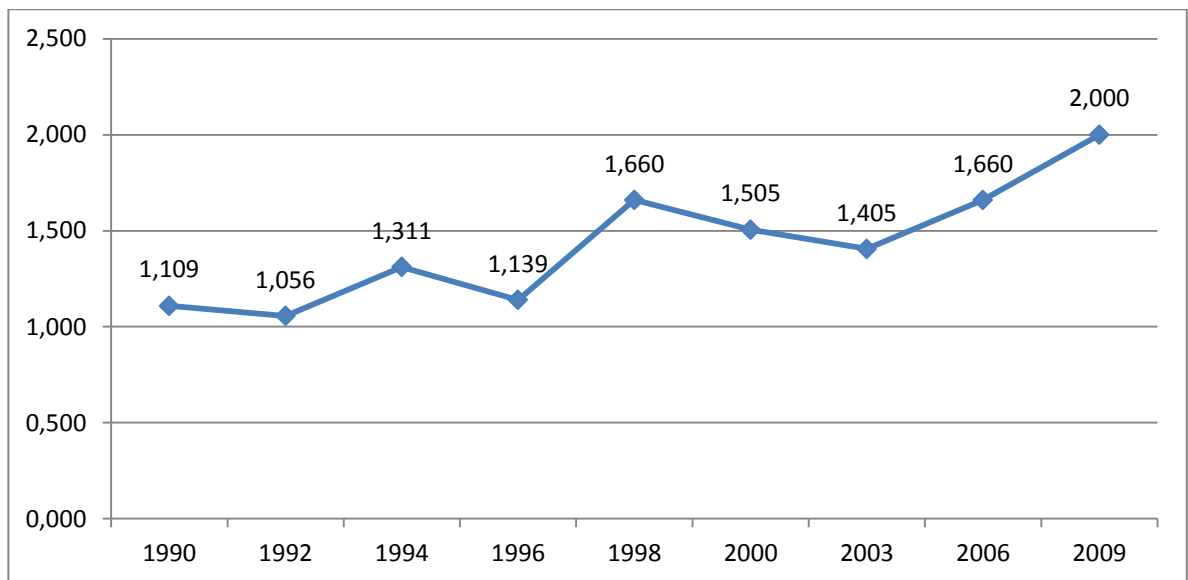


Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar, la brecha entre las variables que explican las principales corrientes teóricas va ampliándose en las mediciones realizadas en los últimos veinte años; y al considerar sólo los coeficientes asociados a estas se puede apreciar una relación como la que se observa en el siguiente gráfico, donde se hace manifiesta una tendencia de supremacía de los estudios terciarios sobre la posesión de

capital, presentándose incluso el dato que indica que en la última medición el coeficiente asociado a los primeros duplica el coeficiente del segundo.

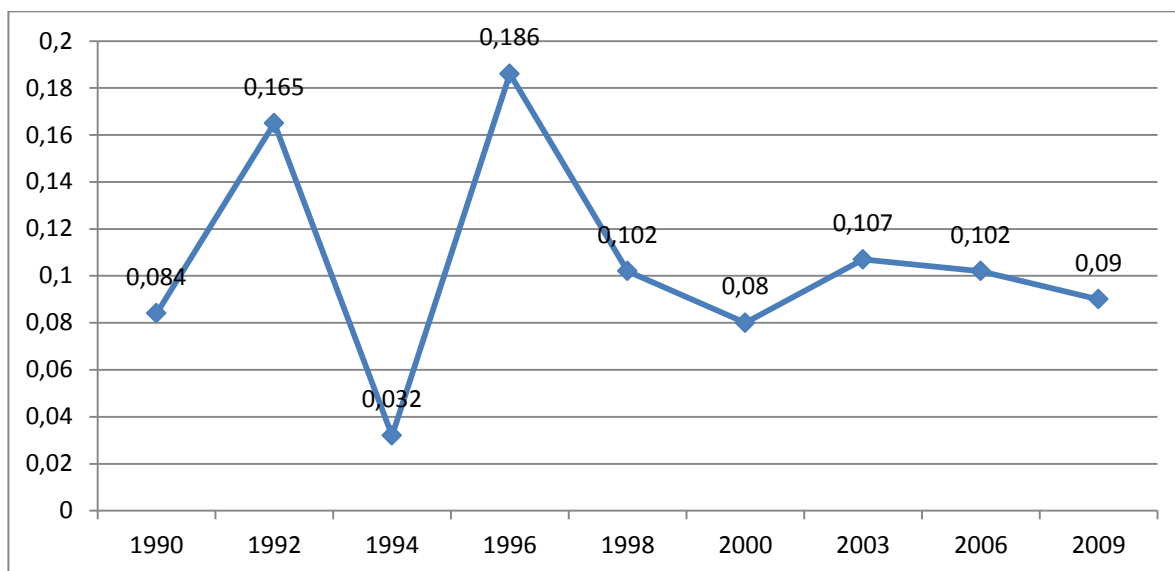
Gráfico del Coeficiente calculado como  
(Coeficiente de Estudios T/P) dividido en (Coeficiente de Posesión de Capital)



Fuente: Elaboración propia

En el caso del trabajo independiente, como se puede observar en el gráfico a continuación, los coeficientes si bien son positivos, no presentan una tendencia clara en el tiempo; lo que podría desarrollarse en futuras investigaciones con el fin de determinar si esto es resultado de ciclos económicos, aprendizaje del mercado laboral, su posición natural como “condición de refugio” o alguna otra explicación.

Gráfico del Coeficiente de Trabajo Independiente



Fuente: Elaboración propia

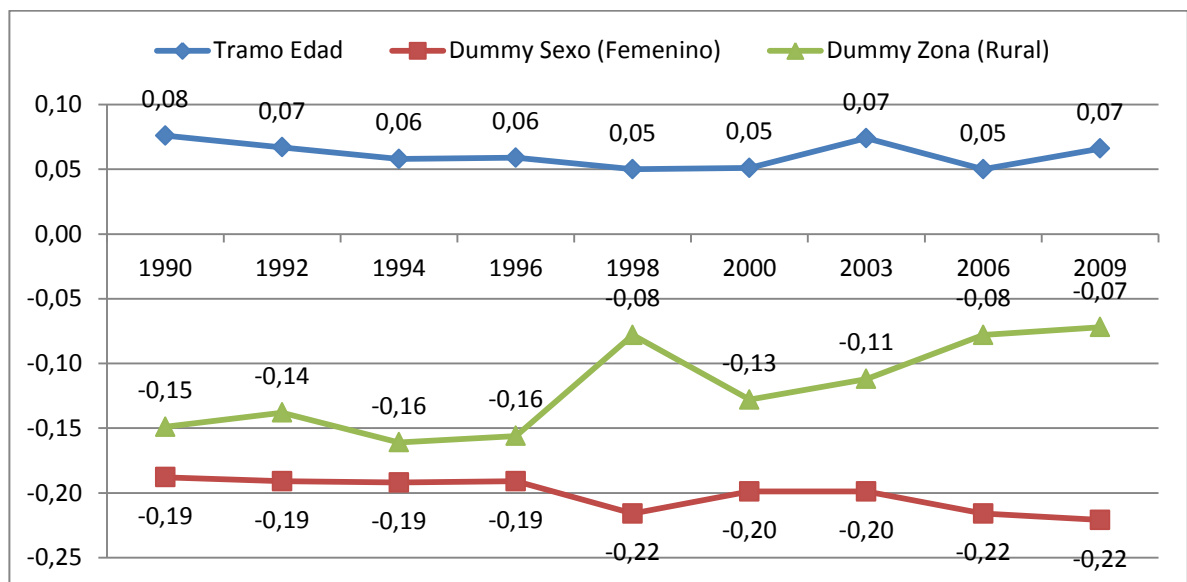
Mientras, como se puede observar en el gráfico siguiente, en términos demográficos se pueden apreciar tendencias estables en el tiempo en dos de las dimensiones consideradas:

- El premio por edad, definido en la variable independiente tramo de edad y que incorpora implícitamente la experiencia laboral, se mantiene en un rango muy acotado durante las nueve mediciones consideradas en el estudio, con sus coeficientes entre 0,05 y 0,08; lo que es consistente con el premio en términos del ingreso de la experiencia en el trabajo y el desarrollo de carreras en el tiempo, dos de las características de la relación de servicio; pero se reconoce que la estabilidad de este coeficiente en el tiempo puede ser un tema a profundizar en futuras investigaciones.
- Las diferencias entre ingresos por sexo, el tercer componente de mayor poder explicativo, lo que es consistente con los antecedentes que permitieron incorporar esta variable donde las mujeres reciben un castigo en términos del ingreso en el mercado

laboral; aunque es necesario un mayor nivel de detalle en el análisis para investigar si esto se trata de distintas distribuciones en las oportunidades de la matriz productiva, o bien un castigo efectivo a la misma función.

De la misma forma se aprecia una tendencia positiva, que iría disminuyendo en el tiempo el castigo a la residencia en zonas rurales, lo que si bien necesita un mayor análisis, podría deberse a fenómenos propios de las estructuras productivas o bien al desarrollo de nuevos polos habitacionales fuera de las ciudades y que actuarían como satélites frente a estas.

Gráfico de Relación en el tiempo entre Coeficientes Demográficos



Fuente: Elaboración propia

En un análisis consolidado, y como se puede apreciar en la tabla a continuación, las regiones extremas presentan coeficientes muy bajos, casi despreciables; mientras las regiones centrales, que incorporan desde la IV región a la X región exceptuando la Región Metropolitana, presentan un castigo en términos del ingreso, donde especial consideración merece la VIII Región que aparece con coeficientes muy altos de castigo, los mayores entre todas las regiones.

Tabla de coeficientes promedio por Tipo de Región

<b>REGIÓN</b>	<b>1990</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>	<b>2003</b>	<b>2006</b>	<b>2009</b>
<b>REGIONES EXTREMAS</b> (I a III – XI a XII)	0,01	0,00	-0,02	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	-0,01	0,00
<b>REGIONES CENTRALES</b> (IV a X)	-0,06	-0,07	-0,09	-0,09	-0,08	-0,07	-0,08	-0,08	-0,07

Fuente: Elaboración propia

## VI. CONCLUSIÓN

En las teorías que abordan el objeto de estudio de esta investigación se pueden observar dos tendencias principales. En la corriente neomarxista se asume que dada la condición de explotación en que se encuentra la “clase de servicio”, pese a las mejores *life chances* que enfrenta gracias a sus credenciales; se produciría una alianza futura entre esta y la clase proletaria en términos de acción sociopolítica, enfrentando las aspiraciones de los capitalistas de consolidar un modelo que les permitiese expropiar la plusvalía de los trabajadores (Olin Wright, 1992). Mientras en el caso de las corrientes weberianas y neoweberianas, entre ellas la aproximación de John H. Goldthorpe, se establece que dada la formación reciente de la “clase de servicio”, lo que es particularmente patente en realidades como la chilena, la complejidad de intereses y relaciones interclastas no permitirían una única fórmula de acción sociopolítica (Goldthorpe J. H., 1992).

Por otro lado, y como resultado basal de la investigación, la evidencia observada indica que como uno de los resultados del aumento en la cobertura de la educación terciaria, se podría encontrar el haber validado esta como variable segmentaria en el mercado del trabajo, ya que aun cuando ha aumentado consistentemente en el tiempo, es al mismo tiempo la principal fuente explicativa del ingreso en los análisis realizados. De esta forma una de las hipótesis subyacentes al estudio, respecto a la devaluación de los títulos profesionales, parece no poder confirmarse de acuerdo a los resultados obtenidos.

Por otro lado, variables demográficas como el sexo, la distribución geográfica, la dicotomía de residencia urbana-rural, etc. se comportan de acuerdo a lo esperable y a lo observado en estudios similares como los señalados en el marco teórico; observándose que las mujeres enfrentan ingresos menores a los hombres, la Región Metropolitana enfrenta mayores ingresos respecto al resto de las regiones, y de la misma forma lo hacen quienes residen en áreas urbanas respecto a quienes residen en áreas rurales.

Por esto, en términos de la hipótesis de esta investigación, los resultados del estudio no permiten rechazarla, por lo que incorporando las dificultades en la observabilidad de la construcción teórica original de la “relación de servicios” y al menos en términos de ingresos la clase profesional, como proxy de la “clase de servicio”, esta se encontraría en condiciones de explotar su condición como un nuevo actor social y político, con intereses que podrían enfrentarse a la clase propietaria del capital.

Sin perjuicio de lo anterior, considerando la heterogeneidad de los antecedentes de la “clase de servicio” en Chile, como se señalan en el apartado de antecedentes de este estudio en términos de su clase de origen, rama productiva de desarrollo, diferenciación de pregrado y posgrado en términos de carreras e instituciones, etc.; estos permiten relativizar, al menos en este estado primigenio de la “clase de servicio”, su potencial de acción sociopolítica y, a juicio de este autor, considerar esta como una pre-clase social que comparte, al menos en las variables estudiadas, condiciones de mercado crecientemente superiores, pero que su heterogeneidad indicaría que se encuentra todavía en proceso de maduración, para lo que se necesitarían todavía algunas generaciones para consolidarse, o bien subdividirse de acuerdo a algunas de estas heterogeneidades. Así, quizás en estas sí se pueda observar alguna forma de acción sociopolítica más definida, que necesitaría de una conciencia de sí misma y su lugar en el aparato productivo y la sociedad, que podría terminar enfrentando a las



clases propietarias del capital productivo, en términos de ganancias relativas que eventualmente favorecerían también a la clase trabajadora.

En orden de lograr una comprensión más acabada de este fenómeno, y como sugerencia para futuras investigaciones, se debería cuestionar la posible heterogeneidad de la clase propietaria del capital productivo, por lo que algunas modalidades de este estudio podrían ser el establecer niveles de empresas sobre las que se puede ser empleador o patrón, esto considerando que probablemente los resultados entre empresas con distintos grados de facturación, número de empleados y/o trayectoria en el tiempo podrían diferir. De la misma forma podría ser útil para estos fines identificar más claramente la trayectoria de los empleados independientes; y eventualmente dentro de las trayectorias al interior de la misma clase profesional, de acuerdo a tipos de carreras y/o instituciones. Incluso con el fin de discutir la homogeneidad de la “clase de servicio”, se podrían aislar otras variables explicativas del ingreso, además de las ya señaladas y considerando la matriz productiva de Chile, una categorización por rama y/o sector de empleo, por tipo de mercado servido (industria importadora o exportadora); o bien, un análisis intergeneracional por años de estudios formales, o por otro lado analizar hasta qué punto la “clase de servicio” en Chile está formada por profesionales y hasta qué nivel los profesionales están efectivamente ingresando a la “clase de servicio”. Además, parece interesante destacar el resultado obtenido por los dueños de capital que pertenecerían a la “clase de servicio”, en términos de su nivel educacional de profesionales, ya que podrían indicar dimensiones relevantes para el estudio del empresariado y el emprendimiento en Chile.

### **Anexo N°1: Estructura Ocupacional de John H. Goldthorpe**

- I. Profesionales, empleados administrativos y ejecutivos, de alto grado.
- II. Profesionales, empleados administrativos y ejecutivos, de bajo grado; técnicos, de alto grado.
- III. Empleados rutinarios no manuales, de alto grado.
- IV. Pequeños empleadores y trabajadores autoempleados.
- V. Supervisores de trabajadores manuales; técnicos, de bajo grado.
- VI. Trabajadores manuales especializados.
- VII. Trabajadores no manuales rutinarios, de bajo grado.
- VIII. Trabajadores manuales semi y no especializados.

## Anexo N°2: Comparación Modelos de Estratificación

<b>CASMIN</b>
1. Profesionales de Alta Calificación
2. Profesionales de Baja Calificación y Técnicos de Alta Calificación
3a. Trabajadores de Rutina No Manual en Comercio y Administración
3b. Trabajadores de Rutina No Manual en Ventas y Servicios
4a. Empleadores
4b. Independientes
4c. Propietarios Agrícolas
5. Supervisores y Técnicos de Baja Calificación
6. Trabajadores Manuales Calificados
7a. Trabajadores Manuales No Calificados
7b. Trabajadores Agrícolas

<b>TORCHE</b>
1. Profesional
2. Empleador
3. Empleado No Manual Calificado
4. Supervisor Manual
5. Independiente
6. Manual Calificado
7. No Manual No Calificado
8. Manual No Calificado
9. Trabajador Agrícola

### Anexo N°3: Resumen Modelos Explicativos del Ingreso

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1990	,525	,276	,276	,75825
1992	,601	,362	,362	,70034
1994	,593	,352	,351	,70934
1996	,642	,412	,412	,68945
1998	,586	,343	,343	,70820
2000	,633	,400	,400	,70498
2003	,636	,404	,404	,69670
2006	,586	,343	,343	,70820
2009	,603	,364	,364	,66668
PROMEDIO	,600	,362	,362	,70468

Fuente: Elaboración propia

**Anexo N°4: ANOVA de los Modelos Explicativos del Ingreso**

<b>ANOVA</b>					
<b>Regresión</b>	<b>Suma de cuadrados</b>	<b>GI</b>	<b>Media cuadrática</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
1990	935303,231	19	49226,486	85620,090	,000
1992	1318059,613	19	69371,559	141436,680	,000
1994	1341023,623	19	70580,191	140272,732	,000
1996	1713259,979	19	90171,578	189699,928	,000
1998	1638058,601	19	86213,611	171894,363	,000
2000	1706543,860	19	89818,098	180722,560	,000
2003	1889477,500	19	99446,184	204877,790	,000
2006	1638058,601	19	86213,611	171894,363	,000
2009	1612796,752	19	84884,040	190982,753	,000

Fuente: Elaboración propia

## Anexo N°5: Coeficientes de los Modelos Explicativos del Ingreso

1990

Coeficientes						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	10,783	,001		10194,947	,000
	TEDAD	,075	,000	,076	177,210	,000
	DSEXO	-,358	,001	-,188	-446,553	,000
	DZONA	-,368	,001	-,149	-329,203	,000
	DCAPITAL	1,534	,003	,275	568,439	,000
	DINDEP	,177	,001	,084	196,017	,000
	DR1	,088	,002	,015	36,855	,000
	DR2	,114	,002	,022	51,366	,000
	DR3	,003	,003	,000	,966	,334
	DR4	-,206	,002	-,042	-99,988	,000
	DR5	-,213	,001	-,070	-161,537	,000
	DR6	-,097	,002	-,024	-54,783	,000
	DR7	-,247	,002	-,065	-149,178	,000
	DR8	-,213	,001	-,077	-173,595	,000
	DR9	-,344	,002	-,083	-192,029	,000
	DR10	-,146	,002	-,041	-93,274	,000
	DR11	,156	,005	,013	30,519	,000
	DR12	,023	,004	,003	6,476	,000
	DUNIV	,868	,001	,305	710,372	,000
	DPU	-,125	,005	-,011	-23,479	,000

Fuente: Elaboración propia

Coeficientesa						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	11,157	,001		12061,087	,000
	TEDAD	,065	,000	,067	176,962	,000
	DSEXO	-,358	,001	-,191	-511,442	,000
	DZONA	-,346	,001	-,138	-342,541	,000
	DCAPITAL	1,606	,002	,340	788,897	,000
	DINDEP	,349	,001	,165	430,939	,000
	DR1	,034	,002	,006	16,254	,000
	DR2	-,043	,002	-,008	-22,385	,000
	DR3	-,034	,003	-,005	-13,052	,000
	DR4	-,235	,002	-,049	-130,569	,000
	DR5	-,153	,001	-,052	-135,599	,000
	DR6	-,107	,002	-,027	-70,670	,000
	DR7	-,329	,001	-,090	-229,273	,000
	DR8	-,321	,001	-,115	-292,686	,000
	DR9	-,313	,002	-,076	-197,032	,000
	DR10	-,261	,001	-,075	-190,248	,000
	DR11	-,025	,004	-,002	-5,791	,000
	DR12	,031	,003	,004	9,863	,000
	DUNIV	,979	,001	,359	928,493	,000
	DPU	-,166	,004	-,018	-41,000	,000

Fuente: Elaboración propia

Coeficientesa						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	11,575	,001		12394,838	,000
	TEDAD	,057	,000	,058	153,990	,000
	DSEXO	-,360	,001	-,192	-520,567	,000
	DZONA	-,417	,001	-,161	-408,156	,000
	DCAPITAL	1,410	,002	,286	648,094	,000
	DINDEP	,068	,001	,032	84,783	,000
	DR1	-,118	,002	-,021	-57,204	,000
	DR2	-,137	,002	-,026	-71,102	,000
	DR3	-,239	,003	-,034	-93,600	,000
	DR4	-,361	,002	-,077	-205,083	,000
	DR5	-,208	,001	-,070	-184,107	,000
	DR6	-,207	,002	-,051	-133,853	,000
	DR7	-,408	,001	-,110	-283,903	,000
	DR8	-,372	,001	-,135	-347,315	,000
	DR9	-,388	,002	-,094	-247,544	,000
	DR10	-,304	,001	-,086	-221,141	,000
	DR11	-,137	,004	-,011	-31,276	,000
	DR12	,057	,003	,007	17,877	,000
	DUNIV	,958	,001	,375	981,418	,000
DPU	-,160	,004	-,018	-40,516	,000	

Fuente: Elaboración propia



1996

Coeficientesa						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	11,723	,001		12899,749	,000
	TEDAD	,061	,000	,059	169,178	,000
	DSEXO	-,363	,001	-,191	-555,196	,000
	DZONA	-,430	,001	-,156	-428,506	,000
	DCAPITAL	1,591	,002	,337	828,600	,000
	DINDEP	,417	,001	,186	526,556	,000
	DR1	-,088	,002	-,016	-45,143	,000
	DR2	,087	,002	,016	46,978	,000
	DR3	-,120	,002	-,016	-47,917	,000
	DR4	-,322	,002	-,067	-193,939	,000
	DR5	-,244	,001	-,081	-227,062	,000
	DR6	-,293	,001	-,070	-197,915	,000
	DR7	-,392	,001	-,102	-283,884	,000
	DR8	-,346	,001	-,122	-339,333	,000
	DR9	-,473	,001	-,112	-319,349	,000
	DR10	-,356	,001	-,097	-270,894	,000
	DR11	-,208	,004	-,018	-51,743	,000
	DR12	-,054	,003	-,006	-17,929	,000
	DUNIV	,968	,001	,384	1074,234	,000
	DPU	-,128	,004	-,015	-35,900	,000

Fuente: Elaboración propia

1998

Coeficientesa						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	12,143	,001		14057,109	,000
	TEDAD	,048	,000	,050	150,261	,000
	DSEXO	-,387	,001	-,216	-659,301	,000
	DZONA	-,220	,001	-,078	-226,889	,000
	DCAPITAL	1,310	,002	,259	641,854	,000
	DINDEP	,226	,001	,102	305,014	,000
	DR1	-,206	,002	-,038	-113,818	,000
	DR2	,017	,002	,003	10,278	,000
	DR3	-,055	,002	-,008	-23,904	,000
	DR4	-,266	,002	-,058	-173,800	,000
	DR5	-,250	,001	-,086	-252,211	,000
	DR6	-,176	,001	-,045	-131,052	,000
	DR7	-,280	,001	-,074	-215,769	,000
	DR8	-,331	,001	-,116	-338,307	,000
	DR9	-,358	,001	-,088	-261,231	,000
	DR10	-,234	,001	-,067	-196,649	,000
	DR11	-,007	,004	-,001	-1,999	,046
	DR12	-,017	,003	-,002	-5,905	,000
	DUNIV	,992	,001	,430	1271,165	,000
DPU	-,286	,003	-,034	-82,054	,000	

Fuente: Elaboración propia

2000

Coeficientes						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	11,964	,001		12474,322	,000
	TEDAD	,053	,000	,051	144,178	,000
	DSEXO	-,376	,001	-,199	-574,075	,000
	DZONA	-,378	,001	-,128	-350,806	,000
	DCAPITAL	1,294	,002	,289	678,800	,000
	DINDEP	,185	,001	,080	226,372	,000
	DR1	-,187	,002	-,034	-98,235	,000
	DR2	,123	,002	,023	65,736	,000
	DR3	-,165	,003	-,022	-64,140	,000
	DR4	-,212	,002	-,044	-124,390	,000
	DR5	-,255	,001	-,084	-234,267	,000
	DR6	-,242	,001	-,059	-165,852	,000
	DR7	-,250	,001	-,063	-175,858	,000
	DR8	-,321	,001	-,108	-300,051	,000
	DR9	-,359	,002	-,082	-232,792	,000
	DR10	-,268	,001	-,073	-201,380	,000
	DR11	-,092	,004	-,008	-23,167	,000
DR12	,206	,003	,023	66,437	,000	
DUNIV	1,024	,001	,435	1204,379	,000	
DPU	,035	,003	,005	10,690	,000	

Fuente: Elaboración propia

2003

Coeficientesa						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	11,978	,001		13422,306	,000
	TEDAD	,077	,000	,074	223,627	,000
	DSEXO	-,373	,001	-,199	-611,667	,000
	DZONA	-,325	,001	-,112	-327,185	,000
	DCAPITAL	1,407	,002	,306	759,517	,000
	DINDEP	,243	,001	,107	321,542	,000
	DR1	-,184	,002	-,033	-102,066	,000
	DR2	,043	,002	,008	25,381	,000
	DR3	-,188	,002	-,026	-79,178	,000
	DR4	-,252	,002	-,053	-160,812	,000
	DR5	-,228	,001	-,075	-222,238	,000
	DR6	-,176	,001	-,043	-128,742	,000
	DR7	-,357	,001	-,092	-271,353	,000
	DR8	-,325	,001	-,111	-325,707	,000
	DR9	-,403	,001	-,093	-277,862	,000
	DR10	-,237	,001	-,064	-188,731	,000
	DR11	-,005	,004	,000	-1,214	,225
	DR12	-,026	,003	-,003	-8,933	,000
	DUNIV	1,006	,001	,430	1264,470	,000
	DPU	-,048	,003	-,006	-15,285	,000

Fuente: Elaboración propia

2006

Coeficientesa						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	12,143	,001		14057,109	,000
	TEDAD	,048	,000	,050	150,261	,000
	DSEXO	-,387	,001	-,216	-659,301	,000
	DZONA	-,220	,001	-,078	-226,889	,000
	DCAPITAL	1,310	,002	,259	641,854	,000
	DINDEP	,226	,001	,102	305,014	,000
	DR1	-,206	,002	-,038	-113,818	,000
	DR2	,017	,002	,003	10,278	,000
	DR3	-,055	,002	-,008	-23,904	,000
	DR4	-,266	,002	-,058	-173,800	,000
	DR5	-,250	,001	-,086	-252,211	,000
	DR6	-,176	,001	-,045	-131,052	,000
	DR7	-,280	,001	-,074	-215,769	,000
	DR8	-,331	,001	-,116	-338,307	,000
	DR9	-,358	,001	-,088	-261,231	,000
	DR10	-,234	,001	-,067	-196,649	,000
	DR11	-,007	,004	-,001	-1,999	,046
	DR12	-,017	,003	-,002	-5,905	,000
	DUNIV	,992	,001	,430	1271,165	,000
DPU	-,286	,003	-,034	-82,054	,000	

Fuente: Elaboración propia

2009

Coeficientesa						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	12,402	,001		15060,444	,000
	TEDAD	,060	,000	,066	200,945	,000
	DSEXO	-,378	,001	-,221	-690,352	,000
	DZONA	-,191	,001	-,072	-215,147	,000
	DCAPITAL	1,120	,002	,225	565,675	,000
	DINDEP	,190	,001	,090	274,266	,000
	DR1	-,096	,002	-,019	-57,622	,000
	DR2	,088	,002	,019	57,688	,000
	DR3	-,047	,002	-,007	-21,553	,000
	DR4	-,192	,001	-,045	-138,513	,000
	DR5	-,218	,001	-,078	-233,790	,000
	DR6	-,149	,001	-,040	-119,751	,000
	DR7	-,222	,001	-,061	-182,509	,000
	DR8	-,294	,001	-,108	-321,783	,000
	DR9	-,370	,001	-,092	-279,289	,000
	DR10	-,259	,001	-,077	-229,570	,000
	DR11	-,033	,003	-,003	-9,926	,000
	DR12	-,052	,003	-,006	-19,243	,000
	DUNIV	,947	,001	,450	1361,732	,000
DPU	,056	,003	,007	16,862	,000	

Fuente: Elaboración propia

## Referencias Bibliográficas

- Arellano, S., & Braun, M. (1999). Rentabilidad de la Educación Formal en Chile. *Cuadernos de Economía N° 107*.
- Atria, R. (2004). Estructura Ocupacional, Estructura Social y Clases Sociales. *Serie Políticas Sociales N°96, División de Desarrollo Social, CEPAL*.
- Banco Mundial; Banco Interamericano de Desarrollo; Servicio Nacional de la Mujer de Chile (SERNAM). (2007). *Cómo Capitalizar el Potencial Económico de Chile Ampliando las Opciones Laborales de la Mujer, Diagnóstico de Género - Chile*.
- Barozet, E. (2007). *La Variable Ocupación de los Estudios de Estratificación Social*. Documento de Trabajo, FONDECYT.
- Breen, R. (2005). Foundations of a Neo-Weberian Class Analysis (Chapter 2). En E. Olin, *Approaches to Class Analysis*. Cambridge University Press.
- Brunner, J. J., & Elacqua, G. (2003). *Informe Capital Humano en Chile*. Escuela de Gobierno, Universidad Adolfo Ibáñez.
- Chauvel, L. (2001). *Education and Class Membership Fluctuations by Cohorts in France and United States (1960 – 2000)*. Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Consejo Nacional de Educación de Chile (CNED). (2011). *Evolución de la Matrícula de Educación Superior 1994-2011*.
- Contreras, D., & Ruiz-Tagle, J. (1997). Cómo Medir la Distribución del Ingreso en Chile. *Estudios Públicos*.
- División de Educación Superior (DIVESUP), Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC). (07 de 08 de 2011). Obtenido de [www.sies.cl](http://www.sies.cl)
- Goldthorpe, J. H. (1992). Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro. *Zona Abierta 59/60*, 229 - 263.

- Goldthorpe, J. H., & McKnight, A. (2004). *The Economic Basis of Social Class. CASEpaper 80, Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics.*
- Ibarra, C. (2006). Análisis Exploratorio Entre los Censos de 1992 y 2002 Respecto del Nivel Educativo de la Fuerza Laboral en Chile. *Revista Calidad en la Educación* Nº 25.
- León, A., & Martínez, J. (2001). *La estratificación Social Chilena Hacia Fines del Siglo XX . Serie Políticas Sociales N°52, División de Desarrollo Social, CEPAL.*
- Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC). (2007). *Country Background Report – Chile OECD Thematic Review of Tertiary Education.*
- Ministerio de Educación Pública de Chile. (1981). *DFL 1: Fija Normas Sobre Universidades.* Santiago.
- Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN). (2009). *Documento Metodológico, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN.*
- Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN). (12 de 09 de 2011). *Consulta Interactiva de Datos.* Obtenido de Consulta CASEN Interactiva: <http://celade.cepal.org/redatam/paises/chl/mideplanii/consolid/Index.html>
- Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile. (1990). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN.* Santiago de Chile.
- Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile. (1992). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN.* Santiago de Chile.
- Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de



Chile. (1994). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN*. Santiago de Chile.

Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile. (1996). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN*. Santiago de Chile.

Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile. (1998). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN*. Santiago de Chile.

Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile. (2000). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN*. Santiago de Chile.

Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile. (2003). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN*. Santiago de Chile.

Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Departamento de Economía, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile. (2006). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN*. Santiago de Chile.

Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile (MIDEPLAN); Observatorio Social Universidad Alberto Hurtado. (2009). *Cuestionario, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN*. Santiago de Chile.

Ministerio del Trabajo de Chile (MINTRAB). (s.f.). *Sistema de Información Laboral (SIL)*. Recuperado el 17 de 01 de 2012, de [www.sil.gob.cl](http://www.sil.gob.cl)

- Oesch, D. (2003). Labour Market Trends and the Goldthorpe Class Schema: A Conceptual Reassessment. *Swiss Journal of Sociology* N° 29.
- Olin Wright, E. (1992). Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases. *Zona Abierta* 59/60, 17-125.
- Orellana, V. (2011). Nuevos Estudiantes y Tendencias Emergentes en la Educación Superior, una mirada al Chile del mañana. En M. Jiménez, & F. Lagos, *Nueva Geografía de la Educación Superior y de los Estudiantes, una cartografía del sistema chileno, su actual alumnado y sus principales tendencias*. Santiago: Ediciones Universidad San Sebastián, Foro de Educación Superior AEQUALIS.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Banco Mundial (BM); Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC). (2009). *La Educación Superior en Chile*.
- Pérez, P. (2007). *Clase y acción de clase en el capitalismo contemporáneo. Reflexiones en torno a los debates entre neomarxistas y neoweberianos*. Santiago.
- Ruiz, C. (17 de 11 de 2012). *Comentarios sobre la presentación de Ludolfo Paramio*. Recuperado el 15 de 12 de 2012, de Fundación Chile 21: <http://www.chile21.cl/videos/>
- Ruiz, C., & Boccardo, G. (2011). *Panorama Actual de la Estructura Social Chilena (en la perspectiva de las transformaciones de a historia inmediata)*. Santiago: Centro de Investigación de la Estructura Social (CIES).
- Sapelli, C. (2003). Ecuaciones de Mincer y las Tasas de Retorno a la Educación en Chile: 1990 - 1998. *Documento de Trabajo N° 254, Instituto de Economía Pontificia Universidad Católica de Chile*.
- Torche, F. (2006). Una Clasificación de Clases para la Sociedad Chilena. *Revista de Sociología* N°20, Universidad de Chile.

- Torche, F., & Wormald, G. (2004). Estratificación y Movilidad Social en Chile: entre la Adscripción y el Logro. *Serie Políticas Sociales N°98, División de Desarrollo Social, Centro de Estudios para América Latina y el Caribe (CEPAL)*.
- Urzúa, S. (2012). *La Rentabilidad de la Educación Superior en Chile ¿Educación Superior para Todos?* Santiago: Centro de Estudios Públicos (CEP).